

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
جامعة البليدة 2
كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية

تنويع منتجات التأمين و أثره على تطوير الاقتصاد الوطني
خلال الفترة مابين 1995-2020.

أطروحة مقدمة لنيل درجة الدكتوراه (ل.م.د) في العلوم الاقتصادية.

تخصص اقتصاد التأمينات.

تحت إشراف الاستاذ الدكتور:

بن حمودة فطيمة.(م) بن عبد العزيز.

من إعداد الطالب:

بورغدة فاتح.

السنة الجامعية:2019/2020.

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
جامعة البليدة 2
كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية

تنوع منتجات التأمين و أثره على تطوير الاقتصاد الوطني
خلال الفترة ما بين 1995-2020.

أطروحة مقدمة لنيل درجة الدكتوراه (ل.م.د) في العلوم الاقتصادية.

تخصص اقتصاد التأمينات.

تحت إشراف الاستاذ الدكتور:

بن حمودة فطيمة.(م) بن عبد العزيز.

من إعداد الطالب:

بورغدة فاتح.

أعضاء لجنة المناقشة:

رئيسا	جامعة البليدة 2	أستاذ تعليم عالي	عامر بشير
مقررا	جامعة البليدة 2	أستاذ تعليم عالي	بن حمودة فطيمة
ممتحنا	جامعة البليدة 2	أستاذ محاضر "أ"	قاسي فاطمة الزهراء
ممتحنا	جامعة البليدة 2	أستاذ محاضر "أ"	تحانوت خيرة
ممتحنا	جامعة المدية	أستاذ محاضر "أ"	حميدي كلثوم
ممتحنا	جامعة خميس مليانة	أستاذ محاضر "أ"	خبازي فاطمة الزهراء

شكر و تقدير

بعد الشكر و حمد الله سبحانه وتعالى على نعمته
و فضله و دوام الصحة والعافية، وصلاة و السلام على
رسول الله صلى الله عليه وسلم .

وإذا كان لا بد من شكر فإن كل الكلمات مهما تنوعت
وسمت وثقلت معانيها فإنها لا تكفي للتعبير عن التقدير
و الشكر لما قدمته الأستاذة المشرفة **بن حمودة فطيمة**
من نصح و إرشاد وتوجيهات و تحفيز خلال مدة
الإشراف و المرافقة و التي لم تبخل عليا بأي مساعدة.

شكرا لك أستاذتي المحترمة.

إهداء

الصلاة والسلام على أشرف المرسلين سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم خاتم الأنبياء والمرسلين الحمد لله الذي أعانني على إتمام هذا العمل المتواضع.

الذي أهديه إلى جنتي وسر حياتي أغلى جوهرة في الوجود التي تعطر سمائي بابتسامتها إلى ينبوع الذي يفيض حنانا ورحمة

إلى من في أحشائها تكونت و لولاها من بعد أمر ربي ما كنت إلى من حملتني على كاهلها وهنا على وهن بما فاق الجبال إلى من أرضعتني الصبر والآمال و عينها من أجلي لم تغفو طوال الليالي " أمي الحبيبة "

إلى المنبع الفياض الذي خط لي طريق الأمل إلى أعلى المراتب إلى الذي من البرد حماني وظله من الشمس غطاني إلى "أبي العزيز"

إلى إخوتي وأخواتي إلى كل من ساعدني في انجاز هذا العمل ولو بكلمة طيبة.

ملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى معرفة أثر تنويع منتجات التأمين على تطوير الاقتصاد الوطني خلال الفترة من 1995 إلى 2020 وهذا من خلال تطور التاريخي لهذه المنتجات من الفترة الاستعمارية إلى يومنا هذا مروراً بعدة مراحل ، كما أن هذه المراحل أثرت على تطور شركات التأمين من صورتها القديمة إلى الحديثة ، كما تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على مداخل شركات التأمين من المشتقات المالية و الاستثمارات و التي تعتبر خارج خدماتها الأصلية وكيف يمكن أن تؤثر على رقم أعمال هذه الشركات ، ومن أهداف الدراسة كذلك التعرف على الثقافة التأمينية للزبائن وكيف يمكن أن تؤثر على شركات التأمين من الناحية الاقتصادية و من ناحية قرارات صناعة التأمين و كيف يمكن لهذه لشركات تسويق هذه المنتجات ، كما تهدف الدراسة إلى قياس أثر تنويع منتجات التأمين على كل من : شركات التأمين نفسها، على رقم أعمال قطاع التأمينات في الجزائر وربط هذا الأثر بالنمو الاقتصادي ، مكانة و مستقبل التأمين في الجزائر و المغرب العربي ، و للوصول إلى أهداف الدراسة قمنا بطرح الإشكالية التالية: ما هو أثر تنويع منتجات التأمين على تطوير الاقتصاد الوطني ؟ وكيف يمكن قياس ذلك ؟ و للإجابة على صحة الإشكالية اتبعنا المنهج الوصفي و النهج التحليلي ، ومن خلال هذا توصلنا إلى العديد من النتائج منها: نسبة تأمين السيارات من سنة 1995 في تزايد إلى يومنا هذا حيث وصلت إلى نسبة 54% من إجمالي الانتاج لسنة 2017 تليها نسبة التأمين على الأضرار بـ 40 % ثم تأمين النقل بـ 5% و التأمينات الفلاحية بـ 1% وهنا نلاحظ أن الزيوت الجزائري لا يشتري سوى منتجات التأمين الاجبارية وهذا لمحدودية دخله حيث يعتبر أن شراء التأمينات الأخرى هو تكلفة تنقص من دخله ، المعايير الاقتصادية المدروسة في تطور منذ سنة 1995 سواء في الناتج المحلي الخام أو معدل النمو الاقتصادي حيث وصل إلى 2.1 % في نهاية سنة 2018 كما أن نسبة مساهمة رقم أعمال شركات التأمين في نمو الاقتصاد الوطني وصلت إلى 0.072 % سنة 2017 بعد أن كانت 0.065 % سنة 1995 ، ومن هذه المعايير يمكن القول أن قطاع التأمين يؤثر في الاقتصاد الوطني لكن بنسبة قليلة جداً ، وإذا دققنا في الجداول الاحصائية نلاحظ أنه كلما أدرجت منتجات تأمين جديدة كلما ارتفع رقم الأعمال و بالتالي ارتفاع في الاقتصاد الوطني.

الكلمات المفتاحية : التأمين ، شركات التأمينات ، منتجات التأمين ، الاقتصاد الوطني ، النمو .

Abstract:

This study aims to show the effect of diversifying insurance products on the development of the national economy from 1995 to 2020, and this is through the historical development of these products from the colonial period to the present day, passing through several stages. These stages affected the development of insurance companies from their old to modern image. This study also aims to identify the revenue of insurance companies from financial derivatives and investments that are outside their original services and how they might affect the number of these companies' businesses. One of the aims of the study is also to learn about the insurance culture of customers and how it can affect insurance companies in economic terms and in terms of insurance industry decisions, and how these companies can market these products. The study also aims to measure the impact of diversifying insurance products on: the insurance companies themselves, on the number of insurance sector businesses in Algeria and linking this impact to the economic growth, the status and future of insurance in Algeria and the Maghreb. Thus we raised the following problems: What is the impact of diversifying insurance products on the development of the national economy? How can this be measured? To answer the validity of the problems, we followed both descriptive and analytical approaches, and through this we reached many results, including: Since 1995 ; the car insurance rate is increasing to the present day, reaching 54% of the total production for the year 2017, followed by the damage insurance rate at 40%, transport insurance by 5%, and agricultural insurance by 1%. As a result we notice that the Algerian customer only buys compulsory insurance products and this is due to his limited income, as he considers that purchasing other insurance is a cost that reduces his income. Also The studied economic standards have been developing since 1995, whether in the gross domestic product or the economic growth rate, reaching 2.1% at the end of 2018. In addition, the contribution of the insurance companies business number to the growth of the national economy reached 0.072% in 2017, compared to 0.065% in 1995. From these criteria, we can say that the insurance sector affects the national economy, but in a very small percentage. If we look at the statistical tables, we notice that the more new insurance products are introduced, the higher the number of businesses is; and thus the increase in the national economy.

Keywords: Growth, Insurance, Insurance Companies, Insurance Products, National Economy.

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات:

المحتويات	الصفحة
شكر	-
إهداء	-
فهرس المحتويات	-
قائمة الجداول	-
قائمة الأشكال	-
المقدمة	أ - ب
الفصل الأول :عرض منتجات التأمين و مشتقاته	1
تمهيد	2
المبحث الأول :نشأة و التطور التاريخي لقطاع التأمين في الجزائر	3
المطلب الأول : نشأة التأمين	3
الفرع الأول: نشأة التأمين وتطوره التاريخي	3
الفرع الثاني : التطور التاريخي لقطاع التأمين الجزائر	5
المطلب الثاني : عقد التأمين و إعادة التأمين	11
الفرع الأول: ماهية التأمين و تقسيماته	11
الفرع الثاني: عقد التأمين	16
الفرع الثالث: عقد إعادة التأمين	24
المبحث الثاني :منتجات قطاع التأمين في الجزائر و المشتقات المالية التأمينية	29
المطلب الأول : منتجات قطاع التأمين في الجزائر	29
الفرع الأول : منتجات التأمين الإجباري	29
الفرع الثاني: منتجات التأمين الأخرى أو الاختيارية	39
المطلب الثاني :مشتقات المالية	50
الفرع الأول: ماهية المشتقات المالية و تقسيماتها و دورها	50
الفرع الثاني: المتعاملون في أسواق المشتقات المالية و مخاطر استخدامها	57
المطلب الثالث : المشتقات المالية في جانب التأمين	60
الفرع الأول:استخدام المشتقات المالية من قبل شركات التأمين	61
الفرع الثاني : التأمين و مشتقاته مقابل الالتزام ضد المخاطر	63
الفرع الثالث : أهمية و أسباب استخدام منتجات المالية من قبل شركات التأمين	68

70	الفرع الرابع : المشتقات المالية المستحدثة و إصداراتها
73	المبحث الثالث: التنويع كمدخل لتطوير منتجات التأمين
73	المطلب الأول: سياسة التنويع و أنواعها
73	الفرع الأول: ماهية إستراتيجية التنويع في المنتجات
77	الفرع الثاني: أهداف التنويع و أهميته
78	المطلب الثاني : استخدام التكنولوجيا أساس تنويع و تحسين منتجات التأمين
78	الفرع الأول: ماهية تكنولوجيا التأمين وعلاقاتها بوظائف شركات التأمين
82	الفرع الثاني :تفعيل الخدمات التأمينية باستخدام تكنولوجيا ، أثارها و العوامل الدافعة لها
89	خلاصة الفصل
90	الفصل الثاني:مكانة قطاع التأمين في الاقتصاد الوطني
91	تمهيد
92	المبحث الأول :مدخل لشركات التأمين الجزائرية و التشريعي و القانوني الإطار لها
92	المطلب الأول : تعريف شركات التأمين وتقسيماتها
92	الفرع الأول:تعريف شركات التأمين
93	الفرع الثاني:تقسيمات شركات التأمين
95	المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي و وظائف شركات التأمين
95	الفرع الأول:الهيكل التنظيمي في شركات التأمين
97	الفرع الثاني: وظائف شركات التأمين
99	الفرع الثالث: هيئات المراقبة والمتابعة لشركات التأمين في الجزائر
108	المبحث الثاني :شركات التأمين في الجزائر ومراحل تطورها
108	المطلب الأول:شركات التأمين التابعة للدولة
108	الفرع الأول: شركات التأمين الوطنية
114	الفرع الثاني: تعااضديات التأمين الوطنية
117	المطلب الثاني:شركات التأمين الخاصة ، المتخصصة و المختلطة.
117	الفرع الأول: الشركات الخاصة
122	الفرع الثاني: شركات التأمين المختلطة
124	الفرع الثالث:شركات التأمين المتخصصة
126	المبحث الثالث :شركات التأمين ودورها في نمو النشاط الإقتصادي
126	المطلب الأول: مفهوم النمو الاقتصادي
126	الفرع الأول: تعريف النمو الاقتصادي

128	الفرع الثاني: خصائص النمو الاقتصادي و أنواعه
130	الفرع الثالث: فوائد وتكاليف النمو الاقتصادي
132	المطلب الثاني: مقاييس النمو الاقتصادي والعوامل المحددة له
132	الفرع الأول : مقاييس النمو الاقتصادي
136	الفرع الثاني: ماهية التنمية الاقتصادية والأعوان الاقتصاديون فيها
147	الفرع الثالث: دور وأهمية التأمين في دفع وتيرة التنمية الاقتصادية وعلاقاته بالمتغيرات الاقتصادية
153	المطلب الثالث: الثقافة التأمينية في الجزائر
154	الفرع الأول: مفهوم الثقافة التأمينية
155	الفرع الثاني: أسباب نقص الثقافة التأمينية في الجزائر
156	الفرع الثالث: العوامل المؤثرة على نشر الثقافة التأمينية
160	خلاصة الفصل
161	الفصل الثالث :مساهمة منتجات التأمين في تطوير الاقتصاد الوطني
162	تمهيد
163	المبحث الأول : الصناعة التأمينية ودورها في تنويع منتجات التأمين و تطوير الاقتصاد الوطني
163	المطلب الأول: ماهية الصناعة التأمينية
163	الفرع الأول: تعريف صناعة التأمين و أهميتها
165	الفرع الثاني :الأهمية الاقتصادية والاجتماعية لصناعة التأمين
169	المطلب الثاني : خصائص صناعة التأمين العوامل المؤثرة على نمو صناعة التأمين
169	الفرع الأول:خصائص صناعة التأمين
172	الفرع الثاني :العوامل المؤثرة على نمو وركود صناعة التأمين
178	المبحث الثاني:تسويق التأمينات كآلية لتطوير الاقتصاد الوطني
178	المطلب الأول: تسويق الخدمة التأمينية
178	الفرع الأول :دور التسويق في شركات التأمين
179	الفرع الثاني :شروط إدخال التسويق في مؤسسات التأمين
181	المطلب الثاني: هدف و خصائص تسويق منتجات التأمين و مكانة التسويق في الشركة
181	الفرع الأول : مكانة التسويق في شركات التأمين
183	الفرع الثاني:أهداف و خصائص تسويق منتجات التأمين

187	المطلب الثالث : نشاط سوق التأمين و مميزاته بين الإدارة و التطبيق
187	الفرع الأول : مميزات سوق التأمين المرتبطة بنشاط التأمين و إدارة تسويقه
189	الفرع الثاني:تطبيق التسويق على هيئات التأمين تسعيرة الخدمة التأمينية
191	الفرع الثالث:المزيج التسويقي لمنتجات التأمين
196	المبحث الثالث: النشاط الاستثماري في شركات التأمين
196	المطلب الأول :ماهية الاستثمار
196	الفرع الأول :تعريف الاستثمار و مبادئه
197	الفرع الثاني: أهمية الاستثمار و أهدافه
200	الفرع الثالث:دوافع الاستثمار و أنواعه
203	الفرع الرابع:مجالات الاستثمار و السوق الاستثماري الكفاء
207	المطلب الثاني: الاستثمار في شركات التأمين
207	الفرع الأول: مصادر أموال شركات التأمين و مبادئ استثمار أموالها
209	الفرع الثاني:أهداف ومجالات استثمار شركات التأمين
211	الفرع الثالث:السياسة الاستثمارية و اعتبارات الاستثمار في شركات التأمين
217	خلاصة الفصل
218	الفصل الرابع: قياس أثر تنويع المنتجات التأمينية على تطوير الاقتصاد الوطني
219	تمهيد
220	المبحث الأول: أثر تنويع منتجات التأمين على شركات التأمين الاقتصاد الوطني
220	المطلب الأول: تحليل الإنتاج
220	الفرع الأول: تحليل الإنتاج حسب الشركات
228	الفرع الثاني : تحليل الإنتاج حسب الفروع
233	المطلب الثاني: تحليل التعويضات
233	الفرع الأول: تحليل التعويضات حسب الشركات
239	الفرع الثاني: تحليل التعويضات حسب الفروع
241	المبحث الثاني: قياس تطور رقم أعمال التأمينات في الجزائر وعلاقته بالنمو الاقتصادي
242	المطلب الأول: نمو و تطور الناتج المحلي الخام و رقم أعمال التأمين في الجزائر خلال الفترة 1995مايين 2018

242	الفرع الأول: تطور الناتج المحلي الخام في الجزائر من 1995 إلى 2018
244	الفرع الثاني: نمو و تطور رقم اعمال التأمين في الجزائر للفترة 1995-2017
246	المطلب الثاني: نسبة مساهمة رقم أعمال شركات التأمين نمو الاقتصاد الوطني من 1995 إلى 2017
246	الفرع الأول:مساهمة رقم أعمال شركات التأمين في نمو الاقتصاد الوطني
248	الفرع الثاني:التغير في الناتج المحلي الخام و رقم أعمال شركات التأمين للفترة من 2017-1995
250	الفرع الثالث:نسبة التغير في الناتج المحلي الخام ورقم أعمال شركات التأمين
251	المبحث الثالث:مكانة التأمين الجزائري بين تأمينات دول المغرب العربي
251	المطلب الأول:مكانة التأمين الجزائري في الأسواق المغربية
251	الفرع الأول : الأسواق المغربية
254	الفرع الثاني:المقارنة بين الجزائر و تونس و المغرب من خلال التأمينات
263	المطلب الثاني:توقعات قطاع التأمين في الجزائر و دول المغرب العربي
263	الفرع الأول:مكانة التأمين الجزائري في الأسواق المغربية من حيث رقم أعمالها
269	الفرع الثاني:مكانة التأمين الجزائري في السوق العالمية و المغربي من حيث معيار الناتج المحلي الخام و معيار الكثافة
274	خلاصة الفصل
275	الخاتمة
286	قائمة المراجع

قائمة الجداول

قائمة الجداول:

الرقم	العنوان	الصفحة
01-02	أنواع النمو الاقتصادي	129
02-02	نقاط الاختلاف والتقارب بين النمو والتنمية الاقتصادية	145
03-03	صيع استثمارات شركات التأمين	210
04-04	توزيع رقم اعمال القطاع حسب مساهمة الشركات العمومية، الخاصة، التعاقدية والشركات المختلطة	220
05-04	جدول إنتاج شركات التأمين في الجزائر فترة مابين 1995-2017	224
06-04	إنتاج شركات التأمين حسب الفروع	228
07-04	رقم أعمال الشركة المركزية لإعادة التأمين	231
08-04	التعويضات حسب الشركات	234
09-04	تعويضات الخسائر حسب الفروع	239
10-04	النتائج المحلي الخام في الجزائر من 1995-2018	242
11-04	رقم أعمال شركات التأمين من 1995 إلى 2017	244
12-04	نسبة مساهمة رقم أعمال شركات التأمين في نمو الاقتصاد الوطني من 1995-2017	246
13-04	التغير في الناتج المحلي الخام و رقم أعمال شركات التأمين	248
14-04	نسبة التغير في الناتج المحلي الخام و رقم أعمال شركات التأمين	250
15-04	مقارنة رقم أعمال التأمين على الحياة في الدول المغربية	254
16-04	مقارنة رقم أعمال التأمين على غير الحياة في الدول المغربية	255
17-04	مقارنة رقم أعمال التأمين الاجمالي في الدول المغربية	257
18-04	مقارنة سوق التأمين الجزائري من حيث معيار نسبة السوق العالمية في الدول المغربية	259
19-04	مقارنة نشاط التأمين من حيث معيار كثافة التأمين في الدول المغربية	260
20-04	مقارنة نشاط التأمين حسب نسبة المساهمة في الناتج المحلي الخام في الدول المغربية	262

264	مقارنة رقم أعمال التأمين على الحياة في الدول المغربية	21-04
265	مقارنة رقم أعمال التأمين على غير الحياة في الدول المغربية	22-04
267	مقارنة رقم أعمال التأمين الاجمالي في الدول المغربية	23-04
269	مقارنة سوق التأمين الجزائري من حيث معيار نسبة السوق العالمية في الدول المغربية	24-04
270	مقارنة نشاط التأمين من حيث معيار كثافة التأمين في الدول المغربية	25-04
272	مقارنة نشاط التأمين حسب نسبة المساهمة في الناتج المحلي الخام في الدول المغربية	26-04

قائمة الأشكال

قائمة الأشكال:

الرقم	العنوان	الصفحة
01-01	استخدام أدوات سوق رأس المال في مجال التأمين.	67
02-01	إصدار سندات الكوارث حسب السنة من سنة 2008 حتى سنة 2018	72
03-02	المخطط التنظيمي لمديرية التأمين	106
04-02	المعايير قياس النمو الاقتصادي	133
05-04	رقم أعمال شركات التأمين حسب تصنيفها.	223
06-04	إنتاج شركات التأمين في الجزائر ما بين 1995-2017.	227
07-04	الإنتاج حسب الفروع من سنة 1995-2017.	229
08-04	رقم أعمال الشركة المركزية لإعادة التأمين.	232
09-04	تعويضات شركات التأمين.	237
10-04	التعويضات الإجمالية لشركات التأمين من سنة 1995-2017.	238
11-04	تعويضات الخسائر حسب الفروع.	240
12-04	النتائج المحلي الخام في الجزائر من 1995-2018 .	243
13-04	رقم أعمال شركات التأمين من 1995-2017 .	244
14-04	النتائج المحلي الخام و رقم أعمال شركات التأمين.	245
15-04	نسبة رقم أعمال شركات التأمين بالنسبة للنتائج الداخلي الخام من سنة 1995 - 2017	247
16-04	نسبة مساهمة رقم أعمال شركات التأمين في التطور الاقتصادي.	248
17-04	التغير في النتائج المحلي الخام و رقم أعمال شركات التأمين.	249
18-04	نسبة التغير في النتائج المحلي الخام و رقم أعمال شركات التأمين	250
19-04	مقارنة رقم أعمال التأمين على الحياة في الدول المغاربية.	254
20-04	مقارنة نشاط التأمين حسب التأمين على غير الحياة في الدول المغاربية.	256
21-04	مقارنة رقم أعمال التأمين الاجمالي في الدول المغاربية.	257

259	مقارنة سوق التأمين الجزائري من حيث معيار نسبة السوق العالمية في الدول المغربية.	22-04
261	مقارنة نشاط التأمين الجزائري من حيث معيار كثافة التأمين في الدول المغربية.	23-04
262	مقارنة نشاط التأمين حسب نسبة المساهمة في الناتج المحلي الخام في الدول المغربية	24-04
264	مقارنة رقم أعمال التأمين على الحياة في الدول المغربية	25-04
266	مقارنة نشاط التأمين حسب التأمين على غير الحياة في الدول المغربية	26-04
267	مقارنة رقم أعمال التأمين الاجمالي في الدول المغربية.	27-04
269	مقارنة سوق التأمين الجزائري من حيث معيار نسبة السوق العالمية في الدول المغربية	28-04
271	مقارنة نشاط التأمين الجزائري من حيث معيار كثافة التأمين في الدول المغربية	29-04
272	مقارنة نشاط التأمين حسب نسبة المساهمة في الناتج المحلي الخام في الدول المغربية	30-04

المقدمة

تعتبر شركة التأمين من الشركات الضخمة التي تؤثر و تتأثر بنشاط اقتصادي في الدول المتقدمة، فقد شغلت حيزا واسعا في كتابات وأعمال الاقتصاديين بمختلف اتجاهاتهم الإيديولوجية فهي تؤثر بشتى الطرق والعوامل في محيطها وتتأثر به. كما أن اتساع حجم نشاطات الاقتصادية و الإنتاجية استوجب اتساع وظهور مخاطر جديدة ما أدى إلى ظهور منتجات تأمين جديدة لم تكن من قبل ، و هذا ما أدى إلى ظهور شركات التأمين في شكلها الجديد ، فهذه الأخيرة تلعب دورا أساسيا في تطوير الاقتصاد في الدول المتقدمة ، مما استدعى اهتمامها بهذه النوع من الشركات وتطويرها .

صارت منتجات التأمين أساس الاقتصاديات و موضوع اهتمام القائمين بالإشراف على الأعمال الاقتصادية بشكل عام و اقتصاد التأمينات بشكل خاص ، وذلك نتيجة تطور المجتمعات وحاجاتها إلى منتجات جديدة ، فكل العالم أصبح مهتم بهذه المنتجات لأنها تحمي ممتلكات الأفراد و المجتمعات وحتى الدول ، و الجزائر من بين الدول التي تهتم بالخدمة التأمينية و ما توصلت إليه من منتجات حديثة في السنوات الأخيرة فهي تسعى لنتيجة أفضل كما هي عليه دول العالم المتقدم.

ينسب ضعف اقتناء منتجات التأمين في الجزائر إلى أسباب عديدة ، لذلك تسعى شركات التأمين إلى نشر الثقافة التأمينية لدى المواطن ، و تحسين جودة خدماتها التأمينية من خلال تنويع منتجاتها حسب حاجة ورغبات المستهلكين ومن أجل حماية ممتلكاتهم .

من خلال ما سبق يمكن طرح الإشكالية التالية:

في ظل الضعف الذي يعاني منه قطاع التأمين في الجزائر و عجز الدولة على النهوض بهذا القطاع الكامن الذي يمكن أن يحول إلى قطاع نشط ، ما هو أثر تنويع منتجات التأمين على تطوير الاقتصاد الوطني ؟ وكيف يمكن قياس ذلك؟

وللإجابة على هذه الإشكالية تتبادر لنا الأسئلة الفرعية التالية:

1- ما هي أهم منتجات قطاع التأمين في الجزائر و كيف يمكن تطوير هذه المنتجات للوصول بها إلى تطوير الاقتصاد الوطني في ظل التخلف الذي يعانيه وكيف يمكن للمشتقات المالية المساهمة في تطوير شركات التأمين بصفة خاصة و الاقتصاد الوطني بصفة عامة ؟

2- كيف تساهم شركات التأمين الجزائرية في تطوير الاقتصاد الوطني في ظل غياب الثقافة التأمينية في الجزائر وكيف يمكن الوصول بالزبون إلى الثقة التامة في شركات التأمين ؟

3- كيف يمكن تطوير الاقتصاد الوطني من خلال تنويع منتجات التأمين وهل لتسويق منتجات التأمين دور في رفع حجم المبيعات الذي يؤثر إيجابا على تطوير الاقتصاد الوطني ؟

4- كيف يمكن لشركات التأمين الوصول إلى قرار صناعة التأمين و ما هي العوامل المرتبطة باتخاذ هذه القرارات وكيف لها أن تعوض الخسائر و التكاليف في حالة عدم تلقي هذه الصناعة قبولا من الجمهور ؟

5- كيف يمكن قياس أثر تنويع منتجات التأمين على الاقتصاد الوطني و ما هي المؤشرات التي يمكن استخدامها للوصول إلى صورة حقيقية لتأثير تنويع منتجات شركات التأمين على الاقتصاد الوطني ؟

و للإجابة المبدئية على الإشكالية و الأسئلة الفرعية السابقة يمكن صياغة الفرضيات التالية:

1- تعرف السوق التأمينية الجزائرية تنوعا في منتجات التأمين لكن منتجات التأمين الأكثر طلبا

هي المنتجات الاجبارية ، و يمكن لشركات التأمين تحويل الفوائض من الأموال المجمدة إلى

سوق الاستثمارات وهذا من أجل تحقيق أرباح يمكن حل محل المنتجات الغير مطلوبة.

- 2- تساهم شركات التأمين في تطوير الاقتصاد الوطني بتطوير هياكلها على المستوى الوطني وكذلك نشر الثقافة التأمينية بين الزبائن ويمكن لشركات التأمين كسب ثقة المواطن من خلال الوفاء بالتزاماتها و التعويض للمؤمنين أثناء تحقق الخطر.
- 3- يطور الاقتصاد الوطني من خلال الدراسة الجيدة لسوق التأمين من ثم صناعة منتجات جديدة تتلاءم و التطورات الاقتصادية و احتياجات المواطنين ثم الترويج لهذه المنتجات من أجل التعريف بها و كسب الزبائن وهذا ما يؤدي إلى تحقيق أرباح .
- 4- تصل شركات التأمين لقرار صناعة التأمين من خلال دراسة التامة لسوق وتحديد احتياجات المواطنين ثم محاولة تلبية رغباتهم من خلال صناعة منتجات جديدة تتلاءم و حاجياتهم ، ويمكن لشركات التأمين تعويض خسائرها و تكاليفها من خلال استثمار فوائضها المالية.
- 5- تنوع منتجات التأمين له أثر بالغ على نمو و تطور الاقتصاد الوطني ويمكن أن يقاس تطور الاقتصاد الوطني عن طريق استعمال العديد من المؤشرات التوضيحية .

أهمية البحث.

تتمثل الأهمية العلمية و التطبيقية لهذا البحث في مايلي:

- يعتبر سوق التأمين أحد عناصر النشاط الإقتصادي داخل حدود الدولة الجزائرية وخارجها ، حيث يمكن أن يؤثر في الاقتصاد الوطني و يتأثر به ، وهذا من خلال المساهمة في تطويره عن طريق حركة رؤوس الأموال من شركات التأمين إلى البنوك التجارية ومنها إلى البنك المركزي و الخزينة العمومية،وكذا الاستثمارات التي ترفع من القدرة المالية لشركات التأمين و المساهمة في ازدهار سوق التأمينات ، الأمر الذي يؤدي إلى حركة كبيرة في رؤوس الأموال و هذا ما يقلل من التضخم.

- للتأمين أهمية بالغة فهو يمنح للشركات الاقتصادية الثقة و الأمان اللذان تبحث عنهما كل شركة وهذا من خلال التقليل من حدة المخاطر التي تواجهها الشركات الاقتصادية أو القضاء عليها تماما وهذا ما يحفز شركات الاقتصادية إلى الدخول في الاستثمارات التي يمكن التخوف منها خاصة في وجود منافسة كبيرة من قبل شركات التأمين العمومية و الخاصة مما يؤدي إلى انخفاض اسعار المنتجات التأمينية.
- مساهمة شركات التأمين في الوصول إلى اقتصاد متنوع بعيد عن الربيع البترولي الذي يساهم بنسبة كبيرة في الاقتصاد الوطني حيث أن في الدول المتقدمة يؤثر نشاط التأمين بشكل كبير في الاقتصاد عكس الدول النامية ، أما شركات التأمين الجزائرية ونظرا لتابعيتها لاقتصاد الربيع البترولي قد تأثرت مداخلها بالانخفاض جراء أزمة تراجع مداخل النفط .
- المساهمة في تشجيع الثقافة التأمينية لدى المواطنين وهذا من أجل حماية أنفسهم و ممتلكاتهم من العديد من المخاطر التي تواجههم ، وكذلك احتكاك المواطن المؤمن بغيره في ظل المخاطر المنتشرة يمكن الوصول إلى فئات جديدة، وهذا ما يؤدي إلى استقرار و تطور ثقة الزبائن بشركات التأمين.
- يمكن لشركات التأمين أن تدر عملة صعبة نظرا لنقصها في الجزائر و هذا من خلال إعادة التأمين الدولي.
- زيادة الاهتمام العلمي بالتأمينات و التي يمكن أن يجعل منها الرائد في تطوير الاقتصاد الوطني بعد تطور البحوث العلمية في هذا المجال.
- كما تكمن أهمية البحث في وجود ندرة حادة في الدراسات المتعلقة بالتأمينات وخاصة الاقتصادية منها، حيث يجب تحديد نقاط القوة و نقاط الضعف التي يمكن استغلالها من قبل شركات التأمين وهذا لنهوض بقطاع تأمين صلب يؤثر في الاقتصاد الوطني.

- تبرز هذه الدراسة أهمية قطاع التأمينات بالنسبة للاقتصاد الوطني في ظل السياسة الانكماشية التي تتبعها الدولة ، ويعتبر قطاع التأمينات البديل الأساسي لقطاع المحروقات إذا استغل هذا الأخير بشكل جيد ، فقطاع التأمين يعتبر سلاح ذو حدين فيمكنه التأثير على الاقتصاد الوطني بإيجابية ، و يمكن كذلك التأثير على الاقتصاد بشكل سالب وتحمل التكاليف دون تحقيق أرباح.

أهداف الدراسة :

هناك عدة جوانب تبرز أهداف الدراسة و هي كما يلي:

- يعد هذا البحث كمساهمة في إثراء مجال البحث في تنويع منتجات التأمين و أثرها على الاقتصاد الوطني ، من خلال ابراز منتجات التأمين في السوق الجزائري و العمل على تطويرها من خلال صناعة منتجات جديدة تتماشى مع التطورات الاقتصادية .
- التعرف على آلية ادراج منتجات التأمين وطرق ترويجها في سوق التأمينات ، وهذا من خلال التركيز على المزيج التسويقي الخاص بشركات التأمين للوصول إلى كل الفئات التي يمكن أن تؤثر في سوق التأمينات وهذا من أجل تطويره.
- معرفة مختلف الالتزامات الخاصة بشركة التأمين اتجاه المتعاقدين ، و التعرف أسباب نفور الزبائن من شركات التأمين وعدم تقبلهم لبعض منتجات التأمين.
- تحديد دور ومكانة منتجات التأمين في تطوير الاقتصاد الوطني وهذا من خلال التحليل عوائد شركات التأمين من منتجات التأمين من سنة 1995 إلى 2020.
- تشخيص سوق التأمينات الجزائري من خلال تشخيص بعض المؤشرات و الوقوف على أسباب تراجعها أمام أسواق عالمية و عربية و مقارنته مع أسواق التأمين للدول المجاورة مثل تونس و المغرب.

مبررات ودوافع الدراسة:

هناك عدة أسباب دفعتنا لاختيار الموضوع ، نذكر منها:

- ارتباط الدراسة بمجال التخصص مما توجب علينا البحث في هذا المجال و منه للوصول في نهاية الدراسة إلى المعرفة النظرية و التطبيقية التامة لعلاقة تنويع منتجات التأمين بتطوير الاقتصاد الوطني .
- قلة الدراسات التي تبرز علاقة شركات التأمين بالاقتصاد الوطني و تأثيرها و تأثرها به.
- محاولة البحث في موضوع لم يسبق البحث فيه ، وهذا لكي يفتح باب للباحثين في هذا المجال من أجل تطوير الاقتصاد الوطني ، أو على الأقل تطوير قطاع التأمينات في الجزائر.
- معرفة الدور الذي يلعبه قطاع التأمين في نمو و تطوير الاقتصاد الوطني وهذا من خلال التشخيص الذي يتماشى مع هذه الدراسة للوصول للنتائج التي نبحث عنها.
- محاولة انجاز بحث يكون عبارة عن مادة نظرية وميدانية تساعد الطالب المهتم بهذا الموضوع للولوج إلى عالم التأمينات و البحث فيه و المساهمة في تطويره.

حدود الدراسة:

يتناول الموضوع جانبا نظريا و هو الجانب الذي لم تكن لنا حدود دراسة فيه ، وهذا من أجل التمكن من الوصول إلى المعلومة الصحيحة ، حيث أنه و للحصول على هذه المعلومات يجب عدم التقيد بحدود للدراسة ، المسح الممكن لمختلف المراجع المتعلقة بالموضوع ،أما في الجزء التطبيقي فقد كانت حدود الدراسة فيه في الجزائر للفترة الزمنية من 1995 سنة إلى سنة 2020 حيث قمنا فيها بعدة زيارات لمختلف شركات التأمين العمومية و الخاصة و كذلك لمديرية التأمين بوزارة المالية و المجلس

الوطني للتأمينات ، وهذا من أجل التركيز على الأرقام ، والإحصاءات الصادرة عن جهات مختصة لفترة الدراسة.

المنهج المتبع:

بالنظر إلى طبيعة الموضوع المختار ومن أجل الإجابة على الإشكالية وإثبات صحة الفرضيات المقترحة سحاول من خلال بحثنا إتباع المنهج الوصفي التحليلي فيما يتعلق بالمفاهيم العامة للتأمين و منتجات شركات التأمين ومختلف عقود التأمين و إعادة التأمين في الشركات العمومية و الخاصة وكذا التطرق لمشتقات المالية في جانب التأمين وكذلك دور شركات التأمين في تطوير النشاط الاقتصادي كما أن التطرق للثقافة التأمينية لدى المواطن الجزائري يعتبر أمر مهم يجب الوقوف عنده ، و الاله في هذا صناعة التأمين و تسويقه من ثم استثمار الفوائض المالية المجمدة من أجل تحسين مداخل شركات التأمين ، وهذا بالاعتماد على ما يتوفر من مراجع و كتب و تقارير ومواقع الكترونية جزائرية و عربية و أجنبية ، المجلس الوطني للتأمينات، مجلات و أعمال سابقة ، أما فيما يخص الفصل الرابع فقد غلب عليه الجانب التحليلي نظرا لطبيعة الموضوع ، وقد اعتمدنا على تقارير وزارة المالية ، تقارير الديوان الوطني للإحصائيات ، تقارير البنك المركزي ، تقارير الهيئة العامة للتأمين بوزارة المالية التونسية ، تقارير التنافسية العالمية.

الدراسات السابقة:

- برغوتي وليد ، تقييم جودة خدمات شركات التأمين و أثرها على الطلب في سوق التأمينات الجزائرية دراسة تطبيقية للشركة الجزائرية للتأمينات (1995-2009) ، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية ، تخصص :اقتصاد التنمية ، جامعة الحاج لخضر ، باتنة ، سنة:2013-2014. حيث تناولت الدراسة مدى مساهمة قطاع التأمين

في الاقتصاد وكذلك تطور رقم أعمال شركات التأمين، وكذلك شملت الدراسة التطرق لمختلف منتجات التأمين.

- **بيشاري كريم** ، التوجه التسويقي كمدخل لتطوير قطاع التأمينات في الجزائر ، أطروحة دكتوراه في العلوم التجارية ، تخصص تسويق ، جامعة الجزائر 03 ، سنة 2011-2012 حيث بين فيها كيف يمكن لتسويق التأمينات أن يكون مدخل لتطوير قطاع التأمين في الجزائر حيث تطرق إلى للإطار العام لتسويق خدمة التأمين وكذلك الاستراتيجية التسويقية لشركات التأمين مبينا شروط نجاح الاستراتيجية التسويقية وخلق الميزة التنافسية ، كما تطرق إلى المزيج التسويقي التأميني و الدور الذي يلعبه في التأثير الايجابي على شركات التأمين ثم دراسة تشخيصية لواقع سوق التأمين في الجزائر وكيف نصل بالتسويق إلى تطوير قطاع التأمينات.

- **بوعسلة بشرى**، دور المصارف في بيع منتجات التأمين المصرفي في الجزائر ، دراسة حالة بنك التوفير و الاحتياط ، أطروحة مقدمة لنيل درجة الدكتوراه الطور الثالث في علوم التسيير، تخصص علوم التسيير ،جامعة البليدة 02 سنة 2015-2016، تطرقت في هذا البحث إلى دور المصرف في إنجاح عملية بيع منتجات التأمين مستعينة بعدة اتفاقيات بين المصارف و شركات التأمين و أن هذه الطريقة تعتبر التحالف الإستراتيجي بين القطاع المصرفي و قطاع التأمين لإنشاء نموذج التأمين المصرفي وهذا ما من شأنه تطوير قطاع التأمينات.

- **نورالهدى لعميد** ، واقع سوق التأمين الجزائري في ظل الانفتاح الاقتصادي ، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على شهادة ماجستير ، تخصص علوم التسيير، جامعة المسيلة، سنة 2009-2010 ، تطرقت في هذا البحث إلى التشخيص الوضعية الحالية لسوق التأمين

الجزائري و إنتاجه من خلال محيط نشاط التأمين و شروط تقدم نشاط التأمين وكذا الانعكاسات المحتملة للانفتاح الاقتصادي على سوق التأمين الجزائري و إستراتيجية المواجهة.

بالنسبة لدراسات السابقة لم تختلف على دراستنا كثيرا لأن كل هذه الدراسات كانت في مجال التأمينات إلا أن الفرق الرئيسي هو أن دراستنا اعتمدت دراسة شاملة كانت على المستوى الوطني أما جل باقي الدراسات اعتمدت على دراسة جزئية خاصة بشركات التأمين حيث أن الدراسة الأولى الخاصة ببوغوتي وليد خست تقييم جودة خدمات التأمين و أثارها على الطلب في سوق التأمينات الجزائرية حيث تشابهت مع دراستنا في التطرق لرقم أعمال شركات التأمين وكذلك منتجات التأمين إلا أن دراسته خست الشركة الجزائرية للتأمينات فقط . كما تشابهت دراسة بشاري كريم مع دراستنا في تشخيص سوق التأمينات الجزائر إلا أنها خست تطوير قطاع التأمينات وليس الاقتصاد الوطني.

أما في ما يخص أطروحة بوعسلة بشرى فقد تشابهت مع دراستي في جانب تطوير قطاع التأمينات لكنها خصصت تأثير المصارف فقط . تشابهت دراسة نور الهدى لعميد مع دراستي في التشخيص الوضعية الحالية لسوق التأمين الجزائري لكنها اختلفت على دراستنا في أن دراستها خست واقع سوق التأمين في ظل الانفتاح الاقتصادي أما دراستنا فكانت أثر تنويع منتجات التأمين على تطوير الاقتصاد الوطني.بالإضافة إلى الدراسات السابقة سوف تضيف دراستنا دراسة أثر تنويع منتجات التأمين على الاقتصاد الوطني و هذا من خلال أثر تنويع منتجات التأمين على شركات التأمين نفسها و الاقتصاد الوطني ، و قياس رقم أعمال قطاع التأمينات في الجزائر و علاقته بالنمو الاقتصادي ، وكذا مكانة ومستقبل التأمين في الجزائر .

صعوبات البحث.

- اختيار عنوان البحث كان من طرف لجنة التكوين و ليس من طرف الباحث الأمر الذي يتنافى مع رغبة و ميول الشخصي للباحث الأمر الذي قد يجد فيه الباحث صعوبة في جميع مراحل.

- التضارب في التقارير بين البنك المركزي و وزارة المالية و المجلس الوطني للتأمينات يصعب عملية البحث.

- تأخر صدور التقارير بحوالي 3 سنوات مما يؤدي إلى التأخر في إنجاز البحث.

- صعوبة الحصول على مراجع جديدة وندرتها في المكتبات.

هيكل البحث.

الفصل الأول:

قمنا بتقسيم هذا الفصل إلى ثلاث مباحث حيث أن في المبحث الأول تطرقنا إلى نشأة و تطور التاريخي لقطاع التأمين في الجزائر بمختلف مراحل من الفترة الاستعمارية إلى يومنا هذا ، كما تطرقنا فيه إلى عقود التأمين وتقسيماته و كذا أطرافه ، أركانه و مبادئه و خصائصه ، وعقود إعادة التأمين وأنواعها و فوائدها و كذلك مزايا و عيوب مجمعات إعادة التأمين ، أما في المبحث الثاني فقد تطرقنا إلى منتجات قطاع التأمين في الجزائر بصفة عامة وكذا المشتقات المالية التأمينية ، و في المبحث الثالث تطرقنا إلى التنويع كمدخل لتطوير منتجات التأمين ثم سياسة التنويع و أنواعها و استخدام التكنولوجيا كأساس لتنويع و تحسين منتجات التأمين.

الفصل الثاني:

قسمنا كذلك الفصل الثاني إلى ثلاث مباحث ، حيث أن في المبحث الأول تطرقنا إلى مدخل لشركات التأمين الجزائرية و الاطار التشريعي و القانوني لها، ثم تطرقنا في المبحث الثاني إلى مراحل تطور شركات التأمين في الجزائر بعدها عرجنا على شركات التأمين ودورها في تطوير النشاط الاقتصادي والثقافة التأمينية لدى الزبون الجزائري و سبل تطويرها.

الفصل الثالث:

خصصنا الفصل الثالث لمساهمة منتجات التأمين في تطوير الاقتصاد الوطني و قسمناه إلى ثلاث مباحث وهي : الصناعة التأمينية ودورها في تنويع منتجات التأمين وتطوير الاقتصاد الوطني وفيه تطرقنا إلى كيفية وسبل صناعة التأمين من أجل صناعة منتجات تأمين جديدة وتطويرها ، أما في المبحث الثاني فخصصناه لتسويق المنتجات و تسويق الخدمة التأمينية كآلية لتطوير الاقتصاد الوطني حيث هدفنا فيه للتعرف بالتسويق خدمة التأمين و تطبيقها على شركات التأمين، أما في المبحث الثالث تطرقنا إلى استثمار شركات التأمين كآلية لتطوير الاقتصاد الوطني وهذا من أجل استثمار الأموال المجمدة داخل شركات التأمين و الاستفادة من عوائدها المالية في تطوير رأس مال شركات التأمين و بالتالي تطوير الاقتصاد الوطني

الفصل الرابع:

خصص هذا الفصل لدراسة تطبيقية و الهدف منها تحليل قطاع التأمين في الجزائر وهذا من خلال دراسة أثر تنويع منتجات التأمين على شركات التأمين نفسها و كذا الاقتصاد الوطني، وكذلك قمنا بحساب رقم أعمال التأمين في الجزائر وعلاقته بالنمو الاقتصادي ، أما في المبحث الثالث فقمنا بدراسة مستقبل و آفاق التأمين في الجزائر و المغرب العربي.

الفصل الأول

عرض منتجات التأمين

و مشتقاته

تمهيد:

رقم التطورات التي حصلت في اقتصاديات الدول بفضل الشركات الاقتصادية كبير ، إلا أنها تكبدت خسائر ضخمة منها ما هو ناتج عن التعاملات ومنها ما كان تحت تأثير الطبيعة و كثرة الأخطار المختلفة، هذه الأخيرة التي جعلت الإنسان يتدارك فكرة التأمين ، مما دفعه إلى البحث عن السبيل الأمثل لتغطيتها ، وكان التأمين و إعادة التأمين إلا أن هذه الفكرة لم تتوقف هنا بل دفعت به إلى التفكير بإنشاء صيغ و منتجات جديدة للتأمين و التي تسهل له حماية ممتلكاته من مختلف أنواع الأخطار .

من خلال هذا الفصل سوف نحاول عرض منتجات التأمين و مشتقاته من خلال المباحث التالية:

- **المبحث الأول:** نشأة و التطور التاريخي لقطاع التأمين في الجزائر .
- **المبحث الثاني:** منتجات قطاع التأمين في الجزائر و المشتقات المالية التأمينية .
- **المبحث الثالث:** التنوع كمدخل لتطوير منتجات التأمين .

المبحث الأول: نشأة و التطور التاريخي لقطاع التأمين في الجزائر.

مر قطاع التأمين بعدة مراحل منذ نشأته في العالم بصفة عامة و في الجزائر بصفة خاصة ، ولكل مرحلة من هذه المراحل خصائصها ومميزاتها ، والتي ساهمت بقدر معين في تدهور أو تطور قطاع التأمين، وأن تتبع التطور التاريخي لقطاع التأمين الجزائري يبدأ من الفترة الاستعمارية ، ثم الفترة بعد الاستقلال التي تميزت باحتكار الدولة لقطاع الاقتصاد الوطني وسن عدة قوانين ومراسيم ، وأخيرا مرحلة تحيز القطاع الى غاية اليوم، والتي تميزت بانتعاش صناعة التأمين في الجزائر .

المطلب الأول : نشأة التأمين.

سوف نقوم بتقسيم هذا المطلب إلى فرعين أساسيين وهما ، نشأة التأمين ، التطور التاريخي لقطاع التأمين في الجزائر .

الفرع الأول: نشأة التأمين وتطوره التاريخي.

نشأت فكرة التأمين بنشأة فكرة التعاون أو التضامن في تحمل الأخطار التي قد يتعرض لها الأفراد أو الجماعات وذلك بتوزيع الخسائر التي تلحق بالفرد على الجماعة بالمشاركة فيما بينهم. حيث نجد أن التأمين يقوم على أساس توزيع النتائج الضارة للخطر على جماعة من الأفراد حتى لا يتحمل من حل به الخطر العبء وحده¹.

يبحث الإنسان في طبيعته عن الأمان والحماية من المخاطر التي تواجهه في الحياة ، فوجد أن التأمين نشأ منذ البداية كوسيلة لمواجهة الأخطار المحتملة والتي يتوقع حدوثها للفرد أو الجماعة. لقد عرف الرومان نوعا بدائيا من التأمين ويتمثل في أول صورة له في المخاطر البحرية ، والذي ارتبط وجوده آنذاك بتطور التبادل التجاري الذي كان قائما إبان القرن 14م ما بين الدول الواقعة على حوض البحر الأبيض المتوسط ، فظهر ما يسمى بعقد القرض البحري. وهي فائدة معينة يتفق عليها الطرفين ويعلق هذا القرض على شروط وصول السفينة أو الشحنة سالمة إلى ميناء الوصول ومقابل تلك المخاطرة التي كان يقوم بها المقرض من خلال تحمله لمخاطر الغير، حيث كان يتقاضى مقابل ذلك معدل مرتفع جدا من الفائدة على القرض، حيث يمثل الفرق بين

¹ عمر موساوي ، محددات الإيراد في قطاع التأمين الجزائري ، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية ، ورقلة ، جامعة قاصدي مرباح، 2006، ص 2.

سعر الفائدة المرتفع الذي يتقاضاه على القرض البحري الممنوح للسفينة والمعدل السوقي للفائدة مقابل المخاطرة. إلا أن تلك العملية كانت تعتبر من قبيل أعمال المقامرة البحتة ، كما تفتقر إلى حد كبير لعناصر التأمين المنظمة والقائمة على التعاون بين المؤمن لهم.

إن عنصر التعاون هذا هو الذي يميز العملية التأمينية عن عملية المقامرة أو الرهان ، التي يقوم بها الفرد من تلقاء نفسه و معتمدا على تخميناته الشخصية وبالتالي فهو يتوقع كل من الربح أو الخسارة إلا أن عملية الاقتراض في التأمين لم تستمر طويلا بسبب استحالة توفير حجم القروض المطلوبة ، نظرا لكبر حجم المبيعات البحرية واستمرار نمو حجم التجارة الدولية المنقولة بحرا في أوائل القرن 15م و مع بداية القرن 16م ظهر التأمين البحري باعتباره أقدم أنواع التأمين في صورته الحديثة.

و خلال القرن 17م ظهر التأمين البري في الدول الأوروبية في صورة تأمين ضد الحريق ، وهذا في أعقاب حريق لندن الشهير عام 1666، حيث دمر الحريق حوالي 85% من مباني المدينة ، تمثلت في تحطيم أكثر من 13 ألف منزل وحوالي 100 كنيسة ، وأدى هذا الحدث إلى التفكير في تشكيل جمعيات تهتم بأعمال التأمين على المباني من الحريق وفي عام 1667م تعهد المقاول البريطاني "نيكولاس ناربون " بإعادة بناء أي مبنى يدمره الحريق شرط أن توكل له العملية منذ البداية ، وكان هذا المكتب بمثابة أول مؤسسة تأمين على الحريق في العالم . أما فيما يخص التأمين على الحياة فقد ظهر في البداية مقترنا بالتأمين البحري ، حيث أن بعض وثائق التأمين البحري كانت تنص على التأمين على حياة ربان السفينة والتجار .

أنشئت أول شركة تأمين في إنجلترا سنة 1720م في مجال التأمين البحري بعدها انتشرت عدة شركات في البلدان الأوروبية.¹

وفي عام 1752م امتد هذا التطور إلى الولايات المتحدة الأمريكية حيث تكونت شركة (Hand on hand company) ، وغرضها الأساسي هو التأمين ضد أخطار الحريق وما شجعها لدخول مجال التأمين خبرتها السابقة في مجال أخطار الحريق ، و أعتبر هذا النشاط النواة التي أدت إلى نشأة التأمين ضد الحريق في الولايات المتحدة الأمريكية.

ازدهر نشاط التأمين بعد ذلك وخصوصا مع بداية الثورة الصناعية وانتشار الآلات الميكانيكية والصناعات المختلفة ، فظهر التأمين على السيارات مما اضطر حكومات الدول الصناعية المتقدمة إلى إزالة

¹ عمر موساوي ، مرجع سابق ذكره ، ص 2.

القوانين السابقة ، التي تحد من استخدام السيارة ، ونتيجة لذلك زادت الحوادث مما أدى إلى ظهور وانتشار التأمين على السيارات فظهر التأمين على المسؤولية والتأمين على حوادث المرور وفي القرن 19م انتشر التأمين على الحياة.

وفي مطلع القرن 20م شهدت صناعة التأمين تطورا مذهلا في الدول الصناعية ، أدى إلى اتساع نطاق العمليات التأمينية وظهور أنواع جديدة كالتأمين ضد إصابات العمل ، ضد الأخطار الحربية ، التأمين على النقل بما فيه البري والجوي ، التأمين على الزواج وعلى الأولاد وغيرها من أنواع التأمين التي ظهرت في العصر الحديث¹.

الفرع الثاني : التطور التاريخي لقطاع التأمين في الجزائر.

مر التطور التاريخي لقطاع التأمين في الجزائر بعدة مراحل أساسية التي جاءت كتالي :

أولا: الفترة الاستعمارية (قبل الاحتلال).

في هذه المرحلة تم تطبيق القوانين والتشريعات الفرنسية المتعلقة بالتأمين، ومن أهم هذه القوانين، قانون 13 جويلية 1930 المتعلق بالتأمين البري الذي لم يطبق الا سنة 1933 بمقتضى المرسوم الصادر عن السلطة الفرنسية بتاريخ 10 أوت 1933 الذي يقضي بذلك. وتكمن أهمية هذا القانون في تنظيم عقود التأمين بصورة محكمة حيث يعتبر أول محاولة من قبل المشرع الفرنسي في هذا المجال²، والذي تواصل تطبيقه الى 1947 حيث أدت الضرورة الى سن قانون جديد يتلائم والظروف الجديدة لمتطلبات العصر آنذاك وهو مرسوم 06 مارس 1947 الذي يتضمن تكوين لائحة إدارية عامة لمراقبة مؤسسات التأمين بالجزائر³.

لم يتطور التأمين إلا بعد سنة 1940، فالقدرة الشرائية لغير الأوروبيين كانت في مستوياتها الدنيا، فالجزائر إذن خلال هذه الفترة لم تستطيع تكوين قطب لجذب وتطوير الصناعة التأمينية، وابتداء من سنة 1950 عرفت صناعة التأمين انتعاشا، وشجع شركات التأمين بفرنسا على فتح وكالات لها بالجزائر، وهذا تزامنا كذلك مع ظهور نوعين من التأمينات الاجبارية وهي:

- التأمين على حوادث العمل في سنة 1950.
- التأمين على السيارات في سنة 1958.

¹ جديدي معراج ، مدخل لدراسة قانون التأمين الجزائري ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الطبعة الثانية 1999، ص ص 6، 7.

² نفس المرجع السابق ، ص: 15-16.

³ Boualam Tafiaini, Les assurances en Algérie, OPU, Alger, 1987, p24.

وأقدم شركة تأمين هي تعاونية الفلاحية والتي أنشئت للحفاظ على مصالح المعمرين آنذاك، أما شركات التأمين الأخرى والتي كان مقر معظمها في فرنسا، مارست نشاطها في الجزائر عن طريق الوكالات المباشرة، هذه الوكالات كانت تحت المراقبة المباشرة للحكومة العامة في الجزائر ومديرية التأمينات بوزارة المالية في فرنسا.

في سنة 1962 أحصيت حوالي 236 شركة تأمين معتمدة لممارسة أنشطتها في الجزائر معظمها فرنسية مع وجود شركات أوروبية أخرى¹.

ومن أهم ما يمكن ذكره في هذه الفترة عن التأمين أنه اقتصر على المعمرين حيث لم يستفد الجزائريون إلا بالقليل منه خاصة إذا علمنا أن التأمينات الاجتماعية ظهرت متأخرة بالجزائر مقارنة بفرنسا والدول الأخرى، فاقصر الدور الاجتماعي للتأمين في هذه الفترة على تلبية حاجات المعمرين، أما الدور الاقتصادي فكان شبه منعدم نظرا لقلّة المؤسسات الصناعية المؤمنة في الجزائر.

ثانيا: فترة احتكار الدولة (1962-1995).

و التي نقسمها إلى عدة فترات هي:

1: الفترة ما بين 1962-1965.

تمتد هذه المرحلة من استرجاع الدولة الجزائرية لسيادتها الوطنية حتى انشاء احتكار الدولة لنشاط التأمين، حيث اتخذت هذه المرحلة مبادرات تهدف إلى الحفاظ على مصالح الدولة والمواطنين في المواجهة والتصدي للمؤسسات الأجنبية العاملة آنذاك في الجزائر، والتي بلغ عددها 270 مؤسسة غالبيتها فرنسية²، حيث واجهت الجزائر عدة تحديات في مجال التأمينات منها:

- أ. نظام التأمين المعمول به هو نظام فرنسي، حيث لا توجد تشريع جزائري في ميدان التأمين.
- ب. مراقبة عمليات التأمين قامت بها شركات أجنبية، هذا ما أدى إلى خروج مبالغ كبيرة عن طريق شركات التأمين إلى الخارج حدود الوطن.
- ج. نقص الإطارات واليد العاملة المؤهلة في ميدان التأمين.

¹ وزارة المالية الجزائرية، خمسون سنة من الإنجاز، مجلة داخلية، 2012، ص55.

² راشد راشد، التأمينات البرية الخاصة في ضوء قانون التأمينات الجزائري المؤرخ في 09 أوت 1980، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر، ص4.

ومواجهة لهذه المشاكل عملت السلطات الجزائرية على سن نصوص تشريعية لتنظيم عمليات التأمين في الجزائر فقام المشرع بإصدار قانونين في جوان 1963 اللذان ينصان على:

أ. القانون الأول: إنشاء عملية إعادة التأمين وجعلها إجبارية إذ يتعين على جميع شركات التأمين العاملة بالجزائر التنازل ب 10% من مجموع الأقساط المحصلة لفائدة الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين CAAR.

ب. القانون الثاني 201/63: الذي يفرض رقابة على وزارة المالية على كل أنواع شركات التأمين والوسطاء إضافة إلى اشتراط الحصول على الاعتماد من الوزارة المعنية لممارسة التأمين بالجزائر¹.

ويمكن تلخيص أهم الأهداف التي يرمي اليها هذا القانون في:

- مراقبة استعمال الأموال المجمعة من الأقساط المحصلة.
- تجنب تحويل الأموال العمومية إلى الخارج عن طريق عمليات إعادة التأمين.

ونتيجة لذلك اتخذت شركات التأمين الأجنبية قرار المغادرة والانصراف والتوقف الفوري عن مزاوله نشاط التأمين، ولم يبقى سوى 17 شركة، ولسد هذا الفراغ بادرت الحكومة بمقتضى القرار الصادر بتاريخ 12 ديسمبر 1963 لاعتماد أربع شركات وطنية هي:

- الشركة الجزائرية للتأمين SAA كمؤسسة اقتصادية مختلطة جزائري مصرية.
- الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين CAAR.
- الصندوق المركزي لإعادة التأمين للتعاونية الزراعية CCRMA.
- التعاونية الجزائرية لتأمين عمال التربية والثقافة MAATEC.

وشهدت سنة 1964 تموقع جيد للشركات الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين في السوق، وفي هذه السنة تم اعتماد شركة ستار STAR الشركة التونسية للتأمين وإعادة التأمين.

¹ الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، مرسوم تنفيذي رقم 201/63 المتعلق بالالتزامات والضمانات المطلوبة من شركة التأمين في الجزائر، العدد 39، الصادر بتاريخ 08-06-1963.

2: الفترة ما بين 1966-1972 "مرحلة تأمين القطاع واحتكاره من طرف الدولة"

تميزت هذه المرحلة باحتكار الدولة لمختلف شركات التأمين وجاء ذلك في إطار النظام الاشتراكي الذي اعتمد في تلك الفترة ومرحلة الاقتصاد المخطط¹.

وتكرس هذا الاحتكار بتاريخ 27 ماي 1966 بإصدار أمرين: الأول رقم 127/66 والذي تم بموجبه تأمين شركات التأمين العاملة في الجزائر وانتقال أموالها وحقوقها والتزاماتها إلى الدولة التي أصبحت تستغل جميع عمليات التأمين بواسطة المؤسسات الوطنية المتمثلة في الشركة الوطنية للتأمين وإعادة التأمين CAAR والتي عدل قانونها التأسيسي، والشركة الجزائرية للتأمين SAA والتي تم تأمينها بموجب الأمر الثاني رقم 129/66، ومن بين 17 شركة أمتت SAA فقط، بينما تم تصفية باقي المؤسسات الأخرى باستثناء الشركات التي لها شكل تعاوني CCRMA و MAATEC فقد سمح لها بمواصلة نشاطها.

3: الفترة ما بين 1973-1988 "إقرار مبدأ التخصص"

في هذه المرحلة تأسست الشركة المركزية لإعادة التأمين CCR بموجب الأمر 54/73 المؤرخ في 1 أكتوبر 1973، بعدها صدر المرسوم المؤرخ في 31 جانفي 1974 الذي يقضي بإجبارية إعادة التأمين لدى الشركة المركزية لإعادة التأمين CCR.

وكذلك صدور الأمر رقم 15/74 في 30 جانفي 1974 الذي تضمن الزامية التأمين على السيارات وهو أهم النصوص القانونية التي أصدرت في هذه المرحلة.

وفي سنة 1976 قرر وزير المالية إدخال مبدأ التخصص لعمل شركات التأمين، فورثت الشركة الجزائرية للتأمينات وإعادة التأمين الاخطار الصناعية وأخطار النقل حيث تخصصت الشركة الوطنية للتأمين SAA في تأمين السيارات، أخطار الخواص وبدرجة أقل تأمين الأشخاص، وبإلغاء المنافسة بين شركات التأمين، كان لتخصص الأثر الكبير على السوق (المؤسسات، العمال، شركات التأمين، العملاء....) الأمر الذي أدى فيما بعد إلى صعوبة التأقلم مع انفتاح السوق الذي تبع إصلاحات 1988.²

وفي سنة 1985 تم انشاء الشركة الجزائرية للتأمين على النقل CAAT .

¹ إبراهيم زروقي، عبد المجيد بدري، دور قطاع التأمين في تنمية الاقتصاد الوطني، مداخلة مقدمة الملتقى الدولي السابع حول: الصناعة التأمينية الواقع العلمي وأفاق التطوير-تجارب الدول-، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف، الفترة 03-04 ديسمبر 2012، بدون صفحة.

² وزارة المالية، مرجع سابق ذكره، 2014، ص 56.

4: الفترة ما بين 1989-1995 " إلغاء مبدأ التخصص "

غيرت الإصلاحات الاقتصادية التي جاءت بها قانون 01/88 المؤرخ في 12 جانفي 1988¹ سير الأمور في القطاع كثيرا، فشركت الثلاثة (الشركة الوطنية للتأمين، الشركة الجزائرية للتأمينات النقل، والشركة الجزائرية للتأمينات وإعادة التأمين) دخلت مرحلة الاستقلالية وواجب عليها التحضير لانفتاح السوق، وسمح للشركات الثلاث بممارسة جميع عمليات التأمين الأمر الذي خلق جوا من المنافسة بينهما.

كما تم في هذه المرحلة إنشاء الاتحاد الجزائري للتأمين وإعادة التأمين UAR في 22 فيفري 1994 وله صفة الجمعية المهنية ويختلف عن المجلس الوطني للتأمين كونه يهتم بمشاكل المؤمنين، كما لا تشمل عضويته على شركات التأمين وإعادة التأمين.

ثالثا: الفترة من 1995 الى يومنا هذا.

يطلق على هذه الحقبة مرحلة تحرير سوق التأمين، فقد عرف قطاع التأمين الجزائري نظاما اتجاها جديدا بصور الامر 07/95 المؤرخ في 25 جانفي 1995 المتعلق بتأمينات الذي تمخض عن عملية اصلاح حقيقية، بإقحام الشركات العمومية في ديناميكية الاقتصاد الحر ومساعدتها على التحرر من القيود والضغوط الإدارية التي عاشتها في السابق وكذا السعي وراء استغلال مواردها البشرية ودفعها للبحث عن الزبون للتفاوض معه وهذا لضمان استمرارها في السوق. وتم انشاء المجلس الوطني للتأمينات من أجل تعزيز رقابة واشراف الدولة على القطاع، كما سمح الأمر الجديد بتحقيق التنظيم المتعلق بالتأمينات الإلزامية، حيث لم يحتفظ الى بالتأمينات التي تغطي المسؤوليات المدنية قصد تغطية واسعة للأطراف المتضررة².

ومن بين الشركات التي أنشأت في هذه الفترة³:

- الشركة الدولية للتأمين وإعادة التأمين CIAR.
- الشركة الجزائرية ترست TRUST.
- المتوسطية العامة للتأمينات GAM.

¹ بوهزة محمد ، الإصلاحات في المؤسسة العمومية الجزائرية بين الطموح و الواقع ، الملتقى الدولي حول اقتصاديات والدور الجديدة للدولة ، أيام 04-03 أكتوبر ، جامعة فرحات عباس ، سطيف ، الجزائر ، 2004 ، ص:05.

² وزارة المالية، مرجع سابق ذكره ، 2014، ص 57.

³ لابريش سارة، القواعد الاحترازية في قطاع التأمين -إشارة خاصة لحالة الجزائر-، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 03، 2015، ص 121.

سنة 2003: في إطار تطوير التشريع في قطاع التأمين، فقد وجب إلزامية التأمين ضد الكوارث الطبيعية بعد زلزال بومرداس ماي 2003.

سنة 2006: تم تعديل الإطار القانوني للصناعة التأمينية من خلال القانون 04/06 المؤرخ في 20 فيفري 2006 المعدل والمتمم لقانون 07/95، وهذا بغية تعزيز عملية الإصلاح التي بودر فيها سنة 1995، أجريت هذه التعديلات على مستوى المحاور التالية:

_ انتعاش عام للنشاط من خلال:

- الفصل بين نشاطي التأمين على الأشخاص والتأمين على الاضرار .
- و توسيع شبكة منتجات التأمين عن طريق إدراج الشبايك البنكية "أي التأمين البنكي".

_ **تدعيم الامن المالي لشركات التأمين:** تقييم جيد للأخطار لتقوية الوضعية المالية لشركات التأمين، من خلال وجوب توفر هذه الأخيرة على صلاية مالية جيدة ومسيرين أكفاء.

_ **إعادة تنظيم الجهاز الرقابي على التأمينات:** من خلال انشاء لجنة مستقلة للإشراف على التأمينات محل محل مديرية التأمينات بوزارة المالية، وتأسيس الهيئة المركزية للمخاطر تضمن الرقابة المستمرة للأخطار محل التأمين وتأسيس صندوق ضمان المستأمنين.

_ **تنويع قنوات التوزيع:** لضمان التوزيع في الوساطة يمكن تسويق المنتج التأميني عن طريق الشبكة البنكية، إذ يعتبر إدخال الوسطاء أحد العوامل المهمة لإصلاح قطاع التأمين وتحسين نوعية المعروض.

وفي سنة 2007 تم إعادة تقييم الأرصدة المجمدة، إضافة الى الفتح التدريجي لرأسمال، وفتح السوق الى فروع وكالات اجنبية، كما تم تأسيس صندوق ضمان المستأمنين.

سنة 2010: تم اصدار المرسوم التنفيذي رقم 207/10 المؤرخ 09 سبتمبر 2010، المعدل والمتمم للمرسوم رقم 409/95 الصادر في 09 ديسمبر 1995، والذي يتعلق بتحديد نسبة التنازل عن الاخطار المعاد تأمينها لصالح CCR وهي 50% وكان الهدف من هذا الاجراء هو تخفيض تحويل العملة الصعبة نحو الخارج وجعل الشركة مركزية لإعادة التأمين شركة مهيمنة وطنيا.

سنة 2013: اصدار مرسومين تنفيذيين، الأول رقم 114/13 المؤرخ في 28 مارس 2013 والذي يتعلق بالتزامات المقننة لشركات التأمين و/او إعادة التأمين¹.

¹ لابريش سارة، مرجع سابق ذكره ، ص 121.

والثاني رقم 115/13 والذي يتعلق بحدود قدرة شركات التأمين على الوفاء.

المطلب الثاني : عقد التأمين و إعادة التأمين.

عرف قطاع التأمين و إعادة التأمين مروراً بمراحله عدة تطورات ، منها ما هو متعلق بتقسيماته و منها ما هو متعلق بأنواعه . وكذلك طبيعة العقود ، سوف نقسم هذا المطلب إلى مايلي:

الفرع الأول: ماهية التأمين و تقسيماته.

لتعرف على عقد التأمين و إعادة التأمين سوف نقوم بإعطاء تعاريف مختلفة التي تبرز المعنى الكامل للتأمين و أنواعه و تقسيماته وكذلك نتعرف على عقود التأمين و عقود إعادة التأمين.

أولاً:تعريف التأمين.

لتعدد تعاريف التأمين وكثرتها إلا أنها تصب في نفس المغزى ويتمثل أهمها في:

1 : تعريف التأمين لغة.

تأمين :على وزن تفعيل مصدر أصله (أمن) بتشديد عينه أي الميم – وأمن فعل ماض من (أمن) و له معان كثيرة في اللغة منها :بمعنى الأمان و الاطمئنان وهو ضد الخوف و يقال أمانه أي دخل في أمانه و أمن بمعنى وفر لغيره الأمن ، ونقول منه : (أمن فلان تأميناً).¹

2: التأمين اصطلاحاً.

عددت التعاريف التي تناولت موضوع التأمين من الناحية الاصطلاحية، وحتى وقتنا الحاضر لم يتم التوصل إلى تعريف دقيق وشامل، ويمكن تعريفه اصطلاحاً بأنه "نظام تعاوني يؤدي إلى تفتيت أجزاء المخاطر والمصائب وتوزيعها على مجموع المستأمنين عن طريق التعويض الذي يدفع للمصاب من المال المجموع من حصيلة أقساطهم بدلاً من أن يبقى الضرر على عاتق المصاب وحده".²

¹ محمد شحاتة ، مشروعية التأمين و أنواعه ، المكتب الجامعي الحديث ، الإسكندرية، 2006 ، ص 13 .

² الأميرة إبراهيم عثمان ، احمد عبد المالك محمد ، الأنظمة المحاسبية المتخصصة ، دار الجامعة الجديدة ، الإسكندرية ، 2004 ، ص254.

3:تعريف التأمين فنيا .

عملية فنية تزاولها هيئات منظمة مهمتها جمع أكبر عدد ممكن من المخاطر المتشابهة ، وتحمل عن طريق المقاصة وفقا لقوانين الإحصاء ، ومن مقتضى ذلك حصول المستأمن عند تحقق خطر المؤمن منه على تعويض مالي يدفعه للمؤمن مقابل وفاء الأول بالأقساط المتفق عليها في وثيقة التأمين.¹

4:التعريف القانوني للتأمين.

عرفه المشرع وفق المادة 619 من القانون المدني الجزائري والمادة 2 من الأمر رقم 58-75 المؤرخ في 26 سبتمبر سنة 1975م المتعلق بعقد التأمين بأنه: "عقد يلتزم بمقتضاه أن يؤدي إلى المؤمن له أو إلى المستفيد الذي اشترط التأمين لصالحه مبلغا من المال أو إيرادا أو أي عوض مالي آخر في حالة وقوع الحادث أو تحقق الخطر المبين بالعقد وذلك مقابل قسط أو أية دفعة مالية أخرى يؤديها المؤمن له للمؤمن".²

5:التعريف الاقتصادي.

يمكن تعريف التأمين من الناحية الاقتصادية بأنه " أداة لتقليل الخطر الذي يواجه الفرد عن طريق تجميع عدد كافي من الوحدات المتعرضة لنفس الخطر ، كالسيارة و المنزل والمستودع..الخ ، لجعل الخسارة التي يتعرض لها كل الفرد قابلة للتوقع بصفة جماعية. و من ثم يمكن لكل صاحب وحدة الاشتراك بنصيب منسوب إلى ذلك الخطر".³

ثانيا: أنواع التأمين.

تعددت تقسيمات أنواع التأمين وفقا لتعدد الكتب و المراجع حيث وردت عدة تقسيمات لهذه الأنواع منها

ما يلي :

1: التقسيم من حيث عنصر التعاقد.

ويمكن تقسيم التأمين طبقا لعنصر التعاقد إلى نوعين أساسيين هما:⁴

¹ راشد راشد ، التأمينات البرية الخاصة في ضوء قانون التأمينات الجزائرية المؤرخ 80/08/09 ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1992.

² مبروك حسين ، المدونة النقدية والمالية الجزائرية ، دار هومه ، الجزائر ، 2004 ص 345 .

³ إبراهيم علي عبد ربه ، التأمين و رياضياته مع التطبيق على تأمينات الحياة و إعادة التأمين ، الدار الجامعية للنشر ، 2002-2003، ص 18.

⁴ نفس المرجع السابق ، ص 28.

أ:التأمين الاختياري (الخاص) .

يشمل التأمين الذي يتعاقد عليه الفرد أو المنشأة بمحض اختيارهم و يشترط في هذا النوع من التأمين حرية الاختيار في التعاقد بين شركة التأمين و الفرد أو المنشأة ، يشمل هذا النوع من التأمين كل أنواع و فروع التأمين التي يتوافر لها الأساس السابق و نذكر على سبيل المثال :تأمين الحوادث و تأمين الحريق و تأمين السيارات والتأمين البحري

والمسؤولية المدنية (غير إجباري) و يطلق على مثل هذا النوع بالتأمين الاختياري أو التجاري أو الخاص.

ب:التأمين الإجباري .

يشمل كل أنواع التأمين التي تلتزم الدولة بتوفيرها للأفراد أو المنشآت أو تلزمهم بالتعاقد عليها و ذلك من أجل تحقيق هدف اجتماعي ، أو لمصلحة طبقة ضعيفة في المجتمع ، أي أن عنصر الإجبار من طرف الدولة هو الأساس في هذا النوع و الذي يتم على أساسه التعاقد و نجد هذا النوع من التأمين يشمل كافة فروع التأمينات الاجتماعية

مثل (العجز ، الشيخوخة ، الوفاة ، البطالة ، المرض.....) كذلك يشمل بعض فروع التأمين مثل التأمين الإجباري للسيارات.

2: التقسيم حسب الشكل القانوني .

ينقسم التأمين حسب الشكل القانوني إلى:

أ:التأمين التعاوني أو التبادلي .

يقوم بهذا النوع من التأمين مجموعة من الأشخاص تجمع بينهم مصلحة مشتركة بمحض إرادتهم للتأمين على خطر أو مجموعة من الأخطار التي تواجههم في إطار جمعية تعاونية ، حيث (يقوم كل شخص منهم بدور المؤمن والمؤمن له في نفس الوقت).¹

ب:التأمين التجاري .

عادة ما تأخذ شركات التأمين في هذا النوع من التأمين شكل شركات مساهمة ، حيث يلتزم المؤمن بدفع مبلغ التأمين عند تحقق الخطر المؤمن عليه مقابل دفع المؤمن له لأقساط ثابتة تحدد عند إبرام العقد تبعا للدراسات الإحصائية والفنية .يتميز هذا النوع من التأمين بانفصال المؤمن عن المؤمن له ، ويسمى هذا التأمين بالتأمين

¹ سليمان بن إبراهيم بن ثنيان، التأمين وأحكامه، دار ابن حزم، بيروت، 2003 ، ص 84

التجاري لأنه يسعى لتحقيق الربح ، لذا نجد أن قيمة قسط التأمين في هذا النوع هي أكبر من قيمة الاشتراك في الأنواع الأخرى من التأمين ، ومن جهة أخرى لأن المؤمن في هذا النوع من التأمين يعتبر مالكا للأقساط المجمعة لديه ، فإذا ما كانت قيمة أداء مبلغ التأمين أقل من مجموع الأقساط فإن المؤمن يحتفظ بالجزء المتبقي دون أن يوزعه على المؤمن لهم ، أما في حالة ما إذا كانت قيمة أداء مبلغ التأمين تفوق مجموع الأقساط فإن المؤمن يتحمل هذه القيمة لوحده دون إلقاء العبء على المؤمن لهم.

ج:التأمين الاجتماعي.

هذا النوع من التأمين هو إجباري على الطبقة العاملة ، وهو يغطي جملة من الأخطار التي تحول دون مباشرة هذه الطبقة لعملها كإصابات العمل والمرض والبطالة والعجز والشيخوخة والوفاة ، وعادة ما تشرف عليه الدولة (الضمان الاجتماعي) حيث تحدد المبالغ التي تقتطع من استحقاقات العمال ، وتتحمل هي وصاحب العمل الجزء المتبقي لتغطية هذه الأخطار.

ويهدف هذا النوع من التأمين إلى التكافل والتضامن الاجتماعي لتحقيق مصلحة عامة كضمان الاستقرار العائلي ورفع المستوى المعيشي لطبقة العمال.

3:التقسيم حسب أساس أداء مبلغ التأمين.

وينقسم هذا التقسيم بدوره إلى ثلاثة عناصر أساسية و هي:

أ:تأمين الأشخاص.

يتعلق هذا التأمين بشخص المؤمن له، ويهدف إلى دفع مبلغ معين من المال إذا وقع خطر أو حادث متفق عليه في العقد، يتعلق هذا الخطر أو الحادث بحياة المؤمن له أو سلامة جسمه، كما قد يكون حادثا سعيدا كالزواج أو الإنجاب مثلا.¹

هذا التأمين ليس له صفة التعويض لأن حياة الإنسان لا تقدر بثمن وإنما هو قائم على أساس جزافي، حيث يتحدد مبلغ التأمين حسب الاتفاق بين المتعاقدين .

¹ André Rochelle, Les assurances, Top pratique, Paris, 1999, p12.

ب: التأمينات على الممتلكات.

وهي تشمل التأمين ضد المخاطر التي تصيب ممتلكات الأشخاص موضوع التأمين ، حيث يندرج تحت هذا التقسيم تأمين الحريق وخطره الحريق ، وتأمين السيارات وخطره الحريق أو التصادم ، تأمين المحاصيل ضد التقلبات الطبيعية وتأمين السرقة والسطو وخطره السرقة ، التأمين البحري وخطره تلف أو غرق السفينة أو الحريق أو التصادم ، وأيضا تأمين الطيران والخطر المؤمن منه هو التلف أو الفقد كما نجد أيضا التأمين ضد كسر الزجاج ، وضد الماشية ، وضد الحرب والزلازل أو أي تغيير طبيعي مفاجئ.

ج:تأمينات المسؤولية المدنية.

هو التأمين ضد الأخطار التي تصيب شخص معين ، ويكون المسؤول عنها هو شخص آخر ويكون هذا الأخير المسؤول عن وقوع الخطر بصفة مباشرة أمام القانون ومن أنواعها : تأمين أصحاب السيارات السفن، الطائرات ، المطاعم.¹

وأصحاب الدور العامة وأصحاب الأعمال من إصابات العمل وأمراض المهنة والتي تلحق الضرر بالغير، وتأمين المسؤولية المدنية للبائعين من مواد غذائية وأصحاب المهن ، من مهندسين وأطباء وصيادلة والمحاسبين والمقاولين ، وتأمين المسؤولية المدنية لأصحاب العقارات والأراضي التي تكون سببا في إلحاق الضرر بالغير. وعموما نقول أن هذا التقسيم يشمل كل التأمينات التي تصيب الثروة أو المركز المالي بصفة عامة ، وهي موضوع التأمين هنا ، حيث التأمين هنا يكون الغرض منه المحافظة على مستوى الثروة أو المركز المالي، مما قد يسأل عنه الشخص تعويضا لأضرار كان متسببا فيها للغير وهنا فان شركة التأمين تقوم بالتعويض طبقا للعقد المتفق عليه².

¹ عبد العزيز فهمي هيكل مبادئ التأمين ، الدار الجامعية ،الإسكندرية، 1985 ، ص19.

² مختار محمود الهانسي ، إبراهيم عبد النبي حمودة،مبادئ الخطر والتأمين ، الدار الجامعية ،الإسكندرية، 2001 ص20.

الفرع الثاني : عقد التأمين.

يعرف التأمين على أنه نظام تعاقدى وهذا من خلال العقود المبرمة بين شركات التأمين و المؤمن لهم وهذا ما طبقه نظام التأمين واقعيًا من خلال شركات التأمين.

و إذا تحدثنا عن عقد التأمين فإنه يعتبر جوهر عملية التأمين وهو بذلك يحتوي على جانبين أحدهما قانوني والآخر شكلي اللذان يعملان على تنظيم العلاقة بين المؤمن و المؤمن له من أجل حماية الأطراف المتعاقدة في شكل عقد قانوني ينشئ عنه التزامات وحقوق لأطرافه.

أولاً: ماهية عقد التأمين .

سوف نقوم بإعطاء تعاريف مختلفة لعقد التأمين مع التطرق إلى أهم أطراف العقد و أركانه.

1: تعريف عقد التأمين.

لعقد التأمين عدة تعاريف نذكر منها مايلي:

أ-تعريف الأول.

عبارة عن العقد الذي يقبل بموجبه أحد الأطراف (شركة التأمين) بخطر تأميني هام من طرف آخر (حامل الوثيقة) بالإتفاق على تعويض حامل الوثيقة عند تحقق حدث مستقبلي غير مؤكد الوقوع (الحدث المؤمن منه) و الذي يؤثر بشكل سلبي على حامل الوثيقة.¹

ب-التعريف الثاني.

"عقد يلتزم المؤمن بمقتضاه أن يؤدي إلى المؤمن له أو إلى المستفيد الذي اشترط التأمين لصالحه مبلغًا من المال أو إيرادا أو أي عوض مالي آخر في حالة وقوع الحادث أو تحقق الخطر المبين بالعقد وذلك مقابل قسط أو أية دفعة مالية أخرى يؤديها المؤمن له للمؤمن".²

ج- التعريف الثالث.

"اتفاق بين طرفين بتعهد الأول ويسمى المؤمن لتعويض الخسارة المحققة نتيجة وقوع الخطر المؤمن عليه، وهو مبلغ لا يتعدى المبلغ المنصوص عليه في عقد التأمين، في مقابل أن يقوم الطرف الثاني -المؤمن له- والذي يريد أن يحول الخطر على عاتقه لدفع مبلغ معين أو عدة مبالغ بصفة منتظمة، ولا يستحق التعويض

¹ احمد حلمي جمعة ، محاسبة عقود التأمين ، دار صفاء للنشر و التوزيع ، عمان، 2010 ، ص 25 .

² الجريدة الرسمية ، المادة 619 من القانون المدني الجزائري، العدد 31 ، سنة 2007.

إلا عند وقوع الخطر المؤمن عليه ويكون لصالح المستفيد ، حيث يكون المستفيد الشخص نفسه المؤمن له أو شخص آخر يشترط أن يكون التأمين لصالحه ¹.

مما سبق يمكن تعريف عقد التأمين على أنه عبارة عن عقد تراضي بين شركة التأمين و المؤمن ، يلتزم فيه هذا الأخير بدفع مبلغ التأمين مقابل الحماية من الأخطار المنصوص عليها في العقد ، و قبض مبلغ التعويض من شركات التأمين في حالة وقوع الخطر ، كما شركة التأمين ملزمة بتعويض المؤمن في حالة وقوع الخطر.

2 : أطراف و نماذج عقد التأمين.

سوف نتطرق لأهم أطراف عقد التأمين و أركانه.

أ: أطراف عقد التأمين.

يتم عقد التأمين عادة بين المستأمن و المؤمن وهما اللذان تنصرف لهما في الأصل الحقوق والالتزامات الناشئة عنه ، ولكن هذا العقد يتميز بتعدد الاطراف الذين لهم صلة بعقد التأمين ، و أطراف عقد التأمين هم: ²

• طالب التأمين.

هو الشخص الذي يطلب الأمان لنفسه فيكون في حالة مستأمن ومؤمنا في نفس الوقت ضد الأخطار التي قد تصيب في شخصه أو ماله. وقد يكون مستفيد حين يقبض مبلغ التأمين من الشركة في حالة وقوع الخطر المؤمن منه؛ ³

• المؤمن.

وهو الشخص الذي يتخذ في بيعه لضمان و تأمين المخاطر مهنة له وعادة ما يتخذ شكل شركة مساهمة لها شخصية قانونية مستقلة تقوم بتجميع بتجميع الأقساط من المستأمنين معها و تتحمل عنهم عبء ما يحيط بأحدهم من مخاطر.

¹ بلعزوز بن علي ، حمدي معمر ، نظام التأمين التعاوني بين النظرية والتطبيق دراسة التجربة الجزائرية ، مداخلة ملقاة في الملتقى الثالث للتأمين التعاوني ، جامعة حسيبة بن بوعلي - الجزائر ، 7-8/12/2012، ص 344.

² محمد الهاللي، عبد الرزاق شحادة ، محاسبة المؤسسات المالية البنوك التجارية وشركات التأمين، ط1، دار المناهج، 2009 ، ص 279.

³ Jean Marie Rousseau, Thierry Blayac, Nassim Oulmane " Introduction á la théorie de l'assurance", Dunod, paris ,2001,p134

• وسطاء التأمين.

تتسع سلطات وسطاء التأمين وتضييق وفقا لما تخوله لهم شركات التأمين من واجبات فقد يكون بأحد الصفات التالية:

• الوكيل المفوض.

هو من تخوله الشركة سلطة إبرام العقد نيابة عنها . فهو له الحق في إبرام عقد التأمين مباشرة مع المستأمن وله صلاحية تعديل شروط الوثيقة ومدة العقد وقبض الأقساط وتسوية التعويضات.

• المندوب.

وتكون سلطته أضيق من سلطة الوكيل المفوض، وذلك بسبب عدم استطاعته إبرام عقد التأمين إلا وفقا للشروط المطبوعة دون تعديل أو إضافة سواء كان ذلك لصالح المؤمن أم لصالح المستأمن.

• لوكيل غير المفوض.

حيث يقتصر دوره على التوسط في إبرام العقد إذ أن مهمته الوسيط هو البحث عن عملاء يتعاقدون مع شركات التأمين ، و أيا كانت سلطات السمسار غير المفوض فإنه لا يستطيع إبرام عقد نيابة عن المؤمن.

ب:مراحل عقد التأمين.

توجد أربع مراحل أساسية لعقد التأمين و تتمثل في:¹

• طلب التأمين.

تبدأ مراحل التعاقد في التأمين بتقديم طلب من المؤمن له إلى المؤمن سواء في مقره أو عن طريق وسيط التأمين الذي يسعى إليه في موطنه ويقدم له نمودجا مطبوعا لطلب التأمين ليقوم بمليء بياناته ويتضمن هذا الطلب عادة أسئلة تتعلق بعناصر التأمين خاصة عنصر الخطر، مبلغ التأمين، كيفية دفع الأقساط ويقوم المؤمن له بالإجابة على هذه الأسئلة.

¹راشد راشد، التأمينات البرية الخاصة في ضوء قانون التأمين الجزائري، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، 1980، ص60.

• مذكرة التغطية المؤقتة.

لصحة المذكرة المؤقتة يجب أن تتضمن العناصر الأساسية للتأمين من خطر، مبلغ التأمين، قسط التأمين، ومدة التأمين وهذه المذكرة تصدر من المؤمن وعليها توقيعه فهي تعتبر تسجيلًا لاتفاق يكون قد تم بين طرفي التعاقد فهي تشهد على رضى المؤمن في هذا الاتفاق، أما رضى المؤمن له فيشهد عليه طلب التأمين المقدم منه.

• وثيقة التأمين النهائية.

هي النموذج الأخير والنهائي المثبت لعقد التأمين، ولم يتطلب القانون شكلاً معيناً لهذا النموذج. فيمكن أن يحرر في ورقة رسمية مطبوعة أو مكتوبة باليد، وتتضمن هذه الوثيقة شروط وبيانات خاصة بالتعاقد ثم يتم التوقيع على هذه الوثيقة من طرف المؤمن.

• ملحق وثيقة التأمين.

يقوم الطرفان بالاتفاق على إدخال بعض التعديلات على عقد التأمين القائم بينهما فقد تتغير بعض عناصر الخطر مما يقضي بتعديل قيمة القسط، وقد يرغب المؤمن له في إضافة أخطار جديدة أو يغير مدة العقد ومثل هذا التعديل اللاحق قد يتم عن طريق التأشير على هامش الوثيقة الأصلية وتوقيع المؤمن على هذا التأشير أو عن طريق خطابات متبادلة بين الطرفين، أو عن طريق وثيقة إضافية ومن هنا كان استعمال تعبير ملحق الوثيقة للدلالة على هذه التعديلات.¹

ثانيا : مبادئ و خصائص عقد التأمين.

سوف نتطرق إلى مبادئ و خصائص عقد التأمين و المتمثلة في:

1:مبادئ عقد التأمين.

لعقود التأمين عدة مبادئ أو شروط أساسية مستمدة من التشريعات و القوانين التي تنظم عمليات التأمين ومنها مايلي:

أ:مبدأ المصلحة التأمينية.

يقال أن للشخص مصلحة تأمينية في الشيء موضوع التأمين عندما يعود عليه هذا الشيء بمنفعة مادية هذا في حالة بقاء الشيء على ما هو عليه، أما في حالة تحقق حادث لهذا الشيء فإنه يلحق بالشخص

¹ راشد راشد، مرجع سابق ذكره ،ص60.

خسارة مادية، وحتى توجد مصلحة تأمينية يجب أن تكون مصلحة مادية وبذلك لا تعتبر المصلحة العاطفية كافية لإبرام عقد التأمين، فمثلا أسرة لها مصلحة تأمينية في بقاء رب الأسرة أي المؤمن عليه على قيد الحياة، فهذا جانب معنوي في هذه المصلحة إلا أن هناك جانبا ماديا يتمثل فيما ينفقه رب الأسرة لكفالتها، كما يجب أن تكون المصلحة مشروعة فلا يجوز التأمين على بضائع مسروقة.¹

ب: مبدأ منتهي حسن النية.

يفصح كل من طرفي التعاقد عن جميع الحقائق للطرف الآخر فلا يخفي البيانات الجوهرية ، فإذا أخل أحدهما بهذا المبدأ يكون العقد باطلا ، ففي التأمين على الحياة يعتبر المؤمن له قد خالف هذا المبدأ إذا أخفى عن المؤمن أنه أصيب بمرض معين أثناء التعاقد ، أو عدم التصريح بوجود أمراض وراثية في أسرته أو إعطاء بيان غير صحيح عن عمره.²

ج: مبدأ التعويض.

إن كلمة تعويض تعني القيمة المستحقة للمؤمن له نتيجة الأضرار المترتبة على وقوع الخطر المؤمن ضده و ينص هذا المبدأ على أن تكون قيمة التعويض المقدمة للمؤمن له بقدر ما لحقه من خسائر عند تحقق الخطر المؤمن ضده ، هذا من أجل منع المؤمن له من المقامرة على وقوع الخطر أو افتعاله.³

د: مبدأ المشاركة في التأمين.

يقضي هذا المبدأ على أن يقوم المؤمن له بالتأمين على نفس الشيء موضوع التأمين وعلى نفس الخطر لدى أكثر من مؤمن، بحيث تشترك مجموعة من المؤمنين في تحمل الخسارة نتيجة تحقق الخطر المؤمن منه مع مراعاة مبدأ التعويض وبهذا تكون جملة المبالغ المؤمن بها أكثر من قيمة الأصل المؤمن عليه.⁴

و: مبدأ الإحلال.

يقصد بمبدأ الحلول، أن شركة التأمين تحل محل المؤمن له في كافة حقوقه اتجاه الغير، أي مطالبة الغير بالتعويض عن الخسارة التي لحقت به، على أن يكون هذا الإحلال في حدود قيمة التعويض التي قام المؤمن

¹ عبد العزيز فهمي هيكل ، مقدمة في التأمين ، دار النهضة العربية،بيروت ، 1980، ص 36.

² عبد الغفار حنفي، رسمية قرياقص، الأسواق والمؤسسات المالية، مركز الإسكندرية للكتاب، مصر، 1999 ، ص 313 .

³ عبد الإله نعمة جعفر، النظم المحاسبية في البنوك وشركات التأمين، ط1 ، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، 2007، ص 317.

⁴ نفس المرجع السابق، ص 317.

بدفعها للمؤمن له، وترجع أهمية مبدأ الحلول في كون أن المؤمن له يحصل على قيمة التعويض من طرف الغير المسبب في الضرر هذا منجهة ، ومن جهة أخرى يحصل على قيمة التعويض من المؤمن بقيمة الخسارة الفعلية وفقا لشروط العقد وبالتالي يكون المؤمن قد تحصل على تعويض مضاعف للخسارة الفعلية التي لحقت به ومنه يصبح التأمين وسيلة لكسب غير مشروع.¹

هـ: مبدأ السبب القريب.

يلتزم المؤمن بدفع تعويض إذا كان الخطر المؤمن ضده هو السبب القريب والذي يولد سلسلة من الحوادث المتصلة التي تؤدي في النهاية إلى وقوع الخسارة ، دون تدخل أي مؤثر خارجي مستقل . وبالرغم من وضوح هذا المبدأ إلا أن تطبيقه عمليا يسبب خلافات كثيرة بين الطرفين ، فمثلا في حالة إبرام عقد تأمين ضد الحريق وحدث زلزال تسبب في انفجار أنابيب الغاز ونشوب حريق ، يكون المؤمن غير ملزما بدفع تعويض للخسائر الناتجة عن حدوث الحريق ، لأنه ليس السبب المباشر في تحقق الأضرار.²

2: خصائص عقد التأمين و أركانه.

سوف نحاول أن نتعرض إلى خصائص عقد التأمين ثم نعرض على أركانه كما يلي:

أ: خصائص عقد التأمين.

تتمثل خصائص عقد التأمين في مايلي:

• عقد التأمين عقد معاوضة.

بمعنى أن يتلقى بمقتضاه كل من المتعاقدين عوضا لما قدمه، حيث بهذا العقد يدفع المؤمن له أقساطا ويأخذ مقابل لذلك (مبلغ التأمين) عند وقوع الخطر، وفي حالة عدم وقوع الخطر المؤمن منه تصبح الأقساط التي دفعها المؤمن له مقابلة لتحمل المخاطر التي يكون المؤمن قد أخذها على عاتقه ومقابلة ما يوفره من ضمانات وحماية للمؤمن له.³

¹ فلاح حسن الحسيني، مؤيد عبد الرحمان الدوري، إدارة البنوك، ط2 ، دار وائل، عمان ، 2003 ، ص 192

² عبد الغفار حنفي، رسمية قرياقص، مرجع سبق ذكره، ص313.

³ جديدي معراج، مدخل لدراسة قانون التأمين الجزائري، ط5 ، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون-الجزائر، 2007، ص ص 34 - 38.

• عقد التأمين عقد احتمالي.

يقصد به أن المتعاقدان لا يستطيعان أن يحددا وقت إبرام العقد مقدار ما سيؤديه كل منهما لأن تحديد هذا المقدار يتوقف على أمر مستقبلي غير محقق الوقوع أي يتوقف على عنصر الاحتمال. حيث يتوقف دفع مبلغ التأمين والأقساط على أساس تحقق الخطر المؤمن منه فإذا لم يتحقق الخطر فإن المؤمن لا يدفع شيئاً بينما يكون المؤمن له قد دفع أقساط التأمين، أما إذا تحقق الخطر فإن المؤمن له يأخذ مبلغ التأمين الذي قد لا يتعادل مع عدد الأقساط المدفوعة وبذلك يتحقق الاحتمال بين طرفي عقد التأمين بحيث يعتبر هذا العقد عقداً احتمالياً¹.

• التأمين من العقود المستمرة أو الزمنية .

حيث أنه لا يتم الوفاء بالالتزام المترتب عليه بصفة فورية وإنما يستغرق مدة من الزمن هي مدة نفاذ العقد².

• عقد إذعان.

إن عقود الإذعان هي تلك العقود التي توضع فيها الشروط من طرف واحد، وما على الطرف الآخر إلا أن يقبل تلك الشروط و إذا لم يتم قبول تلك الشروط لا يتم العقد ، وتعتبر عقود التأمين جميعاً عقود إذعان، لذلك لا يخرج عقد التأمين من المسؤولية عن دائرة عقود التأمين في إسباغ هذه الصفة عليه³.

• عقد ملزم للجانبين.

معنى ذلك أن المؤمن له ملزم بسداد الأقساط و شركة التأمين ملزمة بتغطية الخطر عند وقوعه و لعل أوضح مثال على ذلك أن في عقد التأمين على الحياة يقوم المؤمن له بدفع قيمة القسط طوال حياته و في المقابل تدفع شركة التأمين مبلغ العقد حين وفاته و ذلك أن خطر الوفاة هو خطر مؤكد.

أما في حالة إذا كان الخطر غير مؤكد مثل التأمين على مصنع فإن المؤمن له يدفع القسط لكن شركة التأمين لا تلتزم بدفع مبلغ العقد إلا إذا تحقق الخطر المؤمن منه و لذلك في هذه الحالة فإن العقد ملزم بأحد الطرفين وهو المتعاقد بالتأمين، في الواقع أن عقد التأمين هو من العقود الإحتتمالية و ذلك أن تنفيذ التزام الطرفين أو كلاهما يكون معلقاً

بشرط، في نفس الوقت يكون ملزماً بالطرفين لأن الالتزامين ينشأ منذ وقت إبرام العقد.¹

¹ إبراهيم أبو النجا ، التأمين في القانون الجزائري، ج 1 ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر ، 1980، ص:146

² بهاء بهيج شكري، التأمين من المسؤولية في النظرية و التطبيق، دار الثقافة ، عمان ، 2010، ص:124.

³ البشير زهرة ، التأمين البري، نشر و توزيع مؤسسات عبد الكريم بن عبد الله ، تونس ، 1985، ص:124.

ب- أركان عقد التأمين.

وتتمثل أركان عقد التأمين في:²

• الرضاء في عقد التأمين.

لا ينفرد الرضاء في عقد التأمين بأي وصف خاص يخرج الم مفهوم العام عن التراضي الواجب توافره في العلاقات التعاقدية كافة و بالتالي فإن عقد التأمين ينعقد صحيحا متى توافر فيه الرضاء بمفهومه العام مع باقي الأركان القانونية الأخرى، إذ ينعقد صحيحا بمجرد توافق إرادتين متطابقتين.

• المحل.

يجد عقد التأمين محله في فكرة الخطر بصفة أساسية، فمحل عقد التأمين هو مصلحة المؤمن له المشروعة في التأمين من الاثار المالية المترتبة على تحقق الخطر معين نظير دفع قسط معين. وعلى هذا الاساس يمكن التمييز بين عناصر أربعة لمحل عقد التأمين وهي: الخطر، أداء المؤمن له (القسط)، أداء المؤمن (التعويض) ثم المصلحة التأمينية.

• القسط.

يقصد بقسط التأمين المبلغ النقدي المستحق على المؤمن له سداد لقاء ما يتمتع به من تغطية تأمينية، و الذي يتم تحديده بمعرفة شركة التأمين ويدخل في تحديده عدة عوامل ، أهمها الأسس الفنية لتسعير الخطر المؤمن منه من حيث مدى جسامته و نسبة احتمالية حدوثه وبطبيعة الحال قيمة ما ستتحمله شركة التأمين عن تحقق الخطر المؤمن منه ويترتب على سداد القسط التزام شركة التأمين بتقديم التغطية التأمينية المتفق عليها وفقا للشروط الواردة بالوثيقة .

¹ علي محمود بدوي، التأمين دراسة تطبيقية، دار الفكر الجامعي للنشر ، الإسكندرية، 2009 ، ص 7

² أحمد أبو السعيد ، عقد التأمين بين النظرية و التطبيق، دار الفكر الجامعي للنشر ، الاسكندرية ، 2009، ص 115.

الفرع الثالث : عقد إعادة التأمين.

يمكن أن تجد شركة التأمين نفسها في خطر الإفلاس وهذا ناتج عن تركيز الأخطار وتمائلها ، و القدرة المالية لشركة التأمين لا تسمح لها بقبول عقود تأمين أخرى ، ففي هذه الحالة تحتفظ بجزء من مبلغ عقد التأمين في حدود قدرتها المالية و الباقي يتم توزيعه على شركة أو عدة شركات تأمين قصد تقسيم الخطر وهذا ما يطلق عليه عملية إعادة التأمين.

أولاً : مفهوم ومبادئ عقد إعادة التأمين.

سننتقل إلى أهم تعريفات عقد إعادة التأمين و مبادئه القانونية.

1 :مفهوم إعادة التأمين.

سوف نقوم بإعطاء مختلف تعاريف ومفاهيم إعادة التأمين.

أ-تعريف الأول.

هو عقد يقبل الطرف الأول فيه ويسمى شركة إعادة التأمين أو معيد التأمين - في مقابل قسط أو مبلغ من المال - تعويض الطرف الثاني ويسمى شركة التأمين أو الشركة المتنازلة أو المسندة عن خسائرها المحتملة و التي قد تنتج عن وثائق التأمين التي تصدرها للمؤمن لهم تعويضاً كلياً أو جزئياً.¹

ب- تعريف الثاني.

يعرف عقد إعادة التأمين بأنه: "عقد بين شركة التأمين المباشرة وشركة إعادة التأمين تلتزم بمقتضاه شركة التأمين المباشرة بدفع حصة من أقساط التأمين المستحقة لشركة إعادة التأمين مقابل التزامها بتحمل حصة من المخاطر التي تلتزم بها شركة التأمين المباشرة".²

مما سبق يعرف عقد إعادة التأمين على أنه عقد بين شركة إعادة التأمين و شركة التأمين ، تلتزم فيه الأخيرة بالنازل على جزء من مبلغ التأمين عقد التأمين من أجل تقسيم الخسائر في حالة تحقق الخطر، و تلتزم شركة إعادة التأمين بالتعويض لشركة التأمين إذا تحقق الخطر.

¹ نبيل محمد مختار، إعادة التأمين ،دار الفكر الجامعي،الإسكندرية،2005،ص 02.

² احمد سالم ملحم، إعادة التأمين وتطبيقاتها في شركات التأمين الإسلامي،دار الثقافة، عمان-الأردن ، 2005 ، ص 110.

ثانيا : المبادئ إعادة التأمين.

إن مبادئ إعادة التأمين هي نفس المبادئ التي تنطبق على التأمين وهي : مبدأ المصلحة التأمينية ، مبدأ التعويض ، مبدأ منتهى حسن النية.

ثانيا : أنواع وفوائد عمليات إعادة التأمين.

لعمليات إعادة التأمين أنواع و فوائد عديدة سنحاول التطرق إليها وهي:

1:أنواع إعادة التأمين.

ينقسم إعادة التأمين إلى عدة أنواع سوف نوجزها في ما يلي:

أ:إعادة التأمين الاختياري.

إن إعادة التأمين الإختياري يعني حرية العمل وفقا للإختيار الحر ، فشركة التأمين ليست ملزمة بأن تتنازل عن أي خطر لمعيد التأمين كما أن معيد التأمين له الحرية الكاملة في قبول أو رفض أي خطر يعرض عليه من شركة التأمين ، معنى ذلك أن شركة التأمين لها حرية الاحتفاظ بأي خطر كاملا دون أن تتنازل عن جزء منه لمعيد التأمين . كما أن لمعيد التأمين حرية رفض أي خطر يعرض عليه من شركة التأمين.¹

ب-إعادة التأمين الإلزامي(الإتفاقية) .

قد تعقد شركة التأمين اتفاقية مع شركة أو أكثر من شركات إعادة التأمين. وتتعهد بمقتضاها بأن تتنازل عن نسبة من عمليات التأمين التي تدخل في نطاق الاتفاقية في مقابل تعهد شركة أو شركات إعادة التأمين بقبول إعادة التأمين عن تلك العمليات، و من يؤدي هذه الاتفاقيات أن شركة التأمين الأصلية تضمن مسبقا أن كل عمليات التأمين التي ترتبط بها و التي تدخل في نطاق الاتفاقيات سوف تتم إعادة التأمين عليها. و من ثم فإنها تستطيع إبرام وثيقة التأمين مع المؤمن له بمجرد تقديمه لطلب التأمين و دون ما حاجة للانتظار حتى يتم الاتفاق مع شركة إعادة التأمين على قبول إعادة التأمين عن الوثيقة.²

¹ نبيل محمد مختار ،مرجع سابق ذكره،ص25.

² زياد رمضان، مبادئ التأمين ، ط1، دار صفاء للنشر والتوزيع ، عمان ، 1998، ص 49.

2: فوائد عمليات إعادة التأمين.

إن شركات التأمين تشتري إعادة التأمين للأسباب التالية:¹

أ: إستقرار وثبات نسبة الخسائر لشركات التأمين.

إن نسبة الخسائر تتقلب من سنة إلى أخرى كنتيجة للأسباب التالية:

- العجز عن تطبيق قانون الأعداد الكبيرة بالكامل.
- تقلبات وقتية في الإحتمالات أو التوقعات الأساسية ،على سبيل المثال حدوث زلزال مفاجئ أعاصفة مفاجئة غير متوقعة.
- التغيرات في الظروف المحيطة ، على سبيل المثال زيادة معدلات التضخم و زيادة التعويضات التي تصدرها المحاكم وتغير القوانين لصالح العمال و المصابين.

لذلك فإن إعادة التأمين يؤدي إلى الإستقرار المالي وتنظيم مالية شركات التأمين بحيث لا يؤدي حادث واحد إلى تدمير إستقرار المالي من خلال تراكم المطالبات الناتجة عن ذلك الحادث الواحد.²

ب:التوزيع الجغرافي للأخطار.

هناك ميزة قبول الاخطار على مستوى عالمي - بعكس قبول الأخطار على مستوى محلي فقط - على سبيل المثال عندما يحدث زلزال أو فيضان في بلد معين فإن هذا الزلزال لا يحدث في البلاد الأخرى وبذلك فإن النتائج السيئة في البلد المنكوبة يمكن تخفيف أثارها بالنتائج الجيدة في البلاد الأخرى غير المنكوبة وذلك تطبيقا لقانون الأعداد الكبيرة لأن معيد التأمين يقبل الأخطار من شركات التأمين من بلاد مختلفة وكذلك فإنه يمكن تبادل المعاملة التأمينية بين شركات التأمين في بلاد مختلفة لتحقيق التوزيع الجغرافي للخطر و تطبيق قانون الأعداد الكبيرة بطريقة كاملة إلى أقصى درجة.

¹نبيل محمد مختار ،مرجع سابق ذكره،ص14.

² نفس المرجع،ص14.

ج:تحقيق الأرباح و المشاركة في المصاريف.

- إن معيد التأمين يدفع عمولة إلى شركات التأمين مقابل الأعمال التأمينية التي أسندتها إليه ، إن عمولة إعادة التأمين سوف تزيد عن المصاريف التي تكبدتها شركات التأمين في حيازة تلك الأعمال التأمينية، على سبيل المثال العمولة التي تدفعها شركة التأمين للمنتجين وسماسرة التأمين.
- إن تكلفة الأعمال الكتابية في الدفاتر لأخطار كبيرة لا تختلف عن تكلفة الأعمال الكتابية لأخطار صغيرة و بذلك فإن معيد التأمين يساعد شركات التأمين الصغيرة في قبول الأخطار الضخمة أو ذات الخطورة المرتفعة وبذلك تتجنب شركات التأمين الصغيرة إغفال سماسرة التأمين لها (قل لا يرغب السماسرة في التعامل مع شركات التأمين الصغيرة لضعف إمكانياتها) كما أن إعادة التأمين يساعد على توازن محفظة شركات التأمين وذلك بالتخلص من الأخطار الكبيرة بالتنازل عن جزء منها إلى معيد التأمين مقابل عمولة.
- إن معيد التأمين يقدم العون و المساعدة إلى شركات التأمين الصغيرة فيقوم بتدريب موظفيها ويمدها بالخبرة و الإرشادات وقد و قد يصمم لها منتجات جديدة.

د:حماية هامش السيولة لشركات التأمين.

- يعرف هامش السيولة بأنه مبلغ الذي تزيد به صافي الاصول المقبولة رسميا في التقييم المالي عن الإلتزامات التعاقدية لشركة.
- ترتفع الأسعار سنة تلو الأخرى بسبب عوامل التضخم ، بما في ذلك اسعار التأمين مما يزيد من أقساط التأمين لشركة التأمين كل سنة من السنة التي قبلها و لذلك فإن شركات التأمين تحتاج رأس مال و إحتياطيات حرة أكبر كل سنة عن السنة التي قبلها و إلا فإن نسبة رأس مال المساهمين إلى الأقساط المحتفظ بها سوف تنخفض.
 - وقد يكون من الصعوبة الحصول كل سنة على رأس مال جديد لذلك تلجأ شركات التأمين إلى إعادة التأمين خصوصا الإتفاقيات النسبية لتقليل أقساط التأمين المحتفظ بها.

ثالثا : مزايا و عيوب مجمعات إعادة التأمين.

لشركات إعادة التأمين عدة مزايا و عيوب و التي نذكر منها مايلي:

1:مزايا مجمعات إعادة التأمين.

تتمثل مزايا مجمعات إعادة التأمين في مايلي:¹

أ:تحصل الشركات الأعضاء على نسبة من عمليات فرع معين لشركات و أسواق مختلفة وهذا يحقق انتشار وتوازن أفضل لمحفظة عملياتها المقبولة.

ب:زيادة قدرة استيعاب الاخطار الضخمة داخل نطاق الاسواق التأمينية القائمة و المتخصصة كما في حالة إعادة تأمين الطيران او مسؤوليات أعمال البناء في بعض الأسواق الغربية ذات الخبرة في المجال.

ج:في أسواق الدول النامية ونتيجة حداثة خبرة شركات التأمين بها فإن مجمعات إعادة التأمين تعمل على تجميع أقساط التأمين في المنظمة لمواجهة حاجات المجتمع ولتقديم الخبرات اللازمة لتحديد القسط بمعدل يتناسب مع الأخطار التأمينية و ذلك عن طريق اعداد احصائيات الأقساط و التعويضات الخاصة بالتعليمات التأمينية المسندة اليها على نطاق السوق التأميني.

2:عيوب مجمعات إعادة التأمين.

وتتمثل عيوب مجمعات إعادة التأمين في مايلي:²

أ:نتيجة وجود هيئة وساطة في عملية إعادة التأمين وما يتطلبه من سجلات و موظفين يحمل شركات التأمين مصروفات إضافية .

ب:تراكم الأخطار المسندة لدي المجمعات وخاصة عندما يقوم عدد من الأعضاء إسناد أخطار ذات قيمة مرتفعة أو على درجة كبيرة من الخطورة.

ج:من الممكن أن تقبل المجموعة خطرا يكون قد تم رفضه عن طريق إحدى الشركات على علم بالأخطار المقبولة عن طريق المجمعات في حالة عدم وجود كشف دورية بالعمليات المقبولة.

¹ أحمد وجدى زريق ،فؤاد إبراهيم الجوهري،إعادة التأمين،مطابع الدار البيضاء ، مصر،2000-2001،ص71.

² سعد السعيد عبد الرزاق،مصطفى عبد الغني ،اقتصاديات إعادة التأمين،مطبعة مركز التعليم المفتوح،ص50.

المبحث الثاني :منتجات قطاع التأمين في الجزائر و المشتقات المالية التأمينية.

يعتبر التأمين هو آلية تحويل الأخطار من المؤمن له إلى شركة التأمين ولهذه الأداة أهمية كبرى في الاقتصاديات الحديثة فهي تمكن القطاع التجاري وكذلك الأفراد من تقليص مخاطر المستقبل وحسن التصرف حيالها ، مما يتطلب ضرورة ألا يتطرق أي شك إلى الثقة في شركة التأمين في الأجل الطويل ، وأن يتوافر لدى شركات التأمين الاحتماليات الكافية لتغطية الالتزامات في المستقبل . و هذا ما جعل شركات التأمين تطور من منتجاتها و تطرح منتجات جديدة في سوق التأمين الجزائري بصفة خاصة و العربي بصفة عامة.

سوف نتطرق في هذا المبحث إلى منتجات التأمين في الجزائر و الوطن العربي.

المطلب الأول : منتجات قطاع التأمين في الجزائر.

تعددت و تطورت منتجات قطاع التأمين الجزائري منذ الاستقلال إلى يومنا هذا لتشمل المنتجات التالية:

الفرع الأول : منتجات التأمين الإجباري.

تنقسم منتجات التأمين الإجباري إلى ما يلي:¹

أولا : تأمين المسؤولية المهنية "المنتجات المسلمة" .

حيث أنه يجب أن يتوافق أي منتج مخصص للاستهلاك و / أو الاستخدام مع معايير السلامة و الصحة والنظافة المطلوبة قبل وضعه في السوق. عندما يتسبب تلف المنتج في ضرر المستهلك ، وبالتالي يجب أن تتحمل العواقب المالية لهذه المسؤولية.

وجب على القانون حماية مصلحة المستهلك ، و يتطلب أي شخص متورط في عملية تصنيع منتجات للتأمين ضد هذه المخاطر من خلال شراء التأمين يسمى "المسؤولية المدنية للمنتجات المدنية".

1. المراجع القانونية للالتزام التأمين:

المرسوم 95-07 المتعلق بالتأمين (المعدل والمكتمل).

حيث ذكر في المادة 168 الفقرة 1. أي شخص طبيعي أو اعتباري مما يجعل تصميم وتصنيع وتجهيز وتعديل أو تكييف المنتجات للاستهلاك أو الاستخدام ، ملزم بضمان للمسؤولية المدنية المهنية للمستهلكين والمستخدمين والجهات الخارجية.

¹ <https://www.cna.dz/En-savoir-plus/Assurances-obligatoires/L-assurance-de-la-responsabilite-civile-professionnelle-Produits-Livres#sommaire> , . consulter le 21/01/2017 à 09 :45

المرسوم التنفيذي رقم 96-48 بتاريخ 17 يناير 1996 الذي يحدد شروط وأحكام التأمين على "مسؤولية المنتج". (الجريدة الرسمية رقم 5 في 21 كانون الثاني / يناير 1996).

المادة 1. عملا بالمادة 168 من الأمر رقم 95-07 من 25 يناير 1995 المشار إليها أعلاه ، وهذا النظام هو لتهيئة الظروف وشروط التأمين على المسؤولية المدنية المهنية للمستهلكين،المستخدمين والجهات الخارجية. هذا التأمين يسمى "مسؤولية المنتج".

2. من يخضع لالتزام التأمين؟

ينطبق هذا الالتزام على جميع الأشخاص الطبيعيين أو الاعتباريين (SMEs-SMIs) المشاركين في إنتاج السلع والذين يقومون بتنفيذ كل أو بعض الأنشطة التالية:¹

- أ- التصميم .
- ب- تصنيع .
- ج- تحويل .
- د- تعديل .
- هـ- تكييف .
- و- استيراد .
- ز- توزيع.

3. المنتجات التي يغطيها هذا الالتزام بالتأمين.

يغطي هذا النوع من التأمين المنتجات الغذائية والمستحضرات الصيدلانية ومستحضرات التجميل والنظافة والصناعية والميكانيكية والإلكترونية والكهربائية ، وبشكل عام أي منتج يحتمل أن يتسبب في ضرر للمستهلكين والمستخدمين وأطراف ثالثة.

¹ <https://www.cna.dz/En-savoir-plus/Assurances-obligatoires/L-assurance-de-la-responsabilite-civile-professionnelle-Produits-Livres#sommaire> , consulter le 21/01/2017 à 10 :45

4. الغرض من هذا التأمين الإجباري.

يتمثل الغرض من تأمين "مسؤولية المنتج" هو ضمان ، وفقا للتشريعات السارية ، النتائج المالية للمسؤولية المدنية المهنية للمؤمن عليه على أساس الضرر الجسدي والمادي والمالي للمستهلكين والمستخدمين والجهات الخارجية من المنتجات.

5. في حالة المسؤولية المشتركة.

إذا تبين (بعد الخبرة) ، أن المسؤولية عن الحادث مشتركة بين العديد من أصحاب المصلحة (على سبيل المثال ، مصمم المحول ، الشركة المصنعة للمخرج ...) كل شركة تأمين (من أصحاب المصلحة هؤلاء) سيتدخل في نسبة المسؤولية الواقعة على المؤمن عليه.

المادة 3 - المرسوم التنفيذي 96-48. في حالة المسؤولية المشتركة أو المتعددة للمؤمن عليه مع أطراف أخرى، فإن ضمان التأمين لا يتأثر إلا بمسؤولية كل مشارك في الضرر الذي لحق به.

6. العقوبات لعدم ضمان.

يعاقب الشخص الذي يثبت مخالفة التزام التأمين (منتج RC) وفقاً للمادة 184 من الأمر 95-07، وهي غرامة تتراوح قيمتها بين 5 آلاف و 100000 دج.

ثانياً: تأمين إجباري لجميع الشركات الصغيرة والمتوسطة.

و يتمثل هذا التأمين في ما يلي:¹

1. تأمين المسؤولية العامة.

أي شركة تقوم بعمل تجاري من أي نوع في القطاع الاقتصادي المدني لإخراج تأمين ضد العواقب المالية من الإصابة الشخصية ، وضرر مادي أو معنوي لأطراف ثالثة.

هذا الالتزام بالتأمين المنصوص عليه في المادة 163 من قانون التأمين 95-07 له أصله في أحكام المادة 124 وما يليها من القانون المدني الجزائري.

¹ <https://www.cna.dz/En-savoir-plus/Assurances-obligatoires/Les-assurances-obligatoires-des-PME-PMI> , consulter le 21/01/2017 à 12 :15

الإرساء القانوني للالتزام

المادة 163 من الأمر رقم 95-07 المعدل والمكمل: "يطلب من الشركات والمؤسسات في القطاعات الاقتصادية المدنية أن تؤمن نفسها للمسؤولية تجاه الغير. تحدد شروط وأحكام تطبيق هذه المادة بموجب النظام"

تخضع للالتزام بالمعنى المقصود في المادة 2 من المرسوم 95-413 ، تخضع للتأمين الإلزامي من المسؤولية المدنية ، فإن جميع الشركات والمؤسسات ، بغض النظر عن شكلها القانوني ، وتفعيل القطاعات الاقتصادية في المدنية.

وفقا للمادة 3 من المرسوم 95-413 ، يجب أن التغطية التأمينية تضمن الشركة ضد التبعات المالية للمسؤولية قد تترتب عن الإصابة الشخصية ، المواد متتالية والأضرار المعنوية لأطراف ثالثة بسبب تشغيل نشاطها ، وفقا للمواد 124 إلى 138 من القانون المدني.

2. التأمين ضد آثار الكوارث الطبيعية

مطلوب أي شركة تعمل في النشاط الصناعي و / أو تجاري لضمان منشأتها ومحتوياتها من آثار الكوارث الطبيعية على النحو المحدد في أحكام المرسوم 03/12 والتشريعات المتعلقة بتنفيذه.

يشترط تنفيذ هذا التأمين من خلال إعلان حالة الكوارث الطبيعية أمر مشترك بين وزراء الحكم المحلي والمالية التي تحدد طبيعة الحدث ، وتاريخ حدوثها والبلديات المعنية.

ثالثا: تأمين إجباري خاص بالنشاط الذي يتم ممارسته.

و ينقسم التأمين حسب النشاط إلى ما يلي:

1- تصميم أو تصنيع أو تعديل أو تغليف المنتجات المعدة للاستهلاك أو الاستخدام.

وبموجب المادة 168 من قانون 95-07 المعدل والمتمم ، وجميع الشركات الصغيرة والمتوسطة التي عملها هو تصميم وتصنيع وتجهيز وتعديل أو منتجات التعبئة والتغليف للاستهلاك أو قيد الاستخدام ، مطلوب لضمان مسؤوليتها المدنية المهنية تجاه المستهلكين والمستخدمين والأطراف الثالثة.¹

¹ <https://www.cna.dz/En-savoir-plus/Assurances-obligatoires/Les-assurances-obligatoires-des-PME-PMI#r6> , consulter le 22/01/2017 à 09 :15

تشعر بالقلق من هذا الالتزام ، أو أي تشارك في توزيع سلسلة التصميم أو ينفذ عملية الاستيراد من المواد الغذائية والأدوية ومستحضرات التجميل والنظافة والصناعية والميكانيكية والالكترونية والكهربائية و بشكل عام، من المحتمل أن يتسبب أي منتج في إحداث ضرر للمستهلكين والمستخدمين والجهات الخارجية. وينبغي التأكيد على أن شروط تطبيق التزام "مسؤولية المنتج" مضمونة بأحكام المرسوم 96-48 المؤرخ 17 كانون الثاني / يناير 1996.

وبالتالي ، فمن المحدد أن جميع الضرر الجسدي والمادي والمالي الذي يتسبب فيه المستهلكون والمستخدمون من المنتجات يغطيها هذا التأمين.

ويحدد المرسوم نفسه أنه في حالة تحمل المسؤولية المشتركة مع أصحاب المصلحة الآخرين ، فإن ضمان التأمين سينتج آثاره بما يتناسب مع مسؤولية كل صاحب مصلحة في الضرر الذي لحق به. امتثالا للتشريعات السارية ، يجب على الشركة المعنية اتخاذ جميع التدابير لإنقاذ المنتج ومنع الضرر.

2 - الأنشطة المتعلقة بمجال البناء

يطلب من أي طرف متورط في البناء ، بموجب أحكام المادة 175 من المرسوم المعدل والمنفذ 95-07 ، أن يبرم عقد تأمين لتغطية المسؤولية المهنية المتكبدة أثناء أعمال البناء. بناء أو ترميم أو إعادة تأهيل الهياكل.

في تطبيق المادة المذكورة أعلاه ، حدد المرسوم رقم 95-414 المؤرخ 9 كانون الأول / ديسمبر 1995 طبيعة المصنفات المعنية بهذا الالتزام والتي هي:¹

- أ- الدراسات والتصاميم المعمارية.
- ب- الدراسات الهندسية والتصاميم.
- ج- تنفيذ العمل في الهيئات الحكومية المتعلقة بالقوة أو الاستقرار أو تلك التي قد تؤثر سلبًا على سلامة العمل.
- د- المراقبة المستمرة لجودة المواد وتنفيذ الأعمال.
- هـ- ضوابط تقنية لتصميم الأعمال.
- و- مراقبة أعمال البناء والترميم وإعادة التأهيل.

¹ <https://www.cna.dz/En-savoir-plus/Assurances-obligatoires/Les-assurances-des-responsabilites-du-domaine-de-la-construction> , consulter le 22/01/2017 à 11 :00

ويحدد كذلك أن أصحاب المصلحة المستهدفين يجب أن يكونوا مرخصين أو مرخصين أو مؤهلين في مجال ترميم المباني أو إعادة تأهيلها وفقا للتشريعات واللوائح السارية.

المهندس المعماري والمقاول الذي يستجيب ، بموجب أحكام المادة 554 من القانون المدني الجزائري ، بشكل ثابت لمدة عشر (10) سنوات ، التدمير الكلي أو الجزئي لأعمال البناء أو الأعمال الدائمة الأخرى ، مطلوب الحصول على تأمين المسؤولية كل عشر سنوات التي تدخل حيز التنفيذ من القبول النهائي للكتاب.

لأغراض المادة 178 من الأمر 07-95 ، يلتزم المراقبون الفنيون بنفس الالتزام بالتأمين على المسؤولية لمدة 10 سنوات لصالح المطور و / أو المالك المتعاقب حتى انتهاء الضمان.

3 - الأنشطة المتعلقة بمجال الصحة.

عملاً بأحكام المادة 167 من المرسوم المعدل والمكمل 07-95 ، يُطلب من مؤسسات الصحة المدنية أن تضمن نفسها للمسؤولية المهنية والمهنية تجاه مرضاهم وأطراف ثالثة. وبالمثل ، يتطلب القسم 169 المؤسسات التي تجمع و / أو تعدل دم الإنسان للاستخدام العلاجي للحصول على التأمين ضد العواقب الضارة التي قد تنجم عن المتبرعين والمتلقين للدم.¹

4 - أنشطة المؤسسات التي تتلقى الجمهور (ERP).

الشركات التي أعمالها التجارية ؛ تتطلب ممارسة الرياضة ، التي تدور حول استغلال مساحة يحصل عليها الجمهور ، تأمين لتغطية مسؤوليتهم المدنية تجاه المستخدمين والأطراف الثالثة. تم تحديد التأمين الإلزامي المنصوص عليه في المادة 164 من المرسوم رقم 95-2007 المعدل والمكمل بموجب أحكام المرسوم رقم 95-411 الذي ينص على أن مشغلي المساحات فقط هم الذين يمكن أن يكونوا في نفس الوقت أكثر من خمسين شخصاً (50) أو التي يزيد سطحها عن مائة وخمسين (150) متر مربع.

¹ <https://www.cna.dz/En-savoir-plus/Assurances-obligatoires/Les-assurances-de-responsabilite-civile-professionnelle-du-domaine-medical> , consulter le 23/01/2017 à 19 :00

ويحدد هذا المرسوم نفسه في مدى التغطية التي يجب أن تضمن العواقب المالية للمسؤولية المدنية المنصوص عليها في المواد من 124 إلى 138 من القانون المدني ، والأضرار الجسدية والمادية والمعنوية التي لحقت بالتلثين والمسؤولية التعاقدية. في مواجهة المستخدمين.¹

5- أنشطة الصيد.

لأغراض المادة 192 من الأمر 95-07 بصيغتها المعدلة والمكملة ، يجب أن تكون جميع السفن المسجلة في الجزائر مؤمنة لدى شركة تأمين معتمدة في الجزائر عن الأضرار التي قد تتكبدها وعن لجوء أطراف ثلاثة. وهكذا ، يتعين على الشركات الصغيرة ، حتى الشركات ذات الشخص الواحد ، التي يعتمد نشاطها على صيد الأسماك ، تأمين سفن الصيد الخاصة بها في كل من مسؤولية الطرف الثالث و ضمانات الضرر التي قد تتعرض لها سفينة الصيد.

6- أنشطة النقل.

و تنقسم أنشطة النقل إلى:

أ. استغلال معدات الرفع الميكانيكية:

وتتطلب المادة 170 من الأمر 95-07 ، بصيغته المعدلة والمكملة ، جميع مشغلي المصاعد الميكانيكية لنقل الأشخاص من أجل الحصول على التأمين لتغطية العواقب المالية لمسؤوليتهم المدنية تجاه المستخدمين وأطراف ثلاثة.²

ب. النقل البري:

يطلب من كل راكب نقل عام على الطرق ، بموجب أحكام المادة 166 من الأمر المعدل والمكمل 95-07 ، الحصول على التأمين لتغطية العواقب المالية للمسؤولية المدنية للناقل فيما يتعلق بالناس نقلها. وبالمثل ، يجب على أي ناقل عام للبضائع عن طريق البر أن يأخذ التأمين لتغطية العواقب المالية لمسؤوليته المدنية بسبب البضائع المنقولة.³

¹ <https://www.cna.dz/En-savoir-plus/Assurances-obligatoires/L-assurance-des-etablissements-recevant-le-public-ERP> ,
consulter le 23/01/2017 à 20 :00

² <https://www.cna.dz/En-savoir-plus/Assurances-obligatoires/Les-assurances-obligatoires-des-PME-PMI#r12> ,
consulter le 24/01/2017 à 10 :00

³ <https://www.cna.dz/En-savoir-plus/Assurances-obligatoires/Les-assurances-obligatoires-des-PME-PMI#r13> ,
consulter le 24/01/2017 à 11 :00

ج. النقل البحري:

يتطلب القسم 193 من قانون 95-07 المعدل والمتمم أي الناقل الاشتراك المحيط ، مع إحدى شركات التأمين المرخص لها في الجزائر، والتي تغطي المسؤولية المدنية الناشئة عن الأشخاص والبضائع المنقولة، فضلا عن أطراف ثالثة.

تحدد نفس المادة أن المبلغ المضمون يجب ألا يكون أقل من حدود مسؤولية الناقل التي يحددها التشريع الساري في هذه المسألة.

د. النقل الجوي:

يكون الناقل الجوي ، عند الاقتضاء ، بموجب أحكام المادة 196 من الأمر رقم 95-07 المعدل والمكمل لضمان مسؤوليته المدنية فيما يتعلق بالأشخاص والسلع المنقولة وغيرها. يجب أن يكون الضمان المضمون كافياً لتغطية إصلاح الأضرار التي لحقت بالأشخاص الذين تم نقلهم. لا يجب أن تكون المبالغ المضمونة أقل من حدود مسؤوليات الناقل التي يحددها التشريع المعمول به في هذا المجال.

هـ. استيراد البضائع والسلع الرأسمالية:

وفقا لأحكام المادتين 194 و 197 من قانون 95-07 المعدل والمتمم ، واجب الاشتراك في إحدى شركات التأمين المرخص لها في الجزائر يجب على أي المستورد الذي يريد أن يؤمن البضائع أو السلع الرأسمالية نقل عن طريق البحر أو الجو.¹

يتم تحديد الاستثناءات من هذا الحكم بموجب المرسوم 95-412 ما يلي:

- التبرعات العينية .
- المواد والمعدات المستوردة بموجب إجراء القبول المؤقت .
- السلع الرأسمالية الممولة من قبل المؤسسات المالية الدولية و / أو الإقليمية وعندما تجعل اتفاقية التمويل البائع مسؤولاً عن مخاطر النقل إلى الوجهة .
- السلع والمعدات المستوردة التي تلقت تمويلا بموجب اتفاق ائتماني ، وحيثما يفرض الاتفاق على البائع، بسبب الطبيعة المحددة للمعاملة ، خطر النقل إلى الوجهة.

¹ <https://www.cna.dz/En-savoir-plus/Assurances-obligatoires/Les-assurances-obligatoires-des-PME-PMI#13> ,
consulter le 24/01/2017 à 11 :00

و. تشغيل ميناء أو مطار.

تلتزم المنظمة التي تشغل المطارات أو الميناء بموجب أحكام المادة 165 من الأمر المعدل والمكمل للأمر 95-07 بإصدار التأمين الذي يغطي العواقب المالية المترتبة على مسؤوليتها المدنية المترتبة بسبب من النشاط.

ز. تشغيل الطائرات (الطائرات).

يجوز لشركة صغيرة أو متوسطة الحجم تملك و / أو تشغيل طائرة واحدة أو أكثر. في هذه الحالة ، يلزم إخراج التأمين التالي:¹

مثل مالك الطائرات المسجلة في الجزائر، يجب على الشركة أن تأخذ بوليصة تأمين لتغطية الأضرار التي يمكن أن تخضع لهذه الطائرة ، وفقا للمادة 195 من قانون 95-07 المعدل والمتمم.

كمشغل لطائرة مرخصة أو مستأجرة في الجزائر ، يطلب من الشركة لشراء ، من إحدى شركات التأمين المرخص لها في الجزائر، بوليصة تأمين تغطي الآثار المالية المترتبة على مسؤوليته أطراف ثالثة على السطح. وفقا لأحكام المادة 198 من قانون 95-07 المعدل والمتمم ، ينبغي للمبلغ مضمون لإصلاح الأضرار التي لحقت الأشخاص والممتلكات على سطح لا يكون أقل من حدود المسؤولية المشغل ، على النحو المنصوص عليه في التشريعات ذات الصلة المعمول بها.

رابعاً: التأمين ضد آثار الكوارث الطبيعية.

إنه نوع إلزامي من منتجات التأمين ذات الطبيعة الإلزامية. يقع التزام التأمين بموجب المادة 1 من الأمر رقم 03-12 الصادر في 26/08/2003 (رقم 52 لعام 2003) والمتعلق بالالتزام بالتأمين على الكوارث الطبيعية ومع التعويضات. الضحايا ونصوص التنفيذ : القرارات التنفيذية 04-268 إلى 04-272 (رقم 55 لعام 2004) حيث لا يجوز أن تقل مدة التأمين عن سنة واحدة.²

1 . الالتزام بالتأمين ضد آثار الكوارث الطبيعية .

أي مالك (طبيعي أو اعتباري ، خلاف الدولة) للعقارات التي بنيت في الجزائر: المادة 01 01 المؤرخ 03/12.

¹ <https://www.cna.dz/En-savoir-plus/Assurances-obligatoires/Les-assurances-obligatoires-des-PME-PMI#r13> ,
consulter le 25/01/2017 à 14 :00

² <https://www.cna.dz/En-savoir-plus/Assurances-obligatoires/L-assurance-contre-les-effets-des-catastrophes-naturelles> ,
consulter le 26/01/2017 à 11 :00

أي شخص طبيعي أو اعتباري يمتلك نشاطاً صناعياً و / أو تجارياً: المادة 01 ، الفقرة 02 المؤرخ 03/12 .
شركات التأمين المعتمدة التي تلتزم بمنح ضمانها للأشخاص الذين يخضعون لالتزام التأمين ضد الكوارث الطبيعية: المادة 05 01 المؤرخ 03/12.

2. الأحداث المغطاة .

يغطي هذا التأمين أربعة أحداث (المادة 02 من 04-268 (الجريدة الرسمية ، رقم 55)):

- أ- الزلازل.
- ب- الفيضانات والانهدامات الطينية.
- ج- العواصف والرياح القوية.
- د- الحركات الميدانية.

3. ما هي السلع التي يغطيها هذا التأمين؟

كون هذا التأمين هو تأمين على الممتلكات وليس للأشخاص ، فإن هذا التأمين يغطي الأضرار المباشرة التي تنتسب فيها:

العقارات المبنية في الجزائر (المباني ، المباني الفردية ، المباني المخصصة للاستخدام المهني). المحتوى غير مدعوم

المنشآت الصناعية والتجارية بما في ذلك محتوياتها ، وهذا يعني العقارات فضلا عن المعدات والمواد والسلع وغيرها من الممتلكات الواردة.

خامسا : تأمين المسؤولية المدنية في المجال الرياضي.

وبوجه عام ، فإن الالتزام بالتأمين هو ممارسة يقرها المشرع والسلطات العامة من أجل حماية الأطراف الثالثة من المخاطر الناشئة عن أنشطة يحتمل أن تكون خطرة.

ممارسة الرياضات المختلفة يمكن أن يكون لها أيضا عواقب وخيمة ، وهذا هو السبب في أن القانون يتطلب جميع الجمعيات والدوريات والاتحادات والمجموعات الرياضية التي تعد و / أو تنظم الأحداث الرياضية أو المسابقات ، للتأمين ضد العواقب المالية المترتبة على مسؤوليتهم المدنية.¹

¹ <https://www.cna.dz/En-savoir-plus/Assurances-obligatoires/L-assurance-de-la-responsabilite-civile-du-domaine-sportif> , consulter le 27/01/2017 à 09 :00

1. الأشخاص الخاضعين للالتزام التأمين.

الجمعيات والرابطات والاتحادات والمجموعات الرياضية التي يكون نشاطها هو إعداد وتنظيم جميع أنواع الأحداث الرياضية أو المسابقات.

2. ما الذي يغطيه التزام التأمين؟

يرتبط التزام التأمين بتغطية العواقب المالية للمسؤولية المدنية للجمعيات والاتحادات و الاتحادات والمجموعات الرياضية مقابل الأطراف الثالثة.

ويمتد إلى غطاء الإصابات الجسدية التي قد يتعرض لها الرياضيون واللاعبون والمدربون والمديرون والموظفون الفنيون أثناء الدورات التدريبية والمسابقات أو أثناء السفر المتعلق بالأنشطة الرياضية.

الفرع الثاني: منتجات التأمين الأخرى أو الاختيارية.

تتمثل منتجات التأمين الاختيارية فيما يلي:¹

أولا : التأمين على المنزل متعدد المخاطر.

يمكن أن يؤدي الحريق والماء والانفجار إلى تدمير الأثاث والممتلكات أو الإضرار بها ، ولكن أيضا تحمل مسؤوليتك تجاه جيرانك وأطراف ثالثة ومالك منزلك إذا كنت مستأجراً. قد تكون أيضا ضحية للسرقة. قد يكون وقوع أحد هذه المخاطر قاتلاً لميزانيتك.

ويهدف عقد التأمين على المنازل متعدد المخاطر بشكل خاص لمالكي المنازل أو المستأجرين من الشقق أو المنازل الفردية ، فإنه يسمح لحماية تراث الأسرة.

هو عقد يغطي العديد من المخاطر كما هو موضح باسمه:

متعدد = عدة.

خطر = حدث يحدث ويسبب الضرر.

يتضمن عقد المنزل متعدد المخاطر 3 ضمانات على الأقل ، يتم تضمين النار دائما.

1. الأصول المضمونة بموجب هذا العقد.

و تتمثل في:

العقارات: هي حاوية منزلك - فيلا ، شقة ، منزل - (جدران ، تخطيط ، إلخ).

¹ <https://www.cna.dz/En-savoir-plus/Produits-d-assurance/Risques-lies-aux-biens-et-activites-de-la-vie-privee/L-Assurance-Multirisques-Habitation> , consulter le 27/01/2017 à 09 :30

الملكية المنقولة : هذا هو محتوى منزلك في الأثاث ، والملابس ، والأجهزة ، والتجديدات التي قمت بها في الطلاء ، وورق الجدران ، والسقف الزائف ، وتجهيزات المطبخ أو الحمام ، إلخ .

2- المخاطر التي يغطيها عقد التأمين .

يضمن عقد "المنزل متعدد المخاطر" ، في ظل ظروف معينة ، ممتلكاتك ضد: الحريق وأضرار المياه والنوافذ المحطمة والسرقة والمسئولية المدنية. قد يتم تقديم ضمانات أخرى لك ، بناءً على الشركة التي تختارها، وتتمثل أغلبها في ما يلي:

أ. الحريق والمخاطر ذات الصلة:

الأضرار الناجمة عن العمل المفاجئ للحرارة أو عن طريق الاتصال المباشر والفوري للنار أو مادة ملتهبة يحتمل أن تتحول إلى حريق حقيقي وتلامس إما الحاوية - العفارات (الجدران ، الترتيب ، الزينة ... الخ) أو محتويات - الممتلكات المنقولة والمعدات والأجهزة الكهربائية وغيرها من السلع الموجودة هناك، انفجار، صاعقة، أضرار كهربائية ، خسارة في الإيجار ، إلخ.

ب. الضرر المياه:

الأضرار الناجمة عن المياه مثل:

تسرب المياه ، وتمزق وفوهة الأنابيب غير السطحية ، وأي أجهزة تأثير الماء والتدفئة ، تفيض وتقلل الحاويات وتسلل الأمطار ، لا ينبغي الخلط بينه وبين الفيضانات.

ج. السرقة:

الأضرار الناجمة عن إزالة أو تدهور الممتلكات الخاصة بك بعد السرقة أو محاولة السرقة في أي من

الحالات التالية:¹

- السطو.
- استخدام مفاتيح خاطئة.
- السرقة التي سبقتها أو تبعثها القتل ، محاولة القتل .
- يسجل العنف حسب الأصول على الشخص المؤمن عليه ، أو أحد أفراد الأسرة ، أو لا يعيش عادة معه، أو أحد أفراد طاقمه.

¹<https://www.cna.dz/En-savoir-plus/Produits-d-assurance/Risques-lies-aux-biens-et-activites-de-la-vie-privée/L-Assurance-Multirisques-Habitation> , consulter le 28/01/2017 à 11 :45

د. كسر الزجاج :

تلف للمرايا والزجاج المعلق عليه بالجدران أو الأبواب المتحركة ، النوافذ ، خاصة في حالة الكسر :
من واقع غير مقصود من المؤمن عليه.

هـ. مسؤولية المالك أو المستأجر:

- الضرر الذي يلحق بالأطراف الثالثة (المادية والجسدية) من أفعالك أو الأشخاص (أفراد عائلتك أو موظفيك ...) بالإضافة إلى الحيوانات والأشياء الموجودة في رعايتك.
- التسمم أو التسمم الناجم عن المشروبات أو الأطعمة المستهلكة على مائدة الأسرة .
- كسر معرض تسببه طفلك يلعب الكرة .
- سقوط الشرفة من وعاء الزهور على المارة ، إلخ.
- لمزيد من التفاصيل ، ننصحك بشدة بالرجوع إلى الشروط العامة لعقد التأمين هذا مع الشركة التي تختارها.

ثانيا: لتأمين على السيارات.

السيارة هي أكثر وسائل النقل شيوعاً ولكنها أيضاً أخطرهما. يمكن أن يكون ضرر الحادث مثيراً على جميع المستويات ، وبالتالي فإن الحاجة مؤمنة بشكل جيد، و التأمين على السيارات يعتبر إجباري في التشريع الجزائري إلا أنه توجد بعض البنود من اختيار المؤمن.

تقدم بوليصة التأمين على السيارات لأي مالك أو سائق لمركبة برية آلية ، على شكل حزمة بما في ذلك ضمان التزام المسؤولية المدنية وواحد أو أكثر من الضمانات الاختيارية الأخرى:¹

- الأضرار التي لحقت السيارة.
- أضرار للركاب (الركاب) .
- الدفاع واللجوء أو الحماية القانونية .
- الدعم.

1- إلزامية التأمين على السيارات.

المسؤولية المدنية فقط (RC سيارة) إلزامية.

¹ <https://www.cna.dz/En-savoir-plus/Produits-d-assurance/Risques-lies-aux-biens-et-activites-de-la-vie-privee/L-Assurance-Automobile> , consulter le 01/02/2017 à 15 :00

المادة 1 من الأمر رقم 74-15 المؤرخ 30 يناير 1974 ، المعدلة والمستكملة بالقانون رقم 88-31 الصادر في 19 يوليو 1988 والمتعلق بالتأمين الإجباري للمركبات الآلية ونظام التعويضات عن الأضرار ، تلزم جميع مالكي المركبات ، حتى قبل تعميمها ، بالتأمين على السيارات ، وتغطية العواقب المالية لمسؤوليتها المدنية تجاه الآخرين.

2. الضمانات المقدمة.

بالإضافة إلى ضمان المسؤولية المدنية الإلزامي ، تقدم شركة التأمين على السيارات ضمانات اختيارية أخرى تتعلق بالأضرار التي لحقت بها السيارة وكذلك تلك المتعلقة بالأشخاص المنقولين على متنها.

أ. تلف مع أو بدون تصادم.

تسمى عادة "جميع المخاطر" ، وهذا الضمان يسمح لسداد الأضرار التي لحقت بالمؤمن سيارة في حالة:

- تصادم مع مركبة أخرى ، سواء تم تحديدها أم لا .
- صدمة ضد جسم ثابت أو متحرك .
- الانعكاس دون الاصطدام المسبق للمركبة المؤمنة .

الضرر الناجم عن:¹

- مياه عالية.
- الفيضانات.
- رشقات نارية.
- سقوط الصخور.
- انهيار أرضي .

ب. ضرر التصادم.

في حالة حدوث اصطدام مع مركبة أخرى ، أو دراجة نارية ، أو أحد المشاة أو حيوان مملوك لطرف ثالث محدد ، فإن غطاء تلف التصادم يسمح بسداد الأضرار التي لحقت بالمركبة المؤمن عليها ، قبل أي بحث عن المسؤولية وضمن حدود السقف المحدد في شروط خاصة تتراوح من 5000 دج إلى القيمة السوقية للمركبة.

¹ <https://www.cna.dz/En-savoir-plus/Produits-d-assurance/Risques-lies-aux-biens-et-activites-de-la-vie-privee/L-Assurance-Automobile> , consulter le 01/02/2017 à 15 :30

الشرط الأساسي لتنفيذ هذا الضمان هو تحديد هوية الطرف الثالث ، ولذلك من الضروري جمع جميع المعلومات اللازمة لتحديد الطرف الخصم ، وإبلاغه إلى شركة التأمين.

ج. سرقة و احتراق السيارة .

عادة ما تكون هذه الضمانات ثنائية التوأمة:¹

• في حالة السرقة.

يكون التعويض حتى القيمة المؤمنة:

الضرر الناتج عن اختفاء المركبة المؤمنة ، وكذلك الإطارات والملحقات وقطع الغيار (الواردة في كتالوج الشركة المصنعة ويتم تسليمها في نفس وقت استخدام السيارة) الضرر والتلف الناجم عن محاولة السرقة.

• في حالة الحريق والانفجار.

باستثناء ما ينتج عن أي متفجرات تحملها السيارة المؤمنة ، ستقوم شركة التأمين الخاصة بك بتعويض أي ضرر يلحق بسيارتك وملحقاتها وقطع تبديلها (حسب كتالوج الشركة المصنعة).

د. انكسار الزجاج.

تضمن شركة التأمين المؤمن ضد الضرر الذي يلحق بالزجاج الأمامي والنافذة الخلفية والنوافذ الجانبية للمركبة المؤمنة عن طريق رمي الحصى أو الشظايا أو الأجسام الأخرى أثناء تحرك المركبة أو إيقافها.

و. الأشخاص المنقولة.

يسمح بدفع تعويضات المنصوص عليها في العقد في حالة الإصابة الشخصية (الموت ، والنفقات

الطبية) التي يعاني منها ركاب السيارة المؤمن.

هـ. المساعدة التلقائية.

يتلقى المؤمنون المساعدة على السيارات بشكل متزايد من قبل شركات التأمين في شراكة مع شركات

المساعدة.

يجعل هذا الضمان من الممكن ، في حالة وقوع حادث أو انهيار ، ومكالمة هاتفية بسيطة ، إتاحة المساعدة

المادية الفورية المؤمن عليها والمستفيدين الآخرين:²

¹ <https://www.cna.dz/En-savoir-plus/Produits-d-assurance/Risques-lies-aux-biens-et-activites-de-la-vie-privee/L-Assurance-Automobile> , consulter le 01/02/2017 à 16 :30

² <https://www.cna.dz/En-savoir-plus/Produits-d-assurance/Risques-lies-aux-biens-et-activites-de-la-vie-privee/L-Assurance-Automobile> , consulter le 01/02/2017 à 16 :45

- استكشاف الأخطاء وإصلاحها أو سحب السيارة
- إقامة وتشريد المستفيدين بسبب توقف السيارة المؤمن عليها ...
- إذا لزم الأمر ، يجب على المستفيد التواصل عن طريق الهاتف أو أي وسيلة أخرى إلى مركز الإنذار:
- ❖ رقم عقد المساعدة.
- ❖ اللقب واسم العائلة.
- ❖ المكان الذي يوجد فيه.
- ❖ نوع الخدمة التي يحتاجها.
- ❖ الإحداثيات حيث يمكن إرفاقها.

3- الصيغ المختلفة لعقد التأمين على السيارات.

قد تعتمد الأغطية العديدة التي تقدمها شركات التأمين على عدة عوامل:

- الاستراتيجية التجارية للشركة .
- العمر والحالة ونوع السيارة .

غطاء المسؤولية (CR) إلزامي ، وهو موجود في أي عقد تأمين سيارة.

على الرغم من اختياري ، يتم تقديم ضمان الدفاع والطعن (DR) بشكل منهجي بجميع أشكاله.

يمكن الاشتراك في ضمان المساعدة مع أي نوع من الصيغة ، وفقاً للاتفاقيات المبرمة بين شركة التأمين وشركة المساعدة. بعض شركات التأمين تقدم عقود المساعدة بغض النظر عن عقد السيارة.

قد يتم تقديم ضمانات أخرى غير متعلقة بالسيارات كجزء من الحزم.

فيما يلي بعض الأمثلة على الصيغ التي تقدمها شركات التأمين حالياً¹:

أ. الصيغة الأكثر اكتمالاً هي تلك التي تسمى "جميع المخاطر".

تشمل هذه الصيغة ، المخصصة للمركبات الجديدة وأقل من 7 سنوات ، بالإضافة إلى التلف مع

أو بدون الاصطدام وفقاً للخيار المحدد ، الضمانات التالية: السرقة و الحرائق، كسر الزجاج ، DR (الدفاع

والطعن) ، PT (نقل الناس).

¹ <https://www.cna.dz/En-savoir-plus/Produits-d-assurance/Risques-lies-aux-biens-et-activites-de-la-vie-privee/L-Assurance-Automobile> , consulter le 01/02/2017 à 17 :00

ب. صيغ "أضرار الاصطدام " .

وهي كتالي:

- ضرر سوق قيمة الاصطدام أو المصغر جميع المخاطر لأنه يقترح عموماً بعد "جميع المخاطر":
المسؤولية المدنية ، DC (ضرر التصادم) يقتصر على القيمة السوقية للمركبة ، VIV (السرقه والحرائق)، BDG (كسر الزجاج) ، DR (الدفاع والطعن) ، PT (الأشخاص المنقولين) .
- أضرار الاصطدام الكلاسيكية: RC (المسؤولية المدنية) ، DC (ضرر التصادم) يقتصر على مبلغ ثابت ، VIV (السرقه والحرائق) ، BDG (كسر الزجاج) ، DR (الدفاع والطعن) ، PT (الأشخاص المنقولين).
- الضرر بسيط الاصطدام: المسؤولية المدنية ، DC (ضرر التصادم) يقتصر على مبلغ ثابت ، DR (الدفاع والطعن) ، PT (نقل الناس).

ثالثاً:تأمين السفر و المساعدة .

لا يمكن لأحد أن يدعي أنه محصن من خطر الإصابة الجسدية أو التحصين ضد أي مرض ، وخاصة عند السفر إلى الخارج. ولأن الصحة لا تقدر بثمن ، تأكد أيضاً قبل مغادرته في رحلة أصبح لا غنى عنه ،حتى ضمانه.

تحدث حالة طوارئ عندما لا تتوقعها ، ويمكن أن تكون العواقب كبيرة سواء مالياً أو طبياً. تأمين السفر والمساعد هو تأمين محدود في الوقت الذي يضمن المؤمن عليه ، في حالة الإصابة الشخصية أو المرض الذي يحدث أثناء الرحلات الخاصة أو العمل ، فضلاً عن خدمات المساعدة والإعادة إلى الوطن.

أ. إلزامية التأمين على السفر و المساعدة.

قد لا تحتاج إليها أبداً خلال الرحلات التي تقوم بتنظيمها ، ولكن لا تستطيع التنبؤ بها (حدث حدث غير متوقع بسرعة) ليس فقط بالنسبة لك ، بل لعائلتك أو أحبائك.

توجد عقود المساعدة والتأمين لمساعدتك في التعامل مع هذه المواقف. يقدم عقد "تأمين السفر والمساعدة " ضمانات تتعلق بالناس ، وهو يعتني بالإعادة إلى الوطن ، والقبول في خدمة المستشفى ، في حالة المرض أو الجروح ، أو نفقات النقل في حالة انقطاع الرحلة بعد وفاة أحد الأقارب.

ب. المخاطر التي يغطيها عقد التأمين على السفر و المساعدة.

يقدم عقد "تأمين السفر والمساعدة" ضمانات تتعلق بالناس. يعتني بالإعادة إلى الوطن ، والقبول في خدمة المستشفى ، في حالة المرض أو الإصابة ، أو نفقات النقل في حالة انقطاع الرحلة بعد وفاة أحد الأقارب.

رابعاً : التأمين على التقاعد.

لا يعني التقاعد دائماً الخوف من الغد غير المؤكد. إن البحث عن بصيرة أفضل ، لتأمين مستقبلك وأطفالك ، هو الحل.

ويعرف كذلك بالتقاعد التكميلي هو ما يسمى تأمين "رأس المال" للشخص. ويسمح لأي شخص دون سن الستين ، بغض النظر عن وضعه ، بالاستفادة من سن 60 سنة ، "معاش تقاعدي إضافي" ، بالإضافة إلى معاشه الأساسي الذي يخدمه الضمان الاجتماعي. يمكن الاشتراك في هذا التأمين بشكل فردي أو جماعي عن طريق الانضمام إلى مجموعة (الشركات التي تحصل على التأمين لصالح موظفيها).¹

1. إلزامية التأمين على التقاعد.

الاشتراك في عقد "معاشات تكميلية" ليس إلزامياً ، بل هو عقد ادخاري . ونتيجة لذلك ، تسمح بالدفع إلى الشخص المؤمن: معاش إضافي يُدفع على شكل معاش مدى الحياة ، في نهاية العقد ، إلى المستفيدين المعيّنين (إذا مات الشخص المؤمن عليه قبل عيد ميلاده الستين): مبلغ القيمة المكتسبة للعقد في يوم الوفاة.

2. شراء التأمين على التقاعد و المعلومات التي تقدمها.

من خلال الاقتراب من الشركة التي تختارها ، يمكنك ملء نموذج طلب يشير إلى:

- الاسم والاسم الأول وتاريخ الميلاد .
- العنوان الكامل.
- الراتب السنوي المختار ومبلغ رأس المال المضمون .
- تحديد المستفيدين (المستفيدين) في حالة الوفاة .

¹ <https://www.cna.dz/En-savoir-plus/Produits-d-assurance/Assurances-de-personnes/L-Assurance-Retraite-et-Prevoyance>
<https://www.cna.dz/En-savoir-plus/Produits-d-assurance/Risques-lies-aux-biens-et-activites-de-la-vie-privee/L-Assurance-Automobile> , consulter le 02/02/2017 à 14 :00

- معلومات وإجراءات أخرى سوف يخبرك بها المؤمن على الفور .

خامسا : التأمين ضد الحوادث الفردية.

من منا يستطيع أن يدعي أنه آمن من حادث؟ هبوط مفاجئ في العمل ، هجوم على الشارع ، حادث مروري ... ، هذه بعض المواقف المخيفة التي لا أحد محصن ضدها. هذه الأحداث - وغيرها الكثير - يمكن أن تؤدي إلى هجمات أكثر أو أقل خطورة ، ليس فقط على صحة الفرد بل أيضا على شؤونه المالية : العلاج في المستشفيات ، وشراء الأدوية ، وتوقف العمل ، والإعاقة ، وما إلى ذلك. باختصار ، باهظة الثمن وخاصة النفقات غير المتوقعة.

التأمين ضد الحوادث الشخصية هو عقد تأمين مدرج في التأمين على الأشخاص. يتم التأمين عليه من قبل المؤمن له أو عن طريق عائلته للتعويض ، قدر الإمكان ، عن العواقب المالية التي قد يكون لحادث (والذي قد يكون ضحية) له ولعائلته.¹

1. إلزامية التأمين ضد الحوادث الفردية.

التأمين ضد الحوادث الشخصية ليس تأمينا إلزاميا. هو عقد الادخار الذي يهدف إلى ضمان دفع التعويضات إلى الشخص المؤمن عليه أو خلفائه في حال كان ضحية لإصابة جسدية ، سواء خلال حياته المهنية و خارج هذا واحد. المنافع التي يمكن تقديمها بموجب هذا العقد ، تتوافق مع الحالات المختلفة التي قد يكون المؤمن عليه فيها ، بعد وقوع حادث ، وهي:

أ. في حالة الوفاة.

سيتم دفع رأس المال للمستفيدين المعيّنين ، في حالة عدمه ، إلى المستفيدين.

ب. في حالة العجز الدائم (الكلي أو الجزئي).

يجب أن تكون الإعاقة في هذه الحالة نهائية. وفي كلتا الحالتين ، يحصل الشخص المؤمن عليه على تعويض يُدفع في شكل رأس مال ، يعادل معدله مبلغ العجز.

¹<https://www.cna.dz/En-savoir-plus/Produits-d-assurance/Assurances-de-personnes/L-Assurance-Individuelle-Accident><https://www.cna.dz/En-savoir-plus/Produits-d-assurance/Risques-lies-aux-biens-et-activites-de-la-vie-privee/L-Assurance-Automobile> , consulter le 03/02/2017 à 08 :45

ج. في حالة العجز المؤقت عن العمل (ITT).

بعد وقوع حادث ، قد يُطلب من المؤمن عليه إيقاف العمل مؤقتًا والحرمان من أي أرباح خلال هذه الفترة. وفي هذه الحالة ، يدفع المؤمن للشخص المؤمن عليه البديل اليومي المتوقع ، إلى حين إعادته (دون تجاوز 365 يوما).

د. المصاريف الطبية والصيدلانية والاستشفائية.

بعد وقوع حادث مضمون ، يتم سداد النفقات الطبية والرسوم الصيدلانية والقانونية بالكامل ، ولكن ضمن الحدود المحددة في الشروط الخاصة.

لا يمكن الجمع بين مصاريف النفقات الطبية والصيدلانية والاستشفاء بموجب هذا العقد مع ما يقدمه الضمان الاجتماعي. وبعبارة أخرى ، فإن سداد هذه النفقات سيأتي فقط في صورة المبالغ التي قد يدفعها الضمان الاجتماعي.

2- المخاطر التي يغطيها التأمين ضد الحوادث الفردية.

الحوادث التي يغطيها هذا العقد هي تلك التي تحدث في أحد الظروف التالية:¹

- عواقب الإجراءات الطبية أو الجراحية ، بعد وقوع حادث مضمون .
- الحوادث التي تحدث أثناء استخدام وتشغيل السيارات ودورات الدواسة .
- حوادث في حالة الدفاع عن النفس أو محاولة إنقاذ الأشخاص المعرضين للخطر .
- حادث المؤمن عليه عند نقله كراكب بأي وسيلة لنقل الركاب العامين .
- حادث ناجم عن ممارسة الرياضة الهواة .
- الحوادث الناجمة عن البرق.
- لدغ الحشرات والحيوان.
- مخاطر أخرى يمكن أن تكون مضمونة. أمثلة: ممارسة جميع الألعاب الرياضية بطريقة احترافية ، قيادة دراجة نارية بسعة أكبر من 50 سم 3 ، إلخ.

¹ <https://www.cna.dz/En-savoir-plus/Produits-d-assurance/Assurances-de-personnes/L-Assurance-Individuelle-Accident>
<https://www.cna.dz/En-savoir-plus/Produits-d-assurance/Risques-lies-aux-biens-et-activites-de-la-vie-privee/L-Assurance-Automobile> , consulter le 03/02/2017 à 09 :45

سادسا : التأمين متعدد المخاطر المهنية.

من أجل ممارسة مهنتك بأمان ، يغطي التأمين "المهني متعدد المخاطر" في ممارسة نشاطك بسبب الضرر الذي يلحق بممتلكاتك وممتلكاتك المهنية بالإضافة إلى مسؤولياتك. يهدف التأمين المهني متعدد المخاطر بشكل خاص إلى:¹

- مهن الرأسمالية.
- الحرفيين والتجار ، وما إلى ذلك .
- مديري الشركات الصغيرة.

سابعا : التأمين على هلاك الماشية.

يضمن المؤمن فقدان الحيوان الناتج عن حالات الموت الطبيعية أو عن حوادث أو أمراض ويسري الضمان في حالة قتل الحيوان لغرض الوقاية أو تحديد الاضرار إذا تم ذلك بأمر من السلطات العمومية أو من المؤمن.²

ثامنا: التأمين الزراعي.

التأمين الزراعي هو وسيلة تهدف الى تقليل الخسائر جراء تعرض القطاع الزراعي لعناصر المخاطرة بتوزيع أعباء هذه الخسائر على مجموعة كبيرة من المزارعين المشاركين، كما انه لا يقتصر على التأمين على المحاصيل فقط بل يشمل الثروة الحيوانية، الاستزراع المائي و البيوت البلاستيكية الزراعية³.

¹ <https://www.cna.dz/En-savoir-plus/Produits-d-assurance/Risques-lies-aux-activites-professionnelles2/L-Assurance-Multirisque-Professionnelle>, consulter le 03/02/2017 à 10 :45

² المادة 49 من الامر 07/95 الصادر في 25 جانفي 1995.

³ زهير عماري، عامر أسامة، دور التأمين الزراعي في تحقيق التنمية الفلاحية، مداخلة في يوم دراسي حول القطاع الفلاحي بين تحديات تحقيق الاكتفاء الذاتي و رهان الأمن الغذائي، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة سطيف-1، 2014، ص 4.

المطلب الثاني: مشتقات المالية.

يرتكز التسيير شركة التأمين على عدة جوانب مالية و قانونية وحتى تقنية ،فا شركة التأمين كغيرها من الشركات تبحث عن تحقيق الأرباح و حماية أموالها بجميع الطرق المشروعة و هذا الشيء الذي جعل شركات التأمين في الأعوام الأخيرة تستثمر أموالها في البورصة من أجل تحولت بعض أخطار التأمين إلى الأسواق المالية عبر أوراق مالية قابلة للتداول .من أجل إنشاء علاقة بين مستثمرين مستعدين للمشاركة في أخطار التأمين ، ومؤمنين يبحثون عن حماية ممتلكاتهم ، لهذا تعتبر العقود الآجلة للتأمين وخيارات التأمين والسندات المشروطة وعقود المبادلة للتأمين من أهم الإبداعات المالية التي عرفت الأسواق المالية العالمية في السنوات الأخيرة و ما تعرف بالمشتقات المالية.

الفرع الأول: ماهية المشتقات المالية و تقسيماتها و دورها.

شهدت السنوات الأخيرة ظاهرة طغت ملامحها على الأسواق المالية العالمية ، وهي الإقبال منقطع النظير على أدوات مالية مستحدثة تدعى " الأدوات المالية المشتقة Financial Derivative Instruments " أو " المشتقات Derivatives " والدليل على ذلك ، فقد قدر حجم التعامل في ذلك النوع من الأدوات خلال عام 1994 ما يوازي 35 تريليون دولار في مقابل 48 تريليون دولار قيمة التعامل في أسواق المال التقليدية (أسهم، سندات ، سوق نقدي) مما يعطي الانطباع بضخامة حجم التعاملات فيها ، وبالتالي تعاضم تأثيرها على الأسواق المالية عموما .

ويعتبر عام 1973 عام الثورة في هذه العقود ، إذ شهد تطورا العقود المشتقات ، وانتقالها إلى الأصول المالية بعد أن كان قاصرا - قبل ذلك - على العقود الآجلة والمستقبلية في السلع الزراعية والموارد الطبيعية كالذهب والفضة

وينظر إلى المشتقات على أنها أداة للتغطية ضد مخاطر التغيرات السعرية ، وإتاحة فرص أفضل التخطيط التدفقات النقدية ، وكذلك إتاحة فرص استثمار جديدة ، إضافة إلى كونها أداة للتنبؤ واستكشاف السعر الذي سيكون عليه الأصل محل التعاقد في السوق الحاضرة ، إضافة إلى كونها أداة لتحقيق سمة الكمال للسوق.¹

¹ محمد خميسي بن رجم ، المشتقات المالية و تغطية المخاطر ، مكتبة الوفاء القانونية ، 2017 ، تبسة - الجزائر، ص :147.

أولاً : طبيعة و أنواع المشتقات المالية.

من خلال هذا الفرع سوف نتطرق إلى:

1- تعريف المشتقات المالية.

أعطيت للمشتقات المالية عدة تعاريف إلا أنها تصب في مجرى واحد و التي سوف نذكر منها ما يلي:

أ- التعريف الأول.

تعريف لغة واصطلاحاً . فالاشتقاق هو أخذ الشيء من شيء أو أخذ شقه أي نصفه أما اصطلاحاً فإنه لا يبتعد عن معنى اللغة ويمكن تعريفها على إنها اقتطاع فرع من أصل يدور في تصاريفه حروف ذلك الأصل.¹

ب- التعريف الثاني.

المشتقات المالية هي عبارة عن عقود مالية تشتق قيمتها من قيمة أصول حقيقية أو مالية أخرى (أسهم وسندات وعقارات و عملات أجنبية والذهب والسلع . .) وتكون لتلك العقود المالية مدة زمنية محددة بالإضافة إلى سعر وشروط معينة يتم تحديدها عند تحرير العقد بين طرفي البائع والمشتري.²

ج- التعريف الثالث.

تعرف المشتقات بأنها أدوات مالية مشتقة ، بمعنى أنه ليس لها قيمة في ذاتها وإنما تستمد قيمتها من الأصول محل العقد . والأصول التي تكون موضوع العقد قد تتضمن أصول حقيقية مثل (المنتجات الزراعية، المعادن ، . . الخ) أو أصول مالية مثل (الأسهم ، السندات ، العملات ، مؤشرات الأسواق . . الخ)

وتعتبر المشتقات المالية أدوات خارج الميزانية ، وتشكل مطالبات محتملة Contingent Claims ولا تتطلب استثمارات مبدئية أو تتطلب مبلغ مبدئي صغير مقارنة بقيمة العقود.³ مما سبق يمكن تعريف المشتقات المالية على أنها توظيف الفوائض المالية لشركات التأمين فيما يعرف بالأوراق المالية و هي : الأسهم ، السندات ، و العملات الخ

¹ جليل كاظم مدلول العارضي ، زيد متعب عباس العباسي ، علي عبودي نعيمة الجبوري ، ادارة المشتقات المالية ، دار المنهجية ، الطبعة الأولى 2016، عمان ، ص:25.

² إبراهيم السعيد ، وائل رفعت خليل ، التحليل المالي و إدارة المخاطر المالية ، دار العلم الجامعي ، الإسكندرية ، 2017 ، ص:186.

³ سعيد جمعة عقل ، مؤيد عبد الرحمن الدوري ، إدارة المشتقات المالية ، الثراء للنشر و التوزيع ، الأردن ، 2012 ، ص 28/27.

2: أنواع المشتقات المالية.

توجد أنواع للمشتقات المالية يمكن تصنيفها على النحو التالي:¹

أ- عقود الخيارات.

الخيار هو عقد بين طرفين أحدهما مشتري الخيار والآخر بائع الخيار (محرر الخيار) ، وبموجب هذا العقد يكون لمشتري الخيار الحق في الشراء أو (البيع) إذا ما رغب من (إلى) بائع الخيار (محرر الخيار) أصلاً معيناً بتاريخ محدد في المستقبل أو خلال فترة زمنية معينة وبسعر محدد مسبقاً عند التعاقد . وذلك مقابل قيام مشتري الخيار بدفع علاوة أو مكافأة معينة لبائع الخيار (محرر الخيار) عند التعاقد يوجد نوعين من الخيارات:

• خيار الشراء.

خيار الشراء يعطي مشتري (خيار الشراء) الحق وليس الالتزام بشراء الأصل محل العقد إذا ما رغب من محرر الخيار خلال فترة تنتهي من تاريخ معين وبسعر محدد مسبقاً عند التعاقد ، وعلى محرر الخيار أن يلتزم بتنفيذ الاتفاق ببيع الأصل محل العقد عندما يطلب مشتري (خيار الشراء) ذلك في مقابل العلاوة (المكافأة) التي حصل عليها مقدماً عند التعاقد

• خيار البيع.

خيار البيع يعطي مشتري (خيار البيع) الحق وليس الالتزام في بيع الأصل محل العقد إذا ما رغب إلى بائع الخيار (محرر الخيار) في خلال فترة تنتهي في تاريخ معين وبسعر محدد عند التعاقد ، وعلى محرر الخيار أن يلتزم بتنفيذ الاتفاق بشراء الأصل محل التعاقد عندما يطلب مشتري (خيار البيع) وذلك مقابل العلاوة المكافأة التي حصل عليها من مشتري (خيار البيع) مقدماً عند التعاقد ويتم تداول الخيارات في الأسواق المنظمة وغير المنظمة.

ب . العقود الآجلة.

العقد الآجل هو اتفاق بين طرفين - أحدهما المشتري والآخر البائع - لشراء أو بيع كمية محددة من الأصل محل التعاقد ويلتزم فيها البائع أن يسلم المشتري الأصل في وقت محدد في المستقبل وبسعر يتفق عليه

¹ سعيد جمعة عقل ، مؤيد عبد الرحمن الدوري ، مرجع سابق ذكره ، ص 28.

وقت التعاقد . والعقود الآجلة هي عقود شخصية يتفاوض الطرفان على شروطها كما يتلائم مع ظروفهما الشخصية التي قد لا تلائم غيرهما ، ويتم التعامل بها في الأسواق غير المنظمة فقط.

ج . العقود المستقبلية.

العقد المستقبلي هو اتفاق ملزم بين طرفين - البائع والمشتري - على شراء أو بيع أصل معين في المستقبل بسعر محدد مسبقاً عند التعاقد على أن يتم تسليم الأصل محل التعاقد في تاريخ لاحق في المستقبل ، ونظراً لأن طرفي العقد قد لا يعرفان بعضهما البعض فإن البورصة (السوق المنظمة) التي يتم تداول العقود المستقبلية فيها توفر آلية عن طريق بيت التسوية تلزم فيها كل من الطرفين بإيداع نسخة معينة تتراوح ما بين 10 - 15% من إجمالي قيمة العقد ولا يتم استرداده إلا عند تصفية العقد مما يعطي ضماناً لكلا الطرفين بأن العقد سوف يحترم وحماية من المشاكل التي قد تترتب على عدم مقدرة الطرف الآخر بالوفاء بالتزاماته ويتم إجراء تسوية يومية من قبل بيت التسوية بين طرفين العقد تعكس التغيرات التي قد تحدث على سعر العقد. حيث أن الفرق في السعر يضاف إلى حساب الطرف الرابح ويخصم من حساب الطرف الخاسر.¹

د . المبادلات (المقايضات).

عقد المبادلة هو اتفاق بين طرفين أو أكثر لتبادل سلسلة من التدفقات النقدية خلال فترة مستقبلية محددة . ويلتزم الطرفان بموجب العقد إما على مبادلة الدفعات التي تترتب على التزامات كان قد قطعها كل منهما للطرف الآخر وذلك دون التزام أي منهما الأصلي تجاه الطرف الثالث غير المشمول في العقد ، أو بمبادلة المقبوضات التي تترتب لكل منهما على أصول يمتلكها وذلك دون إخلال بحق كل منهما لتلك الأصول . ويرتبط التدفقات النقدية التي دخل فيها أطراف العقد عادة بأداة دين أو بقيمة أصول مثل العملات الأجنبية والأسهم . ويتم تداول المبادلات في الأسواق غير النظامية فقط.

ثانياً: دور المشتقات.

للمشتقات المالية عدة أدوار نوجزها في ما يلي:

1- إدارة المخاطر.

تعتمد قيمة المشتقات أساساً على قيمة الأصول المختلفة محل التعاقد في السوق الفوري (الحاضر) لذلك تستخدم المشتقات لتقليل أو زياد المخاطر الناتجة عن التقلبات في أسعار الاستثمار في الأصول محل التعاقد

¹ سعيد جمعة عقل ، مؤيد عبد الرحمن الدوري ، مرجع سابق ذكره ، ص 28.

في السوق الحاضر ، مثلاً إن شراء أصل ما من السوق الحاضر وبيع عقد مستقبلي أو شراء (خيار شراء) يقلل من المخاطر التي يمكن أن يتعرض لها المستثمر . فإذا انخفضت أسعار هذه الأصول فإن سعر العقد المستقبلي أو عقد الخيار سوف ينخفض تلقائياً ، فعندها يتمكن المستثمر من شراء الأصل محل التعاقد بسعر منخفض ويحقق المستثمر أرباحاً تعوضه عن الخسائر الناتجة عن شراء الأصل من السوق الحاضر ، هذا النوع من المعاملات يدعى بالتحفظ (التغطية Hedging) كما توفر أسواق المشتقات فرصة للمستثمرين الذين يرغبون في تقليل أو إلغاء المخاطر التي يتعرضون لها عن طريقة نقلها أو توزيعها إلى المضاربين الذين يرغبون في زيادة درجة المخاطر التي يتعرضون لها طمعاً في تحقيق أقصى قدر ممكن من الأرباح.¹

2- اكتشاف الأسعار.

تعد أسواق العقود الآجلة والمستقبلية وسيلة مهمة للحصول على المعلومات عن توقعات المستثمرين للأسعار المستقبلية . ويعتقد الكثرة من غير المحترفين أو الممارسين أن أسعار العقود الآجلة أو المستقبلية والأسعار المتوقعة لها أن تسود السوق الحاضرة في وقت لاحق أنها شيئاً واحداً . وقد وقع إجماع على أن الأسعار الآجلة والمستقبلية تنطوي على بيانات قيمة عن التوقعات المستقبلية للسعر الحاضر .

وبالرغم من أن تكلفة الحصول على تلك المعلومات ليست زهيدة ، فإن أسواق العقود الآجلة والمستقبلية تبادر بتقديم هذه الخدمة مجاناً للجمهور رغم أنها لا تقل دقة عن تلك التي تقوم بها الجهات التي تتقاضى ثمن تقديم المعلومات²

3 . فوائد تشغيلية.

توفر أسواق المشتقات الفوائد التشغيلية التالية :³

أ : تعتبر تكلفة الاستثمار في أسواق المشتقات ضئيلة جداً وقد لا تتجاوز قيمتها 15% من قيمة الاستثمار المباشر في الأصول محل التعاقد في السوق الحاضر . لذلك نلاحظ أن كثيراً من المستثمرين لا يفضلون شراء الأصول مباشرة من السوق الحاضر وإنما شرائها من أسواق المشتقات مثلاً باستخدام عقود الخيارات بشراء

¹ سعيد جمعة عقل ، مؤيد عبد الرحمن الدوري ، مرجع سابق ذكره ، ص:32.

² محمد خميسي بن رجم ، المشتقات المالية و تغطية المخاطر ، مرجع سابق ذكره ، ص : 161.

³ سعيد جمعة عقل ، مؤيد عبد الرحمن الدوري ، مرجع سابق ذكره ، ص:33.

(خيار الشراء) لأنها توفر للمستثمرين فيها الاستفادة من مزايا الرفع المالي وكذلك تحقق لهم عائداً مرتفعاً على الاستثمار .

ب : إن أسواق المشتقات هي أكثر سيولة من الأسواق الحاضرة .

ج : تعتبر أسواق المشتقات أكثر كفاءة من الأسواق الحاضرة .

4. تيسير وتنشيط التعامل على الأصل محل التعاقد .

يمتاز التعامل في سوق المشتقات بانخفاض كلفة المعاملات إلى مستوى لا يمكن للأسواق الحاضرة أن تتنافس فيه . فتكلفة المعاملات لعقد مستقبلي قيمته مليون دولار لا تتجاوز (100) دولار ، وهو معدل تكلفة يبلغ (5.51 %) من قيمة العقد ، ولتكلفة المعاملات تأثير على سيولة السوق ، إذ تجعل السوق أكثر كفاءة، بما يتيح فرصة أفضل لإبرام الصفقة سعر قريب من السعر العادل . ويسهم التعامل بالعقود على تنشيط سوق الأصل المتعاقد عليه ، وذلك بزيادة حجم التداول عليه ، ويرجع ذلك إلى أن المبلغ الذي يدفعه المستثمر عند التعاقد لا يمثل سوى نسبة قليلة من قيمة الصفقة ، وتقل كثيراً عن الهامش المبدئي الذي يلتزم المشتري بإيداعه لدى السماسرة في حالة الشراء الهامشي للأصل من السوق الحاضر¹ .

5 - سرعة تنفيذ الاستراتيجيات الاستثمارية .

ميزة أخرى لعقود المشتقات هي سرعة تنفيذ الاستراتيجيات الاستثمارية نظراً لمرونتها فضلاً عن سيولتها المميزة . فلو إن مستمرا ما يرغب في استثمار ما يعادل مليون دولار في محفظة جيدة التنوع ، فيمكنه شراء،تشكيلة من الأسهم الفردية التي تحقق له ما يريد ، هذا البديل قد يتطلب تنفيذه وقت طويل ، و ينطوي على قدر كبير من تكلفة المعاملات . يقابل ذلك بديل آخر يفيد المستثمر من تلك المشكلات ، هو الاستثمار من خلال عقد خيار أو عقد مستقبلي على أحد المؤشرات²

6- تحقيق سمة الكمال للسوق .

هناك علاقة تربط بين الأسعار الحاضرة و اسعار المشتقاته فالتكاليف المنخفضة وسهولة التعامل ساهمت في قيام عمليات المراجعة (أو الموازنة) (Arbitrage) فيما بين الأسواق وهذه العمليات من شأنها إزابة الفروق السعرية فيما بين تلك الأسواق وفرص الربح من خلالها.³

¹ جليل كاظم مدلول العارضي ، زيد متعب عباس العباسي ، علي عبودي نعيمة الجبوري ، مرجع سابق ذكره ص 31.

² نفس المرجع السابق ، ص 31.

³ محمد خميسي بن رجم ، المشتقات المالية و تغطية المخاطر ، مرجع سابق ذكره ، ص : 162.

7. إتاحة فرصة استثمارية للمضاربين.

يدخل المضارب (Speculator) طرفاً في العقد بغرض تحقيق الربح وليس بغرض تأمين تملك الأصل ، على اساس أن تأمين التملك بسهم من يرغب في شراء الأصل ، أي إن مهمة التي يسعى إلى تغطية مركز سيأخذه في السوق الحاضر يتم بأخذ مركز مغاير مستقبلاً ، أي إنها تغطية ضد مخاطر ارتفاع الأسعار ، ولا يدخل المضارب طرفاً في العقد لضمان بيع الأصل بسعر يؤدي إلى تكوين حصة محددة له ، مهما تغير سعر الأصل في السوق الحاضر ، وهذه أيضا مهمة من يمتلك أو سيمتلك الأصل ، ويرغب في بيعه مستقبلاً أي مهمة من يرغب في تغطية مركز سيأخذه في السوق الحاضر مستقبلاً ، وهي تغطية ضد مخاطر انخفاض الأسعار.¹

8 . إتاحة فرصة أفضل لتخطيط التدفقات النقدية.

فمثلا في حالة حكومة إحدى الدول الخليجية تباع البترول بعقود مستقبلية ، وقد أبرمت عقدا بسعر (25) دولارا للبرميل ، يكون التسليم في شهر نوفمبر (مركز قصير) ، وكان المشتري شركة الخطوط الجوية العربية ، والآن لو أن سعر البرميل قد انخفض في تاريخ التسليم إلى (20) دولارا للبرميل، بذلك ستقوم الحكومة المعنية ببيع البترول في السوق الحاضر لمن يرغب في الشراء ، أيا كان وذلك بسعر السوق (20) دولارا للبرميل ، ولكن ماذا عن العقد المستقبلي سوف يترتب على تحقيق أرباح تعوض البائع (الحكومة الخليجية) عن الانخفاض في حصة بيع البترول نتيجة انخفاض أسعاره.²

¹ جليل كاظم مدلول العارضي ، زيد متعب عباس العباسي ، علي عبودي نعيمة الجبوري ، مرجع سابق ذكره ، ص 30.

² نفس المرجع السابق ، ص 30.

الفرع الثاني: المتعاملون في أسواق المشتقات المالية و مخاطر استخدامها.

برغم من أن المشتقات المالية لا تخلو من المخاطر إلا هناك العديد من من يتعاملون بهذه المشتقات.

أولاً: المتعاملون في أسواق المشتقات المالية.

يوجد ثلاثة أنواع من المتعاملون في أسواق المشتقات المالية وهم:

1- المتحوطون hedger.

المتحوطون في أسواق المشتقات هم المستثمرون في عقود المشتقات وهم إما مشترون أو بائعين لتلك العقود . وهم الذين يتعرضون لمخاطر التغيرات السعرية للأصول محل التعاقد ويرغبون في تغطيتها . فالمستثمر يكون عرضة لمخاطر انخفاض أسعار تلك الأصول إذا كان يمتلك الأصل أو ينتجه لذلك يهتم المتحوطون بتخفيض تلك المخاطر أو تجنبها كلية من خلال استخدام أسواق المشتقات وذلك بإبرام عقد بيع مستقبلي أو عقد آجل أو شراء (خيار بيع) .

ومن ناحية أخرى قد يتعرض مستثمر آخر لمخاطر ارتفاع أسعار تلك الأصول إذا كان مستخدماً لذلك الأصل أو يتوقع حاجته إليه ، ويستطيع المتحوط في هذه الحالة أن يخفض تلك المخاطر أو تجنبها كلية باللجوء إلى استخدام أسواق المشتقات وذلك بإبرام عقد شراء مستقبلي أو شراء عقد آجل أو شراء (خيار شراء)¹.

2- المضاربون Speculators .

وهم المتعاملون الذين يقومون بمراقبة تقلب الأسعار ، من أجل الحصول على أرباح ومكاسب أو يتخذون موقع في الأدوات المالية والموجودات الأخرى مع اعتبارات الحصول على أرباح من التغيرات الحاصلة على قيمة الموجود . إذ يقبلون بمستوى عال من المخاطرة مع توقع لمكافأة عالية.²

3- المرجحون Arbitragistes .

وهم المتعاملون الذين يحاولون الاستفادة من اتغيرات أسعار مختلف الأدوات المالية المتداولة في مختلف الأسواق المشتقة ، إذ إن المراجح يشتري بالسعر المنخفض ثم يقوم بالبيع مباشرة في حال ارتفاع الأسعار و المراجحون يساعدون على التأكد من الكفاءة السعرية ، لأن نشاطهم بالشراء والبيع السريع تزيل تناقضات التسعير.¹

¹ سعيد جمعة عقل ، مؤيد عبد الرحمن الدوري ، مرجع سابق ذكره ص:34.

² جليل كاظم مدلول العارضي ، زيد متعب عباس العباسي ، علي عبودي نعيمة الجبوري ، مرجع سابق ذكره ص 36.

ثانيا: مخاطر استخدام المشتقات المالية.

للمشتقات المالية عدة مخاطر و نذكر منها ما يلي:

1- المخاطر السوقية.

تعتمد هذه المخاطر التي تواجهها المشتقات المالية على السلوك السعري عند تغير ظروفه وحدوث تغيرات غير متوقعة في القيمة العادلة للأدوات المشتقة خصوصا عن التغيرات الحاصلة في مستوى الأسعار ، كما هو الحال عند حدوث تغيرات في أسعار صرف العملات الأجنبية أو أسعار الفائدة ².

2- المخاطر الائتمانية.

وهي المخاطر الناجمة عن عدم وفاء أحد أطراف العقد بالتزاماته المالية المنصوص عليها بموجب العقد وتقدر بتكلفة الإحلال بسعر السوق للتدفقات المتولدة عن العقد في حالة التقصير. ويعتبر هذا النوع من المخاطر أكثر انتشارا في البورصات غير المنظمة مقارنة بالبورصات المنظمة الأمر الذي يقتضي اهتمام المتعاملين في البورصات غير المنظمة بتقييم الجدارة الائتمانية للأطراف التي يتم التعامل معها . هذا ويطالب عدد كبير من البنوك المركزية في المرحلة الحالية ، البنوك الخاضعة لها ، بتقديم تقارير تتعلق بأنشطتها المالية في أسواق المشتقات ، باعتبار أن ذلك يمثل امتدادا طبيعيا لدورها الرقابي ، كما تقوم بعض البنوك بتكوين مخصصات لمواجهة الخسائر الناتجة عن عدم سداد بعض العملاء للقروض الممنوحة لهم لتمويل التعامل في المشتقات ³.

3- المخاطر التنظيمية .

يتمثل هذه النوع من المخاطر بالخسائر الناجمة عن غياب توثيق و غياب الرقابة الداخلية لمنع المشاكل الناجمة عن القصور المنظم في إبرام و تنفيذ العقد أو تلك المتعلقة بإعداد التقارير المالية . وبهذا فإن أحد أهم أسباب مخاطر المشتقات المالية يعود إلى عدم قدرة إدارة تلك المؤسسات في تقويم هذه الأدوات الجديدة ، وتبني استراتيجيات مناسبة لإدارة مخاطرها ⁴

¹ جليل كاظم مدلول العارضي ، زيد متعب عباس العباسي ، علي عبودي نعيمة الجبوري ، مرجع سابق ذكره ص 36.

² نفس المرجع السابق ص 32.

³ سعيد جمعة عقل ، مؤيد عبد الرحمن الدوري ، مرجع سابق ذكره ص:39.

⁴ جليل كاظم مدلول العارضي ، زيد متعب عباس العباسي ، علي عبودي نعيمة الجبوري ، مرجع سابق ذكره ص 33.

4- المخاطر التشغيلية والإدارية .

وهي تلك المخاطر التي تتعلق بأخطاء الأفراد العاملين في مجال المشتقات وفشل المديرين وضعف كفاءة الأنظمة الإدارية والرقابية وضعف المتابعة لتصرفات المسؤولين عن إدارة المشتقات والتعامل بها . إذ أن زيادة تعقيد أدوات الهندسة المالية يجعل من الصعب إدارتها بصورة صحيحة وقد تحققت خسائر كبيرة نتيجة لسوء الإدارة .¹

5- المخاطر القانونية .

ترتبط هذه المخاطر بالخسائر الراجعة لنصرف قانوني أو تنظيمي ، يبطل صلاحية العقد أو يحول دون أداء المستخدم النهائي أو الطرف المقابل له وفقا لشروط العقد أو ترتيبات التصفية ذات الصلة. مثل هذه المخاطرة يمكن أن تنشأ مثلا عن عدم كفاية توثيق العقد أو عدم القدرة على ترتيب تصفية للعقد في حالة الإفلاس . أو إدخال تغييرات مناوئة أو عكسية في قوانين الضرائب ، أو وجود قوانين تحظر على المنشآت ، الاستثمار في أنواع معينة من الأدوات.²

6- مخاطر الرفع المالي.

من بين مخاطر الأدوات المشتقة أيضا ، أثر الرفع المالي العالي المشترك بين جميع هذه الأدوات . فالمستثمر يودع ببساطة 10% (في بعض الأحيان 5 او حتى 2%) من قيمة العقود التي يشتريها أو يبيعها،ويمكنه أن يربح أو يخسر 10 مرات أكبر من لو أنه اشترى أو باع الأصل محل التعاقد.³

7- مخاطر السيولة .

وهي المخاطر التي تنشأ بسبب عدم توفر السيولة ، أي عدم القدرة على تسديد الالتزامات أول بأول من قبل المتعاملين في سوق المشتقات ، مما يجعل المتاجرة بهذه الأدوات أكثر صعوبة . وعلى الرغم من وجود العديد من المتعاملين في أسواق أدوات الهندسة المالية ، ورغم السيولة العالية التي تتمتع بها هذه الأدوات ، إلا أنه تبقى هناك مشكلة تتعلق بعدم إمكانية تسهيل بعض العقود بالسرعة الممكنة ، وذلك بسبب عوامل متعددة قد تتعلق بطبيعة هذه العقود أو بسبب ظروف السوق من العرض والطلب وغيرها من العوامل ، مما يؤدي إلى حدوث خسائر للأطراف التي ترغب بتسجيل مراكزها بسرعة .¹

¹ محمد خميسي بن رجم ، مرجع سابق ذكره ، ص : 167.

² سعيد جمعة عقل ، مؤيد عبد الرحمن الدوري ، مرجع سابق ذكره ص:40.

³ نفس المرجع السابق ص:40.

8- مخاطر التسوية .

وهي مخاطر تنفيذ المعاملات المتفق عليها ويتجلى أحد أشكالها في أن القليل من المعاملات المالية يتم تسويتها آنيا أو في نفس اليوم الخاص بالتنفيذ ، إذ قد تمتد مدة التسوية إلى أيام معدودة ، مما ينجم عن ذلك تعرض أحد أطراف العقد للخسارة نظرا لإمكانية تغير الأسعار بسرعة خلال تلك المدة ، ولاسيما في يوم التنفيذ ذاته.²

المطلب الثالث : المشتقات المالية في جانب التأمين.

يعتبر استعمال تقنية التوريق في سوق التأمينات حديث النشأة نسبيا ، حيث جاء على إثر إعصار "أندرو" (cyclone Andrew) الذي ضرب سواحل فلوريدا الأمريكية سنة 1992 ، وخلف أضرارا قدرت بـ 20 مليون دولار (المؤمن عليها فقط)، بعدها بـ 18 شهر ضرب زلزال بقوة 6.7 درجة شمال لوس أنجلوس وكان من مخلفاته تحطم 40000 عمارة ، و وفاة 60 شخصا وأضرارا قدرت بـ 25 مليار دولار ، أدى هذا الحجم الهائل من الأضرار إلى حدوث تغيرات كبيرة في سوق التأمينات ، خاصة في مجال الكوارث الطبيعية الأمر الذي أدى بشركات التأمين إلى تخصيص عشرات المليارات من الدولارات الإضافية من الأموال الخاصة من أجل تأمين شامل على هذا النوع من الأخطار ، وأنشئت على إثر ذلك الهيئة المعرفة باسم (CaliforniaEarthQuake Authority) لمساعدة شركات التأمين في تحمل أضرار الكوارث الطبيعية، عن طريق الإصدارات . وبذلك تم إصدار أول سندات كوارث (Cat Bonds) المتداولة في الأسواق المالية .بعد ذلك زاد استعمال هذه التقنية من طرف شركات التأمين ، وأدخلت على معظم قطاعات التأمين مثل حوادث السيارات والصحة والتأمين على الحياة وغيرها من فروع التأمين بعدما كانت محصورة على أخطار الكوارث الطبيعية فقط.³

¹ محمد خميسي بن رجم ، مرجع سابق ذكره ، ص : 165 .

² نفس المرجع السابق ، ص : 166 .

³ خاسف جمال الدين ، المشتقات المالية في مجال التأمين هل هي أصول مالية بمعامل " بيتا " معدوم ؟ ، مجلة العلوم الاقتصادية و علوم التسيير ، العدد 14 لسنة 2014 ، ص:118 .

الفرع الأول: استخدام المشتقات المالية من قبل شركات التأمين.

سوف نقسم هذا الفرع إلى ما يلي:

أولاً: استخدام المشتقات من قبل شركات التأمين.

ينتج النمو المتسارع للمشتقات نتيجة العديد من العوامل. وتشمل هذه العوامل¹:

1. أسواق رأس المال
2. تصور زيادة تقلب العملة .
3. الفائدة.
4. أسعار السلع والأسواق.
5. الرغبة في زيادة رأس المال.
6. إدارة الأصول والخصوم .
7. النمو المتسارع لمخدرات التقاعد .
8. ضمانات سعر الفائدة مرفقة .
9. التقدم التكنولوجي في الحوسبة والاتصالات .
10. الضغط على البنوك والتجار لإيجاد مصادر جديدة للربح.
11. تطور أسواق رأس المال و تآكل أنشطتها التقليدية.

ومع ذلك ، فقد تطور استخدام المشتقات بسبب عدد كبير من المستخدمين يدرك أن المشتقات تتمتع بحس مالي جيد. من خلال الترويج لتعديل وإعادة تعبئة التدفقات النقدية والتصنيف المخاطر في مكوناتها ، ومشتقاتها تفضل بيع التدفقات النقدية من قبل أولئك الذين ليسوا قادرين على منحهم أعلى قيمة لأولئك الذين لهم المشتقات تعزز رفع رأس المال وبيع المخاطر بأفضل الأسعار.

المشتقات تؤدي إلى تحسن جوهري في توافر رأس المال ، السيولة وتقييم الأصول ، فضلاً عن تنويع المخاطر ، مما يحسن كفاءة أسواق رأس المال وسلامة المؤسسات المالية.

تستخدم المشتقات للاستفادة من فروق الأسعار في أسواق رأس المال بسبب الاختلافات بين المشاركين، والاختلافات في تصورهم للانتماء أو غيرها من المخاطر ، والاختلافات في القيود التنظيمية والقانونية والضريبية وغيرها من القيود. يسمحون للمقترضين للاقتراض في السوق - الوطنية أو الدولية - التي

¹ A Core Curriculum for Insurance Supervisors , ICP 22B: The Use of Derivatives by Insurers ,P 1-2

توفر أرخص مصدر للتمويل والمستثمرين للاستثمار في الأسواق التي تقدم الأفضل العودة لمستوى معين من المخاطر. ثم يستخدم المقترضون والمستثمرون المشتقات لتحقيق هياكل الأصول والخصوم والتعرض للمخاطر المرجوة. يقلل المشتقات العوائق التي تحول دون الوصول إلى الأسواق الحرة التي تنتج تقليدياً فرصاً سعر المراجعة . أثبتت المشتقات أنها ذات قيمة أساسية للمؤسسات المالية ، أسواق رأس المال والمستثمرين والمقترضين. لهذا السبب ، فإن السوق المالية المنظم له دور يلعبه في التأكد من أن المعاملات المشتقة تتم في إطار منظم وقانوني ونظامي ، ولديه دعم رأسمالي كاف ، وبشكل كامل يتم الكشف عنها للإدارة الداخلية وحملة الأسهم والسوق.

ثانياً: إطار إدارة الحكمة للمخاطر المشتقة لشركات التأمين.

يشرح هذا القسم لماذا وكيف ينبغي أن يهتم مشرفو التأمين المشتقات. في حين أن المشتقات عادة ما تتطلب القليل أو لا تتفق مبالغ أولية من النقد ، قد تتطوي على القليل من المخاطر الأولية للخسارة ، وقد تبدو غير ضارة للمبتدئين ، فإنها يمكن أن تسبب خسائر مالية ضخمة.

بدون ضوابط وإطار إدارة المخاطر الاحترازي ، والمشتقات هي وصفة للكارثة ، والاستجابة الرقابية الصحيحة هي حظر أو بصرامة تقييد استخدامها. يوضح القسم هذه النقطة بالإشارة إلى بعض المشتقات الكبيرة الخسائر التي تكبدتها مجموعة واسعة من المؤسسات المالية و الشركات والمنظمات غير الربحية و وكالات الحكومة.

يجب أن يتجاوز المشرفون مجرد حظر استخدام المشتقات للتأكيد أن عناصر إدارة المخاطر الاحترازية تحكم النشاط المشتق لشركات التأمين. في أكثر الأحيان ، لا تحدث الكوارث المشتقة الفعلية ليس بسبب الشركات تعيين متعمد للتكهن ، ولكن لأنها تكهن دون معرفة ذلك.

يشرح القسم العناصر الأساسية لإدارة المخاطر المشتقة الحكمة والسيطرة في سياق ستة من الدروس المستفادة من إخفاقات الحكمة. الأساسي عناصر إدارة المخاطر المشتقة التحوطية تشمل ما يلي:¹

1. ضوابط الرقابة والتدقيق المستقل والامتثال وإجراءات منع الاحتيال.
2. عمليات اتخاذ القرار واضحة والمسؤوليات.
3. الإشراف الفعال على نشاط المشتقات من قبل مجلس الإدارة والإدارة العليا.
4. إجراءات لضمان ملاءمتها وتناسب مع التأمين بحسن النية أو إدارة المخاطر الأهداف.

¹ A Core Curriculum for Insurance Supervisors , ICP 22B: The Use of Derivatives by Insurers ,P 26

5. الخبرة اللازمة للتعامل ، والنموذج ، والقيمة ، ومراجعة الحسابات ، والإشراف عليها ، والإبلاغ عن المشتقات.

6. أنظمة ونماذج موثوقة.

7. تقارير وحسابات مشتقة سليمة وشاملة.

8. سياسات وإجراءات إدارة المشتقات الموثوقة.

9. ممارسات قياس وتقييم سليمة وفي الوقت المناسب.

من غير الجيد أن تكون هناك وثائق وسياسات وإجراءات مكثفة لتقادم مخاطر المشتقات إذا لم يكن الموظفون على دراية بالوثائق وإذا لم يتبعوا السياسات والإجراءات. من غير الجيد أن يكون لديك تقارير حول استخدام المشتقات إذا كانت المعلومات الواردة في هذه التقارير غير ملائمة أو معدلات التحايل أو احتيالية أو غير مفهومة. من غير الجيد وجود أنظمة متطورة لرصد وقياس التعرض للمخاطر المشتقة إذا لم تكن المشتقات مناسبة فلا يتم فهم التعرض المحتمل للمخاطر. ينبغي على المشرف أن يكون له انطباع عام عن التالي:

- ما إذا كانت الشركة في السيطرة الكاملة على عملياتها المشتقة.
- ما إذا كانت المشتقات مفهومة جيداً من قبل المسؤولين عن الموافقة عليها وإدارتها ومراقبتها سواء كان مجلس الإدارة والإدارة العليا يشاركون بشكل نشط في الإشراف على الإجراءات والسياسات والممارسات المشتقة.

الفرع الثاني : التأمين و مشتقاته مقابل الالتزام ضد المخاطر.

سوف نقسم هذا الفرع إلى:

أولاً: مشتقات التأمين .

تنقسم مشتقات التأمين أو المشتقات المالية لشركات التأمين إلى ما يلي:¹

1- رأس مال محتمل.

تم استخدام المشتقات التي تدخل حيز التنفيذ عند وقوع حدث التأمين للمرة الأولى في برامج المعدات الرأسمالية بعد حدوث خسائر كبيرة وفقدان الدعم المالي من الشركات في شكل الأسهم الزائدة أو المفضلة. على

¹ Marcel Grandi and Andreas Müller , Insurance derivatives , Published in: Versicherungswirtschaft 1999, S. 608ff.p 3-6

الرغم من أنها تقدم تأثيراً يقلل من السيولة ، إلا أن حلول رأس المال الطارئ لا تسهل بشكل عام نتيجة الاكتتاب، كما هو الحال مع مفاهيم إعادة التأمين المالية الأخرى.

ضمن هذا الهيكل الذي يتضمن خيار أسهم أو فائض ، يدفع الناقل (مشتري الخيار) قسطاً للحصول على حق بيع الفائض أو الأسهم المفضلة من الكوارث الطبيعية محددة سلفاً. وضياع الأسهم. يمكن ممارسة الخيار بعد وقوع كارثة طبيعية. المستثمرون يشترون الأسهم أو الفوائض النقدية مع دفع رأس المال. في العديد من الحالات ، يعمل معيدي التأمين أيضاً كمستثمرين ، وبالتالي يوفرون رأس مال إضافي وبديل. على عكس سندات مخاطر التأمين ، فإن المستثمرين في برامج رأس المال المشروط لا يوفرون إلا رأس مالهم الخاص ورؤوس أموال الأطراف الثالثة بعد الخسارة. يتم سداد رأس المال هذا في نهاية مدة المعاملة. في حالة سندات مخاطر التأمين ، يتم توفير رأس المال من قبل المستثمرين قبل وقوع الخسارة ، يتم إدارة رأس المال في الضمان الثقة طوال مدة المعاملة وتخدم حالة الخسارة باعتبارها كتلة من المسؤولية التي فقدت بالكامل في حالة حدوث أسوأ حالة.

2- توريق التأمين عن طريق المشتقات.

مشتقات التأمين ، التي تنقل مخاطر التأمين إلى أو عبر أسواق رأس المال ، وعلى عكس مخاطر التأمين ، لا تسمح بالسيولة السابقة التي تضمن أقصى قدر من المسؤولية ، يمكن تصميمها كمبادلات أو خيارات . قد يكون أساس هذه المعاملة هو مؤشر خسارة السوق (على سبيل المثال ، مؤشر خدمة مطالبات الملكية PCS في الولايات المتحدة) أو مشغل parametric يعكس مؤشر خسارة السوق الخسائر المتكبدة في صناعة التأمين في أعقاب كارثة طبيعية. يربط الزناد على مشغل التغطية بكارثة طبيعية ، والتي يجب أن تستوفي معايير دقيقة وشفافة من حيث الشدة (مقياس ريشتير للزلازل وسرعة الرياح لعواصف الرياح) . الأساس القانوني لمشتقات التأمين هي اتفاقيات نموذجية تم تطويرها من قبل جمعية التبادل الدولي ومشتقاته (ISDA) وبشكل عام للاستخدام المالي المشتقات.¹

كما هو الحال في هيكل سندات مخاطر التأمين ، يمكن لمعدي التأمين أن يتولوا أهمية أيضاً وظائف مع معاملات مشتقات التأمين ، والتي يمكن أن تكون ذات أهمية حاسمة لنجاح المعاملة:

¹ Marcel Grandi and Andreas Müller , op.cet , p 3-6

أ- تقييم المخاطر.

تقييم المخاطر تتضمن كل عملية تأمين للتأمين ، بطبيعتها ، كتابة مخاطر التأمين من قبل ناقلة مخاطر متخصصة قبل تحويلها إلى سوق رأس المال. يتكون الاكتتاب من تحليل وتقييم المخاطر الأساسية أو محفظة المخاطر. التسعير الناتج هو جزء من تقييم المخاطر. في هذه الحالة ، فإن أفضل وظيفة تأمين ، كما هو الحال في حالة التأمين على مخاطر التأمين ، هي أفضل ضمان من قبل معيد التأمين المشارك في الصفقة.

ب- جهات التحويل.

مع معاملة مشتقات التأمين ، يلزم وجود معيد تأمين ليعمل كمبرمج ومحول من أجل إزالة المخاطر الأساسية من دفاتر المؤننين الأساسيين عن طريق عقد إعادة التأمين ، وبالتالي ضمان الخصم الضريبي لقسط إعادة التأمين. والالتزام بالأنظمة الرقابية مثل تخفيف الملاءة المالية. يقوم المؤجر بشراء أو بيع مشتق ، يتوافق هيكله مع عقد إعادة التأمين الأصلي من حيث تطوير القيم.

ج- دعم المخاطر الأساسية.

بصفتك حامل خطر ، قد يقوم معيد التأمين بتحصيل قسط مناسب لإدارة أي مخاطر أساسية متبقية. وبطبيعة الحال ، يكون هذا هو الحال دائماً عندما يدخل معيد التأمين ، الذي يعمل كواجهة حدودية ومعالج ، في عقد إعادة تأمين أو عقد مشتق مع المحيل على أساس الخسارة مثل تحويل الكارثة مخاطر سوق رأس المال من خلال المشتقات على مؤشر أو مشغل في هذا الصدد ، ينبغي التأكيد على أن المستثمرين يفضلون تطوير القيم أساس الأبعاد الموضوعية ، أي المشتقات على أساس مؤشر أو حدودي بشكل عام يفضل على مشتق على أساس الخسارة الفردية.

لعملية التوريق لدى شركات التأمين بعض المزايا تتمثل في ما يلي:¹

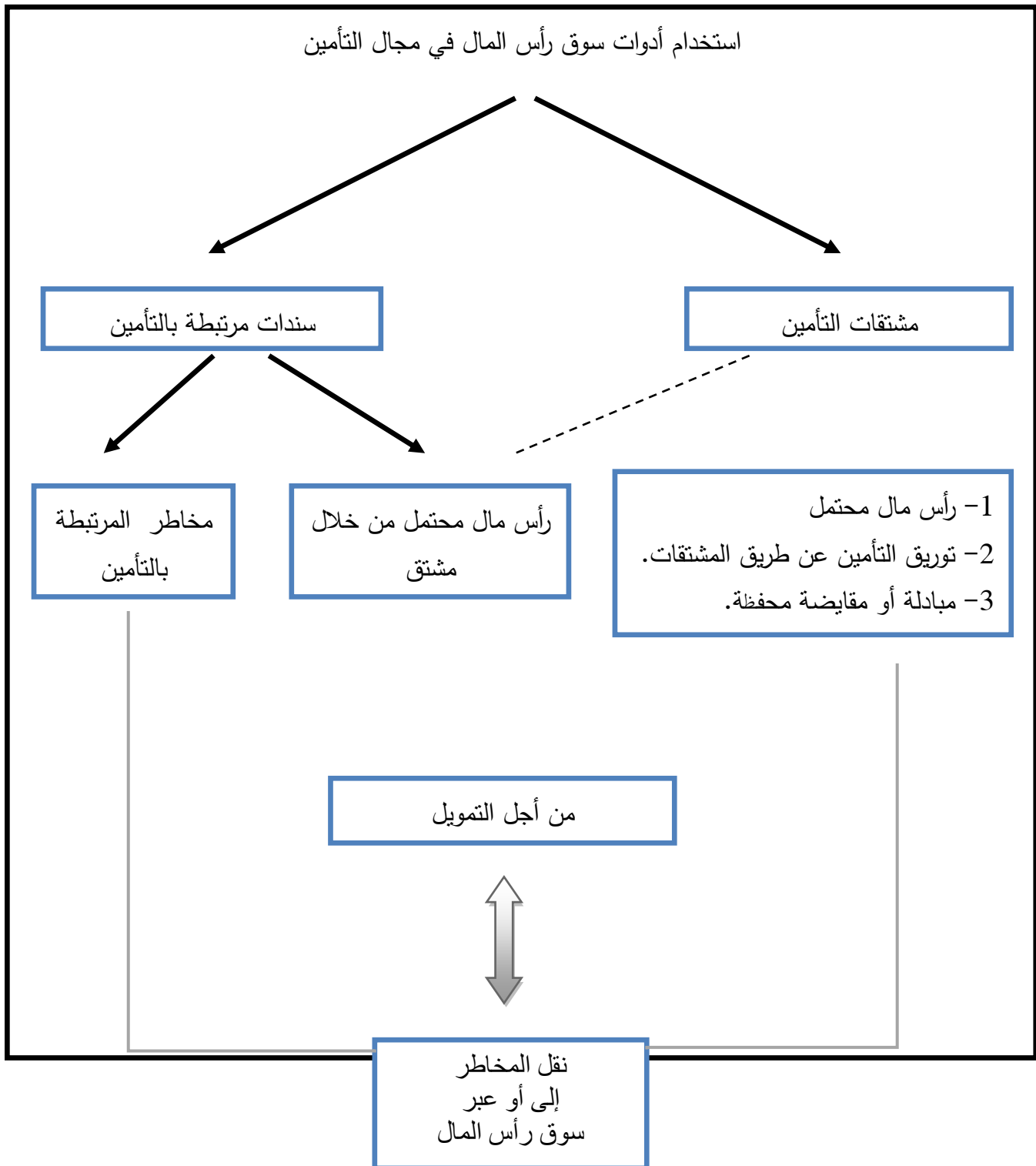
- وسيلة فعالة للتغطية من التقلبات غير المقدرة لحجم الأضرار المتراكم.
- يرفع التوريق من طاقة العرض باعتباره وسيلة لإعادة التمويل.
- التخفيض من احتمال خطر التعثر.

¹ أجمال الدين خاسف ، تريق أخطار التأمين وإعادة التأمين كبداية تغطية لشركة التأمين دراسة مقارنة ، مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية ، 2013 ص: 103.

3- مبادلة أو مقايضة محفظة.

يمكن مبادلة المخاطر المتشابهة بدون سداد معدل عائم أو علاوة خيار على أساس تبادل الأصول أو الحافطة. وبالتالي ، فإن التعرض المفرط لطرف ما إلى فئة مخاطر قد يتم تعيينه وتبادلته لفئة أخرى من المخاطر غير الممثلة في محفظة التأمين. ويسمح ذلك بتأثير التنويع المتعدد الأبعاد (درجة الخطر ، المنطقة...) وبالتالي فهي محفظة مخاطر أكثر فاعلية. على سبيل المثال ، سيكون من الممكن تبادل خطر حدوث عاصفة أمريكية ضد خطر حدوث عاصفة يابانية أو خطر حدوث زلزال في كاليفورنيا ضد خطر حدوث عاصفة في طوكيو ، مع نفس احتمال الخسارة والتعرض للقيم (القيمة الاسمية). يجب أن تؤخذ أسعار إعادة التأمين المختلفة لسوق مخاطر المبادلة في الحسبان عند حساب سعر المقايضة. والوضع هنا مماثل لمقايضة العملة التي يقابل فيها الفرق في الفائدة بين عملتين بمعدل المبادلة. و الشكل التالي يعبر عن استخدام أدوات سوق رأس المال في مجال التأمين.

الشكل رقم 01 :استخدام أدوات سوق رأس المال في مجال التأمين.



المصدر : من إعداد الباحث اعتمادا على : Marcel Grandi and. Andreas Müller , Insurance derivatives

ثانيا: مشتقات التأمين مقابل التزامات التأمين ضد المخاطر.

إحدى المزايا الأساسية لمشتقات التأمين هي أنها أسرع بكثير وأسهل في تكوين وفرز الفرز عن طريق قضية ما. تكاليف المعاملة أقل بكثير من تلك المتورطة في إصدار السندات. من ناحية أخرى ، قد يغطي السند أحياءً أكبر من المشتقات. ومع ذلك ، تحمل مشتقات التأمين مخاطر الشركاء (مخاطر الأطراف المقابلة) والتي تحدث عندما لا يتمكن المستثمرون من التعامل مع دفع التعويضات. يتم دفع خيارات أو أقساط المبادلة مقدما ، مثل الحصول على قسط التأمين ، الملحق أو التعويض.

يتم إجراء التحقق من صحة فقط بعد وقوع حدث معين. من ناحية أخرى ، في حالة توريق السندات ، تكون عائدات إصدار السندات متاحة مسبقاً في الأمانة باعتبارها مجموعة من الخصوم ، وبالتالي توفر الجدارة الائتمانية بشكل أفضل (الدرجة الأولى لشركة التأمين الرئيسية التي تحدد المخاطر).¹

الفرع الثالث : أهمية و أسباب استخدام منتجات المالية من قبل شركات التأمين.

سوف نقسم هذا الفرع إلى :

أولاً : اسباب استخدام المشتقات المالية في شركات التأمين.

تخضع عملية استخدام المشتقات المالية في شركات التأمين للأسباب التالية :²

1. النمو المتزايد لرغبات واحتياجات المشترين.
2. كثرة التغيرات التي تطرأ على القواعد القانونية التأمينية.
3. تغير مفهوم الرقابة على التأمين.
4. عالمية الأخطار التي تدفع الشركات إلى المواجهة العالمية والتوصل إلى حلول غير تقليدية لمواجهة الأخطار.
5. اتجاه العديد من وحدات الخطر الكبيرة إلى أسواق راس المال لتغطية الأخطار التي تواجهها.
6. المنافسة بين شركات التأمين وبين المؤسسات المالية الأخرى مثل البنوك ، حيث تقوم بعض المؤسسات المالية الأخرى بإمداد العملاء بخدمات تأمينية ، وتستخدم منتجات مالية من ضمنها المشتقات المالية.

¹ Marcel Grandi and Andreas Müller op.cet. p :7.

² مروة رفق فتحي حسين جلال ، استخدام نماذج تسعير المشتقات المالية في تسعير الممتلكات والمسؤولية في سوق التأمين المصري ، أطروحة دكتوراه كلية التجارة مصر ، 2010 ص:04.

7. الكوارث والأحداث العامة التي تؤثر سلباً على احتمال / او حجم المطالبات ، وبالتالي التأثير على أرباح المؤمن ، وقد تؤثر على كل من سعر التأمين وحجم التغطية التأمينية ، بل الأسوأ من ذلك في بعض الأحيان نجد أن تحقق أخطار كارثية أو أحداث معينة ينشأ عنها حجم مطالبات تفوق قدرة شركات التأمين ، وقد تتعدى قدرة سوق التأمين بالكامل .

ثانياً: أهمية منتجات المشتقات المالية في تطوير السوق المالي .

للمشتقات المالية دوراً هاماً في تطوير السوق المالي و هذا من خلال:¹

1 . إدارة مخاطر الاستثمار في سوق الأوراق المالية .

عن طريق المشتقات المالية يمكن ابتكار طرق جديدة لإدارة المخاطر ، فمن خلالها يمكن تجزئة المخاطر الموجودة بالأدوات المالية التقليدية ، كمخاطر تقلب الأسعار ومخاطر سعر الفائدة ومخاطر اسعار الصرف ، وإدارة كل نوع من هذه المخاطر عن طريق عملية التحوط.

2 . زيادة حجم الاستثمار .

تمكن المشتقات المالية من دعم فرص تحقيق الإيرادات وزيادة الأرباح من خلال زيادة الفرص الاستثمارية وتنويع المحافظ الاستثمارية للمؤسسات المالية ، ودخول المتعاملين في عمليات صناعة السوق، فضلاً عن تنويع الخدمات المالية التي تقدم للمتعاملين ، الأمر الذي من شأنه أن يزيد عدد المتعاملين مع الجهات التي تقدم هذه الخدمات .

3 . زيادة سيولة سوق الأوراق المالية .

تتمتع المشتقات المالية بسيولة عالية ، مما يمكن المتعاملين بها من تحسين سيولتهم ، إذ يمكن بيع المراكز بسهولة أو إلغائها من خلال الدخول بمراكز مضادة في السوق نفسها ، وبذلك يتمتع المتعامل بهذه الأدوات بوجود فرص متعددة لتكوين المراكز أو إلغائها تبعاً لحاجياته ورغباته.

¹ نورين بومدين ، منتجات الهندسية المالية كمدخل لتفعيل وظيفة سوق الأوراق المالية ،مجلة كلية الإدارة و الإقتصاد جامعة شلف ، المجلد الخامس ، العدد العاشر ، 2013 ، ص: 134 - 135.

4. إتاحة فرص استثمارية للمضاربين .

يدخل المضارب طرقا في عقود المشتقات المالية لغرض تحقيق الربح ، من خلال الافادة من ميزة المتاجرة بالهامش أو الرفع المالي ، إذ يكفي أن يدفع المضارب في عقود المستقبلات المالية سواء كان مشتريا أم بائعا قيمة الهامش المطلوب ، وفي عقود الخيارات المالية أن يدفع المشتري قيمة علاوة الخيار .

5 . سرعة تنفيذ الاستراتيجيات الاستثمارية.

نظرا لمرونة عقود المشتقات المالية وسيولتها الجيدة ، فهذا يجعلها أكثر جاذبية في تنفيذ الاستراتيجيات الاستثمارية.

6 . دعم كفاءة سوق الأوراق المالية .

تتحقق كفاءة سوق الأوراق المالية إذ توفر للمتعاملين كافة الأصول المالية التي تتناسب مع أهدافهم ورغباتهم ، سواء من حيث العائد أو المخاطر ، وإن عقود المشتقات المالية أصبح من الممكن الإعتماد عليها في تكوين توليفات (تشكيلات) من عقود المشتقات المالية و أوراق مالية متداولة في السوق المالي ، في ظلها يتحقق للمستثمر مستويات فريدة من العائد والمخاطر لا تحققها أي ورقة مالية متداولة في السوق المالي .

الفرع الرابع : المشتقات المالية المستحدثة و إصداراتها.

سوف نقسم هذا الفرع إلى:

أولا: إصدار أدوات مالية مستحدثة.

للمنتجات التأمينية الحديثة التي وضعت في الأسواق المالية هي:¹

1: سندات الكوارث : (obligations catastrophic) .

تعتبر هذه السندات الأكثر تداولاً وتعرف أيضا بـ (eat Bonds) ، فبمقتضى هذه العملية يقوم المؤمن بإصدار سند كارثي الذي يعرضه على المستثمرين ، هذا السند يكون متعلق عادة بعد تأمين على الكوارث الطبيعية ، ولذلك عادة ما تكون مدته وقيمته تقابل مدة وقيمة مبلغ التأمين المبين في العقد ، فإذا لم تحدث أية كارثة خلال مدة السند يسترجع المستثمر أمواله ومعدلات فائدة عالية مقابل حجم المخاطرة التي

¹ هدى بن محمد ، تحليل ملاءة و مردودية شركات التأمين دراسة حالة الشركة الجزائرية للتأمينات caat ، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية ، جامعة منتوري قسنطينة ، سنة 2005 ، ص:125.

تحملها وعلى العكس إذا تحققت الكارثة المؤمن عليها يفقد المستثمر كل أو جزء من أمواله أو فوائده أو الاثنين معا حسب الاتفاق.

2: عقود مبادلات الكوارث (Swaps catastrophe) .

هي تقنية أخرى مستعملة في تحويل أخطار التأمين ، إذ يتم بمقتضى هذه العقود تبادل سلسلة من المدفوعات الثابتة والمحددة مسبقا (يتم دفعها من طرف المؤمن المشتري هذا العقد عند إبرام العقد) في مقابل سلسلة من المدفوعات المتغيرة والمحددة حسب تحقق الخطر المؤمن عليه (يدفعها مشتري هذا العقد المؤمن عند تحقق الخطر المؤمن عليه) ، وتوفر هذه العقود عدة مزايا بالمقارنة مع سندات الكوارث فهي سهلة الإصدار والتطبيق ولا تتطلب تكاليف عالية ، ولكنها في المقابل تتضمن خطر القرض.

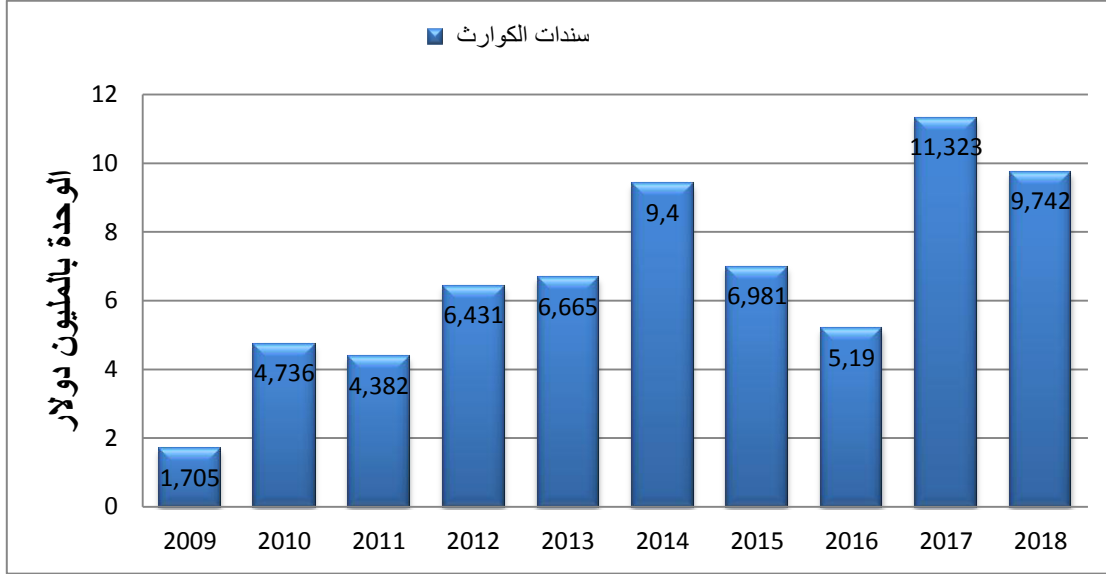
3: رأس المال الطاري (capital contingent) .

تعطي هذه الأدوات للمشتري الحق في إصدار أو بيع أوراق مالية بسعر محدد مسبقا ولفترة محددة في حالة تحقق الخطر ، ويمكن أن يتعلق الأمر بسهم أو سند أو أوراق مالية أخرى ، فيمكن مثلا أن تمتلك شركة التأمين الحق بإصدار أوراق مالية بأسعار محددة مسبقا إذا كانت الخسائر الناتجة عن تحقق الأخطار المؤمن عليها تفوق حدا معيناً.

ثانيا: إصدار سندات الكوارث حسب السنة من سنة 2008 حتى سنة 2018.

على الرغم من أن هذه الفترة عاشت تقلبات اقتصادية مختلفة منها أزمة الرهن العقاري العالمية وما تبعها من حالة عدم استقرار والتقلبات التي ظهرت على الأسواق المالية العالمية إلا أن الأوراق المالية المشتقة في مجال التأمين نمت بشكل مستمر فقد عرف حجم الأوراق المالية المشتقة في مجال التأمين تطورا ملحوظا و هذا ما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم 02: إصدار من سنة 2008 إلى سنة 2018.



Source : Aon BENFIELD, Insurance-Linked Securities, Annual Report 2018, P:5.

يتضح من الشكل أن حجم الأوراق المالية المشتقة في مجال التأمين كان في حالة تزايد من سنة 2009 إلى غاية 2010 والتي قدر فيها قيمة مشتقات التأمين عن طريق إصدار سندات الكوارث بـ 4.736 مليون دولار أمريكي أي بزيادة قدرها حوالي 3 مليون دولار ، أما سنة 2011 فقد سجل انخفاض طفيف ليرتفع بحوالي 2 مليون دولار سنة 2012 و 2013 ، أما سنة 2014 فقد سجلت ارتفاع حوالي 3 مليون دولار أي ما يعادل حوالي 8 مليون دولار كفرق مرتفع بين السنتين 2009 و 2014 أما فيما يخص السنوات 2015 و 2016 فقد سجل نقص في الإصدار و هذا ما يفوق 4 مليون دولار ، ليعيد الإصدار للارتفاع سنة 2017 ليلعب ذروته بقيمة 11.323 مليون دولار لينزل مرة أخرى إلى 9.742 مليون دولار سنة 2018.

المبحث الثالث: التنويع كمدخل لتطوير منتجات التأمين.

يعتبر تنويع المنتجات أساس نجاح الخطة الإنتاجية و التسويقية في كل الشركات ، كما تعد التكنولوجيا من أهم العوامل التي يجب على المؤسسة استخدامها سواء كانت المؤسسة إنتاجية أو حتى خدماتية ، لذلك سوف نتطرق في هذا المبحث إلى كل من سياسة التنويع و أنواعها و أهميتها و كذلك استخدام التكنولوجيا كأساس تنويع و تحسين منتجات التأمين.

المطلب الأول: سياسة التنويع و أنواعها.

إن تنوع المستهلكين وأذواقهم وسلوكهم الشرائي أجبر الشركة اعتماد التنويع في المنتجات ، هو احد بدائل حيث يؤثر على النمو والتطور ، كما أن التنويع يمنح الشركة تشكيلة من المنتجات الجديدة التي تمكنها من السيطرة على السوق.

الفرع الأول: ماهية إستراتيجية التنويع في المنتجات.

إن التنويع في المنتجات أو الخدمات هو تقديم تشكيلة تتسم بالتنوع من حيث الحجم ، النوع، النموذج وحتى درجة الجودة لإشباع حاجات و رغبات جميع أنواع الزبائن و إرضاء أذواقهم ، وتكون ضمن قدراتهم الشرائية ، فتتبع الشركة الاقتصادية إستراتيجية التنويع عن طريق إضافة أسواق أو منتجات أو مراحل إنتاج جديدة ، وهذه الأسباب جعلت مصطلح التنويع يظهر في الساحة الاقتصادية على أنه بديل من بدائل إستراتيجية النمو والتوسع.

أولاً- مفهوم التنويع.

تعتمد الشركة هذه الإستراتيجية عندما ترغب في النمو، وذلك للانتقال من مناطق نشاط مختلفة عن طريق تقديم منتجات جديدة لأسواقها أو أسواق جديدة ، أو تقديم بعض الخدمات الجديدة ، أو إضافة مراحل جديدة للإنتاج ، فهناك عدة تعريف للتنويع وهي:

التنويع عند :¹ ANSOFF حالة عملية إذا قدمت منتجات جديدة لأسواق بشكل كامل، فإذا ما امتلكت منظمة الأعمال إمكانيات و قابليات من ناحية الموارد والتكنولوجيا فبإمكانها تقديم منتجات جديدة لأسواق لم يتم التعامل معها.

¹ طاهر محسن الغلابي، وائل صبحي إدريس، الإدارة الاستراتيجية منظور منهجي متكامل، ط1 ، عمان، دار وائل 2007، ص382 .

أما berry فيعرف التنوع : بأنه دخول المؤسسة إلى أسواق جديدة بمنتجات جديدة، في حين يعرف آخرون من أمثال rumelt و pitts التنوع على أنه عدد مجالات الأنشطة أو الأعمال المستقلة التي يمكن إدارتها بشكل منفصل عن بقية مجالات النشاط، وهذا يعبر عنه بتنوع مجال النشاط الاستراتيجي ، أي دخول الشركة في مجالات نشاط جديدة أو منتج لسوق جديد¹.

نستخلص مما سبق أن التنوع في الشركة يأخذ عدة أشكال مختلفة أما التنوع في المنتج أو زيادة الحصة السوقية أو بدخول أسواق جديدة أو القيام بإعمال ونشاطات مستقلة أو مرتبطة بالنشاطات والأعمال السابقة. إن تبني خيار إستراتيجية التنوع وتوسيع التشكيلة يجعل الشركة تواجه أسواق متنوعة ومختلفة عن بعضها البعض، عند التحليل الاستراتيجي يخضع نشاط المؤسسة لعملية التجزئة أو التقسيم إلى مجموعة من الأجزاء التي تسمى مجالات النشاط الاستراتيجي.

ثانيا : مفهوم التنوع في المنتجات.

اتجهت أغلب المؤسسات التي كانت تنتج منتج واحد إلى إنتاج منتجات أخرى جديدة، وأصبحت تعمل على إضافة المزيد من المنتجات إلى خطوط منتجاتها. و التنوع في المنتجات يعرف على أنه إضافة منتجات جديدة إلى المنتجات الحالية التي تقوم المؤسسة بإنتاجها أو التعامل فيها حاليا ، كقيام إحدى المؤسسات بإضافة إنتاج المكايي إلى منتجاتها الحالية من الغسالات أو الثلاجات أو غيرها².

ثالثا - أنواع إستراتيجية التنوع.

إن إستراتيجية التنوع وما تحمله من معاني ومدلولات متشعبة فالهدف الرئيسي منها هو دخول المؤسسة مجالات أعمال تختلف أو ترتبط عن طبيعة تشكيلة المنتجات التي تقوم بها حاليا. فالتنوع هو إضافة منتجات جديدة إلى المنتجات الحالية التي تنتجها الشركة أو تتعامل فيها ، كقيام إحدى الشركات بالإضافة المكايي إلى منتجاتها الحالية من الغسالات و الثلاجات ، أو قيام أحد التجار بالتعامل في تنوع المنظفات، بالإضافة إلى السلع التي يقوم حاليا بتوزيعها³.

¹ جعيج نبيلة، إستراتيجية التنوع في المنتجات وأثرها على تنافسية المؤسسة الإنتاجية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة المسيلة، 2007، ص82 .

² بوقرة رابح، جعيج نبيلة، أثر التنوع على تنافسية مؤسسة كوندور مداخلة مقدمة للملتقى الدولي حول المنافسة والتنافسية للمؤسسة الصناعية خارج قطاع المحروقات، جامعة المسيلة، الجزائر، سنة 2000 ص5.

³ أحمد شاكر العسكري، دراسات تسويقية متخصصة، دار زهران، عمان، 2000، ص157.

يحدد نوع إستراتيجية التنويع من خلال مجال التنويع الذي تقوم بيه المؤسسة ومدى ترابطه بمجالها الحالي أو انعدام الترابط بالمجال الحالي .

1- التنويع المترابط والتنويع الغير مترابط.

هناك نوعين من التنوع و هما التنويع المترابط و التنويع الغير مترابط

أ- التنويع المترابط.

هو أن تقوم الشركة بإضافة بعض مجالات الأعمال الجديدة إلى مجال عملها الحالي، شرط أن ترتبط هذه المجالات ارتباطاً إستراتيجياً بالمجال الحالي الذي تعمل فيه الشركة ، وهذا الارتباط قد يتعلق بمجالات متنوعة مثل التكنولوجيا، التوزيع، الزبائن، العلامة¹، مما يمكن الشركة من الاستفادة من عامل تعاون عناصر الإنتاج.

ب- التنويع غير المترابط.

يحدث ذلك عندما تتحول الشركة إلى مجالات وأنشطة لا ترتبط بعملياتها الحالية² ، في هذا النوع من التنويع تتوجه الشركة إلى مجالات أخرى لا علاقة لها بمجالها الحالي، فالشركة تفتتح ميادين أعمال جديدة وليس لها أي صلة بمجال نشاطها السابق. وبهذه الإستراتيجية تهتم الإدارة العليا بمقياس العائد على الاستثمار، عوضاً عن وجود خيط متصل يربط بين أعمال الشركة كلما كان العائد على الاستثمار عالياً³

2- التنويع الداخلي والتنويع الخارجي.

هناك نوعين من التنويع هما:

أ- التنويع الداخلي.

يعتبر التنويع داخلياً إذا قامت الشركة بإنتاج منتجات جديدة بالاعتماد على مواردها الداخلية، أي مواردها الخاصة، وذلك بإقامة وحدات وخطوط إنتاج جديدة، وغالباً ما تكون هذه المنتجات مترابطة⁴.

¹ Ulrike Mayrhofer, management stratégique, Bréal, France, 2007, p44.

² جمال الدين محمد المرسى، طارق رشيد جبة، مصطفى محمود ابوبكر، التفكير الاستراتيجي والإدارة الإستراتيجية، منهج تطبيقي، الدار الجامعية، مصر، 2007، ص 304 .

³ محمود جاسم محمد الصميدى، استراتيجيات التسويق (مدخل كمي وتحليلي)، ط2، مكتبة الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2007، ص 112 .

ب- التنوع الخارجي.

يأخذ ثلاث أشكال أساسية وهي¹:

- الاستحواذ أو الامتصاص: أي قيام الشركة بشراء شركة أو شركات أخرى، إما تكون أصغر منها أو تعاني من صعوبات، وبالتالي تكون الشركة قد ضمت إليها منتجا أو منتجات/ أو أسواق أخرى.
- اندماج شركة أو أكثر ومزج أعمالها لتكون شركة واحدة، ربما باسم جديد أو اسم إحداهما ، وعادة تكون تلك الشركة ذات حجم صغير.
- الشركة المشتركة في هذه الحالة ليس هناك شراء أو اندماج ، وإنما هناك شركة جديدة تم إنشاؤها بالاشتراك ما بين شركتين أو أكثر، بغرض إنتاج منتج أو منتجات جديدة.

3- التنوع الأفقي والرأسي.

يمكن تقسيم التنوع الأفقي و الرأسي إلى قسمين هما:

أ- التنوع الأفقي.

هو استخدام نفس القدرات التقنية والتجارية في ممارسة أنشطة مشابهة للأنشطة الأصلية أو بديلة لها باستخدام نفس سلسلة الإنتاج ونفس نقاط التوزيع، بحيث تتمكن الشركة من استغلال كافة الموارد المتاحة لتحقيق النمو في الأنشطة وإقامة علاقة وطيدة مع العملاء².

ب- التنوع الرأسي.

وهو توجيه موارد وإمكانات الشركة نحو أنشطة ذات وضعيات مختلفة مقارنة بالنشاط الأصلي(أنشطة مكملة)، بحيث قد يأخذ الشكلين التاليين³:

¹ رحيم حسن، إستراتيجية المؤسسة، دار بهاء الدين للنشر والتوزيع، قسنطينة، الجزائر، 2008، ص144 .

² الياس بن ساسي، الخيارات الإستراتيجية لنمو المؤسسة، ط1، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، 2011، ص79 .

³ نفس المرجع، ص:79.

- **التكامل الأمامي:** وهو أن تقوم الشركة بالتوزيع والبيع مباشرة للزبائن دون اللجوء إلى الوكلاء الصناعيين، فالشركة تقوم بإنشاء فروع تجارية وبناء علاقة مباشرة مع الزبائن.

- **التكامل الخلفي:** هي محاولة الشركة حذف الموردين من معادلتها الإنتاجية وذلك بالتحكم الفعلي وإحكام السيطرة على مصادر التوريد بمستلزمات الإنتاج والتموين بالمواد الأولية.

الفرع الثاني: أهداف التنويع و أهميته.

ينقسم هذا الفرع إلى كل من أهداف التنويع و أهميته داخل الشركة:

أولاً : أهداف التنويع.

تسعى الدول من خلال التنويع إلى تحقيق الأهداف التالية:¹

- تحقيق النمو الاقتصادي والتنمية المستدامة التي تعزز من مستويات المعيشة، وتولد الثروات وفرص العمل وتشجع على تطوير المعارف والتكنولوجيا الجديدة.
- تأمين بيئة اقتصادية مستقرة تشجع على الاستثمار المحلي والأجنبي وتعزز المناخ الملائم لبيئة الأعمال.
- هيكلة الاقتصاد الوطني بشكل يجعله أكثر تنوعاً وإنتاجية وأقل عرضة لمخاطر الاعتماد على مصدر واحد أو مصادر محدودة.
- تحقيق التنوع في مصادر الدخل الوطني والاعتماد على أكثر من مصدر للحد من الاعتماد على عائدات القطاع الأحادي.
- رفع مستوى مساهمة القطاعات الاقتصادية المختلفة في الدخل الوطني وتحسين كفاءة وفاعلية هذه القطاعات و ترابطها ، وبخاصة قطاع الصناعات التحويلية.
- تقليص مخاطر تقلبات أسعار السلع المصدرة ورفع معدل التبادل التجاري من خلال تنويع الصادرات.
- الزيادة في خلق وظائف في القطاع الخاص للمواطنين من خلال تنمية القطاعات الاقتصادية المختلفة.
- رفع إنتاجية العمل ورأس المال البشري، وبالتالي معدلات النمو الاقتصادي.
- إرساء قواعد الاقتصاد غير النفطي الذي ستتشأ الحاجة إليه بمرور الوقت عندما تبدأ الإيرادات النفطية في التراجع.

¹ إسماعيل إبراهيم سحيني، التنويع الاقتصادي وتوسيع القاعدة الإنتاجية في المملكة العربية السعودية ، صحيفة مال الاقتصادية، شركة سهيل الدولية، الموقع الإلكتروني: <http://www.maaal.com/archives/20170403/89430> تم الإطلاع عليه يوم 2020/11/21، على الساعة: 18:30.

وهناك أهداف أخرى هي¹:

- تطوير منتجات أخرى غير المحروقات، كعامل مولد للدخل، لمواجهة حالة توقف الموارد النفطية أو انخفاضها (مورد غير متجدد).
- الزيادة والحفاظ على القدرة التفاوضية للدولة في مجال التجارة الخارجية.
- زيادة أثر السحب على مستوى القطاعات الأخرى.

يعد دعم القطاعات غير النفطية ضرورة اقتصادية من أجل خلق اقتصاديات تنافسية ومن أجل الاندماج الفعال في الاقتصاد العالمي دون الاعتماد على المحروقات.

ثانيا : أهمية التنوع المنتجات.

تظهر أهمية سياسة التنوع من خلال²:

- ضمان الشركة مركزها التنافسي وحصتها السوقية.
- تطوير وإضافة منتجات جديدة للشركة وفتح أسواق جديدة لتوليد دخل إضافي.
- الاستخدام الأمثل للموارد المتاحة.
- تحقيق التوازن الاقتصادي للشركة.
- انخفاض بعض التكاليف التي تتخلى عنها الشركة في حالة اتباعها سياسة التنوع كتكاليف النقل من الموردين في حالة التكامل الرأسي الخلفي.
- تفادي المخاطر الناجمة عن تذبذب أسعار المنتجات القديمة.

المطلب الثاني : استخدام التكنولوجيا أساس تنوع و تحسين منتجات التأمين.

من أجل القيام بعملية تنوع منتجات التأمين على أكمل وجه يجب إرفاقها بالتطورات التكنولوجية ، هذه الأخيرة التي تساعد في التنوع باستعمال مختلف الموارد التكنولوجية الجديدة.

الفرع الأول: ماهية تكنولوجيا التأمين وعلاقتها بوظائف شركات التأمين.

لتعرف على ماهية تكنولوجيا التأمين و علاقاتها بوظائف شركات التأمين سوف نقسم هذا الفرع إلى:

¹ ناجي بن حسين، التنمية المستدامة في الجزائر: حتمية الانتقال من الاقتصاد الريعي إلى تنوع الاقتصاد، مجلة الاقتصاد والمجتمع، العدد 5، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري قسنطينة، 2008، ص 26.

² شراد غزلان ، أثر تنوع المنتجات في مؤسسة كوندور على رقم أعمالها وجودة منتجاتها ، مجلة أوراق اقتصاديه ، العدد 03، 2017 ، ص:79.

أولاً : ماهية تكنولوجيا التأمين.

تعريف تكنولوجيا التأمين : تتفق بعض التقارير المعالجة الموضوع تكنولوجيا التأمين على أنه أصبح مصطلحا واسع الانتشار للغاية ، وقد ظهر كقطاع ناتج عن استخدام الشركات الناشئة للتكنولوجيا المالية. وبالرغم من استخدام مصطلح تكنولوجيا التأمين في سنة 2011 و أصبح مصطلحا أساسيا سنة 2015 أين تم إطلاق أول مشروع لتكنولوجيا التأمين العالمي بلندن ، و على مدار سنة 2016 زاد الاهتمام العالمي بتكنولوجيا التأمين بشكل لا رجعة فيه من قبل المتخصصين و الاستشاريين و المستثمرين في مجال التأمين وقد اجتهدت هذه التقارير محاولة تعريف التكنولوجيا المالية كما يلي:¹

1- في تقرير (ACTUARIAL CAREERS , INC) شرحت في مفهوم تكنولوجيا التأمين بأنها فئة من التكنولوجيا المالية تركز على الاستفادة من التكنولوجيا الجديدة في جوهرها تعمل على تحويل نموذج أعمال التأمين التقليدي ، و السمة المميزة لها كيفية حلها للمشاكل المتعلقة بالتسويق ، المالية ، العمليات وحتى الامتثال من خلال البرمجيات ومهندسي التوظيف فهي شركات تكنولوجيا.

2- في تقرير (IBM Institute for Business Value) تكنولوجيا التأمين هي عادة التكنولوجيا التي تتوجه لها الشركات الناشئة التي تستخدم حلول تقنية مبتكرة لتزويد نماذج أعمال تأمين جديدة ، فهم يستفيدون من عدم كفاءة ، استبدال جزء أو كل من سلسلة قيمة التأمين ، وغالبا ما تحصل بين مسيري الصناعة التقليدية والعملاء وبين مخاطرتهم.

3- في تقرير آخر للمنظمة الدولية لمشرفي التأمين IAIS عرفت تكنولوجيا التأمين بأنها مجموعة متنوعة من التقنيات الناشئة والنماذج التجارية المبتكرة التي لديها القدرة على تحويل أعمال التأمين. من خلال ما سبق يمكن تعريف تكنولوجيا التأمين بأنها استخدام أحدث التقنيات و التطبيقات المبتكرة و الوسائل في التكنولوجيا و استغلالها في قطاع التأمين مما يحسن من صورة التأمين التقليدي و يساعد على حل المشاكل التقليدية التي يعاني منها قطاع التأمين.

4- مفهوم التأمين الإلكتروني : إن بيع وشراء خدمات التأمين عبر الإنترنت تعتمد على الثقة المتبادلة من جانب البائع (شركة التأمين) والمشتري الإلكتروني وذلك كما هو الحال عند بيعها وشرائها في السوق التقليدية، غير أن العملية ضمن السوق الإلكترونية عبر الإنترنت تعتمد على الثقة أكثر بسبب عدم الالتقاء

¹ وهبة عبر الرحيم ، تكنولوجيا التأمين كمستقبل لصناعة التأمين ، مجلة الاجتهاد للدراسة القانونية و الاقتصادية، المجلد 08، العدد 01، 2019، ص:466.

المادي بين الطرفين البائع و المشتري ، فالتسويق هنا يختلف عن كون الشيء المسوق ليس سلعة كما أن نشاط التسويق في حالة التأمين يهتم بدراسة الأسواق قبل السعي لتقديم الخدمة بغرض التعرف على حاجات العملاء ومعرفة حقيقة رغباتهم وأذواقهم وما يحرك هذه الرغبات وما يتحكم في الحاجات من عوامل مثل دوافع الاشتراك في التأمين، إن آلية بيع خدمات التأمين عبر شبكة الإنترنت تكون من خلال إفصاح المشتري عن البيانات التي تطلبها الشركة ويملاً نموذجاً خاص به وهنا تجري عملية الإفصاح عن البيانات في ضوء الثقة المتبادلة بينهم وتقوم شركة التأمين بتحديد أسعار خدماتها التأمينية بناء على البيانات التي يدلي بها المشتري(المؤمن) ولكن تقوم الشركة بالتأكد من هذه البيانات في حالة حصول الضرر ومطالبة المؤمن بالتعويضات فإذا تبين أن هناك بيانات غير صحيحة جرى الإدلاء بها فإن هذا المؤمن قد لا يحصل على التعويضات المالية، أما عن مدة عقد التأمين الإلكتروني بين الشركة والمشتري فإنه غالباً ما يكون سنة واحدة باستثناء بعض أنواع التأمين، وعليه يمكن القول أن التأمين الإلكتروني هو مجموعة الخدمات والمنتجات التي تقدمها شركات التأمين بالاعتماد على التكنولوجيات الحديثة (الرقمية) وفي مقدمتها الأنترنت للمتعاملين معها، تمكنهم من تنفيذ العديد من تعاملاتهم مع الشركة مباشرة عن طريق هذه الخدمة بدلاً عن الحاجة لزيارة أحد مكاتب الشركة¹.

ثانياً: العلاقة بين نظام المعلومات الإلكتروني و وظائف شركات التأمين.

يسمح وجود نظم المعلومات الإلكترونية التأمينية للشركة بالقيام بمختلف وظائفها بالكفاءة المطلوبة، بتوفيرها لقاعدة بيانات شاملة تضمن وصول البيانات إلى متخذي القرار في الشركة في الوقت المناسب وبالدقة المطلوبة، ومن هنا يمكن توضيح تأثير نظم المعلومات الإلكترونية التأمينية على مختلف وظائف شركات التأمين في²:

أولاً: العلاقة بين نظام المعلومات الإلكتروني ووظيفة التسعي.

على اعتبار أن هذه الوظيفة تسعى إلى تحديد القسط الواجب استيفاءه من المؤمن له نظير خطر معين ينوي التأمين عليه، فإن لنظم المعلومات الإلكترونية التأمينية دور في تسهيل القيام بهذه الوظيفة بكفاءة وفعالية عالية وهذا من خلال تجميع كافة المعلومات الخاصة بالمؤمن له وبالشئ موضوع التأمين والاحتفاظ بها

¹ حامدوش سميرة، تقرورت محمد ، واقع البنية التحتية التقنية للخدمات الإلكترونية لقطاع التأمين في الجزائر، الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية، العدد 21، 2019، ص:55.

² مروة أسماء قصاص ، عبد الرزاق حيار ، فرج شعبان، دور نظام المعلومات الإلكتروني في فعالية النظام الرقابي في شركات التأمين الجزائرية، مجلة الباحث، المجلد 18 ، العدد 1 ، ص:35.

للتعامل بها في كافة مراحل العملية التأمينية، ومتابعة الحالة التأمينية للمؤمن له لضمان الحصول على حقوقه بدون خلل و تكرار، كما يمكن من خلال نظام المعلومات الاحتفاظ بكافة المعلومات الخاصة بالشئ موضوع التأمين وتصنيفها تبعاً لمعايير محددة من حيث قيمته وحالته في اللحظة التي قبلت شركة التأمين عليه والتي تتناسب مع درجة احتمال وقوع الخطر، وهذا دون إهمال أهمية البيانات التي يصرح بها المؤمن له والتي تخضع للتحيين المستمر بسهولة، وبناءاً على ذلك فإن هذه النظم تسمح بالتحديد الدقيق والآلي لسعر قسط التأمين الذي يلتزم المؤمن له بدفعه.

1- العلاقة بين نظام المعلومات الإلكتروني و وظيفة الإكتتاب.

يظهر دور نظام المعلومات الإلكتروني في تفعيل وظيفة الاكتتاب من خلال تجميع المعلومات الخاصة بالمحفظة التأمينية لشركة التأمين، حيث أن القاسم المشترك بين كل محفظة فرعية هو الخطر، ومن هنا يمكن لهذه النظم تحديد حجم المحفظة التأمينية والتي من المتوقع أن ينتج عنها خسائر واستبعاد عملية التأمين عليها أو رفع حجم الأقساط التأمينية لهذه المحفظة لضمان التغطية اللازمة في حال تحقق الأخطار المؤمن عليها في آجال استحقاقها، وبناءاً على مخرجات هذه النظم خلال عملية الاكتتاب تحدد السياسة العامة للشركة والخاصة بوظيفة الإكتتاب التي تتماشى مع أهدافها العامة سواء بقبول تغطية عدد محدود من المخاطر التي يضمن من ورائها تحقيق الأرباح، أو بتغطية أكبر عدد معين من الأخطار التي تتميز بعائد منخفض، وعليه تتميز هذه النظم بكفاءة عالية إذا تم استغلالها بطريق فعالة في تحديد المخاطر التي تقبل شركات التأمين التأمين عليها، وتحديد حجم الأخطار التي تستبعد شركات التأمين تغطيتها أو تستدعي إعادة التأمين عليها¹.

2- العلاقة بين نظام المعلومات الإلكتروني ووظيفة تسوية المطالبات.

خلال القيام بهذه الوظيفة فإن هذه النظم تسمح باسترجاع المعلومات والبيانات الخاصة بالمؤمن عليه والشئ موضوع التأمين وحجم الأقساط المدفوعة من قبل المتعاقد، وإضافتها إلى المعلومات الجديدة والمتعلقة بالمطالبات المقدمة من قبله والتحقق من مدى صحتها من خلال استرجاع المعلومات المصرح بها من قبل ومقارنتها مع الأحداث المستجدة، وبالتالي تحديد قيمة التعويض المستحق، ومن هنا وجب تحيين المعلومات الخاصة بالمؤمن عليه لاستبعاد الازدواج التأميني أو التسرب التأميني لضمان عدم التكرار أي الاحتفاظ بالسجلات التي تبين بيانات صرف التعويض للمستفيد.

¹ مروة أسماء قصاص ، عبد الرزاق حبار ، فرج شعبان ، مرجع سابق ذكره ، ص:35.

3- العلاقة بين نظم المعلومات الإلكترونية التأمينية ووظيفة إعادة التأمين.

في حالة تجاوز الخطر القدرة التأمينية لشركة التأمين هنا تلجأ الشركة إلى معيد التأمين، ويظهر دور نظام المعلومات في هذه المرحلة في التحديد الآلي والفوري إذا ما يمكن قبول تغطية الخطر أو يحتاج إلى دراسات من قبل الإدارة العليا، وهذا يتوضح أثناء عملية إدخال البيانات الخاصة بالخطر موضوع التأمين ومواصفاته في النظم لتتم عملية اختبار مدى ملائمة هذه البيانات ومقارنتها آليا مع تلك التي أدرجت سلفا في قاعدة البيانات والتي تم تحديدها بناء على السياسة العامة للشركة، وفي حالة عدم ملائمتها مع البيانات الخاصة بمدى قبول الخطر، وجب إجراء عملية اتخاذ القرار سواء برفض قبول التغطية أو بقبولها وإسنادها لمعيد التأمين¹.

4- العلاقة بين نظم المعلومات الإلكترونية التأمينية ووظيفة الاستثمار.

في هذه الوظيفة يمكن نظام المعلومات من تحديد حجم الأقساط التأمينية المجمعة من قبل شركة التأمين خلال فترة زمنية معينة، واستنادا لذلك تقرر الشركة حجم الأموال التي يلزم استثمارها في أوجه مختلفة بهدف زيادة عوائها وهذا سواء كان في أوجه استثمارية طويلة الأجل أو قصيرة، وهذا بهدف ضمان وفاء الشركة بالتزاماتها في آجال استحقاقها في حال تعثرها أو تحقق الخطر لعدد كبير من المؤمن لهم خلافا لما كان متوقع.

الفرع الثاني: تفعيل الخدمات التأمينية باستخدام تكنولوجيا ، أثارها و العوامل الدافعة لها.

في هذا الفرع سنبين أهمية و أثار، العوامل الدافعة لاستخدام تكنولوجيا المعلومات في قطاع الخدمات المالية وبالأخص في شركات التأمين وكذا نظم التأمين الإلكتروني وأهم القنوات المستخدمة فيه ثم أثار هذه التكنولوجيا على سوق التأمين.

أولا: تفعيل الخدمات التأمينية باستخدام تكنولوجيا.

يمكن تفعيل الخدمات التأمينية باستخدام التكنولوجيا من خلال ما يلي:

1- تكنولوجيا المعلومات أداة منافسة في قطاع الخدمات المالية.

أصبحت تكنولوجيا المعلومات والاتصالات أداة منافسة وتطور بحيث تسمح للبنوك وشركات التأمين بتحسين منافستهم حيث أنها ترتبط بثلاث مجالات رئيسية²:

¹ مروة أسماء قصاص ، عبد الرزاق حبار ، فرج شعبان ، مرجع سابق ذكره ، ص:36.

² حمادوش سميرة، تقرورت محمد ، واقع البنية التحتية التقنية للخدمات الإلكترونية لقطاع التأمين في الجزائر، الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية ، العدد 21 ، 2019، ص:54.

أ - **تخفيض التكاليف**: التكنولوجيا الحديثة تمكن البنوك وشركات التأمين من تحسين المردودية بتخفيض التكاليف التجارية أولاً، حيث تظهر الكثير من الدراسات أن لهيكل من الزبائن وكالة تليفونية تجد من 25 % إلى 40% أقل من تكلفة من الوكالة التقليدية.

ب - **وفاء الزبون**: الوفاء في عصر العولمة أصبح كميّة للبنوك وشركات التأمين فالتكنولوجيا تلعب دور رئيسي لوفاء الزبون حيث تسمح بمعرفة عميقة لأهدافه ورغباته وفهم الجيد لأحاسيسه التي يعتمد عليها في دراسات مدققة وأنظمة المعلومات الناجحة التي تسمح لها بتشخيص العلاقات مع الزبائن، لذلك تسعى البنوك وشركات التأمين لتوفير الجود له، كما أن المنافسة تقترح خدمات إضافية من خلال تجهيزات الاتصال، السرعة والأمن له.

ج - **جودة الخدمات**: أصبحت شركات التأمين اليوم تسعى إلى تصميم وإنتاج خدمة عالية التميز أو التفرد والتي من خلالها تخلق قيمة عالية لعملائها وقد يتحقق التميز من خلال احتواء الخدمة المقدمة على الكثير من التصميمات الجديدة معتمدة في ذلك على تقنيات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات لعرض وبيع خدماتها لتحسين الصورة الذهنية عنها لدى العميل، إذ تتضمن هذه الصورة قناة بأن خدمات الشركة منفردة بصورة جوهرية واستثنائية قياساً بالخدمات الأخرى الموجودة في نفس السوق.

ثانياً: أثار تكنولوجيا المعلومات والاتصالات على سوق التأمين.

تؤدي تكنولوجيا المعلومات والاتصالات دوراً بالغ الأهمية في تغيير شروط سوق التأمين فأثرها يظهر في¹:

1- **التركيز أكثر على الكفاءة**: إن استعمال التكنولوجيات الحديثة سمح للمؤسسات المالية بشكل عام وشركات التأمين على وجه الخصوص بأن تركز أكثر على كفاءتها واستبعاد الأعمال التي يمكن أن توكل إلى شريك آخر مختص، فعدد من مقدمي الخدمات يتوجهون إلى الاختصاص في أجزاء خاصة لخلق القيمة.

2- **تخفيض حواجز الدخول إلى السوق**: أين يكون موردو التأمين غير مجبرين بتشكيل شبكة توزيع تقليدية مكلفة وتكون نسب أعبائهم الاستغلالية جد ضعيفة، هذا الانخفاض في حواجز الدخول لسوق التأمين يساعد على زيادة المنافسة.

3- **انخفاض التكاليف**: من الواقع أن تكاليف التوزيع تتخفض بما أن البيع يكون دون وسطاء وأن زيادة بعض الوظائف يسمح بتحقيق أرباح و الإنتاجية، لذلك محللو شركة التأمين swissre في قطاع التأمين على الخسائر قدروا تكاليف التوزيع فهي تشكل من 12 % إلى 26 % من حجم العلاوات و الأعباء الإدارية من 5% إلى

¹ حمادوش سميرة، تقرورت محمد ، مرجع سابق ذكره ص: 55.

15 % من مداخل العلاوات ومصاريف تسيير المنكوبين من 4% إلى 12 % من التسديدات، هذا التحليل قامت به مؤسسة "Marketing of compagnie" حيث أجرت مقارنة بين تكاليف مختلف القنوات التقليدية والإلكترونية وأوضحت أن مستويات القنوات الإلكترونية (البيع عبر الإنترنت) أقل من ناحية التكاليف.

ثالثا: العوامل الدافعة لابتكار تكنولوجيا التأمين.

سبب ابتكار تكنولوجيا التأمين مجموعة من العوامل التي تهدف لتوفير تكنولوجيا جديدة متاحة لشركات التأمين والعملاء الذين يطلبون منتجات جديدة ، أهمها ما يلي :¹

- 1- ارتفاع الاستثمار والاستفادة من النظام البيئي المتوفر على التكنولوجيا المالية التي ركزت على القطاع المصرفي واستثمرت أعمالها في الخدمات المالية الكبرى ، أين توجه جزء من هذا الابتكار نحو قطاع التأمين، ومع ذلك فقد نشأ مستوى مرتفع من مشاركة شركات الاستثمار وشركات التكنولوجيا لاستخدام التقنيات الجديدة مما زاد مستوى الاستثمار الرأسمالي في قطاع التأمين بصورة عامة .
- 2- زيادة القوة الفكرية لرجال الأعمال الذين يسعون إلى توسيع فرصهم فقد تم تأسيس الشركات الناشئة في نظام التأمين البيئي من قبل رجال الأعمال لإيجاد فرص تجارية مربحة لابتكاراتهم ، وقد استغلوا ما يعتبرونه نقاط ضعف في نماذج الأعمال التجارية القائمة حاليا .
- 3- زيادة توافر البيانات والأدوات التحليلية أين سمحت الانترنت للشركات النقاط المزيد من المعلومات حول الأفراد أكثر من أي وقت مضى ، هذا العامل إلى جانب زيادة قوة الحوسبة و الخوارزميات الذكية بشكل متزايد سمح للشركات بتوسيع قدرتها التنبؤية لمجموعة واسعة من التطبيقات بما فيها التأمين .
- 4- التغيرات المجتمعية التي تؤثر على نوع المنتج وكيفية استهلاكه ، فتقديم الطعام لجيل الألفية يتطلب زيادة شهيته عبر استخدام الانترنت ، تقاسم الاقتصاد ، الإدارة الذاتية .
- 5- الميزة التنافسية أين تتجه الكثير من الشركات إلى التكنولوجيا كوسيلة لتوسيع نطاق تفاعل المستهلك أين تطلب مرة في السنة تجديد طلباتهم للتأكد من ولائهم ، كما يتم التأكد من استخدام التقنيات الجديدة التي تساعد على تحسين السعر ، تخفيض المخاطر والكشف عن الاحتيال في طلبات التسوية .
- 6- كفاءة المكتب الخلفي ، فقطاع التأمين يعتبر صناعة ذات أهمية كبيرة على المستوى العالمي لذلك العديد من المستثمرين في القطاع يبحثون عن تخفيض تكاليفهم ، كرقمنة عمليات معينة لتقليل المشاركة البشرية.

¹ وهيبه عبر الرحيم ، مرجع سابق ذكره ، ص:467

رابعاً: التكنولوجيات التي تعتمد عليها تكنولوجيا التأمين.

هناك العديد من التطورات و الابتكارات التكنولوجية التي تدعم تكنولوجيا التأمين و أهمها:¹

1- تكنولوجيا الهاتف النقال وتطبيقاته.

سمحت شبكة الهواتف النقالة وتطبيقاتها المختلفة للعديد من الشركات للوصول إلى أكبر عدد من العملاء مقارنة بالسابق ، وقد تساعد تقنيات الهاتف النقال في مجال تكنولوجيا التأمين بطرق مختلفة ، فهي تتيح الوصول إلى شبكة الانترنت كما تعمل بالرسائل القصيرة التي لها القدرة على إخطار الأفراد حول التغطية التأمينية أو تذكيرهم بقرب انتهاء صلاحية العقد أو بدفع الأقساط ، كذلك عملية نقل البيانات الكبيرة كله مهم بشكل كبير في الأسواق الناشئة لقطاع التأمين والتي لا تمتلك شبكة توزيع.

2- الرسائل النصية: لتوفير وسيلة سريعة ومناسبة في الوصول إلى العملاء فيتم عبر هذه الخدمة إشعار " sms " استحدثت التأمينات خدمة الرسائل النصية القصيرة للمشاركين عن أي تغيير في سجلاتهم التأمينية مثل إضافة مدة تأمين وتاريخ بدايته ومقدار الأجر وغيرها من الإشعارات.²

3- الذكاء الاصطناعي، الخوارزميات والمشورة الروبوتية.

الذكاء الاصطناعي هو ذكاء تعرضه الآلات عندما تأخذ بعين الاعتبار بيئتها وتتخذ إجراءات لتحقيق أقصى قدر ممكن لبلوغ أهدافها ، تستخدم على نطاق واسع عندما يتم وضع برامج الكمبيوتر لممارسة وظائف المعرفة كالتعلم وحل المشاكل ، أما الخوارزميات فهي جزء من الذكاء الاصطناعي ، حيث تستخدم في القطاع المالي خوارزميات التجارة أين تتبع مجموعة من الإرشادات الشرطية لتنفيذ الأوامر التجارية بأقصى سرعة ممكنة والتي لا يقوى على مجاراتها التاجر البشري . أما المشورة التلقائية عبر الانترنت بالنسبة لقطاع التأمين يتم تطويره لإدارة الاستثمار واستخدامه في تزايد مستمر لأنه أكثر فعالية من حيث التكلفة ، يقدم نصائح ويوجه تلقائياً دون ضرورة اللقاء وجها لوجه ، كما تتناسب هذه التقنية أصحاب الدخل المحدودة الذين لا يستطيعون الحصول على المشورة المالية البشرية.³

¹ وهيبه عبر الرحيم ، مرجع سابق ذكره ، ص:468

² حمادوش سميرة، تقرورت محمد ، مرجع سابق ذكره ص: 55.

³ وهيبه عبر الرحيم ، مرجع سابق ذكره ، ص:468

4- العقود الذكية.

العقود الذكية تشير إلى أي عقد قادر على تنفيذ نفسه ، تكتب على شكل برامج مشفرة والتي يمكن تشغيلها عبر أجهزة الكمبيوتر أو شبكاته ، بدلا من العقود القانونية المكتوبة على المستندات التقليدية ، يمكن أن يحدد هذا العقد القواعد الصارمة والنتائج التي تحاكي وثيقة قانونية تقليدية ، تنص على الالتزامات والفوائد والعقوبات المستحقة للطرفين ، تستخدم هذه العقود في الأعمال التجارية مع الغرباء باستخدام الانترنت دون الحاجة إلى سلطة مركزية كوسيط ، وغالبا ما تعمل هذه العقود بسلسلة الكتل.

5- تكنولوجيا سلسلة الكتل و تكنولوجيا دفتر الأستاذ.

هو عبارة عن تبادل القيم أو البيانات عبر الانترنت التي لا تتطلب وسيطا ، فهي تقنية إنشاء بيانات مشتركة ومشفرة للمعاملات والمعلومات ، حيث يتم إنشاء سلسلة مطولة من كتل البيانات وكل كتلة فيها سجل مضغوط من الصفقة التي تم التحقق من صحتها من قبل كل المشاركين في سلسلة الكتل . تساعد هذه التقنيات على الحد من العمليات الاحتمالية والمخاطر وتسهل عملية التحقق من الهويات والوثائق التأمينية.¹

6- خدمة التأمين على الخط.

تتيح هذه الخدمة للمتعاملين مع شركة التأمين تنفيذ العديد من تعاملاتهم عبر شبكة الإنترنت بدلا من التنقل إلى مبنى الشركة.²

7- التأمين الرقمي.

هو تقديم خدمات التأمين من خلال منصات رقمية كشبة الانترنت ، الهاتف المحمول ، أجهزة انترنت الأشياء متضمنة مواقع التواصل الاجتماعي.

8- انترنت الأشياء.

عرف الاتحاد الأوروبي للاتصالات انترنت الأشياء بوصفها بنية تحتية عالمية لمجتمع المعلومات تمكن من تقديم الخدمات المتقدمة عن طريق الربط المادي والفعلي بين الأشياء ، استنادا إلى تقنية المعلومات والاتصالات الحالية والمتطورة القابلة للتشغيل البيئي. فكلمة " الأشياء " تمثل أي جهاز إلكتروني يمكن تعريفه على شبكة الانترنت من خلال تخصيص عنوان انترنت له ، حيث أصبح من الممكن اليوم ربط الأشياء التي نستخدمها في حياتنا اليومية بشبكة الانترنت مثل السيارة ، الغسالة ، الثلاجة ، الهاتف وغيرها ، من الممكن

¹ وهيبية عبر الرحيم ، مرجع سابق ذكره ، ص:469.

² حمادوش سميرة، تقرورت محمد ، مرجع سابق ذكره ص: 55.

كذلك أن يصبح الإنسان نفسه شيئاً إذا ما خصص له أو بمحيطه عنوان انترنت معين ، كأن يخصص عنوان انترنت لنصارته أو لساعته أو لسواره أو الملبسه أو لأجهزة أو لمعدات طبية ، كما تتوسع الأشياء التي يمكن ربطها بالشبكات لتشمل أطواق الحيوانات وحتى الأشجار وعناصر الغابات والقائمة تطول لتشمل كل شيء من الأشياء الأخرى ، تعمل العديد من شركات تكنولوجيا المعلومات اليوم على تطوير بيئات دعم متكاملة لتمكين الأشياء من قدرة الربط بشبكة انترنت الأشياء . فيمكن ربط " الأشياء " بشبكة الانترنت من خلال استخدام إحدى التقنيات الحديثة للربط بالشبكات كتقنية البلوتوث ، تقنية ZigBee ، تقنية Wifi أو غيرها ، حيث يمكن أن تتفاعل الأشياء مع بعضها البعض من جهة ومع الإنسان من جهة أخرى لتتيح بذلك العديد من التطبيقات الجديدة في المجالات الطبية ، والصناعية ، والاقتصادية ، والتربوية والرياضية وحتى على مستوى الحياة اليومية للفرد . فأساس الموضوع يعتمد على تفاعل الأشياء عبر الانترنت لتوفير أفضل الخدمات للإنسان.¹

9- خدمة هاتف التأمينات.

إن هذه الخدمة موجهة لأصحاب العمل من الأفراد (مشركين ومتقاعدين)، توفر هذه القناة العديد من الخدمات الذاتية التي يمكن الوصول إليها على مدار الساعة، ويمكن من خلال هذه الأخيرة الاستماع إلى بعض المعلومات المسجلة عن نظام التأمينات والخدمات الإلكترونية ، كما تتيح هذه الخدمة إمكانية التحدث مع موظف التأمينات للإجابة عن الاستفسارات وطلب الدعم للخدمات الإلكترونية ويمكن الوصول إلى هذه الخدمة عبر رقم مجاني خاص بكل بلد.²

10- البيانات الضخمة وتحليلها.

تمثل البيانات الضخمة مرحلة هامة من مراحل تطور نظم وتقنية المعلومات والاتصالات ، وهي تعبر في مفهومها المبسط عن كمية هائلة من البيانات المعقدة التي يفوق حجمها قدرة البرمجيات والآليات الحاسوبية التقليدية على تخزينها ومعالجتها وتوزيعها ، الأمر الذي حدا بالأخصائيين إلى وضع حلول بديلة متطورة تمكن من التحكم في تدفقها والسيطرة عليها ، كما تمتلك تقنية البيانات الضخمة إمكانية تحليل بيانات مواقع الانترنت وأجهزة الاستشعار وبيانات شبكات التواصل الاجتماعي حيث أن تحليل هذه البيانات يسمح باستكشاف ارتباطات بين مجموعة من البيانات المستقلة لكشف جوانب عديدة ، ومنها على سبيل المثال التنبؤ للاتجاهات التجارية للشركات ومكافحة الجريمة.³

¹ وهيبة عبر الرحيم ، مرجع سابق ذكره ، ص:469.

² حمادوش سميرة، تقوروت محمد ، مرجع سابق ذكره ص: 55.

³ وهيبة عبر الرحيم ، مرجع سابق ذكره ، ص:469.

فاستخدام هذه التكنولوجيا من شأنها تقديم العديد من المزايا التي تساعد الشركات على اتخاذ قرارات أكثر ذكاء، لذلك تعتمد شركات تكنولوجيا التأمين بنسبة كبيرة على هذه التكنولوجيا في العديد من المجالات كتسويق المنتج و بيعه ، تقدير المخاطر و تجنبها ،تحسين رضا الزبون الخ.

خلاصة الفصل.

يعتبر التأمين من بين الأنظمة الاقتصادية التي شهدت تطورات كبيرة في الوقت المعاصر خاصة في الدول المتقدمة ، فلب التأمين يتضمن عدد كبير في من الأشخاص المعنوية و الطبيعية تجمعهم عقود تأمين، تحسبا لخطر معين أو عدة أخطار وهدف التأمين هو تشتيت الخطر و توزيعه.

في الوقت الراهن وعلى أساس التطورات التي أل إليها الإنسان أدى إلى نشوء عدد كبير ولا متناهي من الاخطار التي تحف مختلف معاملاته الاقتصادية و حتى الاجتماعية ، وهذا ما أدى إلى نشوء فكرة عقد التأمين الذي يعتبر بين أشخاص تنشأ عنه إلترزات قانونية ، و لديه عدة خصائص ومبادئ تميزه عن بقية العقود.

ويعتبر عقد إعادة التأمين نوعا من العقود التي تبرم بين شركة التأمين وشركة إعادة التأمين من أجل تقسيم الأخطار و تشتيتها إلا أن عقد إعادة التأمين يشبه إلى حد كبير عقد التأمين إلا أنه يختلف في أطرافه. مما سبق يتضح أن الشركات التأمين دورا أساسيا في الاقتصاديات الحديثة لأن لها دور مزدوج فهي تقوم بحماية الأفراد والمنشآت ضد أخطار التي تهدد شخصهم وممتلكاتهم من جهة ومن جهة أخرى تقوم بدور تمويل الاقتصاد و ترقية الاستثمار من خلال استثمار الأموال المجمعة لديها ، ويشكل السوق المالي أهم وجهة استثمارية الأموال شركات التأمين ، وهذا لتوفره على منتجات مالية متنوعة من أسهم وسندات وأدوات مستحدثة كالمشتقات المالية ، التي تسمح لشركات التأمين بتتويع محافظها الاستثمارية لتحقيق أهداف المستثمرين وأهداف السوق من سيولة وزيادة عد المستثمرين . كذلك تقوم شركات التأمين بزيادة إصدارها للأدوات المالية الجديدة التي تتماشى مع الأوضاع الاقتصادية واحتياجات السوق التأميني ، كل هذه العوامل تساعد على تطوير السوق المالي وزيادة حجمه من خلال النمو في عدد الشركات المدرجة و القيمة السوقية ، وزيادة السيولة فيه بزيادة معدلات دوران أسهم و التي تعكس الأداءات الإيجابية لسوق المالي والمؤسسات المالية المتواجدة فيه ، كل هذا يمثل عامل جنب للمستثمرين بالإضافة إلى دور الوساطة المالية الغير مباشرة الذي تقوم به شركات التأمين مستعينا في ذلك بالدراية واسعة بمؤسسات المتواجدة في السوق المالي وبالوضع المالية لكل واحد منهم بحكم أنها شركة تأمين و وظيفتها الأساسية تقديم الحماية من الأخطار ، وهذه النقطة تساعد على توزيع الجيد لاستثماراتها بصفة خاصة وتطوير السوق المالي بصفه عامة ، و يكون هذا التطوير كذلك من خلال خلق منتجات تأمين جديدة تساعد على إشباع حاجات المؤمنين و تطوير الاقتصاد الوطني، ومن بين عوامل نجاح عملية تتويع منتجات التأمين هو استخدام التكنولوجيا الحديثة، هذه الأخيرة التي تساعد على التقليل من الوقت والجهد و كذا التكاليف.

الفصل الثاني

مكانة قطاع التأمين في

الاقتصاد الوطني

تمهيد:

لدراسة مكانة التأمين في الاقتصاد الوطني يجب أن نتحدث عن النمو الاقتصادي الذي يعتبر أهم المؤشرات الاقتصادية ، التي يستدل بها لأجل ملاحظة تطورات الاقتصادية كما يعتبر هدف أي سياسة اقتصادية ، وهذا لأنه يعكس حقيقة الأداء الاقتصادي بصفة عامة ثم يوضح الوضعية الاقتصادية، الأمر الذي يوضح المتشعبات الاقتصادية ويبرز في أي اتجاه يسير الاقتصاد هذا من جهة ، ومن جهة أخرى يعبر عن مدى تطور المستوى المعيشي للأفراد ، وأن الدول النامية تحتاج إلى نمو اقتصادي يخرجها من الوضعية المزرية التي جعلتها في ذيل الترتيب ، ونتحدث كذلك عن التنمية الاقتصادية وهذا للارتباط الوثيق بين التنمية والنمو وذلك لكون النمو الاقتصادي في مدلوله يرمي إلى أن الدولة وصلت إلى وضع اقتصادي يمكنها من في السياسة الاقتصادية المنتهجة أو التوجه بخطتها إلى مسار أفضل.

ومن أجل فهم معنى النمو الاقتصادي ومعرفة أهم الأفكار الاقتصادية التي بلورت مفهومه خاصة في مجال التأمينات قسمنا هذا الفصل إلى المباحث التالية:

- **المبحث الأول:** مدخل لشركات التأمين الجزائرية و الإطار التشريعي و القانوني لها.
- **المبحث الثاني:** شركات التأمين في الجزائر ومراحل تطورها.
- **المبحث الثالث:** شركات التأمين ودورها في تطوير الاقتصاد الوطني.

المبحث الأول: مدخل لشركات التأمين الجزائرية و الإطار التشريعي و القانوني لها.

سوف نحاول في هذا المبحث التطرق إلى شركات التأمين من حيث تعريفها وأهم خصائصها مع ذكر مختلف أنواعها.

المطلب الأول : تعريف شركات التأمين وتقسيماتها.

لقد تعددت تعريف شركات التأمين ، وكذلك تعددت تقسيماتها و التي سوف نذكر منها مايلي:

الفرع الأول:تعريف شركات التأمين.

ومن بين هذه التعاريف نجد مايلي:

أولاً: تعريف الأول.

شركات التأمين لها دور مزدوج ، فإلى جانب قيامها بتقديم خدمة لمن يطلبها ، فهي شركة مالية تتلقى الأموال من المؤمن لهم ، وهي كذلك تعمل كوسيط يقبل الأموال التي تتمثل في الأقساط التي يقدمها المؤمن لهم ، من أجل إعادة استثمارها نيابة عنهم مقابل عائد شأنها في ذلك شأن البنوك التجارية¹

ثانياً:تعريف الثاني.

هي شركة تجارية تهدف من وراء أعمالها لتحقيق الربح،من خلال ممارسة تجميع الأقساط المؤمن عليهم و استثمارها في أوجه حددها القانون ، لتكون مضمونة بغرض توفير الأموال اللازمة لدفع التعويضات للمؤمن لهم، أو الاستفادة عند تحقق المخاطر موضوع التأمين وتغطية نفقات مزاولة النشاط التأميني وتحقيق ربح مناسب.²

ثالثاً: تعريف الثالث.

أن شركة التأمين هي هيئة مرخصة من طرف السلطات العمومية تتحصل على الاعتماد الإجباري من أجل ممارسة عمليات تأمينية محددة تتضمنها القائمة الملحقة بهذا الاعتماد ، بحيث أن معظم الهيئات التأمينية هي شركات تجارية ، وأغلبها هي شركات مساهمة وذلك لضخامة رأس مالها ولطول مدة حياتها.³

¹ أحمد صلاح عطية، محاسبة شركات التأمين، كلية التجارة، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2003، ص 6.

² محمد الهاللي، عبد الرزاق شحادة ،محاسبة المؤسسات المالية، دار المناهج، عمان ،الأردن، 2009، ص 290

³ Christian Sainrapt, Dictionnaire général de l'assurance, Arcature, Paris 1996, p 1287.

مما سبق يمكن تعريف شركات التأمين على أنها كل شركة بإمكانها بيع منتجات التأمين ، و التعويض للمؤمن لهم في حالة وقوع الخطر المؤمن ضده.

الفرع الثاني: تقسيمات شركات التأمين.

يمكن تقسيم شركات التأمين من حيث شكلها القانوني، أو من حيث إلزام الأشخاص بالتأمين لديها، أو من حيث طبيعة العقود التي تتعامل فيها ، وذلك كما يلي:¹

أولاً: تقسيم شركات التأمين من حيث شكلها القانوني.

و على العموم فإنه يمكن تقسيم شركات التأمين من حيث شكلها القانوني إلى الأقسام التالية:

1- شركات التأمين التبادلي.

يقوم هذا النوع من شركات التأمين على فكرة التعاون على الخطر الذي انتشر بين أفراد المجتمع، وذلك عن طريق اتفاق عدد من الأفراد على أن يقوموا بتعويض من يصاب بضياع أو نقص في رأس ماله. ولا يهدف هذا النوع إلى تحقيق الربح ، وسبب ذلك أن القائمين بإدارة الشركة هم الأعضاء أنفسهم ، ومن المعروف أن الأعضاء لا يدفعون رأس مال كما لا يدفعون أقساط ، وإنما تتحدد حصة كل عضو في الخسارة عند وقوعها.

2- منشآت التأمين المملوكة.

يهدف هذا النوع إلى تحقيق الربح ، ويمكن تقسيمه إلى الأشكال الآتية :

أ- شركات فردية للتأمين.

نظرا لعدم مقدرة الأفراد (شركة الفردية) على توفير رأس مال كبير لازم للنشاط ، وتوفير المنظم الكفاء و المتخصص في أعمال التأمين ، وعدم القدرة على مواجهة الأخطار الهائلة التي تولدت عن التقدم الإقتصادي ، فإن الحاجة كانت ملحة لوجود منشآت كبيرة لممارسة أعمال التأمين.

ب- شركات التأمين بالإكتتاب.

وإن هذا النوع من الأفراد التي تربطهم رابطة عضوية في هيئة أو جماعة ، حيث أن الجماعة تسهل لأعضائها الإكتتاب في جزء من الخطر بمقدار ما يمكنه تحمله.

¹ محمد الهلالي، عبد الرزاق شحادة، مرجع سابق ذكره، ص27.

ج- شركات المساهمة للتأمين.

ويتطلب المشرع بعض الشروط الإضافية الواجب توفرها في شركات التأمين المساهمة ، من أهمها مراعاة الحد الأدنى لعدد الأعضاء المؤسسين ، ومراعاة الحد الأدنى لرأس المال و مراعاة عدم التضارب بين فروع التأمين.

3- شركات الحكومية.

تتدخل الحكومة في سوق التأمين بسبب عجز المنشآت الخاصة أو إمتناعها عن ممارسة أنواع معينة من التأمين ،أو بسبب وجود ضرورة إجتماعية لتدخلها ، أو بسبب إزدياد درجة خطورة الخطر المؤمن منه مع بقاء أهميته بالنسبة للإقتصاد.¹

ثانيا :تقسيم شركات التأمين من حيث درجة إلزام الأشخاص بالتأمين لديها.

إذا نظرنا إلى طبيعة نشاط شركات التأمين ،وما إذا كان الفرد حرا في ممارسة نوع التأمين الذي توفره هذه الشركات ، أم أنه ليس لديه الحرية في ذلك ،فإنه يمكن تقسيم شركات التأمين إلى نوعين رئيسيين هما:²

1-شركات التأمين الإختياري.

تتمثل في شركة التأمين الخاص التي تهدف إلى تحقيق الربح،وللفرد مطلق الحرية في ان يتعامل مع هذه الشركة من عدمه ، وتقبل التأمين من أخطار الحريق و السرقة و خيانة الأمانة وإصابة العمل والمسؤولية المدنية ن وأخطار البحار و أخطار الحياة.

2- شركات التأمين الإجباري.

تتمثل في شركة التأمين التي تغطي التأمينات الاجتماعية ويبين القانون الفئات المشتركة فيها،وطريقة مواجهة تكاليفها ،كما يحدد المزايا التأمينية التي توفرها شركة التأمين للمشاركين. وعادة لا تهدف هذه الشركة إلى تحقيق الربح ، ولكنها تستهدف توفير الحماية التأمينية ضد الأخطار محددة تتعرض لها شريحة كبيرة من المجتمع هي طبقة العاملين.

ثالثا:تقسيم شركات التأمين من حيث طبيعة العقود التي تتعامل فيها.

تنقسم شركات التأمين من حيث طبيعة العقود التي تتعامل بها إلى نوعين أساسيين هما:

¹ محمد الهلالي، عبد الرزاق شحادة ،مرجع سابق ذكره ،ص27.

² نفس المرجع السابق،ص 29.

1- شركات تأمين شاملة .

تتعامل هذه شركات مع جميع أنواع عقود التأمين ،سواء كانت تأمينات الحياة أو عقود إيداع تكوين الأموال ،أو عقود تأمين من الأخطار الأخرى ، وهذا النوع شائع خصوصا في شركات المساهمة.

2- شركات التأمين المتخصصة.

من شركات التأمين ما يتخصص في نوع معين من التأمينات ، فهناك منشآت تتخصص في تأمينات الحياة مثلا، في حين تتخصص شركات أخرى في التأمين البحري ،وهكذا تستفيد هذه الشركات من مزايا التخصص من حيث تكوين الكفاءات و الخبرات البشرية التي تؤدي إلى كسب ثقة العملاء ،ويمكن اعتبار شركات إعادة التأمين من بين الشركات المتخصصة إذا كانت تقوم بمزاولة إعادة التأمين فقط ولا تقوم بمزاولة التأمين المباشر مع جمهور المستأمنين.

المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي و وظائف شركات التأمين.

تتميز شركات التأمين كباقي الشركات الأخرى بتنظيم داخلي لها مقسم حسب طبيعة الشركة و العناصر المتوفرة فيها ، وفي هذا المطلب سوف نعرض التنظيم الهيكلي و الشروط الواجب توفرها في شركات التأمين.

الفرع الأول:الهيكل التنظيمي في شركات التأمين.

تتطلب كل من طبيعة النشاط التأميني، و تعدد أنواع التأمين وكبر حجم العمليات الخاصة بكل نوع من أنواع التأمين أن يتم تركيز عمليات التأمين ذات الطابع المشترك في قسم مستقل ، و ذلك بزيادة كفاءة الأداء و تسهيل عمليات التخطيط والرقابة. ومن ناحية أخرى فإن طبيعة النشاط التأميني تقتضي توفير بعض الخدمات الفنية المرتبطة بمجال التأمين والتي تحتاج إليها جميع الأقسام التي تزاوّل النشاط التأميني مثل احتساب قيمة الأقساط و الاحتياطات الواجب الاحتفاظ بها لمواجهة التعويضات الخاصة بكل أنواع التأمين واستثمار الأموال وتحصيل الأقساط... الخ. لذلك فإن الأمر يقتضي تخصيص بعض الأقسام لتوفير الخدمة الفنية لكل الأقسام ومن ناحية ثالثة فإن إدارة أعمال شركة التأمين بصفة عامة والتنفيذ بين الأقسام المختلفة وتوفير الخدمات الإدارية لتلك الأقسام ، كما يقتضي أيضا وجود مجموعة من الأقسام الإدارية ويمكن القول بأن طبيعة نشاط شركة التأمين يقتضي وجود ثلاث مجموعات من الأقسام هي :¹

¹ أحمد أنور، أحمد بسيوني شحاته، محاسبة المنشآت المالية ، بيروت، دار النهضة العربية، 1986 ص: 90 - 91.

أولاً: مجموعة الأقسام الإدارية العامة.

وتشمل الإدارة العامة وأقسام السكرتارية والقضايا والمستخدمين والتوريد والتفتيش والاستعلامات والوكلاء والتخطيط والمتابعة.¹

ثانياً: مجموعة الأقسام الفنية المساعدة.

و تشمل في:

- قسم الحساب الفني (الذي يتولى تحديد قيمة الأقساط الخاصة بكل نوع من أنواع التأمين وتحديد الاحتياجات والمخصصات الواجب تكوينها لمقابلة التعويضات عن المخاطر المؤمن ضدها).
- قسم التعويضات وقسم الاستثمارات
- قسم الخزينة (الذي يتولى استلام وصرف النقدية بالنسبة لكل الأقسام).
- قسم الحسابات العامة (الذي يتولى إعداد البيانات المالية لجميع الأقسام وإعداد الحسابات الختامية والميزانية العمومية).

ثالثاً: مجموعة الأقسام التي تزاوّل النشاط التأميني.

يخصص قسم لكل نوع من أنواع التأمين فنجد قسم للتأمين على الحياة وقسم للتأمين من الحرائق وقسم لتأمين السيارات وقسم لتأمين الحوادث وغير ذلك من الأقسام ، ويتولى كل قسم من هذه الأقسام القيام بالأعمال التالية:

- إبرام عقود التأمين وإصدار الوثائق.
- تعديل الوثائق وتحديثها وإلغائها.
- تسوية الأقساط.
- تسوية التعويضات.
- تحديد العمولات المستحقة للمنتجين والوكلاء.
- تحديد نصيب شركات إعادة التأمين من الأقساط والعمولات والتعويضات.
- تكوين الاحتياطات والمخصصات اللازمة لكل نوع التأمين الذي يتولاه القسم.

¹ أحمد أنور، أحمد بسيوني شحاته، مرجع سابق ذكره، ص: 91.

الفرع الثاني: وظائف شركات التأمين.

من بين الوظائف التي تمارسها شركات التأمين مايلي:¹

أولاً: إدارة العمليات.

شركة التأمين هي منشأة مالية تلعب دور الوسيط الذي يتلقى أقساط التأمين ويقوم باستثمارها، ومن مجموع الأقساط وعوائد الاستثمار تخصم التكاليف والمبلغ الذي تدفعه الشركة في صورة تعويضات وعوائد للمؤمن لهم أو المستفيدين ليبقى الربح الذي يحصل عليه ملاك الشركة، فتشتمل إدارة العمليات على الجوانب التالية:

1- وظيفة الاكتتاب.

حيث تتحدد في تقرير طلبات التأمين التي يمكن قبولها وقيمة الأقساط التي ينبغي دفعها، وهي بذلك تعد الوظيفة التي تكفل الحماية لشركة التأمين ضد سوء اختيار العملاء، ولذلك يبذل القائمون على تلك الوظيفة قصارى جهدهم لجعل أقساط التأمين التي يدفعها المؤمن لهم متماشية مع فرصة تعرضهم للخسائر وبدون أية مبالغة.

2- خفض التكاليف والإسراع في تحصيل الأقساط.

إن معظم شركات التأمين قد حققت نجاحات في مجال تخفيض تكاليف العمليات وسرعة تحصيل أقساط التأمين وبما يتيح فرصة استثمارها على وجه السرعة.

ثانياً: إدارة النشاط التسويقي.

تعتمد شركات التأمين قنوات متعددة لتسويق خدماتها التأمينية، ومنها التسويق المباشر والوكلاء والمنتجون وكذلك اعتماد أسلوب التسويق من خلال شركات التأمين الأخرى، والتسويق الناجح للخدمة التأمينية إنما يشتمل على تقديم تشكيلات متنوعة وجذابة لوثائق التأمين والوصول إلى الزبائن بأقل تكلفة ممكنة.

ثالثاً: أنشطة تحديد احتمالات الخطر.

يرتبط قسط التأمين ارتباطاً وثيقاً بعمل الخبير المتخصص في تقدير احتمالات وقوع الأخطار التي يغطيها التأمين ويعتمد في ذلك على الدراسة التاريخية لمعدلات وقوع المخاطر المؤمن ضدها وذلك إلى جانب ما يتم توقعه من تغيرات يكون لها تأثير في إحداث تغيير في تلك المعدلات مستقبلاً.

¹ فلاح حسن الحسيني، مؤيد عبد الرحمان الدوري، إدارة البنوك، ط2، دار وائل، عمان، 2003، ص 190.

رابعاً: إدارة الموجودات ومصادر الأموال.

وتمثل إدارة عناصر موجوداتها ومكوناتها، محفظة استثماراتها أي المجالات التي يتم بها توظيف الأموال، وكذلك دراسة وتحليل مصادر الأموال من حيث كلفتها ومكوناتها والمرونة التي تتوفر فيها، إن هذه الإدارة ينبغي أن تنعكس ايجابيا على تعظيم قيمة الشركة المالية.

خامساً: المحاسبة.

قسم المحاسبة مسؤول عن عمليات المحاسبة المالية لأي مؤمن، ويعد المحاسب التقارير المالية، ويوضح الميزانيات بالتفصيل، ويحلل العمليات المالية بالشركة، ويتم إعداد التقارير الدورية بالتعامل مع دخل القسط، مصروفات التشغيل والمطالبات، ودخل الاستثمار ومعدلات الفائدة لحاملي الوثائق، ويقوم المحاسبون أيضا بإعداد التقارير المالية القانونية التي من الضروري إرفاقها مع أقسام التأمين التشريعية، و إذا كانت الشركة تدار عن طريق الدولة فمن الضروري أن يقوم المحاسبون بإعداد التقارير المحاسبية المعتمدة على المبادئ المحاسبية المقبولة بصفة عامة.¹

سادساً: الوظيفة القانونية.

هي وظيفة مهمة لشركات التأمين، ففي التأمين على الحياة يستخدم المحامون الاكتتاب والتخطيط للتصرف بالأموال، ويضع أيضا المحامون الصياغة القانونية وشروط الوثيقة في وثائق التأمين، ويراجعون كل الوثائق الجديدة قبل بيعها للجمهور. وتشمل أنشطة أخرى، المساعدة القانونية للموظفين الذين يظهرون في جلسات التسعير ومراجعة الإعلانات والمواد الأخرى المنشورة وإعطاء الإرشادات القانونية العامة المتعلقة بالضرائب والتسويق، الاستثمارات وقوانين التأمين، وممارسة الضغط للوصول إلى التشريع الملائم لصناعة التأمين.

سابعاً: خدمات التحكم في الخسارة.

التحكم في الخسارة هو جزء مهم في إدارة الخطر، ويقدم مؤمنو الممتلكات والمسؤولية المدنية خدمات عديدة للتحكم في الخسارة، وتشمل هذه الخدمات إرشادات نظام الإنذار المبكر، منع النيران والأمان والصحة المهنية، وأنشطة منع الخسائر الأخرى، بالإضافة إلى ذلك يمكن أن يعطي المتخصصون في التحكم في الخسارة إرشادات قيمة لبناء المباني الجديدة، أو المصانع لجعلها أكثر أماناً وأكثر مقاومة للأضرار، والتي يمكن أن يتبعها تخفيض جوهري في السعر.

¹ فلاح حسن الحسني، مؤيد عبد الرحمان الدوري، مرجع سابق ذكره، ص 190.

ثامنا: تشغيل البيانات.

هي وظيفة أخرى مهمة، ولقد أحدث استخدام الحاسب الآلي ثورة في صناعة التأمين وذلك عن طريق الإسراع في تشغيل المعلومات وكذلك إلغاء وظائف روتينية عديدة، ويستخدم الحاسب الآلي الآن في المحاسبة وتشغيل الوثائق، بيان الأقساط، استرجاع المعلومات، الاتصالات، تحليل السوق، التدريب والتعليم، تقديم الخدمات لمالكي الوثائق. ويمكن الحصول بسرعة على معلومات عن حجم الأقساط، معدلات الخسارة، الاستثمارات ونتائج الاكتتاب.

وبالتالي نستنتج أنه كلما تعددت شركات التأمين تعددت وظائفها، خاصة مع مواكبتها للتطور التكنولوجي اقتصاديا واجتماعيا.¹

الفرع الثالث: هيئات المراقبة والمتابعة لشركات التأمين في الجزائر.

هيئات المراقبة و المتابعة لشركات التأمين هي تلك الهيئات التي تشرف على متابعة و تطوير سوق التأمين الجزائري و تتمثل في ما يلي:

أولا: وزارة المالية.

تقوم بتقديم الترخيص لفتح شركات التأمين و/أو إعادة التأمين التي يمكنها ممارسة نشاطاتها الا بعد موافقة وزير المالية و بها مديريات التأمين.²

ثانيا: المجلس الوطني للتأمين.

مجلس التأمين الوطني هو إطار للتشاور بين مختلف الأطراف المشاركة في أعمال التأمين ، وهي:³

- شركات التأمين ووسطاء التأمين.
- الأشخاص المؤمنون
- السلطات العامة
- الموظفين العاملين في المنطقة.

¹ جورج ريجدا، ترجمة محمد توفيق البلقيني، إبراهيم محمد مهدي، مبادئ إدارة الخطر والتأمين، السعودية ، دار المريخ للنشر، 2006، ص 818.

² كمال رزيق، محمد لمين مراكشي، خصوصية قطاع التأمين وأهميته لدى مؤسسات الصغير والمتوسطة (حالة الجزائر)، مداخلة مقدمة الملتقى الدولي السابع حول: الصناعة التأمينية الواقع العلمي وأفاق التطوير-تجارب الدول-، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف، الفترة 03-04 ديسمبر 2012، بدون صفحة.

³ <https://www.cna.dz/Acteurs/CNA> , consulter le 21/03/2019 à 11 :45 .

1- مهام المجلس الوطني للتأمينات CNA .

للمجلس الوطني للتأمينات عدة مهام و هي :¹

- يتداول في جميع جوانب أعمال التأمين وإعادة التأمين بالإضافة إلى تلك المتعلقة بالجهات المعنية في هذا المجال.
- اقتراح للسلطات العامة أي إجراء لترشيد تشغيل أعمال التأمين وترقيتها.
- يتخذ جميع التدابير النسبية للقواعد الفنية والمالية لتحسين ظروف التشغيل العامة لشركات التأمين وإعادة التأمين والوسطاء ،الشروط العامة لعقود التأمين والتعريفات ، وتنظيم الوقاية من المخاطر.

2- أهداف المجلس الوطني للتأمينات CNA.

بناءً على مهامها ، يمكن تلخيص أهداف المجلس الوطني للتأمينات على النحو التالي:²

- أ. تحسين شروط التشغيل لشركات التأمين وإعادة التأمين لضمان ملاءمة شركات التأمين ، وذلك لحماية مصالح حملة الوثائق والمستفيدين من العقود. ولهذا يجب على مجلس التأمين الوطني أن يتحمل مسؤولية التحكم في تطبيق اللوائح من قبل هذه الشركات والتفكير في تحسينها ، في تكامل تام مع إدارة التأمين. في هذا الأخير ، يمكن أن يجلب العمل النوعي على أساس السيطرة المتعمقة التي تشمل الخبراء في هذا المجال .
- ب. ضمان تعزيز وتطوير سوق التأمين لتسهيل اندماجه في العملية الاقتصادية والاجتماعية للبلد. على هذا النحو ، يجب على مجلس التأمين الوطني النظر في أفضل الطرق والوسائل لتعزيز:
 - حماية أداة الإنتاج والشركات .
 - مشاركة أكبر وأكثر فعالية لشركات التأمين في الوقاية من المخاطر .
 - خلق فرص العمل وتوجيه توفير أكثر فائدة من قبل شركات التأمين .
 - زيادة مشاركة شركات التأمين في الاستثمار ، سواء بشكل مباشر (الاستثمار في العقارات) أو غير مباشر (الاستحواذ على حصص الملكية في الشركات ، وشراء الأوراق المالية في البورصة ، وما إلى ذلك).
- ج. جعل شركات التأمين أكثر مهنية في إدارة السلامة من خلال تطوير سياسات الوقاية التي يمكن أن تمنع حدوث المطالبات.

¹ <https://www.cna.dz/Acteurs/CNA/Missions-du-CNA> ، consulter le 21/03/2019 à 12 :00

² <https://www.cna.dz/Acteurs/CNA/Objectifs-du-CNA> ، consulter le 21/03/2019 à 13 :30

ولهذا ، يجب على مجلس التأمين الوطني العمل من أجل مشاركة أكبر لشركات التأمين في تمويل سياسات وقائية صارمة وفعالة من خلال تطبيق الحوافز التعريفية ومشاركات المستفيدين المدروسة. يجب أن يشجع مجلس التأمين الوطني على تعميم تدابير الوقاية والحماية لجميع أنواع المخاطر المؤمنة (الحريق ، البناء ، السرقة ، الحوادث ، الخ ...).

د. المشاركة مع المؤسسات الأخرى في البلاد في وضع التشريعات التي تحدد المعايير التنظيمية التي ينبغي أن تحكم جميع الوسائل والعمليات المستخدمة لمنع المخاطر وحمايتها وتشجيع الاستثمار في تلك التي توفر أفضل النتائج.

هـ. تولي مسؤولية الموازنة بين حقوق والتزامات الأطراف في عقد التأمين حيث يكون المؤمن عليه والمستفيدون من العقود في وضع ضعيف فيما يتعلق بشركة التأمين ومنظمتها.

على هذا النحو ، يجب على مجلس التأمين الوطني النظر واقتراح أي تدابير تتعلق بالشروط العامة للعقود. و. الاقتراح ، بالنسبة لجميع عقود التأمين وخاصة التأمين الإلزامي الذي وضعه المرسوم 95-07 ، الشروط الدنيا للضمانات.

يجب أن يضمن مجلس التأمين الوطني أن تتضمن عقود التأمين ضمانات كافية من حيث مدى الضمانات ومبالغها.

ز. تطبيق أسعار التأمين بما يتوافق مع الواقع الجزائري (على أساس الإحصاءات الوطنية) وإقامة العدل بين المؤمن عليه من خلال استخدام الحقيقة السعوية. هذا الدور أكثر أهمية حيث أن غياب التعريفات الجمركية الجزائري أدى إلى منافسة غير خاضعة للسيطرة تتحقق من خلال انخفاض قيمة الأسهم ، مما يؤدي في نهاية المطاف إلى تعويض الملاءة المالية لشركات التأمين. من أجل السماح بتنظيم منافسة عادلة وصحية ، وقبل إنشاء الهيئة المتخصصة في التسعير المنصوص عليها في القانون ، قد يتولى مجلس التأمين الوطني ، على أساس انتقالي ، صلاحيات هذا الأخير. على هذا النحو ، يجب عليها تطوير التعريفات المقترحة وتحديث التعريفات القائمة من جهة ، وكذلك إبداء الرأي بشأن أي نزاع حول أسعار التأمين.

س. تطوير إجراءات التعاون مع المجالس الأخرى للدول التي تحافظ على العلاقات الاقتصادية والإخاء مع الجزائر من أجل إعطاء قطاع التأمين فوائد الخبرات الدولية القادرة على تعزيزه وفتح فرص جديدة له. في إعادة التأمين¹.

¹<https://www.cna.dz/Acteurs/CNA/Objectifs-du-CNA> ، consulter le 21/03/2019 à 14 : 00.

ص. المساهمة في تحسين ميزان مدفوعات الدولة من خلال التنسيق والإشراف على استثمارات إعادة التأمين في السوق الدولية ، وذلك من أجل الحصول على أفضل شروط الاستثمار وتفضيل القبول المتبادل لشركات إعادة التأمين.

ض- إنشاء "مركز أبحاث" حقيقي يتولى مسؤولية العمل المفيد الذي لا غنى عنه لتطوير التأمين في الجزائر:

-إطلاق دراسات حول استراتيجيات تطوير نظام التأمين الجزائري في إطار

عولمة الاقتصاد

-المساهمة في تحسين الإدارة وإدخال التقنيات الحديثة في إدارة شركات التأمين. على هذا النحو ،

يشارك مجلس التأمين الوطني في جهود الحوسبة من أعمال التأمين.

3- تنظيم المجلس الوطني للتأمينات.

ينظم المجلس الوطني للتأمينات اجتماعات تخص أعمال التأمين و شركات التأمين و من خلالها يدرس

سوق التأمينات في الجزائر و الأطراف الفاعلة به و تسعيرات التأمين .¹

أنشئ في 25 كانون الثاني / يناير 1995 بموجب المرسوم 95-07 ، المعدل والمكمل بموجب القانون

رقم 04-06 المؤرخ 20 فبراير 2006 ، المجلس الوطني للتأمين هو الهيئة الاستشارية للسلطات العامة في

مسائل التأمين وقطاع المهنة معا: التنظيم ، السوق ، التسعير ، الجهات الفاعلة ...

يرأس المجلس وزير المالية ، وهو مجلس يتكون من ممثلين عن مختلف الأطراف المشاركة في أعمال التأمين ،

وهي:

أ- رئيس لجنة الإشراف على التأمين .

ب-مدير التأمين في وزارة المالية .

ت-ممثل عن بنك الجزائر على الأقل برتبة مدير عام .

ث-ممثل المجلس الاقتصادي والاجتماعي الوطني .

ج- أربعة ممثلين عن شركات التأمين ترشحهم جمعيتهم (RSU) ولديهم منصب رئيس تنفيذي .

ح- ممثلين عن وسطاء التأمين ، واحد للوكلاء العامين والآخر للوسطاء ، يعينهم أقرانهم .

خ- خبير تأمين يعينه وزير المالية .

¹ <https://www.cna.dz/Acteurs/CNA/Organisation-du-CNA> ، consulter le 22/03/2019 à 10 : 00.

د- ممثل من الخبراء المعتمدين من قبل جمعية شركات التأمين وإعادة التأمين ، وتعيينها .

ذ- ممثل الاكتواريين المعيّنين من قبل أقرانه .

ر- ممثلين عن المؤمن عليهم ، تعينهم الجمعيات أو المنظمات الأكثر تمثيلاً.

ز- ممثلان لموظفي قطاع التأمين ، يمثل أحدهما المديرين التنفيذيين المعيّنين من قبل الجهات المعتمدة.

في تكوينه الحالي ، يتم تنظيم المجلس الوطني للتأمين في أربع لجان:¹

أ- لجنة الاعتماد (CA) ، التي تصدر رأيها في أي طلب للحصول على إذن لممارسة مهنة المؤمن ومهنة وسيط التأمين .

ب- لجنة التسعير والدفاع عن المؤمن (CTDIA) ، التي تزود السلطات العامة والسوق بأسعار مرجعية محددة على أساس الإحصاءات المتعلقة بالمطالبات التي لوحظت مع مراعاة الفائدة المزدوجة للمؤمن عليه من حيث الأسعار و موثوقية التزامات المؤمن .

ت- يتم التشاور بشكل منهجي مع لجنة تطوير وتنظيم السوق (CDOM) حول الوضع العام للقطاع وأي إعادة تنظيم محتملة للسوق. وهي مختصة أيضاً بأي توصية تتعلق بأحكام مهنية معينة .

ث- يتم استشارة لجنة الشؤون القانونية (CJ) لوضع اللامسات الأخيرة على أي اقتراح ذي أهمية قانونية. يقترح آراء تفصيلية على المجلس عندما يتم ضبط الأخير على أي مشروع تعديل قانوني صادر عن السلطات العامة.

ومع ذلك ، يجوز للمجلس أن ينشئ لجان فنية أخرى من بين أعضائه كلما دعت الضرورة.

للمجلس أمانة دائمة لدعم أنشطته الإدارية والسوقية والتقنية

ثالثاً: هيئة الإشراف على التأمين (CSA).

تمارس لجنة الإشراف على التأمين (CSA) سيطرة الدولة على النشاط التأمين وإعادة التأمين. انها

بمثابة ادارة الرقابة عن طريق قسم التأمين في وزارة المالية (DGT / DASS). هيئة الإشراف على التأمينات

(CSA) ، التي أنشئت بالمادة 209 من الأمر 95-07 ، بصيغته المعدلة والمكاملة ، و لها هدفان رئيسيان:²

- حماية مصالح الأشخاص المؤمن عليهم والمستفيدين من التأمين و ضمان انتظام معاملات التأمين والملاءة المالية لشركات التأمين

¹ <https://www.cna.dz/Acteurs/CNA/Organisation-du-CNA> ، consulter le 23/03/2019 à 10 : 00

² <https://www.cna.dz/Acteurs/Organismes-Institutions> ، consulter le 23/03/2019 à 14 : 00

- تعزيز وتطوير سوق التأمين الوطني ، وذلك بهدف الاندماج في النشاط الاقتصادي والاجتماعي (المادة 209 ، 95-07).

1- المهام هيئة الإشراف على التأمين (CSA).

لهيئة الإشراف على التأمينات عدة مهام و هي:

أ- ضمان امتثال شركات التأمين والوسطاء المعتمدين لها و للأحكام التشريعية والتنظيمية المتعلقة بالتأمين و إعادة التأمين.

ب- تأكد من أن هذه الشركات لا تزال قادرة على الاحتفاظ بالتزاماتهم تجاه المؤمن عليهم .

ت- لتحقيق من المعلومات حول أصل الأموال المستخدمة لإنشاء أو زيادة رأس مال شركة التأمين و / أو إعادة التأمين (المادة 210. بتاريخ 95-07).

يتم تحديد مهام هيئة الإشراف على التأمين (CSA) بموجب المرسوم التنفيذي رقم 08-113 المؤرخ 9 أبريل 2008 (الجريدة الرسمية رقم 20 المؤرخ 13 أبريل 2008).

يتم توجيه عمل هيئة الإشراف على التأمين (CSA) بواسطة رئيس يعين بمرسوم رئاسي.

ثالثا : مديرية التأمين (DASS) ، وزارة المالية.

مديرية التأمين (DASS) التابعة لوزارة المالية هي جزء لا يتجزأ من المديرية العامة للخزانة (DGT) والتي تتكون ، بالإضافة إلى DASS ، من أربعة فروع أخرى (الدين العام وخزينة الدولة والمشاركة والبنوك العامة و سوق المال).¹

1- مهام مديرية التأمين (DASS).

لمديرية التأمين عدة مهام و هي دراسة واقتراح التدابير اللازمة للتغطية المناسبة في مجال تأمين اقتصادي والاجتماعي .

أ- دراسة واقتراح تدابير لتنظيم وتعزيز مدخرات شركات التأمين وإعادة التأمين .

ب- لدراسة وتنفيذ التدابير التي من المحتمل أن تكون لصالح التنمية التأمين بجميع أشكاله .

ت- للإشراف على إدارة المنظمات التي تقوم بمهام تتعلق بنشاط التأمين وتوضع تحت سلطة وزير المالية .

ث- فحص طلبات الحصول على موافقة شركات التأمين ووسطاء إعادة التأمين والتأمين .

¹ <https://www.cna.dz/Acteurs/Organismes-Institutions> ، consulter le 24/03/2019 à 11 : 00.

ج- توحيد العمليات وتلخيصها بالبيانات المالية والمحاسبية لأعمال التأمين وإعادة التأمين والاستعراضات الدورية لها.

تتكون مديرية التأمين من ثلاثة (3) اتجاهات فرعية:

• الإدارة الفرعية التنظيمية ، المسؤولية عن:

- مراجعة الشروط والأحكام العامة والخاصة لبوالص التأمين وبصفة عامة أي وثيقة مخصصة للتوزيع على الجمهور.

- إدارة الدعاوى في مسائل التأمين .

- فحص طلبات الحصول على موافقة الشركات والشركات المتبادلة والوسطاء التأمين وإعادة التأمين.

• الإدارة الفرعية للرصد والتحليل ، المسؤولية عن:

- توحيد العمليات وتوحيدها وتلخيصها بالبيانات المحاسبية والمالية لصناعة التأمين وإعادة التأمين .

- تحليل العمليات المحاسبية والمالية.

- إعداد توقعات حول آفاق التنمية لأنشطة القطاع التأمين.

- دراسة وتقديم التدابير اللازمة لتنفيذ الأحكام المتطلبات التشريعية والتنظيمية المتعلقة بمعايير تصنيف المخاطر.

• مديرية الرقابة الفرعية ، المسؤولية عن:

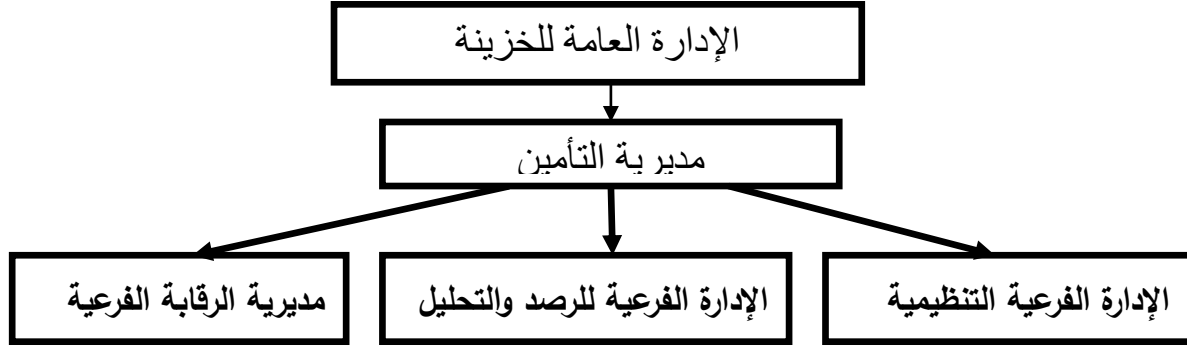
- ضمان انتظام عمليات التأمين وإعادة التأمين .

- إجراء عمليات التحقق والتحقق ، على الفور ، من العمليات المحاسبية و الشركات ، ووسطاء التأمين والتأمين وإعادة التأمين .

- توليف تقارير المهمات والدقائق وإرسالها إلى الهيئات المعنية .

- متابعة إدارة صناديق التعويضات المختلفة.

و الشكل رقم: 03 يبين المخطط التنظيمي لمديرية التأمين .



المصدر.: 00 : 13 : 25/03/2019 , www.cna.dz/Acteurs/Organismes-Institutions

رابعا :الهيئة المتخصصة في تسعير التأمين.

هو مكتب مختص في وضع تسعيرة وثيقة التأمين و مراقبتها ، يرأس المكتب ممثل وزير المالية ، ويتكون أعضاؤه من :¹

أ- ممثل عن وزارة التجارة .

ب- ممثلين عن جمعية الشركات التأمين وإعادة التأمين.

ت- خبير تأمين يعينه الوزير المسؤول عن الشؤون المالية.

يتم تعيين أعضاء المجلس بأمر من الوزير المسؤول عن الشؤون المالية بناءً على اقتراح الهيئة لمدة ثلاث (3) سنوات ، قابلة للتجديد.

خامسا: صندوق ضمان السيارات FGA.

صندوق ضمان السيارات هو مؤسسة عمومية تشتغل تحت سلطة وزارة المالية ، مهمته الأساسية

اجتماعية وذات مصلحة عامة ، يمارس صندوق ضمان السيارات صلاحياته طبقا للتشريع الخاص بالتأمينات،والذي يضبط تعويض ضحايا حوادث المرور على غرار شركات ومؤسسات التأمين ، ويتم تسخير صندوق ضمان السيارات بواسطة مجلس إدارة يسيره مدير عام .²

¹ لجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، رقم 47 ، ص 8 ، القرار التنفيذي رقم 09 -257 الصادرة في 20 شعبان 1430 الموافق 11 أوت 2009.

² لجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، رقم 21 ، ص 5 ، القرار التنفيذي رقم 04 -103 الصادرة في 15 صفر 1425 الموافق 5 أفريل 2004.

سادسا : صندوق ضمان المؤمن لهم FGAS.

صندوق ضمان التأمينات، بدفع جزء أو كل الديون نحو المؤمنين وكل المستفيدين من عقود التأمين، في حالة عجز أو عدم قدرة شركات التأمين على الدفع والتعويض ، المهمة الرئيسية لصندوق ضمان التأمينات هو الإحلال محل شركة التأمين في حالة عجزها أو إفلاسها المثبت فعليا. لكي يتسنى له التكفل جزئيا أو كليا، وفي إطار الموارد المتوفرة ، بالديون اتجاه المؤمنين والمستفيدين من عقود التأمين.¹

¹ لجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، رقم 21 ، ص 6 ، القرار التنفيذي رقم 09 - 111 الصادرة في 11 ربيع الثاني 1430 الموافق 7 أبريل 2009.

المبحث الثاني: شركات التأمين في الجزائر ومراحل تطورها.

تنقسم شركات التأمين في الجزائر من حيث الملكية إلى:

المطلب الأول: شركات التأمين التابعة للدولة.

تنقسم شركات التأمين و التعاضديات.

الفرع الأول: شركات التأمين الوطنية.

شركات التأمين الوطنية هي:

أولاً - الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين CAAR .

الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين CAAR هي أقدم شركة تأمين في الجزائر . ، تم إنشاؤها بعد الاستقلال في عام 1963 باسم صندوق التأمين وإعادة التأمين. كانت مسؤولة عن النقل.¹

وفي وقت لاحق ، تم إعادة هيكلتها وتم تحدد الأنشطة وتخصصت CAAR أساسا في إدارة المخاطر

الصناعية، في هذا السياق ، تهدف أحكام القانون الجديد للتأمين إلى ضمان ظروف السوق التي تعزز النمو

الحقيقي والنشاط الخاضع للرقابة من خلال المحاور التالية:

- تحفيز التنويع النشاط خاصة مع تعزيز منتجات التأمين والتأمين الصحي ، ولكن أيضا في تنويع توزيع المنتجات مع إمكانية لشركات التأمين لتوزيع منتجاتها من خلال شبكة مصرفية.
- تعزيز الأمن المالي وإدارة شركات التأمين ، مع شرط وجود صلاصة وجودة الإدارة المالية ، ومن خلال ضمانات مصالح حاملي وثائق التأمين.
- إعادة تنظيم الإشراف على التأمين مع مؤسسة هيئة الإشراف على التأمين المسؤولة عن مراقبة أعمال التأمين وإعادة التأمين.
- السيطرة على سوق التأمين من خلال التنازل القانوني.
- احتكار الدولة لعمليات التأمين.
- بيع محفظة التأمين النقل لـ CAAT في عام 1985.
- منذ تأسيسها قبل أكثر من خمسين عامًا ، كان على CAAR القيام بمهام متعددة ، بما في ذلك:
- الانتقال إلى استقلالية المؤسسات العامة وكذلك جميع الإصلاحات الاقتصادية .

¹ <https://caar.dz/historique-la-caar> , consulter le 26/03/2019 à 10 : 00.

- رفع التخصص ، مع انعكاس مباشر ، منافسة بين مختلف المشغلين.
 - فك ارتباط الدولة في إدارة المؤسسات العامة مع جميع الجوانب المتعلقة باستقلالية الشركة.
 - الافراج عن النشاط والفرص المتاحة للقطاع الخاص لممارسة في قطاع التأمين.
- وفقاً للموافقة التي تم الحصول عليها من وزارة المالية ، تم اعتماد CAAR لتنفيذ جميع عمليات التأمين بما في ذلك إعادة التأمين.

في عام 2011 ، وقطاع التأمين الجزائري يشهد مرحلة جديدة من تطورها مع القانون 06/04 التي منحت فترة خمس سنوات لفصل التأمين الشخصي لتأمين الضرر: هذه هي الطريقة التي CAARAMA التأمين. برأسمال قدره مليار دينار ، تمت الموافقة على الشركة التابعة في 09 مارس 2011.

ثانيا - الشركة الوطنية للتأمين saa.

تأسست الشركة الجزائرية للتأمين بشراكة مع مصر في 12 ديسمبر 1963 برأسمال مقسم بنسبة 61% للجزائر و39% لمصر. حيث تمثلت المساهمة المصرية في الجانب التقني ، لأن الجزائر كانت تعاني قلة في الإطارات والهياكل القاعدية. انطلقت الشركة الجزائرية في عمليات التأمين ابتداء من فيفري 1964 وهذا بموظفي تأطير مصريين ويد عاملة قاعدية جزائرية ، إلا أن هذا الوضع لم يستمر كثيرا وهذا بعد ظهور الصراعات والمشاكل التي أدت إلى وجوب إيجاد حلول جذرية في المؤسسة.

وقد اعترضت الشركة في سنواتها الأولى لنشاطها عدة مشاكل ولذلك سعت هذه الأخيرة إلى إيجاد حلول، أنشأت مديريات جهوية ووحدات ووكالات.

أصبحت الشركة الوطنية للتأمين مؤسسة عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية وتتمتع بالاستقلال

المالي، وتعد تاجرة في علاقتها بمقتضى المرسوم 85/80 المؤرخ في 30 أفريل 1985 ، يقع مقرها بالجزائر العاصمة .

يقدر رأس مالها ب 26.5 مليار دينار سنة 2014 و رقم أعمال يقدر ب 12.5 مليار دينار سنة 2005 ليصل إلى 26.5 مليار دينار سنة 2014 ، و باعتبارها السباقة في تسويق منتجات السيارات على المستوى الوطني تساهم نسبة 32.1 % في السوق الوطنية للتأمين السيارات ، وكذلك المرتبة الأولى في تأمين النقل البري والتأمينات الأخرى ونسبتهما على التوالي هي: 23.3% و 23 % وكذلك نسبة 17.7% فيما يخص الاخطار المختلفة¹

¹ www.saa.dz , consulter le 21/03/2019, 10 :45

ثالثا - شركة الجزائرية للتأمينات CAAT .

في أبريل 1985 ، وبفضل إعادة هيكلة قطاع التأمين ، تم إنشاء الشركة العامة المتخصصة في التأمين على النقل ، CAAT. بدأ العمل في يناير 1986 ، في سياق يتسم باحتكار الدولة لعمليات التأمين وتخصص الشركات. وبالتالي ، تمت الموافقة على CAAT لممارسة نشاط فرع واحد وهي التأمين على النقل البحري والجوي والبري. تتألف الأهداف المحددة للشركة بشكل أساسي من:¹

- لتغطية المخاطر التي تندرج ضمن مجال نشاطها بفعالية .
 - استنزاف المدخرات للمساعدة في تمويل الاقتصاد الوطني .
 - توليد فرص العمل. مع ظهور الإصلاحات وبصفة خاصة الانتقال إلى الحكم الذاتي الإداري ، تم تحويل CAAT إلى شركة اقتصادية عامة / شركة مساهمة (EPE / SPA) في أكتوبر 1989. وستواجه الشركة أيضًا تغييرين مهمين آخرين:
 - رفع التخصص الذي مكن من تسويق جميع فروع التأمين .
- نهاية احتكار الدولة لعمليات التأمين وإعادة التأمين ، المنصوص عليها في الأمر 95-07 المؤرخ 25 كانون الثاني / يناير 1995.
- بعد التغييرات في الإطار التشريعي والتنظيمي ، حرصت الشركة على الحفاظ على مكانتها الرائدة في سوق مخاطر النقل ، مع الاستثمار التدريجي في قطاعات أخرى ، لا سيما المخاطر الصناعية. تبنت CAAT إستراتيجية تركز على زيادة وعي العملاء ، وتبسيط الضوء على الوقاية من المخاطر وجودة خدماتها. في الوقت نفسه ، تم اتخاذ خطوات من أجل:
- إعادة تصميم المنظمة.
 - امتداد الشبكة التجارية.
 - دمج وسطاء التأمين.
 - تعزيز التراث العقاري.
 - نشر تكنولوجيا المعلومات.
 - تحسين وتعزيز المهارات.

¹ <https://www.caat.dz> , consulter le 25/03/2019 à 13 : 00

وقد تطلب تحقيق هذه الأهداف الرئيسية تعبئة الموارد وموارد كبيرة.

استمرار عملية الإصلاح ، بدعم من القانون 06-04 المؤرخ 20 فبراير 2006 الذي ينص على

الفصل بين التأمين من الأضرار التي لحقت التأمينات من الأشخاص ، قدم تغيير النظام الأساسي لـ CAAT في شركة "التأمين العام لجميع الفروع " ، وفقاً للقرار الوزاري الصادر في 14 يوليو 2011. أدى تطبيق هذا التشريع الجديد إلى رد فعل CAAT على محورين:

● إنشاء شركة تابعة متخصصة مكرسة للتأمين على الحياة والتأمين الصحي ، تدعى Taamine Life
"TALA" Algérie ، بالشراكة مع الصندوق الوطني للاستثمار (FNI) و Banque Exterieur (BEA)d'Algerie .

● إعادة هيكلة منظمته. أيضا ، أصبح من الضروري تطوير وإنشاء منظمة بما يتماشى مع أهداف الشركة ، وهي:

- التكيف مع الوضع الجديد لشركة التأمين الضرر .
- تحسين الإدارة .
- دعم تطوير الشركة .

يحتفظ هذا الإصلاح الهيكلي ، كمحور رئيسي ، بمرونة تنظيم CAAT ، للتكيف بشكل أفضل مع الطفرات الداخلية والخارجية. يبقى التكيف لـ CAAT أحد الشروط الأساسية لضمان متانته.

من المهم التأكيد ، علاوة على ذلك على أن تطور CAAT يتزامن مع التحولات التي أطلقتها الدولة. أدت الإجراءات التي اتخذتها السلطات العامة إلى زيادة نشاط التأمين ووفرت للشركة الفرصة لتوسيع نطاق منتجاتها وتحسين جودة خدماتها.¹

لقد اتخذت CAAT ، المصممة على توحيد مراكزها ، إجراءات ضد سوق تنافسي بشكل متزايد. يعتمد هذا النهج على المراقبة الاستراتيجية التي تتيح تحديد الأهداف وتحديدها كميا وكذلك تخطيط الإجراءات التي يتعين القيام بها بشكل رئيسي في المجال التجاري.

¹ <https://www.caat.dz> ، consulter le 27/03/2019 à 13: 00

رابعاً - شركة التأمين الهيدروكربونية CASH.

في 12 شعبان 1432 الموافق 14 يوليو 2011 ، تم تعديل أحكام الأمر رقم 5 ربيع الثاني 1420 الموافق 18 يوليو 1999 ، والموافقة عليه ، والتأمين على الشركة هيدروكربونات (CASH) صيغت على النحو التالي: يمنح هذا التفويض لهذه الشركة للقيام بعمليات التأمين التالية:¹

- 1- الحوادث.
- 2.1- مزايا التعويض.
- 2- الأمراض.
- 2-2- الخدمات التعويضية .
- 3 - أجسام المركبات البرية (بخلاف السكك الحديدية) .
- 4- أجسام المركبات الحديدية ..
- 5 - أجسام المركبات الجوية .
- 6- البضائع المنقولة .
- 7- الحرائق والانفجارات والعناصر الطبيعية.
- 8- الأضرار الأخرى التي تلحق بالامتلاكات.
- 9- المسؤولية المدنية للمركبات البرية ذاتية الدفع.
- 10- المسؤولية المدنية للمركبات الجوية.
- 11 - مركبة بحرية .
- 12- المسؤولية المدنية العامة .
- 13- ائتمانات .
- 14- الكفالة .
- 15- الخسائر المالية المتنوعة.
- 16- الحماية القانونية.

¹ الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، رقم 26 ، ص 23 ، الصادرة في 12 شعبان 1432 الموافق 14 جويلية 2011 ، المعدل في 5 ربيع الثاني 1420 الموافق 18 جويلية 1999.

17- إعادة التأمين.

خامسا - شركة CAARAMA Assurance .

CAARAMA Assurance هي شركة تابعة بالكامل لشركة CAAR. ويبلغ رأس مالها DA 1000000000. تم إنشاء CAARAMA Assurance بموجب القانون 06-04 المؤرخ 20 فبراير 2006 ، والذي ينص على فصل أنشطة التأمين على الحياة والتأمين الصحي عن أنشطة التأمين غير المتعلقة بالحياة.

وهي متخصصة في :¹

التأمين حوادث الفردية .

تأمين السفر الفردي .

المساعدة في السفر والمساعدة في الخارج .

تأمين مؤقت على الوفاة في سداد الائتمان (المقترض).

سادسا - شركة TALA للتأمينات.

في 4 ربيع الثاني 1432 الموافق 9 مارس 2011 ، تمت الموافقة على شركة التأمين الحياة TALA ESPA، وفقا لأحكام المرسوم رقم 95-07 من 23 شعبان 1415 الموافق 25 يناير 1995، المعدل والمتمم، المتعلق بالتأمين والمرسوم التنفيذي رقم 96-267 المؤرخ 18 ربيع الأول عام 1417 الموافق 3 أغسطس 1996 وضع شروط وإجراءات منح الموافقة على التأمين و / أو إعادة التأمين يتم منح هذه الموافقة لهذه الشركة لممارسة عمليات التأمين التالية:²

1. الحوادث.

2. الأمراض.

3. المساعدة (المساعدة للأشخاص الذين يعانون من صعوبة ، وخاصة أثناء السفر) .

4. الموت و الحياة .

5. التأمين المرتبط بصناديق الاستثمار.

¹ [https:// www.caarama.dz](https://www.caarama.dz) , consulter le 28/03/2019 à 14 : 00

² الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، رقم 23 ، ص 16 ، الصادرة في 4 ربيع الثاني 1432 الموافق 9 مارس 2011.

6. إدارة الصناديق الجماعية.

7. المعاش الجماعي.

8. إعادة التأمين .

سابعاً - شركة إعادة التأمين المركزي CCR.

بموجب الأمر المؤرخ في 9 ذي الحجة 1418 الموافق 6 أبريل 1998 ، تم اعتماد الشركة المركزية لإعادة التأمين ، وفقاً لأحكام المرسوم رقم 95-07 المؤرخ 23 شعبان 1415 الموافق 25 يناير 1995 والمتعلق بالتأمين والمرسوم التنفيذي رقم 96-267 المؤرخ 18 ربيع الأول 1417 الموافق 3 أغسطس 1996 ، الذي ينص على شروط وأحكام منح ترخيص لشركات التأمين و / أو شركات إعادة التأمين لتنفيذ العملية رقم 6 "لإعادة التأمين"¹

بأمر 20 ربيع الثاني 1426 الموافق 29 مايو 2005 ، أحكام المرسوم الصادر في 9 ذي الحجة 1418 الموافق 6 أبريل 1998 بشأن الموافقة على "شركة إعادة التأمين المركزية". (CCR) تم تعديلها على النحو التالي: يمنح هذا الترخيص للشركة لتنفيذ عملية إعادة التأمين رقم 27².

الفرع الثاني: تعاضديات التأمين الوطنية.

وهي كتالي:

أولاً- التعاضدية الجزائرية لتأمين عمال التربية و الثقافة MAATEC.

تعاضدية التأمين الجزائرية لعمال التربية و الثقافة تم تأسيسها 16 ديسمبر عام 1964، فمنذ هذا التاريخ أخذت التعاضدية على عاتقها مسؤولية تطوير قطاع التأمين الجزائري، ووضعت معايير قياسية لجودة خدمات التأمين و طرحت برامج جديدة لتغطية احتياجات العملاء. و مع مرور 47 سنة على تأسيسها شهدت التعاضدية تحولا جذريا في وجهها و مستوى أدائها و هيكلها و في ضل هذه التغيرات و التطورات وضعت التعاضدية رؤيا

¹ الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، رقم 32 ، ص 19 ، الصادرة في 9 ذي الحجة 1418 الموافق 6 أبريل 1998.

² الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، رقم 77 ، ص 9 ، الصادرة في 20 ربيع الثاني 1426 الموافق 29 ماي 2005 ، المعدل في 9 ذي الحجة 1418 الموافق 06 أبريل 1998.

و تطور جديدا للشكل الذي يمكن للمجتمع رؤيتها له و إدراك علاماتها التجارية ، شعارها الجديد بألوان جديدة و بهذا أصبح للتعاضدية هوية أكثر حيوية و جاذبية تعكس قوتها.

أهداف التعاضدية الجزائرية لتأمين عمال التربية و الثقافة MAATEC .

- تهدف الشركة إلى إقامة تأمين تعاضدي بين أعضائها ضد جميع الأخطار التي يرخص لها التشريع بضمانها.
- تطوير و تعزيز جودة عمليات التأمين التي لا يتم تقديمها في الوقت الحاضر.
- وضع مبادئ توجيهية لضمان حقوق التأمين.
- تحديد مستويات أسعار معقولة.

ثانيا - الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي CRMA .

الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي هو مؤسسة مدنية غير ربحية، تأسست في بداية القرن 20 و كانت تحكم حتى عام 1972 لأحكام قانون 1901 المتعلق بالجمعيات و المنظمات الغير تجارية التي لا تستهدف الربح، و قد تم استحداثها سنة 1972 بتوحيدها لثلاث صناديق و هم: الصندوق المركزي لإعادة التأمين، التعاونيات الفلاحية، الصندوق الوطني للتعاونيات الاجتماعية الفلاحية، و الصندوق المركزي للتعاون الفلاحي للتعاقد، حولت إلى صندوق وطني للتعاون الفلاحي و صناديق جهوية وفق الأمر 72/64 الموافق ل 02 ديسمبر 1972، والهدف من هذا حماية الممتلكات و الأشخاص في المناطق الريفية و الأنشطة ذات الصلة بالفلاحة¹.

أهداف الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي CRMA.

يهدف الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي إلى ما يلي²:

- المشاركة في تنمية الفلاحة و الصيد البحري و تربية المائيات بتقديم خدمات و مساهمات ذات طابع مالي لفائدة شركائه.
- ممارسة تأمين الأملاك والأشخاص في القطاعات التي تخصصه طبقا للتشريع المعمول به.

¹ المرسوم التنفيذي 07/95 المؤرخ في 01 افريل 1995، الذي يحدد القانون الأساسي النموذجي لصناديق التعاقدية الفلاحية و يضبط الروابط القانونية والتنظيمية فيما بينها.

² المرسوم التنفيذي 07/95 المؤرخ في 01 افريل 1995، الذي يحدد القانون الأساسي النموذجي لصناديق التعاقدية الفلاحية و يضبط الروابط القانونية والتنظيمية فيما بينها.

- الضبط و الوساطة المالية و الدعم و المساعدة التي تقررها الدولة أو الهيئات الأخرى تحت مسؤولية الصندوق الوطني.
- تنفيذ العمليات التي يبادر بها الصندوق.
- التكفل بجميع مهام المعطيات المالية و المحاسبية للصناديق المحلية و الجهوية.

ثالثا - شركة Mutualiste للتأمينات.

Mutualiste ، وهي شركة تابعة لـ CNMA ، هي شركة تأمين متبادل متخصصة في منتجات التأمين الشخصي. تمت الموافقة على شركة Mutualiste ، التي تم تأسيسها بمبلغ 800 مليون دينار ، في عام 2012 من قبل وزير المالية.¹

في 11 صفر 1433 الموافق 5 يناير عام 2012 ، تمت الموافقة على شركة التأمين "Mutualiste" بموجب المرسوم رقم 95-07 من 23 شعبان 1415 الموافق 25 كانون الثاني / يناير 1995 ، بصيغته المعدلة والمكملة ، بشأن التأمين والمرسوم التنفيذي رقم 96-267 في 18 ربيع الأول 1417 الموافق 3 أغسطس 1996 ، المعدل والمكمل ، ووضع الشروط و منح الموافقة و / أو إعادة التأمين. شركة التأمين "المتبادل" ، وهي شركة بها شكل المتبادل ، يؤذن لأداء ، مع جميع الأشخاص الاعتباريين والطبيعيين ، العمليات شركات التأمين ، وخاصة في المصالح الاقتصادية التي تؤثر عليه. تم منح هذا التفويض لهذه الشركة لممارسة عمليات التأمين التالية:²

- 1 . الحوادث.
- 2 . الأمراض.
- 3 . المساعدة (المساعدة للأشخاص في الصعوبة خاصة أثناء السفر) .
- 4 . الموت و الحياة.
- 5 . الزواج - معدل المواليد.
- 6 . التأمين المتعلق بصناديق الاستثمار .
- 7 . رأس المال.
- 8 . إدارة الصناديق الجماعية .

¹ <https://www.lemutualiste.dz> , consulter le 30/03/2019 à 10 : 00

² الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، رقم 44 ، ص 17 ، الصادرة في 11 صفر 1433 الموافق 5 جانفي 2012.

9. التأمين الجماعي.

10. إعادة التأمين.

المطلب الثاني: شركات التأمين الخاصة ، المتخصصة و المختلطة.

توجد عدة أنواع من شركات التأمين وهذا حسب معيار الملكية و غير الملكية وهي خاصة ومتخصصة و مختلطة.

الفرع الأول: الشركات الخاصة.

شركات التأمين الخاصة في الجزائر هي:

أولاً- الشركة الدولية للتأمين وإعادة التأمين CIAR.

شركة CIAR للتأمين وإعادة التأمين حصلت شركة CIAR للتأمين وإعادة التأمين ، باختصار CIAR ، على موافقتها بموجب أمر من وزارة المالية في 5 أغسطس 1998 للقيام بعمليات التأمين وإعادة التأمين ، باستثناء العمليات المتعلقة بالتأمين للأشخاص ، هذا الأخير مدعوم بحياته الفرعية الجديدة (Macir Vies) عملاً بالقانون رقم 04-06 المؤرخ 2006/02/26 ، الذي يفصل بين التأمين الشخصي والتأمين ضد الممتلكات والإصابات اعتباراً من 1 يوليو 2011 ، أنشأت CIAR شركة تابعة لها في التأمين على الأشخاص عن طريق الاختصار MACIRVIE SPA (معتمدة رقم 67 المؤرخ 11 أغسطس 2011)¹

ثانياً- الجزائرية للتأمينات 2a .

الجزائرية للتأمينات 2a هي شركة مساهمة برأسمال قدره 2,000,000,000 AD ، والمساهمون

الرئيسيون فيها هم مجموعة الخليج للتأمين و Spa Neylsar.

تتألف من 166 فرعاً منتشرة في جميع أنحاء البلاد ، يوفر "a2" مجموعة واسعة من منتجات التأمين

للشركات الكبيرة ؛ الشركات الصغيرة والمتوسطة. المهنيين والأفراد.

التزاماً بنظام إدارة الجودة ، فإن الشركة الجزائرية للتأمين "a2" هي شركة التأمين الوحيدة في الجزائر

التي حصلت على شهادة ISO 9001 لشركات التأمين وإعادة التأمين.

¹ <https://www.laciar.com> , consulter le 30/03/2019 à 11 : 00

هذه الشهادة ، التي تمنحها QMI – SAI Global Canada ، رائدة أمريكا الشمالية في إصدار الشهادات لأنظمة الإدارة منذ 24 سبتمبر 2004 ، والتي تم تجديدها في 22 سبتمبر 2016 وفقاً للمعايير الدولية ISO 9001 الإصدار 2015.¹

ثالثاً - شركة ترست الجزائر للتأمين وإعادة التأمين trust assurance.

TRUST Algeria هي شركة مساهمة تأسست عام 1997 بموجب المرسوم 95 - 07 الصادر في 25 يناير 1995 والذي كرس افتتاح سوق التأمين الجزائري للاستثمار الخاص. بدأت نشاطها في 28 فبراير 1998 كأول شركة خاصة في الجزائر ، بعد الحصول على موافقتها في 18 نوفمبر 1997 وتمارس جميع عمليات التأمين وإعادة التأمين. تضم TRUST ASSURANCES ALGERIA اليوم حصة بنسبة 100 ٪ من المستثمرين الأجانب ، بعد استرداد أسهم CAAR و CCR في عام 2007. يتم توزيعها على النحو التالي: الثقة الدولية (77.5 ٪) قطر للتأمين العام (22.5 ٪)

في نهاية عام 2017 ، أغلقت TRUST ASSURANCES ميزانيتها العمومية بأصول كبيرة تتجاوز 8 مليارات دينار. يبلغ إجمالي أصول المجموعة أكثر من 5 مليارات دولار في نهاية عام 2016.²

رابعاً - شركة سلامة للتأمين الجزائر salma assurances algerie.

تمت الموافقة على شركة سلامة للتأمينات الجزائر (البركة سابقاً من قبل وزارة المالية في 26 مارس 2000 من قبل وزارة المالية لممارسة جميع عمليات التأمين. شكلها القانوني هو من نوع شركة مساهمة (SPA). رأس المال المسجل هو ملياري دينار جزائري (DA 2,000,000,000).

شركة سلامة للتأمين ALGERIE هي شركة تابعة لمجموعة التأمين وإعادة التأمين الدولية. سلامة - شركة التأمين العربية الإسلامية.³

¹ [https:// www.2a.dz](https://www.2a.dz) ، consulter le 30/03/2019 à 14 : 00

² [https:// www.trust-assurances.dz](https://www.trust-assurances.dz) ، consulter le 30/03/2019 à 14 : 30

³ [http:// www.salama-assurances.dz](http://www.salama-assurances.dz) ، consulter le 30/03/2019 à 15 : 00

خامسا - شركة التأمين المتوسطي العام GAM Assurances.

شركة التأمين المتوسطي العام GAM للتأمينات هي شركة تأمين تمارس عمليات التأمين ضد الأضرار في السوق الجزائرية. تعتبر GAM للتأمينات شركة مساهمة ، برأس مال يبلغ 2,747,500,000.00 DA مملوك بنسبة 100٪ لصندوق إفريقيا الأمريكي الناشئ لرؤوس الأموال (ECP).¹

سادسا - شركة التحالف للتأمينات Alliance Assurances.

Alliance Assurances هي شركة مساهمة برأس مال أولي قدره 500 مليون DA عند إنشائها في ديسمبر 2004 ، من قبل مجموعة من المستثمرين الوطنيين. تم رفع رأس مال الشركة إلى 800 مليون دينار في غضون عام 2009.²

في 12 شعبان 1432 الموافق 14 يوليو 2011 ، تم تعديل وصياغة أحكام الأمر المؤرخ 23 جمادى الثانية 1426 الموافق 30 يوليو 2005 والموافقة على الشركة التحالف للتأمينات ، على النحو التالي: تم منح هذه الموافقة لتمارس هذه الشركة عمليات التأمين التالية:³

- 1- الحوادث.
- 2- الأمراض .
- 3- المركبات.
- 4- جسم مركبات السكك الحديدية.
- 5 - أجسام المركبات الجوية.
- 6 - أجسام المركبات البحرية.
- 7 - البضائع المنقولة.
- 8 - الحرائق والانفجارات والعناصر الطبيعية.

¹ [https:// www.gamassurances.com](https://www.gamassurances.com) , consulter le 30/03/2019 à 19 : 00

² [https:// www.allianceassurances.com.dz](https://www.allianceassurances.com.dz) , consulter le 30/03/2019 à 19 : 45

³ الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، رقم 56 ، ص 24 ، الصادرة في 12 شعبان 1432 الموافق 14 جويلية 2011 ، المعدل في 23 جمادى الثانية 1426 الموافق 30 جويلية 2005.

- 9 - الأضرار الأخرى للممتلكات.
- 10- المسؤولية المدنية للمركبات.
- 11 - المسؤولية المدنية للمركبات الجوية.
- 12- المسؤولية المدنية للمركبات البحرية .
- 13 - المسؤولية المدنية العامة.
- 15 - خسائر مالية متنوعة .
- 16- خسائر مالية متنوعة.
- 17- حماية قانونية .
- 18 إعادة التأمين.

سابعا - شركة CARDIF El-Djazair .

في 18 رمضان 1427 الموافق 11 أكتوبر 2006 ، تم اعتماد شركة التأمين-CARDIF EL "DJAIR SPA"، وفقاً لأحكام المرسوم رقم 95-07 المؤرخ 23 شعبان 1415 الموافق 25 يناير 1995 ، المعدل والمكمل ، فيما يتعلق بالتأمين ، ولا سيما المادتان 204 و 218 منه والمرسوم التنفيذي رقم 96-267 المؤرخ 18 ربيع الأول 1417 الموافق 3 أغسطس 1996 الذي يحدد شروط وإجراءات منح الترخيص لشركات التأمين و / أو إعادة التأمين يمنح هذا الترخيص لهذه الشركة لممارسة عمليات التأمين التالية:¹

1. الحوادث.

- 1.1- فوائد ذات معدل ثابت.
- 2.1- مزايا التعويض .
- 3.1- مجموعات .
- 4.1- نقل الناس.

2- الأمراض.

- 2.1 - فوائد معدل ثابت.
- 2.2 فوائد تعويضية.

¹ الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، رقم 77 ، ص 54 ، الصادرة في 18 رمضان 1427 الموافق 11 أكتوبر 2006.

2.3 مجموعات.

3 . المساعدة (مساعدة الأشخاص الذين يعانون من صعوبة ، خاصة أثناء السفر) .

4 . حالة وفاة.

4.1 الحياة .

4.2 الموت.

5 . التأمينات الطبيعية.

6. التأمين المتعلق بصناديق الاستثمار.

7. رأس المال.

8. إدارة أموال المجموعة.

ثامنا - شركة مصير للحياة macirvie.

في 11 رمضان 1432 الموافق 11 أغسطس 2011 ، تم اعتماد شركة التأمين "Macir Vie" SPA وفقاً لأحكام المرسوم رقم 95-07 المؤرخ 23 شعبان 1415 الموافق 25 يناير 1995 ، المعدل والمكمل فيما يتعلق بالتأمين والمرسوم التنفيذي رقم 96-267 المؤرخ 18 ربيع الأول 1417 الموافق 3 أغسطس 1996 الذي يحدد شروط وإجراءات منح موافقة شركات التأمين و / أو إعادة التأمين. يمنح هذا الترخيص لهذه الشركة لممارسة عمليات التأمين التالية:¹

1. الحوادث .

2. الأمراض .

3. المساعدة (مساعدة الأشخاص الذين يعانون من صعوبة ، خاصة أثناء السفر) .

4. الحياة .

5. معدل المواليد .

6. الرسملة .

7 . التأمين الجماعي .

8. التأمين المتعلق بصناديق الاستثمار.

¹ الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، رقم 56 ، ص 25 ، الصادرة في 11 رمضان 1432 الموافق 11 أوت 2011.

9. إدارة الصناديق الجماعية .

10. إعادة التأمين.

الفرع الثاني: شركات التأمين المختلطة.

تنقسم شركات التأمين المختلطة إلى:

أولاً- أمانة للتأمينات.

في 5 ربيع الثاني 1432 الموافق 10 مارس 2011 ، تم اعتماد شركة التأمين " Société d'assurance de Providence et de santé SPA " ، وفقاً لأحكام المرسوم رقم 95-07 المؤرخ 23 شعبان 1415 الموافق 25 يناير 1995 ، تم تعديله واستكمالته ، فيما يتعلق بالتأمين والمرسوم التنفيذي رقم 96-267 المؤرخ 18 ربيع الأول 1417 الموافق 3 أغسطس 1996 والذي يحدد شروط وإجراءات منح الترخيص لشركات التأمين و / أو إعادة التأمين يمنح هذا الترخيص لهذه الشركة للقيام بعمليات التأمين التالية:¹

1. الحوادث.
2. الأمراض.
3. المساعدة (مساعدة الأشخاص الذين يعانون من صعوبة ، خاصة أثناء السفر) .
4. حياة الموت.
5. تأمين المواليد.
6. التأمين المتعلق بصناديق الاستثمار.
7. إدارة الصناديق الجماعية.
8. خطط المعاشات الجماعية.
9. إعادة التأمين.

ثانياً - AXA للتأمينات.

في 5 ذي القعدة 1432 الموافق 3 أكتوبر 2011 ، شركة التأمين " أكسا " SPA في الجزائر ضد الأضرار تنفيذ أحكام المرسوم رقم 95-07 بتاريخ 23 شعبان 1415 الموافق 25 يناير 1995 ، المعدل والمكمل ، فيما يتعلق بالتأمين و المرسوم التنفيذي رقم 96-267 المؤرخ 18 ربيع الأول 1417 الموافق 3 أغسطس 1996

¹ الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، رقم 23 ، ص 17 ، الصادرة في 5 ربيع الثاني 1432 الموافق 10 مارس 2011.

بصيغته المعدلة والمكملة ، شروط وإجراءات منح شركات التأمين و / أو إعادة التأمين . تم منح هذا التفويض لهذه الشركة للقيام بمعاملات التأمين التالية:¹

1. الحوادث:
- 1.2 فوائد التعويض .
- 2 . المرض:
- 2.2 فوائد التعويض .
- 3 . مجموعة من المركبات البرية (بخلاف السكك الحديدية).
- 4 . أجسام مركبات السكك الحديدية .
- 5 . أجسام المركبات الجوية.
- 6 . الهياكل البحرية ومركبات .
- 7 . البضائع المنقولة.
- 8 . النار والانفجار والعناصر الطبيعية .
- 9 . أضرار أخرى في الممتلكات .
- 10 . المسؤولية المدنية للمركبات البرية سيارات.
- 11 . المسؤولية المدنية للمركبات الجوية .
- 12 . المسؤولية المدنية للمركبات البحرية.
- 13 . المسؤولية العامة.
- 14 . قروض.
- 15 . إيداع.
- 16 . خسائر مالية مختلفة .
- 17 . حماية قانونية .
- 27 . إعادة التأمين.

¹ الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، رقم 21 ، ص 17 ، الصادرة في 5 ذي القعدة 1432 الموافق 3 أكتوبر 2011.

ثالثا - الجزائرية للحياة.

في 3 جمادى الأولى 1436 الموافق 22 فبراير 2015 ، تم اعتماد شركة التأمين المسماة "الشركة الجزائرية الخليجية للتأمين على الحياة" ، وفقاً لأحكام المرسوم رقم 95-07 المؤرخ 23 شعبان 1415 الموافق 25 يناير 1995 ، تم تعديله واستكمالته فيما يتعلق بالتأمين والمرسوم التنفيذي رقم 96-267 المؤرخ 18 ربيع الأول 1417 الموافق 3 أغسطس 1996 ، بصيغته المعدلة والمكملة ، ووضع شروط وإجراءات منح الترخيص لشركات التأمين و/ أو إعادة التأمين للقيام بعمليات التأمين التالية:¹

- 1 . الحوادث .
- 2 . مرض المساعدة (المساعدة للأشخاص الذين يعانون من صعوبة ، وخاصة أثناء السفر).
- 3 . الموت .
- 4 . الحياة.
- 5 . الولادة.
- 6 . التأمين المتعلق بصناديق الاستثمار.
- 8 . الرسملة.
- 9 . إدارة الصناديق الجماعية .
- 10 . المعاش الجماعي.
- 11 . إعادة التأمين.

الفرع الثالث: شركات التأمين المتخصصة.

شركات التأمين المتخصصة هي:

أولاً- الشركة الجزائرية للتأمين على ضمان الصادرات CAGEX.

تخضع الشركة الجزائرية للتأمين وضمن الصادرات (CAGEX) ، في جملة أمور ، للمادة 4 من المرسوم 06/96 المؤرخ 10/01/1996 الذي ينص على أن تأمين ائتمان الصادرات هو الموكلة إلى شركة مسؤولة عن ضمان:²

¹ الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، رقم 45 ، ص 26،الصادرة في 3 جمادى الأولى 1436 الموافق 22 فيفري 2015.

² <http://www.cagex.dz> . consulter le 31/03/2019 à 09 : 00

- حسابها الخاص وتحت سيطرة الدولة والمخاطر التجارية.
- حساب الدولة وتحت سيطرتها والمخاطر السياسية ومخاطر عدم النقل ومخاطر الكوارث الطبيعية
- مهمة الشركة هي تشجيع وترويج الصادرات الجزائرية خارج الهيدروكربونات وضمان مبيعات الائتمان لصالح المشغلين الاقتصاديين النشطين في السوق الوطنية.
- الشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات (CAGEX) هي شركة مساهمة برأسمال قدره 2,000,000,000 م مقسم بالتساوي بين:

الشركة الوطنية للتأمين.



الشركة الجزائرية للتأمينات.



الشركة المركزية لإعادة التأمين.



الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين.



بنك التنمية المحلية.



الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي.



بنك الفلاحة و التنمية الريفية.



بنك الجزائر الخارجي.



البنك الوطني الجزائري.



القرض الشعبي الجزائري.



ثانيا - شركة ضمان الائتمان العقاري SGCI.

شركة ضمان الائتمان العقاري SGCI هي شركة تأمين تضمن للبنوك ضد الإعسار النهائي لعملائها الذين استفادوا من القروض العقارية. إنه يوفر تغطية لمخاطر الإعسار للمقترضين من خلال دفع قسط تأمين على أساس نسبة القروض إلى القيمة التي تعكس مستوى المخاطر التي يتحملها بنك الإقراض.¹

¹ [https:// www.sgci.dz](https://www.sgci.dz) , consulter le 02/04/2019 à 10 : 00

المبحث الثالث: شركات التأمين ودورها في نمو النشاط الاقتصادي.

النمو الاقتصادي أهم المؤشرات الاقتصادية ، التي يتعرف بها على تطور الاقتصاديات كما يعتبر هدف أي اقتصاد أو سياسة اقتصادية كانت ، بحكم أنه من جهة يعكس حقيقة الأداء الاقتصادي بصفة عامة ومن ثم يوضح الوضعية الاقتصادية ، الأمر الذي يمكن من توضيح الرؤى الاقتصادية ويبرز في أي اتجاه يسير الاقتصاد ، ومن جهة أخرى يعبر عن مدى تحسن معيشة الفرد في مجتمع ما ، و الدول النامية تحتاج إلى نمو اقتصادي يخرجها من الوضعية المزرية التي تعيشها ، وعند الحديث عن النمو الاقتصادي فإننا نجد أنفسنا نتحدث عن التنمية الاقتصادية وذلك للارتباط الوثيق بين النمو و التنمية .

المطلب الأول: مفهوم النمو الاقتصادي.

سنطرق من خلال هذا المطلب إلى مختلف المفاهيم المتعلقة بالنمو ، وأهم العوامل المحددة له.

الفرع الأول: تعريف النمو الاقتصادي.

هناك عدة تعاريف للنمو الاقتصادي نذكر منها:

أولاً- يعرفه "جون ريفوار" : إن النمو الاقتصادي هو التحول التدريجي للاقتصاد عن طريق الزيادة في الإنتاج والرفاهية، بحيث الوضع الذي يصل إليه الاقتصاد هو في اتجاه واحد وهو الزيادة في الرفاهية الاقتصادية¹.
ثانياً- ويعرف أيضا على أنه "الزيادة المستمرة في كمية السلع والخدمات المنتجة من طرف الفرد في محيط اقتصادي معين"²

ثالثاً- ويعرف أيضا على " أنه الزيادة في إجمالي الناتج المحلي أو إجمالي الدخل الوطني لما يحقق زيادة في متوسط نصيب الدخل الفردي الحقيقي"³.

وبالتمعن في هذه التعاريف فإنه يتعين ما يلي:

1- إن النمو الاقتصادي لا يعني فقط حدوث زيادة في إجمالي الناتج المحلي بل لابد وأن يترتب عليه زيادة في دخل الفرد الحقيقي، بمعنى أن معدل النمو لا بد أن يفوق معدل نمو السكان.

¹ Jean Rivoir, L'économie de marché que Sais- je ?, édition dahleb, Alger 1994, p79.

² Jean Arrous, les theories de la croissance, Editions du Seuil, paris, 1999, p 09.

³ محمد عبد العزيز عجمية وإيمان عطية ناصف، التنمية الاقتصادية دراسة نظرية وتطبيقية، منشورات، جامعة الإسكندرية، مصر، 2000، ص:11.

$$\text{معدل النمو الاقتصادي} = \text{معدل نمو الدخل القومي} - \text{معدل نمو السكاني}$$

2- إن الزيادة التي تتحقق في دخل الفرد ليست زيادة نقدية فحسب بل يتعين أن تكون زيادة حقيقية ، أي لا بد من استبعاد معدل التضخم.

$$\text{معدل النمو الاقتصادي الحقيقي} = \text{معدل الزيادة في دخل الفرد النقدي} - \text{معدل التضخم}$$

3- إن الزيادة التي تتحقق في الدخل لا بد أن تكون على المدى الطويل وليست زيادة مؤقتة سرعان ما تزول بزوال أسبابها.

وبصفة عامة يمكن تعريف النمو الاقتصادي على أنه الزيادة المستمرة في معدل الدخل الوطني الحقيقي الى عدد السكان مما يؤدي إلى تحسين مستوى المعيشة. تتمثل أهمية النمو الاقتصادي فيما يلي:¹

4- النمو هو المحرك الذي يعمل على زيادة مستوى المعيشة ، ويوفر لنا الزيادة في السلع والخدمات ، وفرص العمل الإضافية ، وعادة ما يرتبط النمو بالأهداف الاقتصادية ، حيث أن الزيادة في إجمالي الناتج عن الزيادة في السكان يعني الزيادة في مستويات المعيشة أو دخل الفرد ، والزيادة في الناتج الحقيقي تساهم في حل المشاكل الاقتصادية والاجتماعية.

5- يؤدي النمو الاقتصادي إلى زيادة الأجور الحقيقية أو الدخول النقدية ، وبالتالي فرص أفضل من الخدمات والقضاء على الفقر وتلوث البيئة دون تناقص في مستوى الاستهلاك والاستثمار والإنتاج.

¹ محمد ناجي حسن خليفة، النمو الاقتصادي النظرية والمفهوم، دار القاهرة، مصر، 2001، ص:10.

الفرع الثاني: خصائص النمو الاقتصادي و أنواعه.

وينقسم هذا الفرع إلى:

أولاً: خصائص النمو الاقتصادي.

يتميز النمو الاقتصادي بستة خصائص لمعظم الدول المتقدمة بخصائص حسب كوزنتس* متمثلة في¹:

1 - المعدلات المرتفعة لنصيب الفرد من الناتج والنمو السكاني.

حيث مرت كل الدول المتقدمة حالياً وهي في خبرتها التاريخية للنمو الاقتصادي بتحقيق معدلات مرتفعة لكل من نصيب الفرد الناتج والزيادة السكانية.

2 - المعدلات المرتفعة للإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج.

أكدت الدراسات السابقة للبنك الدولي إلى ما توصل إليه كوزنتس، أن إجمالي الإنتاجية لعناصر الإنتاج هي المحدد الأساسي لنمو الدول النامية.

3 - المعدلات المرتفعة للتحويل الاجتماعي والسياسي والأيدولوجي.

عادة ما يصاحب التغيير في الهيكل الاقتصادي في أي مجتمع تغيرات في الاتجاهات والمؤسسات، والأيدولوجيات، وتعرف عملية التحويل الحضري هذه بالتحديث.

4 - المعدلات المرتفعة في التحويل الهيكلي الاقتصادي.

يمثل هذا التغيير الهيكلي في التحويل التدريجي من الأنشطة الزراعية إلى الأنشطة غير الزراعية، ومنذ وقت قريب كان التحويل من القطاع الصناعي إلى القطاع الخدمي، ويصاحب هذا التحويل تغيرات جوهرية في حجم الوحدات الإنتاجية.

¹ ميشيل تودارو، التنمية الاقتصادية، تعريب ومراجعة محمود حسن حسني، محمود حامد، دار المريخ، المملكة العربية السعودية، 2006، ص: 175-178.

* سيمون كوزنتس، حاصل على جائزة نوبل في الاقتصاد عام 1971 لعمله في قياس وتحليل النمو التاريخي للدخل القومي في الدول المتقدمة ولد عام 1901 وتوفي عام 1985.

5- الامتداد الاقتصادي الدولي.

وهو متعلق بدور الدول المتقدمة في الساحة الدولية، والمتمثل في سيطرتها على المنتجات الأولية والمواد الخام والعمالة الرخيصة، وكذلك فتح الأسواق المربحة بالنسبة لمنتجاتها الصناعية وكذلك فتح إمكانية السيطرة الاقتصادية والسياسية على الدول الفقيرة.

6- الانتشار المحدود للنمو الاقتصادي.

على الرغم من الزيادة الضخمة في الناتج العالمي عبر القرنين الماضيين نجد التوسع في النمو الاقتصادي الحديث مازال يقتصر على ما يعادل أقل من ربع سكان العالم. ما يلاحظ في الخصائص السابقة أن الخاصيتين الأولى والثانية تجمع المتغيرات الاقتصادية، في حين الخاصة الثالثة والرابعة تمثلان متغيرات التحول الهيكلي، أما الخامسة والسادسة فهما يوضحان أثر الانتشار العالمي للنمو الاقتصادي.

ثانيا: أنواع النمو الاقتصادي.

يمكن تصنيف النمو الاقتصادي إلى أنواع نلخصها في الجدول الموالي:

الجدول رقم (01): أنواع النمو الاقتصادي.

نوع النمو	المفهوم
النمو الطبيعي	هو الذي ينتج من القوة الذاتية للاقتصاد دون اللجوء إلى التخطيط على المستوى الوطني، وهو يتم بالبطء، رغم انه في بعض الأحيان يتعرض الى تغيرات وهزات قوية وقصيرة المدى بفعل الدورات الاقتصادية، إلا انه يتميز بصفة الاستمرارية.
النمو المكثف	نمو الدخل يفوق نمو السكان، وبالتالي ارتفاع الدخل الفردي، والانتقال من النمو الموسع الى النمو المكثف يمثل نقطة الانقلاب اين يتحول المجتمع تماما والظروف الاجتماعية تتحسن.
النمو العابر	عرف هذا النمو في بعض الدول النامية، يحدث نتيجة لوجود أسباب طارئة عادة ما تكون خارجية، ويزول بزوالها، ليس له صفة الاستقرار نتيجة لحدوث تطورات في تجارتها الخارجية، ولكن آثاره محدودة بسبب عدم استمرار أو انتظام العوامل التي أدت

إليه.	
يحدث نتيجة تدخل الدولة بوضع استراتيجية للتخطيط الاقتصادي، ولهذا فإن فاعلية هذا النمو ترتبط بواقعية الخطط الاقتصادية ومراحلها، ومرونة هذه الخطط.	النمو المخطط
يتمثل في أن نمو الدخل يتم بنفس معدل نمو السكان، أي أن دخل الفرد ساكن.	النمو الموسع
ينبع بشكل عفوي من القوى الذاتية التي يمتلكها الاقتصاد الوطني، دون إتباع دون إتباع أسلوب التخطيط العلمي على المستوى الوطني، ويتميز هذا النوع بالبطء والتدرج رغم مروره في بعض الأحيان بتقلبات قصيرة المدى.	النمو التلقائي
في ظل هذا النوع نلاحظ إرتفاع الدخل الوطني يزيد إلا أنه يكون مصحوب عادة بارتفاع معدلات البطالة.	نمو بلا فرص عمل
لا يستفيد منه إلا الأغنياء، يحدث في إطار العولمة التي تؤدي الى انقسام العالم ميسورين ومعدومين بين البلدان المتخلفة، وبين البلد الواحد أيضا.	نمو عديم الشفقة
يأكل الأخضر واليابس، حيث يستهلك الثروات الطبيعية، ويحرق الغابات ولا ينظر الى المستقبل والاجيال التي لم تولد بعد أي يبني الحاضر على حساب المستقبل.	النمو بلا مستقبل

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على مراجع مختلفة

الفرع الثالث: فوائد وتكاليف النمو الاقتصادي.

يمكن تقسيمها إلى مايلي:

أولاً: فوائد النمو الاقتصادي.

من أهم الفوائد التي تنجم عن النمو الاقتصادي ما يلي¹:

- 1- زيادة الكميات المتاحة لأبناء المجتمع من السلع والخدمات.
- 2- زيادة رفاهية الشعب عن طريق زيادة الإنتاج والرفع في معدلات الأجور والأرباح والدخول الأخرى.
- 3- زيادة الدخل القومي يسمح بزيادة موارد الدولة ويعزز قدراتها على القيام بجميع مسؤولياتها كتوفير الأمن الصحة...الخ.

¹ عبد المطلب عبد الحميد، النظرية الاقتصادية، الدار الجامعية، مصر، 2006، ص: 472.

4 - التخفيف من مشكلة البطالة؛

ثانيا : تكاليف النمو الاقتصادي.

أن النمو الاقتصادي يعني الاستخدام المتزايد لعوامل الإنتاج والموارد الطبيعية وينتج عن ذلك اضرار يتحملها المجتمع.

1- التضحية بالراحة الآنية: قد يتحقق النمو الاقتصادي من خلال استغلال الموارد الاقتصادية للدولة استغلالا كاملا، وزيادة هذا النمو بزيادة الإنتاج، عن طريق زيادة استخدام عناصر الإنتاج وزيادة عدد ساعات العمل ولكن هذه الزيادة في الإنتاج قد تكون على حساب العمال في انخفاض ساعات الراحة، ولا يقصد بساعات الراحة الكسل وإنما تلك الساعات التي يحاول العمال من خلالها استعادة القوى للعمل، وهذا ما سوف يضحي به العامل من أجل زيادة الإنتاج وبالتالي تحقيق النمو الاقتصادي.

2- التضحية بالاستهلاك قد لا يحدث نمو اقتصادي في حالة عدم التمكن من استغلال الكامل للموارد الاقتصادية، ولكن بشرط ترشيد الاستهلاك وعدالة توزيع الدخل لزيادة الاستثمار وبالتالي زيادة الإنتاج في المستقبل.

3- الأضرار المرتبطة بالمحيط: إن النتائج السلبية للنمو الاقتصادي والذي كان سببه التوسع في القطاعات الصناعية والزراعية حدوث مختلف أنواع التلوث البيئية، حيث تصبح هذه القطاعات مضرّة بحياة الفرد والمجتمع، بالإضافة الى انتشار الجرائم والآفات الاجتماعية وتعقيد الحياة الاقتصادية والاجتماعية¹.

¹ ابن جلول خالد، أثر ترقية الصادرات خارج المحروقات على النمو الاقتصادي، مذكرة الماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة بن يوسف بن خدة، الجزائر، 2008/2009، ص: 71-72.

المطلب الثاني: مقاييس النمو الاقتصادي والعوامل المحددة له.

إذا كان النمو الاقتصادي يعرف على أنه ارتفاع المداخل الوطنية أي بمعنى ارتفاع الناتج الداخلي الخام في بلد ما خلال فترة زمنية معينة، إذا لقياس هذا التغيير الحاصل في حجم النشاط الوطني والذي يعبر عن النمو الاقتصادي.

ولكي يكون هناك نمو اقتصادي لا بد من توفر عدة عوامل مجتمعة فيما بينها لكي تساهم في التكامل العضوي مع بعضها البعض حتى تعطي مخرجات لها قيمة اقتصادية. ومن مقاييس والعوامل المحددة للنمو الاقتصادي نجد:

الفرع الأول : مقاييس النمو الاقتصادي.

لإيجاد معدلات النمو الاقتصادي في بلد ما يمكن الاعتماد على طريقتين رئيسيتين هما:

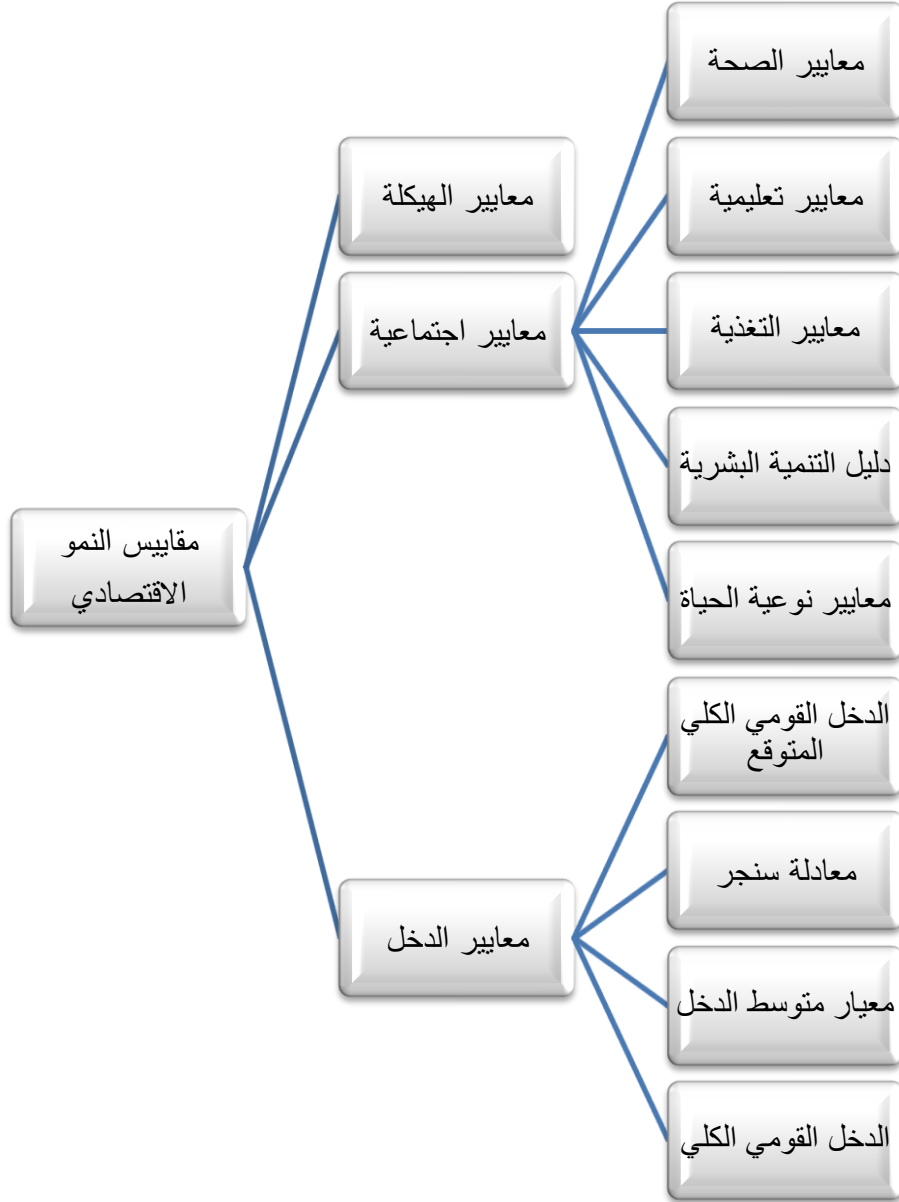
أولاً: إيجاد معدل نمو الناتج الوطني الإجمالي الحقيقي الذي يقيس مدى التوسع في الإنتاج، ويقاس نمو الاقتصاد بزيادة القيمة المضافة التي تنتج من خلال الأفراد والمشروعات التي تدير الاقتصاد، وهكذا يتطلب القياس الحقيقي للنمو، تقييمات لإجمالي الناتج المحلي ومكوناته بقيمة الأسعار الثابتة¹.

أما بالنسبة للنمو بالأسعار الجارية فعادة ما يتم قياس نمو الاقتصاد الوطني باستخدام العملات المحلية، ويتم نشر هذه البيانات الخاصة به سنوياً، وبذلك يمكن قياس معدلات النمو السنوية أو معدلات النمو الخاصة بفترات معينة بالاستناد الى هذه البيانات، وهذا الأسلوب يصلح عند دراسة معدلات النمو المحلية ولفترة قصيرة. ثانياً: إيجاد معدلات نمو متوسط الدخل الفردي الحقيقي الذي يعبر عن تطور مستوى معيشة الافراد في بلد ما.

$$\text{الدخل الفردي الحقيقي} = \frac{\text{الدخل الوطني الحقيقي}}{\text{عدد السكان}}$$

¹ هبة عجينة، إعادة تشكيل الجغرافيا الاقتصادية، الدار الدولية للإستثمارات الثقافية، مصر، 2009، ص: 476.

وهناك مجموعة من المعايير يمكن من خلالها قياس النمو الاقتصادي في أي دولة كما هو موضح في الشكل رقم (04).



المصدر: زيرمي نعيمة، أثر التحرير التجاري على النمو الاقتصادي في الجزائر، أطروحة الدكتوراه ، كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2016، ص:136.

انطلاقاً من الشكل السابق نجد أن مقاييس النمو الاقتصادي تقسم إلى:

1: معايير الدخل: حيث يعتبر الدخل المؤشر الأساسي الذي يستخدم في قياس التنمية ودرجة النمو الاقتصادي وتشمل معايير الدخل ما يلي:

أ- الدخل الوطني الكلي: يقترح هنا قياس النمو بالتعرف على الدخل الوطني الكلي وليس متوسط نصيب الفرد من الدخل، وقد وجهت انتقادات شديدة إلى هذا المؤشر لأن زيادة الدخل الوطني لا تعني نمو اقتصادياً عند زيادة عدد سكان بمعدل أكبر، ونقص الدخل الوطني لا يعني تخلفاً اقتصادياً عندما ينخفض عددهم، كذلك يتغير الاستفادة من هذا المقياس حينما تنتشر الهجرة من وإلى الدولة.

ب- الدخل الوطني الكلي المتوقع: يقترح البعض قياس النمو الاقتصادي على أساس الدخل الكلي المتوقع وليس الدخل الفعلي.

ج - معيار متوسط الدخل: يعد هذا المعيار من أكثر المعايير استخداماً وصدقاً عند قياس التقدم الاقتصادي في معظم دول العالم، لكن هناك العديد من الصعوبات التي تواجه الدول النامية للحصول على أرقام صحيحة تمثل الدخل الحقيقي للفرد من بينها إحصائيات عدد السكان. إضافة إلى التساؤل المطروح والمتمثل في: هل تتم قسمة إجمالي الدخل الوطني على جميع عدد السكان أو قسمته على عدد السكان العاملين دون غيرهم؟ فحساب الدخل بجميع عدد السكان يفيد من نواحي الاستهلاك، وحساب الدخل لقوة العمل دون غيرهم يفيد من نواحي الإنتاج، ويقاس النمو الاقتصادي باستخدام ما يسمى بمعدل النمو البسيط يحسب عن طريق المعادلة التالية¹:

$$\text{معدل النمو} = \frac{(\text{الدخل الحقيقي في الفترة الحالية} - \text{الدخل الحقيقي في الفترة السابقة})}{\text{الدخل الحقيقي في الفترة السابقة}} \times 100$$

¹ زيرمي نعيمة، مرجع سابق ذكره، ص : 135.

د- معادلة سنجر: وضع الأستاذ سنجر معادلة للنمو الاقتصادي عام 1952 حيث عبر عنها بأنها دالة لثلاثة عوامل هي: الادخار الصافي، إنتاجية رأسمال، معدل نمو السكان وتتخذ هذه الدالة الشكل التالي:¹

$$\text{معدل نمو السنوي لدخل الفرد} = (\text{معدل الادخار الصافي} \times \text{إنتاجية رأسمال}) - \text{معدل نمو}$$

2: المعايير الاجتماعية: يقصد بها المؤشرات الخاصة بنوعية الحياة اليومية لأفراد المجتمع، فهنا العديد من المعايير الاجتماعية لقياس التنمية الاقتصادي، ودرجة التقدم والنمو الاقتصادي، منها معايير صحية (عدد الأطباء، المستشفيات، عدد الوفيات...) ومعايير تعليمية، معايير التغذية، ومعايير نوعية الحياة المادية ودليل التنمية البشرية.

كلما ارتفعت هذه النسب في الدولة معناه أن الدولة حققت تغيرات إيجابية في بنيانها الاقتصادي وهيكل الإنتاج بها، مما يعكس زيادة درجة التقدم والنمو الاقتصادي بها والعكس صحيح.

3: معايير هيكلية: تعتبر أهم المؤشرات الناجمة عن التغير في هيكل الاقتصاد، والتي يمكن استخدامها كمقياس للتقدم والنمو الاقتصادي في الدولة ومن أهم مؤشرات نجد:

- الأهمية النسبية للإنتاج الصناعي إلى إجمالي الناتج المحلي.
- الأهمية النسبية للصادرات من السلع الصناعية إلى إجمالي الصادرات السلعية.
- نسبة العمالة في القطاع الصناعي إلى إجمالي العمال.

التطور يعني الحركة إلى الأمام في مجال الاقتصادي ويعني تقدما اقتصاديا ما نحو أهداف محددة مسبقا، أما النمو الاقتصادي يعتبر مصطلح أشمل من التطور أي أن التطور جزءا من النمو ويستعمل هذا المصطلح في حالة طول فترة الدراسة.

¹ زيرمي نعيمة، مرجع سابق ذكره ، ص : 135.

الفرع الثاني: ماهية التنمية الاقتصادية والأعوان الاقتصاديون فيها.

تسعى معظم دول العالم خاصة الدول النامية منها إلى تحقيق أهداف اقتصادية تنصب أساساً في رفع مستوى المعيشة وزيادة الدخل القومي وكذا تعديل الهيكل الإنتاجي، حيث سنبرز من خلال هذا الفرع مفهوم التنمية الاقتصادية وأهدافها ومن ثم أهميتها ومستلزماتها و الأعوان الاقتصاديون فيها كما يلي:

أولاً : التنمية الاقتصادية مفهومها وأهدافها.

سننطلق في هذا المطلب إلى أهم المفاهيم المتعلقة بالتنمية الاقتصادية، ومن ثم أهدافها.

1: مفهوم التنمية الاقتصادية.

إن مصطلح التنمية يعني أشياء مختلفة إلى مختلف الأشخاص، ولهذا من الضروري أن يكون لدينا تعريف محدد ومقبول، وبدون مثل هذا التعريف سوف يصعب تحديد مدى انجاز وتطور هذا البلد أو ذاك في مضمار التنمية،¹ فالتنمية الاقتصادية هي عملية تستهدف زيادة متوسط الدخل الحقيقي للفرد². كما نعرف التنمية الاقتصادية بأنها " التغير في بنية الاقتصاد بتعدد قطاعات الإنتاج والخدمات فيه وزيادة ما بينها من الترابط".³

أما الاقتصادي (Kindle Berger) فيرى أن التنمية ماهي إلا عبارة عن الزيادة في الناتج القومي وخلال فترة زمنية معينة، مع ضرورة إحداث تغيرات تكنولوجية وفنية وتنظيمية في المؤسسات الاقتصادية القائمة.⁴

وفي الأخير يمكن استنتاج التعريف الأفضل للتنمية بالمفهوم الشامل هو: " أنها تمثل ذلك التطور البنائي أو التغير البنائي للمجتمع بأبعاده الاقتصادية والاجتماعية والفكرية والتنظيمية من أجل توفير الحياة الكريمة لجميع أفراد المجتمع".⁵

¹ مدحت القرشي، التنمية الاقتصادية (نظريات وسياسات وموضوعات) ، الأردن، عمان ، دار وائل للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 2007، ص:122.

² محمدي فوزي أبو سعود، مقدمة في الاقتصاد الكلي، الإسكندرية الدار الجامعية، 2004، ص:339.

³ محمد أحمد محمود الزهيري، البحث العلمي والتنمية الاقتصادية في البلدان النامية (مع إشارة خاصة لجمهورية مصر العربية) ، مصر، دار المغربي للطباعة، 2006 ، ص:26.

⁴ محمد حسين الوادي، أحمد عارف العساف، الاقتصاد الكلي، عمان، دار الميسرة للنشر والتوزيع والطباعة، الطبعة الأولى، 2009، ص:302.

⁵ مدحت القرشي، مرجع سابق ذكره، ص:123.

2: أهداف التنمية الاقتصادية.

للتنمية الاقتصادية أهداف عديدة تدور كلها حول رفع مستوى المعيشة، وتوفير أسباب الحياة الكريمة لهم.

أ- زيادة الدخل القومي.

تعتبر من أول أهداف التنمية الاقتصادية في الدول المتخلفة، ذلك أن الغرض الأساسي الذي يدفع هذه البلاد إلى القيام بالتنمية الاقتصادية هو فقرها وانخفاض مستوى معيشة سكانها، ولا سبيل إلى القضاء على هذا الفقر، وانخفاض مستوى المعيشة وتحاشي تفاقم المشكلة السكانية إلا بزيادة الدخل القومي.

والدخل القومي الذي نقصد زيادته هنا هو الدخل القومي الحقيقي لا النقدي، أي ذلك الذي يتمثل في السلع والخدمات التي تنتجها الموارد الاقتصادية المختلفة خلال فترة زمنية معينة.

وعموماً يمكن القول بأن زيادة الدخل القومي الحقيقي أياً كان حجم هذه الزيادة أو نوعها، إنما تعتبر من أولى أهداف التنمية الاقتصادية وأهمها على الإطلاق في الدول المتخلفة اقتصادياً.¹

ب - رفع مستوى المعيشة.

تسعى الدول النامية في خططها الإنمائية إلى تحقيق مستوى أفضل لمعيشة الفرد حيث يعتبر من الضرورات المادية للحياة من مأكلاً وملبس ومسكن.²

إن رفع مستوى المعيشة متضمناً توفير فرص عمل أكبر وتعليم أفضل واهتمام أكبر بالقيم الثقافية والقيم الإنسانية، والتي لا تؤدي فقط لتحسين الرفاهية المادية بل أنها سوف تولد أيضاً عزة نفس على المستوى الفردي بشكل كبير.³

ومن هنا نجد أن التنمية الاقتصادية في جوهرها زيادة الدخل القومي وانعكاس هذه الزيادة على الدخل الفردي مما يمكن من ارتفاع مستوى معيشة المواطن.⁴

¹ كامل بكري، التنمية الاقتصادية، بيروت، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، 1976، ص 70-71.

² وليد الجبوسي، أسس التنمية الاقتصادية، عمان، الأردن، دار جليس الزمان، الطبعة الأولى، 2014، ص:8.

³ ميشيل ب.تودارو، التنمية الاقتصادية، الترجمة: محمود حسن حسين ومحمود حامد محمود عبد الرزاق، الرياض، المملكة العربية السعودية، دار المريخ للنشر، 2006، ص: 58-59.

⁴ وليد الجبوسي، مرجع سابق ذكره، ص9.

ج- تقليل التفاوت في توزيع الدخل والثروات.

وهذا يعتبر هدف اجتماعي للتنمية. إذ أننا نجد في معظم الدول النامية فوارق كبيرة في توزيع الدخل والثروات إذ تستحوذ طائفة صغيرة من أفراد المجتمع على جزء كبير من ثروته، بينما لا يملك غالبية أفراد المجتمع نسبة بسيطة جداً من ثروته، كما لا تحصل إلا على نصيب متواضع من الدخل القومي. وهذا التفاوت في توزيع الدخل والثروات في البلاد النامية يؤدي إلى إصابة المجتمع عادة بأضرار جسمية بالإضافة إلى أنه غالباً ما يؤدي إلى إحداث اضطرابات شديدة فيما ينتجه المجتمع وما يستهلكه¹.

هـ- تعديل التركيب النسبي للاقتصاد القومي (تعديل الهيكل الإنتاجي).

ثمة أهداف أخرى أساسية للتنمية الاقتصادية في تلك البلاد المتخلفة تدور كلها حول تعديل الهيكل الإنتاجي وتغيير طباعه التقليدي.

وهكذا نلاحظ أن سيطرة الزراعة على اقتصاديات الدول المتخلفة، يشكل خطراً جسيماً على ما تنشده من هدوء واستقرار في مجرى حياتها الاقتصادية، ومن ثم فإن التنمية الاقتصادية لابد وأن تسعى إلى التقليل من سيطرة الزراعة على الدخل القومي، وإفصاح المجال للصناعة لتلعب دورها إلى جانب بقية قطاعات الاقتصاد القومي الأخرى، وعلى هذا يجب أن يراعي القائمون بأمر التنمية الاقتصادية في الدول المتخلفة اقتصادياً تخصيص نسبة غير قليلة من موارد البلاد المخصصة للتنمية الاقتصادية للنهوض بالصناعة سواء كان ذلك بإنشاء صناعات جديدة، أو بالتوسع في الصناعات القائمة².

ثانياً: التنمية الاقتصادية أهميتها ومستلزماتها.

للتنمية الاقتصادية أهمية بالغة فهي وسيلة لتقليل الفجوة الاقتصادية والاجتماعية بين الدول المتقدمة والدول النامية، كما تتطلب عملية التنمية العديد من المستلزمات الضرورية لإنجاز مهامها وسنتطرق في هذا المطلب إلى أهمية التنمية الاقتصادية ومستلزماتها كمايلي:

¹ أحمد مصطفى خاطر، التنمية الاجتماعية (المفاهيم الأساسية - نماذج الممارسة) ، الإسكندرية، الناشر المكتب الجامعي الحديث، 2002، ص 91.

² كامل بكرب وآخرون، مبادئ الاقتصاد الكلي، الإسكندرية، الدار الجامعية، 2002/2003، ص: 405 - 406.

1: أهمية التنمية الاقتصادية.

من خلال ما تقدم نرى أن للتنمية الاقتصادية أهمية كبيرة في حياة الفرد الاجتماعية يمكن أن نلخص منها مايلي:

- أ- زيادة نصيب الفرد من الدخل أي تحسين مستوى المعيشة لأن ذلك يعتبر شرط تطوير أي بلد¹.
- ب- توفير فرص عمل للمواطن.
- ت- توفير السلع والخدمات المطلوبة لإشباع حاجات المواطنين.
- ث- تحسين المستوى الصحي والتعليمي والثقافي للمجتمع.
- ج- تقليل الفوارق الاجتماعية والاقتصادية بين طبقات المجتمع.
- ح- تسديد ديون الدولة.
- خ- تحقيق الأمن القومي².
- د- التنمية هي وسيلة لتقليل الفجوة الاقتصادية بين الدول النامية والمتقدمة.
- ذ- وتعتبر التنمية كذلك أداة حقيقية عندما تقوم على الاستقلال الاقتصادي وليس على أساس تبعية هذا، ونود أن نؤكد هنا أن مجرد حصول بلد ما متخلف على الاستقرار السياسي لا يترتب عليه انقضاء حالة التبعية هذه إذا استمرت هياكلها والياتها المشار إليها بل إن التعامل التكنولوجي والمالي ونوع المشروعات التي تقيمها الدول المتخلفة بعد استقلالها كل ذلك يزيد ويعمق ورابط تبعية الأقطار المتخلفة والتي توارثت من فترة ما قبل الاستقلال هنا يستلزم التخلص تدريجيا من التبعية بتغيير الهيكل الاقتصادي للدولة أي بإحداث تنمية حقيقية تعتمد على الذات باستغلال الموارد المتاحة في الدولة استغلالا صحيحا³.

¹ Jacques Brasseul, **introduction a l'economie du developpement**, 3eme Edition, Armand / colin, Paris, 2008,p22.

² فارس رشيد البياتي، **التنمية الاقتصادية سياسيا في الوطن العربي**، أطروحة الدكتوراه في الاقتصاد، عمان، 2008، ص 67 - 68.

³ وليد الجبوسي، مرجع سابق ذكره ، ص 6 - 7.

2: مستلزمات التنمية الاقتصادية.

تتطلب التنمية الاقتصادية توفر عدة مؤشرات سنوجزها فيما يلي:¹

أ- العمالة.

إن الكفاءة والخبرة شرطان لا بد منهما لكي تستطيع العمالة التعامل مع طرق ووسائل الإنتاج الحديثة، وبعبارة أخرى، أن الأعداد الهائلة من العمالة غير المدربة غير الماهرة، قد تشكل عائقاً أمام التنمية الاقتصادية ويظهر هذا واضحاً في كثير من البلدان التي تعاني البطالة وتوظف عمالة أجنبية ماهرة في قطاعات العمل كافة خصوصاً الصناعة والخدمات

ناهيك عن أصحاب الكفاءات كأساتذة الجامعة ومدراء المصارف والأطباء.

ب- رأس المال.

والقصد هنا وسائل الإنتاج كما ونوعاً، إن عرض رأس المال يعتمد على مستوى الادخار وهذا الادخار يشكل الفرق بين الدخل والإنفاق، فالبلدة الفقيرة تعاني من قلة رؤوس الأموال ذلك لأن الناس ينفقون معظم دخولهم على الاستهلاك.

ج- الموارد الطبيعية.

ويعد هذا العنصر مساعداً فهناك من الدول التي لا تمتلك الثروات الطبيعية لكنها عملاق اقتصادي كاليابان، بينما معظم الدول العربية تضم كميات هائلة من الثروات الطبيعية لكن هذه البلدان ما زالت نامية.

د- الإدارة والتنظيم.

يجب أن يتماشى التنظيم مع ما يتفق وعادات وتقاليد وأعراف ومعتقدات المجتمع.

هـ- التكنولوجيا.

أي معرفة السبل الكفيلة بتحويل الخامات إلى سلع وخدمات، ويظهر هنا دور التكنولوجيا أكثر من ظهوره في اختراع أنواع جديدة من السلع، أو تطوير الموجود منها، وبعبارة أخرى فإن عناصر الإنتاج الأرض والعمل ورأس المال بحاجة إلى أنواع عديدة من التكنولوجيا التي تنتج العديد من السلع والخدمات.

¹ فارس رشيد البياتي، مرجع سابق، ص: 72-73.

ثالثا: الأعوان الاقتصاديين فيها ومعوقاتهما.

لتنمية العديد من الأعوان الاقتصاديين الذين يساهمون في ازدهارها إلا أنه توجد مجموعة من المعوقات وهذا ما سوف نتطرق إليه .

1: الأعوان الاقتصاديين في التنمية الاقتصادية.

للأعوان الاقتصاديين مهام عديدة من أجل تحقيق التنمية الاقتصادية حيث سنركز عليها كما يلي:

أ - دور القطاع الزراعي في التنمية الاقتصادية: إن الزراعة هي إحدى الأهداف الرئيسية للتنمية، وسبب ذلك أنها تمثل مصدرا رئيسيا للمواد الغذائية في المجتمع، وعليه فإن توجيه اهتمامه إلى هذا القطاع يقتضي أن تكون تنمية

الصناعة في اتجاه تنمية الزراعة، ولقد تم تحديد الاستثمارات الصناعية على أساس هذا الهدف: بمعنى تنمية الصناعات المنتجة لوسائل الإنتاج الصناعية،¹ وتكمن مساهمة الزراعة في التنمية الاقتصادية في العوامل الآتية:²

-زيادة الطلب على السلع الصناعية مما يؤدي إلى توسيع قطاع الصناعة والخدمات.

-توفير الصرف الأجنبي من خلال الصادرات الزراعية.

-إن الزيادة في الدخول الزراعية تسهل من عملية انتقال جزء من هذه الدخول إلى الحكومة عن طريق الضرائب.

-الزراعة تلعب دورا أساسيا في تمويل التنمية الصناعية.

ب- دور القطاع الصناعي في التنمية الاقتصادية.

تحتل الصناعة مركزا متميزا في إطار العمل من أجل تحقيق التنمية الاقتصادية³ وتلعب بذلك دورا رئيسيا هاما في إطار هذه العملية، ولذلك يشير أحد الكتاب إلى أن التصنيع⁴ هو شرط ضروري للتنمية وفي نفس الوقت هو مرافق لعملية التنمية الاقتصادية. لذلك ليس هناك تنمية اقتصادية دون تحقق التصنيع، كما أن

¹ محمد بلقاسم حسن بهلول، سياسة تخطيط التنمية وإعادة تنظيمها في الجزائر (إعادة تنظيم الاقتصاد الوطني)، الجزء الثاني، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، 1999، ص26.

² مدحت القرشي، مرجع سابق، ص166.

³ Stéphanie Treillet, L'économie du développement, NATHAN / vuef, France, 2002 , 63.

⁴ فليح حسن خلف، التنمية والتخطيط الاقتصادي، عمان، الأردن، عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 2006، ص232.

التصنيع الحقيقي هو الذي يساهم في تحقيق التنمية باعتبار أن القطاع الصناعي قطاع ديناميكي يحرض على تطوير العديد من القطاعات ويحقق العديد من المنافع.¹

إن الدور الذي تحتله الصناعة في إطار عملية التنمية الاقتصادية يتأثر بما يمكن أن تؤديه الصناعة في هذه العملية من خلال ما يأتي:

- أن القطاع الصناعي يعتبر من أبرز القطاعات الاقتصادية ذات القدرة العالية على استخدام أحدث المنجزات العلمية والتكنولوجية والانتفاع منها.

- المساهمة في معالجة الاختلال في الهيكل الاقتصادي الناشئ عن اعتماد الاقتصاد النامي على أنواع محدودة من النشاطات يتضمنها قطاع أو قطاعات محدودة تساهم في تكوين الناتج القومي.

- أن التصنيع يساهم في تحقيق درجة أكبر من الاستقرار الاقتصادي نظرا لما يتيح من تنويع في الهيكل الإنتاجي.

- أن التصنيع يساهم في تطوير قدرات ومهارات العاملين.

ج- دور الدولة في التنمية الاقتصادية.

تلعب الدولة دورا متميزا في إحداث عملية التنمية إلا أن هذا الدور قد اختلف في مداه وفي طبيعته، من دولة إلى أخرى حسب طبيعة نظامها الاقتصادي ودرجة تطورها، والظروف والأوضاع التي تعيشها.

إذ تزداد درجة تدخل الدولة في القيام بالنشاطات الاقتصادية، وفي توسيعها بالشكل الذي يمكن من القيام بالأعباء الكبيرة التي يتطلبها القيام بعملية سريعة وفعالة نظرا لأن عملية التنمية تتضمن إجراءات واسعة وجذرية في الجوانب المختلفة، الاقتصادية والاجتماعية والسياسية ولذلك ينبغي على الدولة أن تتصدى لمهمة واسعة ومعقدة وهي العمل من أجل تحقيق التنمية.

ولذلك فإن الخطة هي الأداة التي يمكن من خلالها تعبئة موارد المجتمع وإمكاناته، وبناء على ذلك فإن الخطة تتضمن:²

- أهداف تراعي الأولويات في إشباع الاحتياجات الأكثر أهمية في المجتمع خلال الفترة المعينة.

- حصر الإمكانيات والموارد المادية والبشرية وتعبئتها لتحقيق الأهداف التي تم وضعها.

¹ مدحت القرشي، مرجع سابق، ص 169.

² فليح محمد حسن، مرجع سابق، ص 233.

-اختيار الوسائل أي المشاريع التي من خلالها يتم استخدام الإمكانيات والموارد باتجاه تحقيق الأهداف الموضوعية وبالشكل الذي يحقق أفضل النتائج بأقل ما يمكن من الجهود والإمكانات.

2: معوقات التنمية الاقتصادية.

معوقات التنمية الاقتصادية هي:

أ: معوقات اقتصادية.

يرى بعض الاقتصاديين أن أهم العوائق الاقتصادية التي تحول دون تحقيق أهداف التنمية في البلدان النامية تتمثل في:¹

• الدائرة المفرغة للفقر.

إن مضمون الحلقة المفرغة يشير إلى أن الدول المتخلفة لا تواجه عقبات منفصلة، أي أن كل عقبة من العقبات هي سبب ونتيجة في الوقت نفسه للعقبات الأخرى، ولذلك فإن البعض من الكتاب يرى بأن الدول المتخلفة تواجه حلقة مفرغة رئيسية، وهي ما يطلق عليها بالحلقة المفرغة للفقر، وتشير هذه الحلقة إلى أن الدول المتخلفة تعاني من عقبات عديدة، تعترض عملية التنمية فيها من أبرزها نواقص السوق والتخلف في الموارد الطبيعية والتخلف البشري وشحة رأس المال².

• ضيق حجم السوق.

إن ضيق نطاق السوق المحلية في الدول المتخلفة يعتبر من أبرز العقبات التي تعترض عملية التنمية فيها، ذلك لأن هذه العملية تعتمد على إقامة المشروعات الإنتاجية المختلفة وخاصة الصناعية منها، ينبغي تسويق منتجات هذه المشروعات على الطلب المحلي الذي توفره السوق المحلية، بسبب ضعف قدرة هذه المنتجات على التنافس مع المنتجات الأجنبية في السوق الخارجية، حيث أن الأخيرة تتم بجودة أعلى وكلفة وسعر أقل نظرا لامتلاك المشروعات التي تنتجها الخبرة والكفاءة الأكبر، في حين لا تمتلك المشروعات المماثلة لها في الدول المتخلفة مثل ذلك بسبب حداثةها، ولذلك فإن ضيق السوق يحد من عملية التوسع في إقامة المشروعات³.

¹ سيدي أحمد كيداني ، مرجع سابق، ذكره، ص32.

² فليح حسن خلف، مرجع سابق ذكره، ص 204-205.

³ أحمد عارف العساف، محمود حسين الوادي، التخطيط والتنمية الاقتصادية، عمان، دار الميسرة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 2011، ص225.

ب: معوقات سياسية ونظامية.

يرى بعض المفكرين الاقتصاديين المعاصرين أن على البلدان الصناعية تحمل مسؤولياتها اتجاه البلدان النامية وما آلت إليه أوضاعها، وهذا بتعويضها بدعم التنمية لديها، حيث أن معظمها كانت تحت وطأة الاستعمار لفترة زمنية طويلة، مما جعلها تعاني من تبعات ذلك من خلال:

• التبعية السياسية.

وهي ما تعاني منه البلدان المستعمرة بالرغم من حصولها على الاستقلال السياسي إلا أن معظم أنظمتها الدستورية والقانونية مستمدة في الغالب من نظم مستعمرها، فمثلا تنتشر الثقافات الغربية والمؤسسات المروجة لها والمؤسسات الاقتصادية المتنوعة داخل تلك البلدان المستعمرة مما يجعلها تسيطر على تجارتها الخارجية والداخلية وجعلها فقط سوقا لمنتجاته المصنعة، وممولا لها بالمواد الأولية الخام التي تتوفر لديها، لتمنع بعد ذلك التحول السريع نحو التصنيع وبناء قاعدة صناعية محلية تعتمد على الذات، فتعوق بذلك بناء التكنولوجيا المحلية.

• عدم الاستقرار الأمني.

إن عملية التنمية تتطلب تهيئة المناخ الاقتصادي الملائم الذي لا يتم بدون وجود مناخ سياسي فعال يمنح الاستقرار الأمني، الذي يعتبر شرطا ضروريا لجذب المستثمرين، ولأجل ذلك يتطلب من الحكومات في البلدان النامية تجنب الاضطرابات العرقية والأمنية وكذا المنازعات الخارجية واندماجها مع القانون الدولي، سواء ما تعلق بتعزيز الديمقراطية، أو ما تعلق بالحكم الراشد، مع ضرورة الحرص على استقرار الحكومات المنتخبة لفترة زمنية مقبولة، تسمح بتنفيذ مخططات التنمية.¹

¹ سيدي أحمد كبداني ، مرجع سابق ذكره، ص: 33-34.

ج: المعوقات الاقتصادية و الاجتماعية.

قد تكون لعملية التنمية آثارا سلبية في أوائل مراحلها على الفئات الدنيا في المجتمع، مما يعني ضمنا تدني دخولها، مما ينعكس سلبا على الإنفاق الاستهلاكي وغير الاستهلاكي لتلك الفئات، بما يتطلبها لنمو من تشجيع القطاع الخاص وزيادة الطلب على التعليم والتدريب والتكوين كوسيلة لرفع الكفاءة الإنتاجية والمهنية وزيادة حجم ونوعية السلع والخدمات المتداولة، مما قد تكون له آثار على أولئك الذين يتمتعون بقدر محدود من التعليم والتأهيل، فتنشر البطالة في صفوفهم مقارنة بالفئات الأخرى، الأمر الذي يجبرهم مع مرور الوقت على زيادة المخصصات المالية للإنفاق على التعليم والتكوين كإحدى السبل لرفع مداخيلهم وتحسين مستويات معيشتهم، لتقليص الفجوة بينهم وبين الطبقات المتوسطة والغنية.¹

3: نقاط الاختلاف والتقارب بين النمو والتنمية الاقتصادية.

الجدول رقم (02): نقاط الاختلاف والتقارب بين النمو والتنمية الاقتصادية.

النمو الاقتصادي	التنمية الاقتصادية
النمو: هو زيادة متواصلة في الدخل الإجمالي الحقيقي أو الناتج الإجمالي.	التنمية: النمو + مختلف التغيرات الهيكلية في الجانب الاقتصادي، الاجتماعي والسياسي.
مفهوم النمو يتصف بالضيق.	التنمية مفهوم أوسع وأشمل.
مفهوم النمو يهتم بالجانب الكمي إذ يمكن قياسه بعدة مؤشرات مثل PIB.	بينما التنمية تهتم بالكم والكيف.

¹ سيدي أحمد كيداني ، مرجع سابق ذكره، ص: 33-34.

لا يهتم النمو الاقتصادي بالتوزيع العادل للدخل الوطني أو توزيع ثمار العملية الإنتاجية على السكان بشكل عادل إذ قد تحصل طبقة قليلة من الأغنياء على كل الزيادة من الدخل الكلي وتحرم منها الطبقة العريضة من الفقراء.	بالعكس من ذلك فالتنمية الاقتصادية تهتم بعدالة توزيع الدخل بشفافية وعدل بين مختلف شرائح المجتمع.
يحدث النمو الاقتصادي تلقائياً، إذ يمكن ان يكون وليدا لظروف عابرة.	في حين التنمية الاقتصادية لا يمكن أن تكون تلقائية وانما عملية موجهة بشكل مدروس ناتجة عن خطة شاملة معتمدة من قبل الدولة.
النمو مفهوم واقعي ينحصر في استخدام الموارد المالية لزيادة انتاج في المستقبل.	التنمية مفهوم نمطي ينطوي على أحكام لما يجب ان يتحقق في المجالات الاقتصادية وغير الاقتصادية.
يهتم النمو بالجانب المادي دون الاهتمام بالجانب الإنساني.	التنمية تهتم بالجانبين.
النمو لا يأخذ بعين الاعتبار حاجات الأجيال القادمة ولا يحافظ على الموارد المادية.	وعكس ذلك فعملية التنمية تهتم كثيرا بحاجات الأجيال القادمة من خلال المحافظة على الموارد المادية القابلة للزوال.
قد يرتفع متوسط الدخل الفردي الحقيقي باعتماد على موارد من الخارج وبذلك يتحقق النمو الاقتصادي.	في حين التنمية الاقتصادية لا تتحقق عندما يرتفع معدل النمو من خلال اعتماد على الخارج وزيادة التبعية الاقتصادية والتكنولوجية والسياسية، حيث تتطلب التنمية فك الروابط والتحرر من قيود التبعية والاعتماد على الذات.
قد يحدث نمو اقتصادي سريع.	بينما يحدث تباطؤ في عملية التنمية وذلك لعدم إتمام التحولات الجوهرية التي تواكب عملية التنمية او تسبقها في العمليات التكنولوجية.

نقاط التقارب بين التنمية والنمو.

تهتم التنمية بالنمو الاقتصادي بقدر ما تهتم بالتوزيع، وتهتم بالاحتياجات الرئيسية بقدر ما تهتم بكامل التطلعات الإنسانية، وتهتم بمأزق الناس في الشمال بحرمان الناس في الجنوب.

-يحاول لويس تبيان الفرق بين التنمية والنمو فيقول "النمو الاقتصادي هو أمر ضروري للتنمية، أما لنسكي فقد أكد كذلك أن النمو الاقتصادي هو أهم عنصر في التنمية الاقتصادية وهو أساس لها.

-هناك من ينظر الى معدل النمو الاقتصادي على أنه خلاصة قياس التنمية المرغوب فيها للاقتصاد بأكملها.

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على مراجع مختلفة.

الفرع الثالث: دور وأهمية التأمين في دفع وتيرة التنمية الاقتصادية وعلاقاته بالمتغيرات الاقتصادية.

سنحاول التطرق في هذا الفرع إلى الدور الذي يلعبه التأمين في التنمية الاقتصادية بالإضافة إلى أهميته البالغة في دفع وتيرة التنمية الاقتصادية.

أولاً: دور التأمين في التنمية الاقتصادية.

يلعب التأمين دور كبير في التنمية الاقتصادية نبرزه في النقاط التالية:

1- يلعب دورا حيويا في تكوين رؤوس الأموال وتوظيفها فشركات التأمين أوعية ادخارية كبيرة وقنوات رئيسية للتمويل.

2- التأمين وسيلة من وسائل تشجيع منح الائتمان بما يوفره من ضمانات للمقرضين على أموالهم التي يقرضونها¹، وبالتالي يساهم في تكوين الدخل الوطني بتوليد قيمة مضافة للاقتصاد بفضل تشجيع الاستثمار عن طريق الطمأنينة و الضمان الذي يمنحه².

¹ زياد رمضان، مبادئ التأمين دراسة عن واقع التأمين في الأردن، الأردن، 1984، ص22.

² www.clubnada.jeerann.com , consulter le 02/05/2019 à 11 : 00

3- يعتبر التأمين وسيلة ادخارية هامة خاصة في الدول النامية باعتباره ادخارا إجباريا وقل عرضة لخطر التوقف عن الادخار أو سحب ما تكون من مدخرات، هذا إلى جانب أن الادخار في صورة التأميني قدم للمؤمن له حماية فورية بمبلغ يعاد لمبلغ التأمين بالكامل، بخلاف أي برنامج ادخاري آخر¹.

4- إن التأمين يكفل الحد من تحميل اقتصاد الدولة للإنفاق على تكاليف البطالة، مما يضمن عدم الاختلال في المركز المالي للاقتصاد القومي وتحقيق الأمان الاجتماعي وتدعيم استقراره...²

ثانيا: أهمية التأمين في دفع وتيرة التنمية الاقتصادية.

تتجلى أهمية التأمين في تحقيق التنمية الاقتصادية فيما يلي:

1-زيادة الإنتاج.

إن النتيجة المباشرة والطبيعية لانتشار الاستقرار النفسي والطمأنينة بين العاملين في مشروع ما بسبب التأمين هو استقرار العمال في المنشأة وبالتالي انخفاض معدل دوران القوة العاملة في المشروع مما يؤدي إلى اكتسابها للخبرة وزيادة كفاءتها الإنتاجية وتنعكس آثار ذلك ايجابيا على أرباح المنشأة³.

2-حفظ الثروة المستغلة.

يتم ذلك من خلال قيام شركات التأمين بتعويض المؤمن له إذا تضرر مصنعه مثلا نتيجة لوقوع الخطر المؤمن ضده وبذلك فإن صاحب هذا المصنع أو المشروع لن يخرج من الدورة الاقتصادية للمجتمع إذ أنه يكون قادرا على إعادة بناء ما تضرر من خلال التعويض الذي حصل عليه من شركات التأمين⁴.

3-المساهمة في اتساع التوظيف والعمالة.

إن التأمين وسيلة مساعدة في القضاء على البطالة وذلك من خلال مساهمته في توسيع نطاق التوظيف و العمالة عن طريق ما تستلزمه شركات التأمين من إداريين وخبراء ومهندسين وعمال ومستخدمين⁵، ويعمل التأمين بقطاعاته المختلفة على امتصاص جزء كبير من العمالة في المجتمع⁶.

¹ إلهام غماتي، تمويل قطاع التأمينات في الاقتصاد الجزائري، مذكرة ماجستير، فرع: مالية وبنوك وتأمين، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، المسيلة، 2012/2011، ص53.

² محمد كامل درويش، إدارة الأخطار و إستراتيجيات التأمين المتطورة في ظل اتفاقية الجات ، دار الخلود، لبنان، 1996، ص72.

³ زياد رمضان، مرجع سابق، ص105.

⁴ أسامة عزمي سلام، شقيري نوري موسى، مرجع سابق، ص91.

⁵ عبد السلام عدس، شركات التأمين ومدى تأثيرها الاقتصادي والاجتماعي، مذكرة ماجستير، جامعة دمشق، 2010، ص13.

⁶ إلهام غماتي، مرجع سابق، ص54.

4-التأمين والدخل الوطني.

لمعرفة أهمية التأمين في اقتصاد البلاد، علينا دراسة العلاقة النسبية (مابين) مبلغ أقساط التأمين للفرد الواحد والناجح الوطني الخام لسنة معينة.

في البلدان المتقدمة أين يكون الدخل المتاح والناجح الوطني الخام مرتفعا نسبيا، تكون هذه العلاقة مهمة والعكس ما نجده في دول العالم الثالث أين ستكون هذه النسبة غير معتبرة.

هنا كعوامل أخرى تؤخذ بعين الاعتبار لتقييم مساهمة التأمين في الدخل الوطني¹:

أ-المساهمة الكمية:

-دفع مباشر للموارد في الاقتصاد الوطني بفضل دفع مبالغ تأمين للمؤمن لهم.

-تزويد الاقتصاد الوطني بأموال من خلال تمويل مؤسسات خاصة أو حكومية بالسلع والخدمات.

-توفير رؤوس الأموال لاستثمارها في مشاريع مختلفة.

ب-عوامل أخرى: يعمل التأمين على تشجيع مكتب التأمين على الادخار، الاستثمار، تسهيل منح الائتمان الذي يلعب دورا أساسيا في التنمية الاقتصادية وتطوير قطاع النقل².

ثالثا : علاقة التأمين بالمتغيرات الاقتصادية.

تكمّن علاقة التأمين بالمتغيرات الاقتصادية فيما يلي:

1 : علاقة التأمين بالتضخم.

يلعب التأمين دورا مهما في الحد من التضخم الذي تسببه زيادة الكتلة النقدية المتداولة وذلك من خلال مساهمته في تحقيق التوازن بين العرض والطلب ، ففي حالة الرواح الاقتصادي يمكن للدولة التوسع في نطاق التغطية التأمينية بالنسبة للتأمينات الإجبارية ، حيث يؤدي ذلك إلى زيادة المدخرات الإجبارية بما يحد من التضخم ، خاصة في الدول النامية ، فهد الإجراء يساعد على التقليل من الطلب المتزايد على السلع الاستهلاكية لأنه يقلص من حجم الدخل الممكن التصرف فيه عن طريق اقتلاع قيمة أقساط التأمين الإجباري .

¹ وليد برغوتي ، تقييم جودة خدمات شركات التأمين وأثرها على الطلب في سوق التأمينات الجزائرية (1995-2009)-دراسة تطبيقية للشركة الجزائرية للتأمينات-رسالة ماجستير، تخصص: اقتصاد التنمية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، باقّة، 2013/2014، ص27.

² إبراهيم زروقي ، عبد المجيد بدري ، دور قطاع التأمين في تنمية الاقتصاد الوطني-دراسة مقارنة بين الجزائر ومصر، مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي السابع حول:الصناعات التأمينية،الواقع العملي وآفاق التطوير-تجارب الدول-،كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، الشلف،جامعة حسنية بن بوعلي، 03-04ديسمبر2012.

أما في فترات الكساد يعمل التأمين الإجباري على زيادة التعويضات المستحقة للمؤمن لهم و بالتالي ارتفاع مستوى الإنفاق على السلع والخدمات ، كما أن توفير التأمين للموارد المالية و استثمارها في مشاريع المنتجة يزيد من حجم هذه السلع والخدمات المعروضة في السوق والإجراءات السابقة للدولة تساعد على زيادة الطلب الفعال وبالتالي القضاء على الكساد وتوضح هذه الظاهرة بصورة محسوسة في الدول الرأسمالية التي تتعرض لهزات عنيفة نتيجة للدورات الاقتصادية من رواج و كساد.¹

2: علاقة التأمين بميزان المدفوعات.

يمثل التأمين بندا من بنود ميزان المدفوعات ، و تسجل فيه عمليات متعددة منها:

- أقساط إعادة التأمين التي تحولها الشركات أو تحول إليها بموجب الاتفاقيات المبرمة مع شركات التأمين في الخارج.
- تسير محفظة الأصول المالية لشركات التأمين.
- العمليات المرتبطة بالاستثمارات المباشرة التي تقوم بها شركات إعادة التأمين الوطنية في الخارج أو شركات إعادة التأمين الأجنبية في الداخل.
- تحويل احتياطي التأمين الناتج عن فروع الشركات الأجنبية في السوق المحلية إلى مراكز رئيسية في الخارج أو التحويل باتجاه الداخل احتياطي التأمين الناتج عن فروع الشركات الوطنية في السوق الأجنبية.

وتتميز عملية إعادة التأمين بالصفة الدولية ، أي أنه لنجاح عملية إعادة التأمين يتطلب الأمر التعاون بين دول العالم المختلفة في هذا المجال ، ويمكن تقسيم دول العالم في هذا المجال إلى نوعين : دول مصدرة للتأمين : ونجد أن ما تحصل عليه سنويا من أقساط وتعويضات تفوق ما تدفعه إلى الدول الأخرى ، وتظهر المتحصلات في العمليات الجارية من ميزان المدفوعات تحت بند التأمين ، وزيادة هذا البند (أو المتحصلات) يؤدي إلى تحقيق فائض في ميزان المدفوعات و بالتالي التقليل من العجز.

وبالنسبة للدول المستوردة للخدمة التأمينية : ففي حالة تحقق الخطر المؤمن منه فإنها تستفيد من هذه التغطية التأمينية ، حيث أن اقتصادها الوطني يتأثر بنسبة بسيطة فقط والجزء الأكبر من هذه الخسائر ستحصل على تعويضاته من الدول الخارجية المعاد لديها التأمين.²

¹ إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه ، التأمين ورياضياته ، الدار الجامعية ، الإسكندرية ، مصر ، 2003 ص : 80-81.

² نفس المرجع السابق ، ص : 82-83.

ينتج عن عملية تصدير إعادة التأمين ارتفاع الموجودات من العملة الصعبة ، وعلى عكسها فعلية دفع التعويضات إلى المتضررين تؤدي إلى التخفيض من موجودات العملية الصعبة للدولة أما عملية استيراد إعادة التأمين فإنها تخفض من موجودات العملية الصعبة ، إلا أنها ترفع منها في حالة الحصول على التعويضات. و يرتبط التأمين بميزان المدفوعات من خلال رصيد العمليات التأمينية ، الذي يمثل الفرق بين الأموال الواردة و الأموال الصادرة ، وقد يكون هذا الرصيد موجبا في حال ما إذا كان التأمين مصدرا لجلب العملة الصعبة ، أما إذا كان الرصيد سالبا فالتأمين يؤدي إلى عجز أو إلى تخفيض الفائض. وبصفة عامة يتناسب حجم التدفق الطبيعي للأموال إلى الخارج تناسبا عكسيا مع درجة نمو صناعة التأمين المحلية.¹

3: علاقة التأمين بالدخل الوطني.

تظهر أهمية التأمين في الاقتصاد من خلال العلاقة ما بين مبلغ أقساط التأمين للفرد الواحد و الناتج الداخلي الخام أي نسبة أو حصة التأمين في الناتج الداخلي الخام PIB للدولة. وبصفة عامة تكون الدولة متقدمة و أكثر حداثة عندما تكون حصص التأمين في الناتج الداخلي الخام مرتفعة أو أعلى النسب ، بينما تكون الدول متخلفة أو أقل تقدما عندما تكون حصص التأمين في الناتج الداخلي الخام لديها منخفضة وغير معبرة.

و يمكن القول أن حصة التأمين من مجمل الاقتصاد هي معيار أو مقياس تقدم هذا الاقتصاد.²

رابعا: الجوانب الايجابية والسلبية للتأمين على التنمية الاقتصادية.

سننظر إلى الجوانب الإيجابية والسلبية للتأمين.

1: الجوانب الايجابية.

وتعددت الجوانب الايجابية للتأمين سواء من الناحية الاقتصادية أو الاجتماعية أو الفنية نلخصها فيما يلي:

-للتأمين دور كبير في دفع عجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية خصوصا في الدول النامية حيث أن اقتصاديات هذه الدول تتميز بضعف في القدرة على الادخار الاختياري وانتشار ظاهرة الاكتناز بين

¹ أحمد شكري الحكيم، التأمين و إعادة التأمين في اقتصاديات الدول ، الأنجلو ، ص:76.

² Jean – francois DE VULPILLIERES : MANUEL INTERNATIONALE DE L'ASSURANCE , ecole nationale d'assurance de paris , economica , paris , France , 1998 , p : 8.

الأفراد، فالتنمية الحقيقية هي التي تعتمد على الاستثمار، ويأتي دور التأمين هنا حيث تقوم شركات التأمين بتجميع المدخرات، وكلما ارتفعت قدرتها في

تجميع المدخرات كلما كبر دورها في دفع عجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية للبلاد¹.

-ترغب شركات التأمين في عدم حلول المصائب والأحداث في الأمور المؤمن ضدها حتى لا تضطر إلى دفع مبلغ التأمين الذي تعهدت به، ولذا فهي تضغط على المؤمن لهم وتشدد عليهم ليتجنبوا الأخطار، وليبدلوا الجهد في المحافظة على الأموال المؤمن عليها. ويقول أصحاب التأمين إن ذلك يؤدي إلى المحافظة على القوة الاقتصادية للبلاد².

-إن عملية تجميع المخاطر المتشابهة وإجراء عمليات تأمينية كثيرة تساعد إلى درجة كبيرة في تطبيق نظرية الأعداد الكبيرة وبذلك نجد أن قسما صغيرا يستخدم لمواجهة خطر كبير أي تحويل الخسارة الكبيرة غير المتوقعة وغير المؤكدة إلى خسارة صغيرة مؤكدة.

-إن شركات التأمين بما لديها من معلومات عن مسببات الخطر والعوامل المساعدة لوقوعه بما تقوم به من دراسات وأبحاث وإصدار النشرات والمجلات المتخصصة في هذه المجالات يساعد المؤمن لهم في التخفيف والتقليل من درجة احتمال وقوع المخاطر وتجنب وقوعها في بعض المجالات³.

-إن التأمين يجلب الأمن والطمأنينة والراحة والهدوء للجميع، فأصحاب المصانع مطمئنون إلى سير مصانعهم ونجاحها، وغيرهم ممن يتعامل مع التأمين جميعهم يتاجر ويعمل بهدوء نفس وأمن واستقرار⁴.

¹ مختار محمود الهانسي، إبراهيم عبد النبي حمودة، مبادئ الخطر والتأمين، الإسكندرية، الدار الجامعية طبع ونشر وتوزيع، 2001، ص 55.

² سليمان بن إبراهيم بن ثنيان، مرجع سابق، ص 123.

³ مختار محمود الهانسي، إبراهيم عبد النبي حمودة، مبادئ التأمين التجاري والاجتماعي (بين الجوانب النظرية والأسس الرياضية)، الإسكندرية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الطبعة الأولى، 2003، ص: 62-63.

⁴ عز الدين فلاح، مرجع سابق، ص: 253-254.

2: الجوانب السلبية.

على الرغم من الجانب الايجابي للتأمين ودوره العظيم في التنمية الاقتصادية للبلاد إلا أنه قد يؤخذ عليه مايلي:

-تقوم شركات التأمين بإعادة التأمين لدى شركات أخرى غالبا ما تقع في الخارج، يؤدي ذلك أحيانا إلى نقل المخصصات اللازم احتجازها إلى خارج الدولة مما يفوت عليها فرصة استثمار هذه الأموال في النهوض بالاقتصاد الوطني.

-يثير التأمين بعض التحفظات من الناحية الدينية مما يؤدي إلى إحجام الكثير من المواطنين عن الدخول فيه¹.

-يعتمد العديد من المؤمن لهم على ما سيحصل عليه من تعويضات نتيجة وقوع الخطر المؤمن منه وتحقق الخسارة المالية وهو في ذلك يهمل جانب الاحتياط والطرق المساعدة في تقليل وقوع الخطر المؤمن منه².

-قد يقوم بعض المؤمن عليهم بدفع عدد معين من الأقساط دون تحقق الخطر المؤمن منه وبالتالي فكأن الأقساط دفعت دون مقابل³.

المطلب الثالث: الثقافة التأمينية في الجزائر.

لم يتمكن قطاع التأمين في الجزائر إلى يومنا هذا من تحقيق جانب من أهدافه المسطرة رغم تعدد شركات التأمين سواء العمومية والخاصة وذلك في ما يتعلق بالتوعية والتحسيس بأهمية ما يقدمه هذا القطاع من امتيازات حيث لم يؤسس لثقافة التأمين التي يفترق إليها أغلب الجزائريين الذين لا يقومون بالتأمين إلا عند الضرورة القصوى.

فهناك شريحة كبيرة من أفراد المجتمع مازالت حتى الآن لا تدرك الأهمية الفعلية لعملية التأمين ودورها في تعزيز قدرة المجتمع على تحمل آثار المخاطر المحيطة به.

إن غياب الثقافة التأمينية تعد أحد أهم العواقب التي تواجه طموحات الدول في التطور والازدهار ، حيث لا تزال الأهمية النسبية لصناعة التأمين داخل اقتصاديات المجتمع ضعيفة، بسبب اعتبار صناعة التأمين صناعة مجهولة فنيا وشرعيا للكثير من المتعاملين معه، بالإضافة إلى خدمات التأمين التي تعتبر خدمات مؤجلة وهي تعتمد على الاحتمالية إذ أنها تتحقق وقد لا تتحقق.

¹ محمد حسين منصور، مرجع سابق، ص ص18، 19.

² مختار محمود الهانسي، إبراهيم عبد النبي حمودة، مبادئ الخطر والتأمين، مرجع سابق، ص60.

³ مختار محمود الهانسي، إبراهيم عبد النبي حمودة، مبادئ التأمين التجاري والاجتماعي (بين الجوانب النظرية والأسس الرياضية) ، مرجع سابق، ص63.

الفرع الأول: مفهوم الثقافة التأمينية.

لتعريف الثقافة التأمينية وجب علينا معرفة ما معني كلمة الثقافة وأنواعها وهذا ما سنتطرق إليه في هذا الفرع.

أولاً: مفهوم الثقافة

الثقافة كلمة عريقة في اللغة العربية أصلاً، فهي تعني صقل النفس والمنطق والفتانة، وفي القاموس المحيط: ثقّف ثقفاً وثقافةً، صار حاذقاً خفيفاً فطناً، وثقّفه تثقيفاً سواه، وهي تعني تثقيف الرمح، أي تسويته وتقويمه¹.

يعرف تايلور الثقافة: ذلك الكل المركب الذي يحتوي على المعرفة والاعتقاد والفن والأخلاق والقانون والعادات والتقاليد وأي قدرات تكتسب بواسطة الإنسان باعتباره عضواً في المجتمع. "الثقافة مجموعة من المعارف والمعتقدات والمقاييس والقيم والتقاليد... المكتسبة من طرف الفرد الذي هو عنصر من مجتمع ما..."².

"الثقافة في عمومها مجموعة من المعارف ذات تأثير أخلاقي وسلوكي وفكري على الإنسان بحيث تجعل منه شخصية سوية قادرة على مواجهة مشكلات الحياة بعقلية ناضجة منفتحة"³.

ثانياً: أنواع الثقافة

يوجد نوعان من الثقافة بينهما علاقة متبادلة بأشكال ودرجة مختلفة باستمرار وهما⁴:

1- الثقافة العامة:

يتزود بها معظم أفراد المجتمع وهي التي تحدد أنماط السلوك العام.

2- الثقافة الفرعية:

تمثل مجموعة القيم التي تحدد الأقليات داخل الثقافة الأصلية، كالأقليات العرقية بالوطن العربي والتي يجب أن تكون مميزة في عاداتها وتقاليدها.

¹: كمال رزيق، مرجع سابق ذكره، ص: 03.

²: كريمة شيخ، إشكالية تطوير ثقافة التأمين لدى المستهلك ببعض ولايات الغرب الجزائري، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2010/2009، ص: 118.

³: محمد عبد الواحد حجازي، الثقافة العربية ومستقبل الحضارة، الطبعة الأولى، دار الوفاء لدنيا الطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2000، ص: 13.

⁴: كاسر نصر منصور، سلوك المستهلك مدخل الإعلان، الطبعة الأولى، مكتبة ودار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2006، ص: 183.

ثالثا: تعريف الثقافة التأمينية

لا يوجد تعريف خاص بالثقافة التأمينية إذ يمكن اعتبارها على أنها: "الدراية الجيدة بكل ما يتعلق بمجال التأمينات فكرا وممارسة"، أو اعتبارها "الإدراك الكامل للأخطار المحيطة بحياة الإنسان وممتلكاته والاقتناع بضرورة مواجهة هذه الأخطار، والفهم بأن التأمين هو أنسب وسيلة لذلك يجب أن يتحملة تكلفة قليلة عاجلة بدلا من مواجهة خطر لا يعرف حدوده أو مداه واقتناعه بأن يتم من خلال نظام تعاوني يفيد الفرد والمجتمع"¹.

الفرع الثاني: أسباب نقص الثقافة التأمينية في الجزائر.

هناك عدة أسباب أدت إلى عدم انتشار الثقافة التأمينية في جميع أنحاء الوطن من بين هذه الأسباب نذكر ما يلي²:

أولاً: عدم وضوح الحكم الشرعي للتأمينات.

ثانياً: تخوف المواطن من عدم الاستفادة من وثيقة التأمين، لأن هذه الاستفادة لا تتم إلا بتحقيق الخطر المحتمل الوقوع.

ثالثاً: عدم اهتمام الدولة بقطاع التأمين.

رابعاً: ضعف البنية الاقتصادية للوطن واعتمادها على قطاعات إنتاجية تقليدية تمثل المورد الرئيسي للدخل القومي.

خامساً: انخفاض رواتب المواطنين مما لا يمكنهم من شراء وثيقة التأمين وانحصار تلك الوثيقة في الأوساط التجارية والطبقات الفنية فقط.

سادساً: ضعف أداء العاملين في الجهاز الإنتاجي في العديد من الأسواق من حيث الدراية الفنية وتكامل أداء الخدمة التأمينية.

سابعاً: الافتقار إلى المعلومات ذات الصلة بالتأمين.

ثامناً: عدم اهتمام شركات التأمين بتطوير أي منتجات تأمينية جديدة ومن الملاحظ أن غالبية التغطيات الموجودة هي تقليدية وغير شاملة.

تاسعاً: عدم أخذ شركات التأمين في الحسبان المفاهيم التسويقية الحديثة فيما يتعلق بقياسات اتجاهات الأفراد ومفاهيم إرضاء العملاء وتكامل العملية الخدماتية.

¹: كمال رزيق، مرجع سابق ذكره ، ص: 04.

²: نفس المرجع، ص: 04 - 05.

عاشرا: عدم توفر المناهج التعليمية والمعاهد الخاصة بالتأمينات.

حادي عشر: عدم تركيز وسائل الإعلام على نشر الثقافة التأمينية.

ثاني عشر: تركيز شركات التأمين على مبدأ الربحية من خلال اعتمادها على الاتصال المباشر بالوكلاء وابتعادها عن الإعلام، مما أدى إلى عدم الثقة بها.

ثالث عشر: اهتمام المواطن الجزائري بجانب واحد من جوانب المعرفة التأمينية وهو جانب الدين، ولم يكن اهتمام مطلق بالجوانب الأخرى على الرغم من أهميتها، وهذا راجع إلى الجهل فيما يتعلق بالحقوق التي تخولها وثيقة التأمين للمستفيدين منها.

رابع عشر: جهل المواطن بالقوانين والإجراءات التأمينية وبأهمية دور التأمين في التعويض عن الأخطار والكوارث الطبيعية.

خامس عشر: عدم الاهتمام بالتأمين التكافلي الإسلامي.

سادس عشر: إهمال شركات التأمين نشر الوعي التأميني لدى الجمهور سواء بحاجاتهم والتغطيات التأمينية المتاحة وتوعية الأفراد بحقوقهم التأمينية بل وعلى العكس كان تعامل بعض شركات التأمين سببا في وجود انطباعات وردود أفعال سيئة لدى الجمهور تجاه صناعة التأمين.

الفرع الثالث: العوامل المؤثرة على نشر الثقافة التأمينية.

لا بد أن يخرج الوعي التأميني من داخل شركات التأمين نفسها، لذا يجب أن يكون جميع العاملين في هذه الصناعة رسلاً لنشر الوعي التأميني لدى المواطنين، ومن دور كل من هيئات المراقبة على التأمين واتحادات التأمين ولجان الوعي التأميني على مستوى الوطن العربي في حماية حقوق الوثائق، وحل مشاكل القطاع ودراسة واعتماد الوثائق ومناقشة التراخيص والمراكز المالية والموازنات والميزانيات مع الأجهزة المختصة، ويأتي دور الدولة في نشر الوعي التأميني عن طريق إجراء التأمين على الممتلكات الحكومية¹. ومع ذلك هناك عوامل تؤثر إيجابا وأخرى تؤثر سلبا على عملية تنمية ثقافة التأمين وهي:²

¹ عزة عبد السلام إبراهيم، تسويق التأمين في ظل المتغيرات الاقتصادية العالمية، الملتقى العربي الثاني حول التسويق في الوطن العربي الفرص والتحديات، الدوحة، قطر، 2003، ص: 09.

² عياش درار، اثر الضمان الاجتماعي على حركية الاقتصاد الوطني، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، تخصص التحليل الاقتصادي، جامعة يوسف بن خدة، الجزائر، 2005، ص: 66.

أولاً: العوامل المؤثرة إيجاباً على عملية نشر ثقافة التأمين لدى المستهلك.

ويتم تقديم وتحقيق أغراض شركات التأمين من خلال الحرص على نشر الوعي التأميني بين أفراد المجتمع وذلك بالقيام بـ:

1- دراسات لتقدير الحاجات وبالتالي انتهاج سياسة واضحة لمعرفة:

- لانتهاج سياسة واضحة في تقدير الحاجات وجب دراسة كل من:
- أ. خصائص وطبيعة أفراد المجتمع.
- ب. التناسب بين معدل نمو السكان والدخل والنمو الاقتصادي.
- ج. مكونات الأسر وظروف معيشتها.
- د. طموح المجتمع وإنتاجه وميوله.

2- تحديد طرق وقنوات التوزيع:

وذلك عن طريق:

أ. الاتصال المباشر.

ب. استخدام الوسائط جهاز توزيع الخدمة، أو استخدام عدة وسائط.

ج. كما أن هناك من يميز عاملين مساعدين على التوعية التأمينية¹:

د. أن تشيع بين أجهزتها التعويضية روح الثقة وعدم الخوف أو التردد في اتخاذ قرار التعويضي القائم على أسس فنية عادلة خاصة بالنسبة للمخولين بتسوية التعويضات عن طريق قناعتهم في أحقية التعويض من خلال خبرتهم و كفاءتهم.

هـ. انتقاء العاملين في أجهزة التعويضات من أكثر العاملين كفاءة ومعرفة وإدراكاً لمتطلبات العمل في الشركة وممن يتصفون بالأخلاق العالية في التعامل مع المستفيدين ، مع الأخذ في الاعتبار الحالة النفسية لطالب التعويض بسبب تعرض أمواله أو ذويه لحادثة.

¹: زكي خليل المساعد، تسويق الخدمات وتطبيقاته، الطبعة الأولى، دار الرابية للنشر والتوزيع، الأردن، عمان، 2006، ص: 321.

ثانيا: العوامل المؤثرة سلبا على عملية نشر ثقافة التأمين لدى المستهلك.

إن أي خلل في تطبيق شروط توعية المستهلك يعد عائقا أمام نشر الوعي التأميني لدى المستهلك إلا أننا يمكننا تلخيص معوقات التوعية التأمينية كما يلي¹:

1. عدم القدرة على التعبير بوضوح عن معنى مضمون الرسالة نتيجة افتقاد الخلفية السليمة.
2. عائق الحالة النفسية لمستقبل الرسالة عن معنى وضوح الرسالة ومدى استعداده لتقبلها.
3. قد تتضمن الرسالة التي تم استيعابها بعض الأخطاء وبعض المواد التي تقلل من وضوح الموضوع وينتج عن ذلك أن تصبح الرسالة المستقبلية على درجة من عد اليقين ويطلق على هذا الأخير التشويش.
4. عدم فاعلية وسيلة الاتصال المستخدمة في نقل الرسالة بمعنى انها لا تتفق والظروف المحيطة ولا تراعي عوامل وظروف الموقف القائم.
5. يميل الأفراد إلى رفض الأفكار الجديدة وخاصة إذا تعارضت مع معتقداتهم السابقة ويرى المتخصص وفي هذه الناحية أن أجهزة استقبال الاتصالات لدى الأفراد تعمل كمصفاء متقنة بحيث يميل الفرد إلى ملاحظة تلك الأشياء والأفكار التي تتفق مع معتقداته وآراءه الحالية كما يميل إلى تجاهل أي شيء يتعارض مع معتقداته.
6. التظاهر بفهم المعلومات المعروضة من جانب المرسل و كبر حجم المنظمة وانتشارها الجغرافي.
7. سوء العلاقات وفقدان الثقة بين بعض المستويات المشتركة في عملية الاتصال.

ثالثا : دراسة الثقافة التأمينية حل استراتيجي من أجل تطوير نشاط التأمين.

لم تستطع شركات التأمين تحقيق النتائج المرجوة منها في غالبية الدول الإسلامية مقارنة بالدول الأجنبية ، بسبب مشكلة ضعف الثقافة التأمينية التي لم يعطى لها الاهتمام المناسب ، بحيث لا يمكن لشركات التأمين أن تتطور إذا لم تربط دراستها للأسواق المستهدفة بالثقافة السائدة فيها و الانتاج ، وعليه تكمن أهمية دراسة شركات التأمين للثقافة التأمينية في النقاط التالية²:

¹ : العبد الله مي، نظريات الاتصال، الطبعة الأولى، دار النهضة العربية، بيروت، لبنان، 2006، ص: 74-75.

² لبويزي ريم، التسويق كمدخل لتطوير الثقافة التأمينية في الجزائر ، أطروحة دكتوراه تخصص اقتصاد التأمينات، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير ، جامعة لونييسي علي ، 2019، ص: 83.

- 1- استغلال شركات التأمين لبعض خصائص الثقافة يمكنها من تغيير نظرة المستهلكين لخدمات تأمينية معينة أو التأثير فيهم بقبول ما تعرضه من خدمات باعتبار أن الثقافة مكتسبة وقابلة للتعلم .
- 2 - عدم إهمال دراسة الثقافة التأمينية ضمن بحوث التسويق يساعد شركة التأمين على تصميم خدمة التأمين الملائمة التي تلقي القبول ، وتحقيق ميزة تنافسية لشركة التأمين كما تساعد دراسة الثقافة وخصائصها شركات التأمين في تحديد مميزات مجتمع معين وتمكنها من معرفة المداخل التي تعتمد عليها من أجل تفعيل عملياتها التسويقية والنجاح في إقناع المستهلكين بما تقدمه .
- 3 - دراسة الخصائص المتعلقة بثقافة مجتمع ما. تمنح شركة التأمين الإلمام بكافة سلوكيات أفرادها ، باعتبار أن سلوك المستهلك من أصعب القضايا الشائكة أمام الشركات وهو ما يساعدها على التعامل معه وتحديد متطلباته.
- 4- لا يمكن إلقاء مسؤولية ضعف الثقافة التأمينية لدى الأفراد على خصائص ثقافتهم و إنما تعود أيضا للظروف المعيشية التي يعيشها أفراد المجتمع ، فلا يمكن للعامل البسيط التفكير في تأمين منزله وهو غير قادر على تحمل مصاريف الحياة ، مما يمكن شركات التأمين من تحديد الاستراتيجيات التسعيرية المناسبة لعدم خسارة هذه الفئة من اقتناء خدماتها .
- 5 - تتأثر ثقافة الأفراد التأمينية بالممارسات السلبية لبعض شركات التأمين كالمماطلة في دفع المستحقات مما يفقد ثقة الزبائن فيها ، وبالتالي فإن دراسة الثقافة التأمينية للأفراد تمكن شركة التأمين من معرفة نقاط ضعفها والعمل على تصحيحها بما يكسبها ثقة المستهلكين وتحويلها إلى نقاط قوة تساعد في تطوير نشاطها .

خلاصة الفصل.

لقد اختلف الاقتصاديون في تحديد مفهوم موحد للنمو الاقتصادي والتنمية الاقتصادية على حد سواء، إلا أنهم اتفقوا على أن هناك فرقا بينهما بحيث أن النمو الاقتصادي هو التغير السنوي المسجل في نسبة الناتج المحلي الحقيقي، في حين أن التنمية الاقتصادية لا تتحقق إلا بتحقيق النمو الاقتصادي مصحوبا بتغيرات هيكلية واسعة في مجالات الحياة الاقتصادية والاجتماعية والسياسية التي تسعى إلى بلوغ المجتمع لمستويات أعلى من الرفاهية .

كما يمكن اعتبار النمو الاقتصادي كنتيجة حتمية لتفاعل جملة من العوامل الاقتصادية وغير الاقتصادية أهمها عوامل الإنتاج، العمل، رأس المال، التكنولوجيا، إضافة إلى عوامل مالية، سياسية وحتى بيئية تؤثر على حجم الناتج الوطني ومن ثم على النمو .

وبما أن التأمين قطاع من القطاعات الاقتصادية وهو يؤثر و يتأثر بالاقتصاد خاصة في السنوات الأخيرة التي أصبح للتأمين دوار هام في اقتصاديات الدول هذا ما يدل على أن مكانته جد مرموقة في الاقتصاد الوطني.

الفصل الثالث

مساهمة منتجات التأمين

في تطوير الاقتصاد الوطني

تمهيد

تعتبر شركات التأمين من بين الشركات التي لها دور اقتصادي بارز ، فهي تؤمن كل الطبقات العاملة سواء في القطاع العام أو الخاص ، و كذلك تعطي أخطار كل سوق السيارات عبر التراب الوطني ولا تستطيع أي مؤسسة أينما كانت داخل الحدود الجغرافية أن تستغني في سجلتها المحاسبية عن حساب التأمينات بنوعية، الاجتماعية و تأمين الممتلكات .

وهذا ما يجعل سوق شركات التأمين تدق من مختلف فئات المجتمع ، الأمر الذي جعل لشركات التأمين ميزة خاصة داخل الاقتصاد ، وهذا ما أوجب على شركات التأمين أن تسعى إلى كسب ثقة المواطنين و الشركات ، وفي ظل المنافسة الشرسية بين شركات التأمين فهي تسعى إلى تقديم أحسن خدمة من أجل جلب أكبر عدد من الزبائن ، وهذا من أجل تحقيق أكبر الأرباح ، فهذه الأخيرة تقوم بعدة مهام أساسية من أجل تحقيق الأهداف المسطرة ، فهي تقوم بدراسة متطلبات السوق بكل أنواعها ثم تقوم بصناعة منتجات التأمين منها ما هو جديد ومواكب لتطورات و منها ما هو معدل حتى يتناسب مع كل ما هو جديد ، من ثم تسويق هذه المنتجات بطريقة مدروسة ، كما أنها استطاعت أن تدخل عالم الاستثمار من أجل توظيف أموالها .

و مما سبق سوف نقسم هذا الفصل إلى:

- **المبحث الأول:** الصناعة التأمينية ودورها في تنويع منتجات التأمين و تطوير الاقتصاد الوطني.
- **المبحث الثاني :** تسويق الخدمة التأمينية كآلية لتطوير الاقتصاد الوطني.
- **المبحث الثالث :** استثمار شركات التأمين كآلية لتطوير الاقتصاد الوطني.

المبحث الأول : الصناعة التأمينية ودورها في تنويع منتجات التأمين و تطوير الاقتصاد الوطني.

لا يمكن لأي شركة إنتاجية كانت أن تباع منتج دون تصنيعه بالجودة المطلوبة في السوق و وفق معايير معينة ، كذلك هي شركات التأمين تقوم بصناعة منتجات تأمين وفق متطلبات السوق وحاجة الزبائن ومصلحة الشركة و الزبون على حد سواء.

المطلب الأول: ماهية الصناعة التأمينية.

في هذا المطلب سوف نتطرق إلى الصناعة التأمينية و أهميتها على المؤمن وشركات التأمين وكذا أهميتها الاقتصادية و الاجتماعية .

الفرع الأول: تعريف صناعة التأمين و أهميتها.

لصناعة التأمين عدة تعاريف إلا أننا اخترنا التعريف الشامل.

أولا : تعريف صناعة التأمين.

يمكن تعريف الصناعة التأمينية على أنها مجموعة من المؤسسات المتنافسة فيما بينها في الصناعة نفسها والمقيدة بالمحيط نفسه ، والتي تقوم بتقديم منتجات متمثلة في الخدمات التأمينية .

أن من بين ما يميز الصناعة التأمينية عن الصناعات الأخرى هو تعدد المؤسسات التأمينية ، فإذا كانت هذه الأخيرة تشترك جميعها في أنها تسعى إلى تقديم المنتجات التأمينية بمختلف أنواعها إلا أنها تختلف فيما بينها من حيث شكلها القانوني .¹

ثانيا: أهمية صناعة التأمين.

لصناعة التأمينية أهمية بالغة داخل شركة التأمين و من أجل تطويرها يجب مراعاة شروط التالية:²

1- إضافة منتجات جديدة : إن إضافة منتجات جديدة يعتبر وسيلة فعالة لزيادة عدد الزبائن المستخدمين

لمنتجات أخرى ، و بالتالي زيادة معدل منتجات التأمين التي تقدمها الشركة ، وهكذا فإن زيادة حجم التعامل لا يكمن في زيادة العددية للزبائن ، وإنما في زيادة المنتجات المقدمة لنفس العدد من الزبائن ، فالزبون قد يكون لمنتج تأمين واحد أو أكثر من ذلك ، و بالنسبة لكل منتج يكون الزبون زبونا. فتوسع نطاق السوق يمكن أن يتم بزيادة المنتجات المقدمة ، عملا بالقاعدة القائلة:

¹ أسامة سنوسي ، هيكل قطاع صناعة التأمين في الجزائر ، رسالة مقدمة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص اقتصاد صناعي ، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير ، جامعة محمد خيضر ، بسكرة ، 2011 ، ص:52.

² بورغدة فاتح ، تسويق منتجات التأمين ودوره في تطوير الصناعة التأمينية ، مجلة دراسات في الاقتصاد و التجارة و المالية ، المجلد 06 ، العدد 03 ، 2017 ، ص: 1228.

(5000 عميل لخدمة واحدة = 1000 عميل ل 5 خدمات) .

2- إعادة تصميم المنتج الحالي من حيث عناصره و مواصفاته : قد كون من بين المنتجات التي تقدمها

الشركة ، ما هم مرتبط بحاجات قطاعات معينة من الزبائن ، ومن ذلك فانه بالنظر إلى عدم إمكانية ترويج كل المنتجات ، فان الزبون لا يكون مدركا لتطابق منتج التأمين المقدم و تلاؤمه مع حاجته . ولهذا تلجأ الشركات إلى عملية تطوير المنتجات بهدف تقديمها بشكل جديد ، من خلال اختبارها و إعادة تصميمها بطريقة تنتج من خلالها منتجات مميزة يمكن تقديمها لقطاعات سوقية معينة.

3- تكيف وتوسيع المنتجات الحالية: إن تطوير منتج التأمين يمكن أن يتم بدون تغيير جوهري في المنتجات

الحالية : يعتبر قيام الشركة بتدعيم شبكة توزيع منتجاتها لتمتد إلى مناطق جغرافية جديدة ، شكلا من أشكال التطور التي لا تتضمن أي تغيير جوهري في منتج التأمين .
ومن أمثلة المنتجات المتطورة في تأمين الممتلكات و المسؤولية في السوق الأمريكي نجد وثيقة التأمين على مالكي المنازل و وثيقة تأمين أخطار العمل ، كما أصبحت الوثائق أكثر وضوحا و اختصارا في كلماتها و شروطها .

أما في مجال تأمينات الأشخاص و التأمين الصحي فقد ظهرت الوثائق المتغيرة القيمة ، و الوثائق القابلة للتغيير و الوثائق العالمية للتأمين على الأشخاص ، و دفعات الحياة المتغيرة و وثيقة التأمين الصحي المنخفضة و مجموعة كبيرة من عقود المعاشات و عقود التأمين على الحياة و الصحة الجماعية .

4- جذب زبائن جدد: إن سوق أي شركة تأمين لا يمثل أسوقها الحالية فقط ، و إنما يتكون من مجموعة من

الزبائن الحاليين و المرتقبين ، ولهذا فإن عملية تطوير منتجات جديدة و تحسين جودة المنتجات الحالية يجب أن تكون موجهة بالأهداف الخاصة بالنمو .

5- زيادة حجم التعامل مع المنتجات المقدمة حاليا: يمكن زيادة حجم التعامل مع المنتجات المقدمة حاليا عن

طريق زيادة حجم التعامل مع الشركة ، فمن المعروف أن شركات التأمين تمتلك فروعا تقدم من خلالها المنتجات للزبائن ، كما أن الزبائن يتميزون بالانتشار الجغرافي ، ولهذا فإن فروع الشركة يجب أن تكون قادرة على جذب هؤلاء الزبائن في الأماكن التي يتواجدون بها، فعملية تطوير منتجات التأمين التي تتبناها الشركة يجب أن تستهدف إقناع زبائن الشركات الأخرى المنافسة بالتحويل الجيد للشركة.¹

¹ بور غدة فاتح ، مرجع سابق ذكره، ص: 1228.

6- تخفيض تكلفة منتج التأمين: إن إدخال التكنولوجيات الحديثة إلى عمليات التأمين ، فضلا عن كونه وسيلة فعالة لتمييز المنتجات ، فإنه يمثل عاملا هاما في تخفيض تكلفة تأدية هذه العمليات فاستعمال الوسائل التكنولوجية الحديثة استطاع أن يقلل حجم العمالة المستحدثة في تأدية وإدارة عمليات تأمين هامة كتقدير الخسائر ، حساب قسط التأمين ، تسجيل و متابعة العقود الخ.

الفرع الثاني : الأهمية الاقتصادية والاجتماعية لصناعة التأمين.

لصناعة التأمين أهمية على الاقتصاد الوطني و على تطور و نمو رأسمال الشركة ولها كذلك أهمية اجتماعية.

أولا : الأهمية الاقتصادية لصناعة التأمين.

تتمثل الأهمية الاقتصادية لصناعة التأمين في ما يلي:

1- العمل على زيادة الإنتاج .

يسمح التأمين بتوفير التغطية التأمينية من أخطار كثيرة ، مما يشجع الأفراد والمنشآت بالدخول في مجالات إنتاجية جديدة ، أو بالتوسيع في مجالات إنتاجهم الحالية دون تردد ، وهذا يساعدهم في الوصول إلى مزايا الإنتاج الكبير ، ويعمل على زيادة القدرة الإنتاجية لهذه المشروعات ، ومن ناحية أخرى ، فإن توفير التغطية التأمينية للعاملين بالمؤسسات من الأخطار المختلفة سواء كانت تتعلق بهم أو بأسرهم ، يساعد على استمرارهم على العمل في تنمية قدراتهم العملية بالإضافة إلى ما يوفره من استقرار وأمان وطمأنينة لهم ، وهذا يعمل على رفع الكفاءة الإنتاجية لدى هؤلاء العاملين.¹

2- تسهيل واتساع عمليات الائتمان وزيادة الثقة التجارية .

إن التأمين يلعب دورا بارزا و أساسيا في مجال اتساع عمليات الائتمان وزيادة الثقة التجارية ، فمن المعروف أنه لا يمكن لصاحب المال أن يقرض مالا ما لم يطمئن إلى موضوع ضمان هذا المال ، سواء كان موضوع الضمان منقولاً أو ثابتاً باق وغير مهدد بالفناء ، نتيجة تحقق الخطر لماله ، حيث يقوم التأمين بتوفير هذا الضمان في حالة تحقق الخطر بالنسبة لموضوع الضمان المشار إليه ، ومن هذا المنطلق كانت أهمية التأمين في تسهيل واتساع الائتمان ، فنجد أن البنوك لا توافق على إقراض المشاريع أو رجال الأعمال إلا بوجود تأمين على ممتلكاتهم ، أو الدائن المرتهن لا يوافق على الاقتراض برهن العقار ، ما لم تتوفر التغطية التأمينية من خطر الحريق لهذا العقار المرهون ، كما يلعب التأمين دورا آخر في تدعيم الثقة التجارية ، حيث

¹ إبراهيم على إبراهيم عبد ربه ، التأمين و رياضياته ، الدار الجامعة ، الإسكندرية ، 2003 ، ص:74

نجد أن تاجر الجملة لا يبيع لتاجر التجزئة ، إلا إذا تأكد من أن هذا الأخير قد أمن على بضاعته ومخازنه من الخطر كالحريق والسرقة ، وبائع السلع المعمرة بالتقسيط كالسيارات مثلا لا يطمئن إلى ضمان حقه إلا إذا قام المشتري بالتأمين على السيارة تأميناً شاملاً¹.

3- المساهمة في اتساع نطاق التوظيف والعمالة .

تعمل صناعة التأمين على امتصاص جزء كبير من العاملين في المجتمع ، بحيث أن التوسيع في التأمين يقتضي توافر حد أدنى من العمالة بأنواعها المختلفة ، الفنية والإدارية والمهنية من إداريين ، كتابيين ، مهندسين ، منتجين وعمال في المراكز الرئيسية للشركات وفروعها المختلفة ، من تأمين حياة أو تأمينات عامة كالحريق ، والتأمين الهندسي و السيارات².

4 - التأمين من أهم وسائل الادخار والاستثمار .

تعتبر صناعة التأمين أداة هامة ومتميزة من أدوات تجميع المدخرات ، ومن ثم الاستثمار بكافة دول العالم ، وخاصة في الدول النامية ، فالتأمين على الحياة يمكن هيئات التأمين من تكوين رؤوس أموال ضخمة ، في صورة الاحتياطات الرياضية التي يمكن توجيهها لتمويل خطط التنمية الاقتصادية ، وزيادة الاستثمار في المجتمع ، ورفع مستوى الدخل وحتى بالنسبة لفروع التأمين الأخرى فإنه وإن كانت بعض الإحتياطات الفنية مثل احتياطي الأخطار السارية والتعويضات تحت التسوية والتي ينظر لها على أنها قصيرة الأجل ، هي في الواقع العملي أموال تتراكم من عام لآخر ، نتيجة زيادة حجم النشاط الاقتصادي ، وبالتالي التأمين ، ويمكن استخدامها أيضا في الاستثمارات المختلفة ، أو على الأقل الجانب الأكبر منها³.

5- المساهمة في تحسين ميزان المدفوعات والمحافظة على الثروة الوطنية .

تتميز إعادة التأمين بالصفة الدولية ، أي أنه لنجاح صناعة إعادة التأمين يتطلب الأمر التعاون في هذا المجال بين دول العالم المختلفة ، ويمكن أن نقسم دول العالم في هذا المجال إلى نوعين ، دول مصدرة للتأمين ، وفيها نجد أن مجموع ما تحصل عليه سنويا من أقساط وتعويضات يفوق ما تدفعه إلى الدول الأخرى ، ومن ثم نجد هذه المحصلات تظهر في العمليات التجارية من ميزان المدفوعات تحت بند التأمين ، وبزيادة هذا البند ، نعمل على تحقيق الفائض في ميزان المدفوعات أو نعمل على تقليل العجز به ، بما يساعد على

¹ إبراهيم على إبراهيم عبد ربه ، مرجع سابق ذكره ، ص:79.

² نفس المرجع السابق، ص:82.

³ عادل عبد الحميد عز ، مبادئ التأمين ، دار النهضة العربية، بيروت ، 1971 ، ص: 13.

سلامة الاقتصاد الوطني ، وبالنسبة للدولة المستوردة للخدمة التأمينية فإن الفروق التي يتحملها ميزان مدفوعاتها، يقابلها تغطية تأمينية ، إذا ما أصاب هذه الدول كارثة كبرى في إحدى السنوات ، فإن اقتصادها القومي سيتأثر بنسبة بسيطة من هذه الكارثة ، ذلك لأنه سيعود عليها بنسبة كبيرة من الخسائر الناتجة من هذه الكارثة، كتعويضات الدول الخارجية المراد لديها التأمين عن الشيء الموضوع للتأمين الذي تحققت له الكارثة .¹

6- العمل على تحقيق التوازن بين العرض والطلب .

التأمين يمكن أن يلعب دوراً أساسياً كوسيلة لتحقيق التوازن التلقائي بين العرض والطلب في الاقتصاد القومي ، ففي أثناء الرواج الاقتصادي يمكن لدولة التوسع في نطاق التغطية التأمينية بالنسبة للتأمينات الإلزامية من حيث شمولها لفئات جديدة حيث يساعد ذلك على زيادة المدخرات الإلزامية بما يحد من الموجة التضخمية - خاصة الدول النامية - فالإجراء السابق يساعد على التقليل من الطلب المتزايد على السلع الاستهلاكية ، لأنه يعمل على التقليل من حجم الدخل الممكن التصرف فيه ، عن طريق اقتطاع قيمة الاشتراك لمثل هذه التأمينات من دخول الأفراد الذين شملتهم التغطية التأمينية ، وفي فترات الكساد تعمل التأمينات الاجتماعية على زيادة قيمة التعويضات التي تستحق للمؤمن عليهم في حالات التعطل والمرض والإصابة لهم ، ولمستحقيهم من أرامل وبتامى في حالة الوفاء ، بما يساعد على زيادة مستوى إنفاقهم على السلع و الخدمات والإجراءات السابقة ستساعد على زيادة الطلب الفعال لى مثل هذه السلع والخدمات ، بما يساعده للقضاء على الكساد ، وتوضح هذه الظاهرة بصورة محسوسة في الدول الرأسمالية التي تتعرض لهزات اقتصادية عنيفة نتيجة الدورات الاقتصادية من رواج وكساد.²

ثانيا : الأهمية الاجتماعية لصناعة التأمين .

بالإضافة للأهمية الاقتصادية لتأمين ، يوجد العديد من النواحي الاجتماعية التي يتضح من خلالها أهمية التأمين ، منها :

1- تحقيق الاستقرار الاجتماعي للفرد وللأسرة .

يساهم التأمين الاجتماعي في محاربة الفقر حيث أنه يجنب الفرد العوز والحاجة ، بما يضمنه له من تعويض مادي يضمن له و لأسرته الحد الأدنى لمستوى المعيشة عن طريق تعويضه عن الخسائر التي تحدث له في دخله نتيجة مرضه أو بلوغه سن التقاعد أو تعرضه للبطالة . يعتبر التأمين عاملاً هاماً تعتمد عليه الدولة

¹ إبراهيم على إبراهيم عبد ربه ، مرجع سابق ذكره ، ص: 80.

² نفس المرجع السابق، ص: 81.

في محاربة الفقر الذي يترتب عن البطالة والمرض والعجز و بلوغ سن الشيخوخة و الوفاة و الخسارة في الممتلكات ، بسبب الحريق أو السرقة أو الغرق ، مما جعل بعض الدول تعمل على تنظيمه وتشجيعه بإعفاء أقساط التأمين من الضرائب ، أو تخفيف معدلات الضرائب عليها.

2- تنمية الشعور بالمسؤولية والعمل على تقليل الحوادث .

إن ما يتميز به التأمين ، أن المستأمن لا يستحق التعويض إذا ما كان هناك تدخل من المؤمن له في تحقق الخطر المؤمن منه ، كما أنه في بعض أنواع التأمين يستحق المؤمن له تخفيضاً في قيمة القسط إذا اتبع وسائل الوقاية والأمن ، وفي بعض التأمينات الأخرى ، يتحمل المؤمن له حد معين من الخسائر و تتحمل شركة التأمين ما زاد عن هذا الحد . و وجود مثل هذه الاشتراطات والتحفيزات بالتأمين تنمي لدى الفرد الشعور بالمسؤولية لتجنب الخطر المؤمن منه بقدر الإمكان.

وفي الجانب الآخر ، نجد أن شركات وهيئات التأمين تعمل من جانبها بأعداد البحوث والدراسات لاستكشاف أسباب تحقق الأخطار والعوامل المساعدة على زيادة حدوثها وذلك للعمل على تقليل تكرار حدوث هذه الأخطار والحد من حدوثها إن حدثت . فعلى سبيل المثال تقوم هيئات التأمين بإعداد الدراسات عن مسببات حوادث العمل بالمصانع ، ومن ثم توصي باتباع أنسب الوسائل لمنعها أو للحد منها ومن الخسائر الناتجة عنها. كذلك تقوم بدراسة أسباب حوادث السيارات وتعمل على نشر التعليمات والوسائل التي تقلل من تحقق مثل هذه الحوادث.¹

¹ إبراهيم على إبراهيم عبد ربه ، مرجع سابق ذكره ، ص: 81.

المطلب الثاني : خصائص صناعة التأمين، العوامل المؤثرة على نمو صناعة التأمين .

تسعى أي شركة تأمين إلى نمو وتطور صناعتها و بهذا تحقيق أكبر عائد ممكن من الأرباح ، إلا أنه و لتحقيق الرغبات المسطرة يجب على شركات التأمين الإلتزام التام و الامام بمجموعة من الخصائص.

الفرع الأول:خصائص صناعة التأمين.

وتنقسم خصائص صناعة التأمين إلى ما يلي:

أولاً - صناعة التأمين خدمة متنوعة ومتعددة التغطيات.

تتنوع خدمة التأمين وفقاً لطبيعة الأخطار المؤمنة أو الأشياء المؤمن عليها أو مبالغ التأمين وفترة السريان والشروط التي تتضمنها الوثائق ، ومع ذلك تتعدد لنفس الأشياء ولذات الأخطار وفترة التغطية وهذا التنوع يجعل وثائق التأمين غير متشابهة ، مما يصعب المفاضلة أو المقارنة بين تكاليف كل منها ، وبالتالي يعطي ميزة نسبية في حالة تحرير تجارة الخدمات للشركات ذات الكفاءة في الإعلان أو خبرة الوكلاء و المنتجين، وهو ما يتعارض مع فلسفة بعض نظم الإشراف والرقابة في الدولة التي ترى إصدار وثائق موحدة وأسعار وفقاً لجداول محددة.¹

ثانياً: صناعة التأمين خدمة غير ملموسة.

التأمين بطبيعته يختلف عن باقي الخدمات الأخرى ، حيث أنه خدمة غير ملموسة ، كما إنه لا يمكن تجربتها ، ومن ثم لا يمكن للعميل المقبل على شراء التأمين أن يتعرف على نتيجهتها مقدماً ، و لكن التأمين خدمة معنوية تزيل الشك والخوف ليحل محلها الثقة و الأمان.²

ثالثاً: صناعة التأمين خدمة وسيطية التسويق.

تقدم خدمة التأمين للأفراد والمنشآت المختلفة في أماكن تواجدهم ، وتلجأ شركات التأمين للاستعانة بالوكلاء والسماسرة والمنتجين في تسويق خدمات التأمين ، لكي تجسر الفجوة عملياً بين هذه الشركات وزبائنهم.³

¹ محمد عبد الرحمن ، إسماعيل فؤاد ، القرعان فادي ، صناعة التأمين في سورية و مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي ، مجلة بحوث جامعة حلب ، العدد 3 ، 2012 ، ص: 28.

² حسن محمد حافظ ، استراتيجيات التأمين العربي في التعامل مع الجات ، مجلة مصر للتأمين ، العدد 57 ، 1995 ، ص: 12.

³ Vanmathy Anbarasan , Mehta Nikhil , **quality of working life among sales professionals in pharmaceuticals , insurance , banking & finance companies** , the indian journal of industrial relations , vol 46 , n1 ,2010, p138.

رابعاً : صناعة التأمين خدمة مستقبلية .

تبدأ خدمة التأمين من وقت توقيع العقد متمثلة في الشعور النفسي بالأمان ، لكنها بعكس معظم الخدمات الأخرى التي تنتهي بانتهاء الإجراءات المادية ، حيث أن فترة أداء الخدمة التأمينية تمتد إلى نهاية مدة التأمين والتي تصل إلى عام كامل في أغلب التأمينات العامة ، وقد تصل إلى مدى الحياة في تأمينات الحياة¹ . وهذا ما يتطلب استمرار أداء شركة التأمين لخدمة التأمين طوال فترة سريان الوثيقة ، وقد تمتد بعد ذلك إلى أن يتم تقدير وتسوية التعويضات ، خاصة في تأمينات المسؤولية والتأمين البحري وتأمين السيارات والحريق.

خامساً : صناعة التأمين خدمة شديدة المنافسة.

إن تخفيض الأسعار أو قبول أخطار رديئة نتيجة للمنافسة - خصوصاً في ظل تحرير تجارة الخدمات - قد لا يظهر أثره في صورة خسائر مالية إلا بعد سنوات طويلة ، نظراً لأن القوائم المالية تتضمن الكثير من البنود التقديرية التي تعطي حرية الحركة للإدارة في تعديل ما تظهره هذه القوائم ، الأمر الذي يؤدي في ظل المنافسة الكاملة إلى استمرار انخفاض الأسعار وتآكل رؤوس الأموال و الاحتياطات لجميع الشركات في نفس الوقت ، وبالتالي يهدد مصالح وحقوق حملة الوثائق والاقتصاد القومي . وهذا يتطلب التدخل من جانب جهات الإشراف والرقابة أو الاتحادات لوضع الأسعار عند الحد المقبول والوقوف على الأوضاع المالية الفعلية لهذه الشركات وحمايتها في نفس الوقت من المنافسة المدمرة أو غير المتكافئة².

سادساً : صناعة التأمين خدمة تقديرية النتائج.

يتم حساب مقابل خدمة التأمين على أساس تقديري ، فالأسس الفنية والنماذج والخبرة ، كلها تهدف فقط إلى تقليل انحرافات التكلفة الفعلية عن تلك المقدرة والمحسوب على أساسها القسط. كما أن المخصصات الفنية بصورها المختلفة تعتمد هي الأخرى على التقدير سواء بالنسبة لقيمة التسوية أو الخسائر غير المبلغه أو قسط الخطر عن المدة المتبقية ، ويترتب على ذلك أن العديد من بنود الحسابات الختامية خاصة حسابات الإيرادات والمصروفات تكون تقديرية³.

¹ Benjamin. B ,General Insurance , Heinemann , London,1978 , p1.

² محمد عبد الرحمن ، إسماعيل فواد ، القرعان فادي ، مرجع سابق ذكره ، ص:29.

³ نفس المرجع السابق، ص:29.

سابعاً : صناعة التأمين خدمة حتمية للملاءة المالية.

إن استمرار هيئات صناعة التأمين في مزاوله النشاط وتقديم الخدمة التأمينية يجب أن يقترن بالقدرة على الوفاء بالتزاماتها المستقبلية تجاه حملة الوثائق ولسنوات سريانها ، وبالتالي فالأموال المتجمعة لديها في صورة احتياطات ومخصصات فنية وحسابية تعتبر مصدر الأمان أو الخدمة التأمينية ، كما أن حجم تلك الأموال و أماكن تواجدها وأوجه استثمارها ودرجة الضمان لها جميعها مقاييس لدرجة الأمان التي يحصل عليها المؤمن له.¹

ثامناً : صناعة التأمين خدمة عالية الخبرة .

تقدم خدمة التأمين من خلال مجموعة إجراءات كالفحص والاكنتاب والتسعير والتقدير والتسوية للتعويضات ، وهذا يتطلب من القائمين عليها المزج بين الخبرة الشخصية والخبرة العلمية والعملية من خلال نظام معلومات متقدم ، وتتنوع تلك الخبرة بتنوع عمليات التأمين و التغطيات التأمينية والأنشطة الاقتصادية،حيث تتمتع فيها الدول المتقدمة بميزة نسبية خاصة في مجال التسويق والإعلان وانتقاء العمليات - فمثلا شركات التأمين في الهند تصب اهتمامها على التطوير والتحديث في مجال عملها ، حيث بلغت نفقاتها على الأغراض التطويرية بحدود 50 % من إجمالي نفقاتها ، مما يعكس أثرا مضاعفا لغير صالح الشركات في الدول الأقل خبرة عند تحرير تجارة الخدمات .

وذلك بالرغم من وحدة الأساليب والقواعد الفنية ، الأمر الذي يتطلب السعي من جانب الشركات المحلية لزيادة الخبرة الفنية والتدريب المستمر للارتفاع بمستوى العاملين بها لاعتماد نتائج الأعمال والمنافسة على أساس توافر هذه الخبرات.²

تاسعاً : صناعة التأمين خدمة تبعية التجديد والتطور المستمر.

إن الخدمة التأمينية تخلق وتتنوع وتتطور بتطور وتنوع المخاطر ، فالطلب ينشأ أولا ، ثم يتم تقديم الخدمة بعكس الخدمات والسلع الأخرى التي تنتج ويساهم العرض في خلق الطلب عليها .
والعكس أيضا موجود وصحيح ، فالشركة تعرض الوثائق النمطية وتخلق الطلب عليها ، فالنمو الاقتصادي يتبعه زيادة في المنشآت الصناعية والتجارية والخدمية وتلك تواجه المزيد من المخاطر ، وبالتالي

¹ حسن محمد حافظ ، مرجع سابق ذكره ، ص:13.

² Almolu .k , evaluation of financial soundness of life insurance companies in India , alagappa university , 2011, p 48.

تتقدم لطلب الخدمة التأمينية التي تتناسب مع درجة تطورها وحجم الأموال المستثمرة وحجم الإنتاج ونوعية التكنولوجيا المستخدمة وطبيعة العملية الإنتاجية والمخاطر التي تتعرض لها .¹

عاشرا : صناعة التأمين خدمة زمنية التوازن.

تعتمد خدمة التأمين على مجموعة من الأسس الفنية والرياضية التي تفترض تحقيق التوازن في محافظ العمليات التأمينية لهيئات التأمين في المدى الطويل ، وما يطلق عليه التوازن الزمني للعمليات .

ولتحقيق هذا التوازن في ظل الانفتاح الاقتصادي اليوم - وخصوصا تحرير تجارة الخدمات التأمينية- لابد من توافر رؤوس الأموال و الاحتياطات والمخصصات الفنية اللازمة لتوفير التوازن في المدى القصير أيضا ، وبما يضمن مواجهة التقلبات في النتائج في ظل المنافسة دون التأثير على استمرار هذه الهيئات في تقديم خدمات التأمين لحملة الوثائق ، وينعكس ذلك في صورة التدخل الحكومي في تحديد رؤوس أموال تلك الشركات وأسس تكوين الاحتياطات والمخصصات الفنية واستمرار ملاءتها المالية.

حادي عشر: صناعة التأمين خدمة محلية القوانين.

تخضع عقود التأمين لقوانين الدولة الموجود بها الشيء موضوع التأمين ، بينما يخضع نشاط هيئات التأمين لقوانين الدولة المسجلة بها ، والموجود بها مركزها الرئيسي .

وفي ظل انتشار وتعدد الشركات متعددة الجنسية سوف يخلق ازدواجية القوانين والقواعد (تنازع ، القوانين من حيث المكان) ، وعلى ذلك يتطلب الأمر الوصول إلى صيغ وقواعد منظمه لتحديد القانون واجب التطبيق في حالة اختلاف القواعد القانونية واجبة التطبيق وغيرها من المشكلات التي ستنشأ عن اختلاف موطن كل من المؤمن والمؤمن له والشيء موضوع التأمين .²

الفرع الثاني :العوامل المؤثرة على نمو وركود صناعة التأمين .

هو التشخيص وتحليل العوامل المحيطة بالمنظمة لمعرفة مدى التغيرات الحاصلة ولتحديد الفرص والتهديدات ، كذلك تشخيص وتحليل البيئة الداخلية للمنظمة لمعرفة المواصفات والميزات التنافسية من أجل السيطرة على بيئتها الداخلية بشكل يساعد الإدارة على تحديد الاستراتيجية المفيدة لتحقيق أهداف المنظمة .

والبيئة الخارجية للمنظمة هي البيئة التي تقع خارج حدود المنظمة وخارج نطاق سيطرتها ورقابتها ، وعوامل

¹ محمد عبد الرحمان ، إسماعيل فؤاد ، القرعان فادي ،مرجع سابق ذكره ، ص:30.

² حسن محمد حافظ ، مرجع سابق ذكره ، ص:14.

البيئة الخارجية تتمثل في عوامل البيئة الاقتصادية ، وعوامل البيئة الاجتماعية والثقافية ، وعوامل البيئة التكنولوجية ، والعوامل الديموغرافية ، و عوامل البيئة السياسية والقانونية ، عوامل البيئة الدولية والعالمية " .
أولاً: العوامل المؤثرة على نمو صناعة التأمين.

هناك عدة عوامل داخلية وخارجية مؤثرة على نمو صناعة التأمين وهي:

1 : العوامل الخارجية.

العوامل الخارجية التي لها التأثير الكبير في الاسواق وهي¹:

أ. عوامل البيئة الاقتصادية .

تعتبر العوامل الاقتصادية إحدى العوامل البيئية المهمة والمؤثرة على منظمات الأعمال . وتتمثل العوامل الاقتصادية بمقدار النمو الاقتصادي ، الميزان التجاري ، معدلات التضخم ، السياسات المالية والنقدية للدولة و الخاصة بالضرائب على الدخل و الضرائب على الأرباح ، والرسوم الجمركية المفروضة على المواد المستوردة.

ب. عوامل البيئة الاجتماعية والثقافية.

تتضمن العوامل الاجتماعية التقاليد ، و القيم ، و اتجاهات وثقافة المجتمع ، توقعات المجتمع للأعمال، الأعراف الاجتماعية ، الثقافة و التعليم والتدريب و الخبرات ، أنماط السلوك الإنساني.

ج. العوامل الديموغرافية .

إن العوامل الديموغرافية تؤثر بشكل كبير جداً على المنظمات ، فزيادة السكان مثلاً تؤدي إلى زيادة الطلب على الخدمات ، كما أن تناقص السكان يؤدي إلى تناقص حجم الطلب على الخدمات التي تقدمها شركات التأمين . وبالمثل فإن حركة السكان من الأرياف إلى المدن ، أو تغير مستوي الدخل ، أو تغير التركيبة العمرية للسكان ، يفرض على الإدارة العليا للمنظمة المعنية بقطاع التأمين اختيار استراتيجية تتلاءم والبيئة الديموغرافية المحيطة بها .

¹ هاني حامد الضمور، تسويق الخدمات ، دار الشروق ، ط 4 ، عمان ، الأردن ، 2002، ص:91.

د. عوامل البيئة السياسية والقانونية.

تؤثر القرارات الحكومية في الاختيارات الاستراتيجية لشركات التأمين ، فقد تتيح لها في بعض الأحيان فرص عمل ، أو تحد منها لتمثل تهديدا لأعمالها في أحيان أخرى . فالتغير في القرارات السياسية قد يخلق فرصا لبعض المنظمات ، أو قد يؤدي إلى زيادة التهديدات لمنظمات أخرى.

2:العوامل الداخلية.

تتمثل العوامل الداخلية المؤثرة في صناعة التأمين في مايلي:

أ. العوامل التسويقية .

تتعلق كفاءة وفاعلية الإدارة التسويقية بجدارة النشاط التسويقي الذي يهدف لتنفيذ أهداف المنظمة واستراتيجيتها.¹

ب. العوامل الإنتاجية.

تتمثل الاستراتيجيات الإنتاجية باختيار وتصميم المنتج والرقابة على أنشطة المنظمة اللازمة للإنتاج أو الخدمات ، كما أن استراتيجيات الإنتاج تعكس مستوى الجودة والتكلفة والخدمة والكفاءة والإنتاجية.²

ج. عوامل إدارة الموارد البشرية .

تستطيع المنظمة التي تتمتع بموارد بشرية كفوة أن تحقق أهدافها الاستراتيجية بفاعلية وكفاءة . ومما تقدم يمكن تحديد أهم العوامل الداخلية المؤثرة على صناعة التأمين وهي كما يلي :

- التسعير والترويج للخدمات التأمينية .
- الاجراءات التنفيذية .
- التشكيك بالتعويض .
- نوع الوثائق المسوقة.

¹ حربي محمد عريفات ، سعيد جمعة عقل ، التأمين وإدارة الخطر النظرية و التطبيق ، ط1، دار وائل ، الاردن ، 2008، ص:46.

² Mark Dorfman , **Introduction to risk management and Insurance** , edition 9 , 2006 , p: 24.

ثانيا:العوامل الخارجية المؤثرة على ركود صناعة التأمين.

وهي كما يلي :¹

1 - نسبة الوعي التأميني .

يتطلب نمو صناعة التأمين وجود وعي تأميني كافي لدى الجمهور ، ويعرف الوعي التأميني بأنه الاقتناع التام بفكرة التأمين والذي يجعل الفرد المتمكن يسعى الى اقتناء خدمة التأمين . او هو الشعور بالحاجة الى التأمين . وذلك أن ما تتميز به الخدمة التأمينية باعتبارها نشاط غير ملموس على عكس السلع التي لها صفات مادية ملموسة ، وكذلك المنفعة المتحققة منها ذات طابع احتمالي ومستقبلي فهو قد يحصل او لا يحصل على المنفعة المرجوة منه . كما و أن منفعتها ترتبط بالحوادث المؤسفة ، إلى غير ذلك من الصفات التي تتطلب جهودا أكبر على عكس تلك الصفات أمام الجمهور وزيادة وعيهم التأميني . ولعل أن أهم أسباب التخلف وضعف الوعي التأميني هو عزز الجهات الرسمية المختصة بذلك القطاع عن نشر الوعي التأميني ، من خلال طرق مختلفة كالمناهج الدراسية على سبيل المثال ، وكذلك ضعف النشاطات الترويجية و التسويقية التي تقوم بدورها بتحفيز الجمهور على تعريفهم بفوائد تلك الخدمة . كما أن سيطرة العادات الدينية والعشائرية تحول دون نمو ذلك القطاع . و للإنصاف لا يمكن أن نحمل الجهات التأمينية وحدها مسؤولية ضعف الوعي التأميني وذلك لوجود أسباب من شأنها أن تقف حاجزا دون ذلك ، ومن أهم تلك الأسباب ما يلي:

أ- الطبيعة السلوكية والعشائرية التي يتصف بها المجتمع والمشاركة في تحمل المخاطر .

ب - العقيدة التي تحملها نسبة كبيرة من أفراد المجتمع والتي تحرم التأمين بكافة اشكاله ، بل ويعملون على الغاء التأمين الإلزامي .

ج - الوضع الاقتصادي الذي بطبيعته ينتج مشاريع صغيرة لا تتطوي على جانب كبير من المخاطرة .

د - ضعف الدخل لأغلب أفراد المجتمع وهذا يدفعه الى عدم التفكير اصلا بالتأمين . و لمعالجة حالة ركود سوق التأمين يجب توعية المواطنين والعمل على زيادة وعيهم بهذا الموضوع عن طريق الدورات والندوات التثقيفية ، مع الاهتمام بدور الإعلام الفاعل في ذلك . و يتم ذلك من خلال الإعلام و الدعاية ، المرئية والمسموعة ، على النمط الغربي (عملية تكييف واستحوذ عقل المستهلك) أما دور الإعلام فهو أمر آخر قابل للتحقيق ولكنه لا يتم من خلال بضعة دورات وندوات تعقد .

¹ بوبكر عيد أحمد ، إدارة أخطار شركات التأمين ، ط1، دار الصفاء ، عمان ، الأردن ، 2011 ، ص: 66-72.

2 . احتمالية وقوع المخاطر .

نظرا لما تحمله خدمة التأمين من الصفات التي تميزها عن السلع ومنها احتمالية وقوع الخطر ، وللخطر تعاريف متعددة منها الخسارة المحتملة او غير المؤكدة او الحوادث غير مؤكدة الوقوع و التي قد تصيب الفرد في ماله أو ممتلكاته وينتج عنها خسارة مادية و السؤال هو مدى إدراك الفرد لذلك الخطر الذي يحوم حوله، والنقطة الجوهرية هنا هي الادراك . كما و أن سلوك الفرد يتحدد بالدافع أولا و بالإدراك ثانيا ، فالدافع هي الحاجات المستحدثة لدى الفرد والتي تحركه نحو سلوك هادف يرمي الى إشباع تلك الحاجات و أن الإدراك بدوره يؤثر على نمط وطريقه وشكل السلوك الذي يمارسه الفرد لتحقيق غاياته ، ويتفاعل الادراك مع الدافع لتحديد سلوك الفرد .

ان الحاجات مصنفة حسب أهميتها وفق سلم هرمي كما حدده العالم ماسلو تعمل على تحريك وتحديد سلوك الفرد وهي الحاجات الفسيولوجية ، والأمان ، و الانتماء ، والاحترام والتقدير ، وتحقيق الذات . وما أن تلبى حاجة حتى تبرز أخرى . وحاجته للأمان هي التي تدفعه لإتخاذ كل تدابير الحماية ومن ضمن تلك التدابير هو لجوءه الى اقتناء سلعة التأمين ، وهذا لا يعني أنه سوف يمنع قوع الخطر الذي يهدده ، ولكنه ينقل العبء المالي الناتج عن حدوث الخطر الى شركة التأمين ¹.

3 - دخل الفرد .

لا يتحدد الطلب على سلعة ما أو خدمة معينة بمجرد وجود رغبة لدى المستهلك في الحصول عليها بل لابد أن تقترن هذه الرغبة بالقدرة الشرائية ، وبمعنى آخر حتى يتحول الطلب من طلب كامن الى فعال يجب أن تتوفر فيها مجموعة من الشروط اهمها (وجود حاجة لسلعة أو خدمة معينة ، وجود الرغبة في الحصول عليها ، وجود المقدرة المالية على شرائها) . اذن القدرة المالية احد اهم الركائز المهمة في تحقيق الطلب واتخاذ القرار الحاسم لعملية الشراء وهذا ما يرتبط بدخل الفرد . وهو ما ينطبق على التأمين ، باعتباره يتعامل مع مصطلحين اساسيين هما الطلب الكامن والطلب الفعال . والطلب الكامن يمثل الحاجة الموضوعية لدى المستهلك ، وتوفر القدرة الشرائية . أما الفعال فهو يمثل الطلب الكامن فضلا عن الشعور بالحاجة الى التأمين . وبالنتيجة فإن العلاقة طردية فكلما زاد دخل الفرد زاد الطلب على التأمين وكلما قل دخله قل الطلب على التأمين.

¹ سليم على الوردي ، إدارة الخطر و التأمين ، دار الريم ، بغداد ، 1999 ، ص: 35.

4 . المنافسة .

إن تعدد الشركات والمؤسسات و بذلك التعدد ينتج تنافسا كبيرا من اجل تعدد منتجاتها من السلع والخدمات وتترك الحرية في الاختيار للمستهلك من خلال مقارنته للنوعية أو السعر أو اللون أو الهدايا الممنوحة أو المكان أو خدمات ما بعد البيع . أن قلة عدد شركات التأمين أو تضخم عددها يحتاج إلى دراسة مستقلة لبنية سوق التأمين لتقدير عناصر العرض والطلب على الحماية التأمينية ، و هل السوق الآن بحاجة حقا إلى عدد أكبر من الشركات أم أن الشركات القائمة بحاجة إلى تطوير و أن التشريعات ذات العلاقة بالتأمين تحتاج إلى إعادة نظر جذرية لتأكيد دور هذه الشركات ، وعلى أقل تقدير فإن زيادة عدد شركات التأمين يؤدي الى المنافسة الحقيقية والتي من ضمن فوائدها هو زيادة الإعلان والترويج وبالتالي زيادة الوعي التأميني وهو من أهم الأهداف التي تزيد من الطلب وتعمل على نمو القطاع التأميني ، وتختلف درجة المنافسة من سوق الى آخر فهي شديدة في بعضها وضعيفة في البعض الآخر وتتأثر درجة المنافسة بعدة عوامل أهمها :¹

أ - القوانين و التشريعات .

يسن المشرعون بعض القوانين والتشريعات العامة و القصد منها خدمة المجتمع ، وقد تؤثر تلك القوانين والتشريعات في حجم الطلب على التأمين وبالتالي تؤثر في نمو سوق التأمين بفرض على جميع المنظمات وظيفة معينة في خدمة الاقتصاد و افراد المجتمع و على المنشأة أن تتكيف تبعا للتغيرات السياسية والاقتصادية فالقوانين والأنظمة تحدد الأنشطة التسويقية .

ب . الاسعار .

وهو العامل الأكثر خضوعا للنقاش في مجال المنافسة من خلال تقديم شركات التأمين أسعارا مختلفة ولنفس التغطية التأمينية و للزبون حيرة الاختيار من بين عدة بدائل متاحة و الأسعار المقدمة.

جـ - المكان .

إن موقع الشركة و فروعها عامل مهم لترويج الخدمات التأمينية و هو ما يخدم الكثير من الزبائن من حيث تقليل جهود و تكلفة النقل.

¹ بوبكر عيد أحمد ، مرجع سابق ذكره، ص: 66-72.

المبحث الثاني: تسويق التأمينات كآلية لتطوير الاقتصاد الوطني.

يعتبر التسويق وظيفة أساسية داخل شركات التأمين ، فهو يلعب دور رئيسي و المتمثل في الترويج وبيع منتجات التأمين المعروضة من قبل شركات التأمين.

المطلب الأول: تسويق الخدمة التأمينية.

وظيفة التسويق من أهم الوظائف التي تقوم بها شركات التأمين ، التي تعتمد على بيع أكبر عدد ممكن من منتجات التأمين و توزيع الأخطار على أكبر عدد ممكن من المؤمنين لأن شركة التأمين كغيرها من شركات وبيعها لأكثر عدد ممكن من المنتجات يضمن لها الاستمرار في أي سوق و المنافسة فيه.

من المؤكد أن حاجيات زبون التأمين سواء فردا أو مؤسسة تختلف عن حاجيات المستهلكين في الأنشطة الأخرى ، كون المؤمن له يبحث عن تغطية لأخطاره بمعنى الحاجة للأمان ، هذا الاختلاف يمثل مصدر إبداع و ترويج لمنتجات وخدمات التأمين ، حيث سيكون من الخطأ جعل الهدف الوحيد من تكييف هذه الحاجات هو تحقيق رقم أعمال مهم على حساب المردودية ، فمثلا لا يعقل التأمين على الحياة شخص وهو في المستشفى يصارع الموت ، لذا يعرف تسويق التأمين بأنه فن تلبية حاجيات الزبائن وفي نفس الوقت إرضاء المؤسسة (من حيث المردودية ، النوعية ، النوعية و الصورة) ، ونفهم من هذا التعريف بأن تسويق التأمين يعمل على استعمال جميع الوسائل و الإمكانيات المتاحة لدى مؤسسات التأمين بغية رفع المردودية ، مع تحسين جودة الخدمات وتحسين صورة مؤسسات التأمين وصورة المهنة كذلك ، نفس المنحى ذهب إليه Michel Badoc ، إذ يعرف تسويق التأمين بأنه حالة فكرية تهدف إلى توجيه مختلف الوسائل و الإمكانيات المتاحة لمؤسسة التأمين لتلبية و إشباع و إرضاء الزبون ، أو بعبارة أخرى : هو فن إرضاء الزبائن ومن هنا نخلص بأن التسويق في مؤسسة قطاع التأمين يختلف عن التسويق المطبق في المؤسسات الصناعية و التجارية رغم أن الأهداف تبقى نفسها ، لكن بمراحل و مفاهيم و استراتيجيات مختلفة.¹

الفرع الأول : دور التسويق في شركات التأمين.

يعد التسويق أداة أساسية تحت تصرف شركة التأمين تسمح لها بالقيام بمجموعة من الأدوار على مستوى الإدارة العليا من جهة و على مستوى عملية التنفيذ من جهة أخرى و ذلك من خلال² :

¹ معراج هواري ، جهاد بوعزوز ، أحمد مجدل ، تسويق خدمات التأمين واقع السوق الحالي و تحديات المستقبل ، دار كنوز المعرفة للنشر ، 2013 ، ص:171.

² بيشاري كريم ، التوجه التسويقي كمدخل لتطوير قطاع التأمينات في الجزائر ، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير ، جامعة الجزائر 3، سنة 2012، ص:36.

أولاً- على مستوى الإدارة العليا.

يساهم التسويق من الناحية إستراتيجية في مساعدة الإدارة العليا على القيام بـ:

1. التتبع المستمر للتغيرات التي تحصل في بيئة الشركة بصفة عامة و المنافسين و الفئات المستهدفة بصفة خاصة وذلك من خلال نظام المعلومات التسويقية الذي يعتبر بمثابة أداة الربط بين الشركة ومحيطها.

2. تحديد وصياغة الإستراتيجية التسويقية للشركة.

3. تحسين تنافسية الشركة و تدعيم المزايا التنافسية لهذه الأخيرة.

ثانياً- على مستوى التنفيذ.

من ناحية عملية يعتبر التسويق داعم أساسي للمجهودات التسويقية الخاصة بأداء مختلف الأنشطة التسويقية ، وذلك فيما يتعلق بـ:

1. دعم عمليات التعاقد التي تقوم بها القوى البيعية التي تعد السلاح الدبلوماسي الذي تعتمد عليه الشركة في تحقيق أهدافها التسويقية.

2. تقديم خدمة متميزة و متكاملة وفق احتياجات السوق.

3. الحصول على تعاقد بشكل مباشر من خلال عملية استهداف فئات محددة.

الفرع الثاني :شروط إدخال التسويق في مؤسسات التأمين.

لم يقتحم التسويق فقط المؤسسات المنتجة للسلع الواسعة الاستهلاك ولكن غزا أيضا مجالات أخرى كالسياسة ، الخدمات ، البنوك ، التأمين....الخ ، أما فيما يخص تسويق التأمينات فإنه يركز على ثلاث أعمدة وهي:¹

أولاً- معرفة المستهلك.

يعد المستهلك القاعدة الأساسية في وظيفة التسويق و سبب وجود التأمين ، وخطوات التسويق تقوم على إرضاء حاجات ورغبات المستهلك حتى تصل مؤسسة التأمين إلى تحقيق أهدافها ومنه على مسؤول التسويق أن يقوم بإعداد التحليل حول سلوك المستهلكين وهذا من خلال نوعين من الدراسات الدراسات النوعية و الدراسات الكمية.

¹ معراج هوارى ، جهاد بوعزوز ، أحمد مجدل ، مرجع سابق ذكره ، ص:186.

1-الدراسات النوعية.

تسمح هذه الدراسات لمؤسسات التأمين بالتعرف على السلوك الحالي و المستقبلي للمستهلك ، هذه

الدراسات تجيب عن الأسئلة من النوع : لماذا؟

بصفة عامة الدراسات النوعية تسبق الدراسات الكمية ، وهذا حسب تسلسل منهجي كلاسيكي للدراسات

التسويقية ، إذ أنها تفضل التحقيق في الصيغ الدقيقة للفرضيات تعريف كل أحجام المشكل المطروح و المساعدة في إعداد قوائم الاستقصاء.

و بعض حالات الدراسات الكمية تكون كافية لوحدها ، هذه الدراسات تصبح ضرورية بمجرد ما تريد مؤسسات التأمين معرفة سلوك زبائنهم.

2- الدراسات الكمية.

هي الدراسات الاقتصادية التي تسمح للمؤسسة بالحصول على معلومات كمية من أجل معرفة السوق

بصفة جيدة واتجاهات التطور ، هذه الدراسة تعطي الإجابة على الأسئلة من نوع التالي:

من ؟ ماذا؟ كم؟ كيف ؟ و تساعد أيضا على تحديد حجم العينة للدراسة.

ثانيا- تحليل المردودية.

تشكل المردودية الهدف الأول لمؤسسات التأمين و التي لها علاقة مع وجودها فيجب عليها أن

تضع نظاما يشمل أشكال المحاسبة (التحليلية ، مراقبة التسيير) و تتنبأ بدرجات المردودية الخاصة بالمنتجات و خدمات التأمينية ، جودة الزبائن ، القنوات....الخ.¹

ثالثا-خاصية مؤسسة التأمين.

يعد إدخال التسويق في مؤسسات التأمين أمرا ليس بالسهل ، إذ يجب الأخذ بعين الاعتبار المحيط

و نوعية الخصائص لمؤسسة التأمين التي تختلف عنها المؤسسات الصناعية.

غير أن تقنيات التسويق في التأمين لا تختلف بشكل كبير عن تلك المطبقة في المؤسسات ذات الطابع

الاستهلاكي الواسع ، فإدارة التسويق وضعت أيضا عمليات في إطار تخطيط طويل ، متوسط ، قصير المدى

بهدف تثبيت أهداف المؤسسة و ضمان ترابط الوسائل المستخدمة و السماح بمراقبة النتائج ، و أخير يتضمن

تفكيراً يختص بتكييف التقلبات بصفة تحقق لنا الأهداف و تقرر أحسن الشروط.

¹ معراج هوارى ، جهاد بوعزوز ، أحمد مجدل ، مرجع سابق ذكره ، ص:186.

المطلب الثاني: هدف و خصائص تسويق منتجات التأمين و مكانة التسويق في الشركة.

لا يمكن لأي مؤسسة كانت الاستغناء عن وظيفة التسويق خاصة مع الانفتاح الذي يشهده العالم، ويهدف إلى الوصول بأي مؤسسة إلى تحقيق أهدافها المرجوة.

الفرع الأول : مكانة التسويق في شركات التأمين.

أخذ التسويق في شركات التأمين في التطور بشكل مستمر، تبعا لمختلف التوجهات التي مر بها الفكر التسويقي بشكل عام ، و التسويق في قطاع الخدمات بشكل خاص، وفي هذا الإطار يمكن التمييز بين أربعة مراحل أساسية برزت فيها مكانة التسويق في شركات التأمين تتمثل في¹:

أولاً- مرحلة غياب وظيفة التأمين داخل شركة التأمين.

قبل سنة 1970 كان التسويق بالمفهوم الحديث مغيب داخل شركات التأمين ، حيث كانت هذه الأخيرة تقوم ببيع خدمات جديدة دون أي دراسة سابقة لحاجات ورغبات المستهلكين ، و دون الأخذ بعين الاعتبار الصعوبات التي قد تواجه عمليات التعويض ، وفي هذه الحالة كانت شركات التأمين تقوم ببيع منتجات جديدة تتماشى مع التشريعات المعمول بها ، حيث كانت العقود توجه لشركات التوزيع لتصريفها دون أن يصحب ذلك أي عملية ترويج.

عرف منتصف السبعينات من القرن الماضي أول إدماج لخلية تسويق في شركات التأمين ، حيث قامت شركات كبرى بوضع مصلحة لمعالجة مشاكل الزبائن وذلك سنة 1975 ، وكانت من بين مهامها الأساسية دراسة حاجات الزبائن ، خلال هذه الفترة كانت هذه المصلحة تابعة للمديرية التجارية ، و في السنوات القليلة الموالية توجه دور التسويق إلى ترويج منتجات التأمين ، وذلك بالتركيز على منح تخفيضات للزبائن و الإعلان في أماكن البيع ، و تميزت هذه المرحلة بسيطرة الشركات العمومية.

¹ بيشاري كريم ، مرجع سابق ذكره ، ص:37-38.

ثانيا- مرحلة التوجه لإرضاء الزبائن.

خلال سنوات الثمانينات من القرن الماضي أخذ التسويق في شركات التأمين منحى آخر ، و أصبح التوجه نحو إرضاء الزبائن حيث تطور التسويق خلال هذه الفترة على ثلاث مستويات:¹

1- على مستوى تصميم المنتجات.

أصبح المحرك الأساسي لكل البحوث التسويقية المتعلقة بالخدمات الجديدة ، خاصة فيما يتعلق بالخدمات الموجهة للأفراد ، و أصبحت مديرية التسويق تحدد دفتر الأعباء لكل منتج جديد يوجه للمديرية التقنية ، وحتى فيما يتعلق بالشروط و الأقساط (الأسعار).

2- على مستوى بعث منتجات جديدة.

لم ينحصر دور التسويق في تصميم المنتجات الجديدة بل أصبح دور التسويق يرافق كل عمليات بعث المنتجات الجديدة من تصميم إلى الترويج ، و حتى التوزيع و العلاقات مع الموزعين.

3- على مستوى طرق الاتصال.

لجأت بعض شركات التأمين إلى التعامل مباشرة مع الزبائن و الاستجابة لحاجياتهم الفعلية بشكل فردي وذلك خاصة فيما يتعلق بالخدمات الموجهة للشركات في إطار ما يسمى بالتسويق المباشر.

ثالثا- الاستهداف المباشر للوقوف أمام المنافسة.

أدى اشتداد المنافسة في العقد الأخير من القرن الماضي بين شركات التأمين من جهة و بين شركات التأمين و البنوك من جهة أخرى ، حيث أصبحت البنوك تسوق منتجات تأمينية (خاصة عقود التأمين على الحياة)، وحتى البنوك المتخصصة في الميدان الفلاحي توجهت إلى خدمات تتعلق بتأمين الخسائر المتعلقة بالنشاط الفلاحي ، وهو ما دفع بشركات التأمين الكبرى إلى فتح فروع في مختلف المناطق و تشجيع البيع عن بعد ، و أصبح الاهتمام بالتكنولوجيات الحديثة ، و نظم المعلومات من خلال بناء قواعد بيانات خاصة بالزبائن للنقرب منهم و فهم حاجياتهم بدقة.

¹ بيشاري كريم ، مرجع سابق ذكره ، ص:37-38.

رابعاً - التوجه نحو كسب وفاء الزبون.

في بداية القرن الحالي أصبح التركيز بشكل كبير على الزبون من خلال:

1- إدارة العلاقة مع الزبون.

عملت شركات التأمين على خلق قيمة للزبون من خلال المعرفة الجديدة لحاجاته و سلوكياته الشرائية والتعاقدية.

2- الاستهداف الواسع.

وكان ذلك من خلال فتح قنوات متعددة أمام الزبون ، من خلال الوكالات : الهاتف ، البريد العادي و البريد الالكتروني و هذه التقنية أخذت من البنوك التي فتحت لزيائنها كل قنوات الاتصال الممكنة ، ولكن التحدي في شركات التأمين كان هو العمل على أن تكون هذه القنوات ذات مردودية لكونها تعطي للزبون اختيارات متعددة.

الفرع الثاني: أهداف و خصائص تسويق منتجات التأمين.

للتسويق داخل شركة التأمين العديد من الأهداف و الخصائص التي تميز أهداف التسويق داخل شركة التأمين عن التسويق داخل شركة إنتاجية و كذا خصائص التسويق في شركة عن خصائص التسويق داخل شركة إنتاجية .

أولاً: أهداف تسويق منتجات التأمين.

تتمثل فيما يلي :¹

- 1- يهتم بالمستفيد ويعمل على إقناعه بل المنظمة مهمة و مستجيبة إلى احتياجاته ورغباته وذلك من خلال تعبئة كافة موارد الشركة لمواجهة التغييرات
- 2- يعتبر وسيلة أساسية للإدارة يمكن استخدامها في إرشاد و إقناع كافة أجهزة الشركة للتصرف بموجباتها.
- 3- تحليل إمكانيات الشركة من خلال نشاطاتها الفنية و التكاليف و حصتها في السوق ومنتجاتها والشرائح الاجتماعية التي تتعامل معها ، والإمكانيات المالية والبشرية وأهم من ذلك كله معرفة مدى تطابق التوجه التسويقي مع نقاط ضعف الشركة.

¹ زكي خليل المساعد، تسويق الخدمات و تطبيقاته ط 1 ، عمان: دار المناهج للنشر و التوزيع، سنة 2006 ص 306 .

4- تحليل وضع السوق وذلك من خلال:

- أ- تشخيص احتياجات ورغبات المستفيدين الحاليين والمرتقبين من خلال معرفة نوع الأغذية التي يحتاجها المستفيدين سواء أكانت أغذية محدودة أو أغذية واسعة أو أغذية مركبة.
- ب- تشخيص احتياجات ورغبات الوسطاء كتفضيل الوسطاء في عمليات التأمين على الحياة للحصول على عمولة كاملة مع إبرام العقد أم عمولة مقسمة على عدة سنوات.
- ج - دراسة وضع الشركات المنافسة من حيث:المنتجات والأسعار ،نظام وأساليب التوزيع كوكلاء وسماسرة ومنتجون ،وسائل الإعلام السمعية والبصرية والسمعية البصرية.
- د - التخطيط هو أساس التسويق السليم.
- و - السيطرة المستمرة على مراحل التسويق.

ثانيا :خصائص تسويق منتجات التأمين.

إن تسويق التأمين يختلف عن التسويق المطبق في القطاعات و المؤسسات الأخرى ، لكن هذا لا يؤثر على مبادئه ، حيث تبقى الأهداف نفسها أما الخطوات ، المفاهيم و الإستراتيجيات مختلفة . فخصائص تسويق التأمين لا تركز فقط على نشاط مؤسسات التأمين في حد ذاته ، ولكن تمتد إلى المحيط. ولهذا فإن تطبيق التسويق في مؤسسات قطاع التأمين يجب أن يراعي خصوصيات عدة ، منها ما هو مشترك ، كون التأمين خدمة ، و منها ما يرجع لطبيعة هذه الخدمة في حد ذاتها ، و في ما يلي خصائص تسويق منتجات التأمين:¹

1. باعتبار أن التأمين خدمة فإنه يشترك من حيث الخصوصيات مع باقي الخدمات ، حيث أنه خدمة غير ملموسة يصعب الحكم عليها من خلال المعايير المطبقة على المنتجات المادية ، إضافة إلى أنها غير قابلة للتخزين ، كما أن إنتاجها و استهلاكها متلازمان وغير قابلين للانفصال ، ناهيك على أنها غير متماثلة ولهذا فإن مؤسسات التأمين تلجأ إلى تحسين جودة خدمتها بالاعتماد على الأمور المادية مثل :

الأثاث و التجهيزات ، المظهر الخارجي و الداخلي للمؤسسة و مقرتها ، ...الخ وكذا اختيار الأعوان المهرة و المحترفين المدربين على فنيات التعامل مع الزبائن، إضافة إلى الإنصات الدائم للزبون من خلال إبقاء قنوات الإتصال بينه وبين المؤسسة مفتوحة لمتابعة مستوى رضاه بالشكل الذي يمكن من الاستجابة لحاجاته ورغباته.

¹ معراج هوارى ، جهاد بوعزوز ، أحمد مجدل ، مرجع سابق ذكره ، ص:172.

2. دورة الإنتاج فيه معكوسة ، ذلك بأنه يتم تحصيل الإيرادات مسبقا مقابل الجهل التام للنفقات و التكاليف الممكن تحملها مستقبلا.
3. التأمين منتج ثانوي ، إذ يجب تملك الشيء المراد التأمين عليه أولا ، فلا يعقل أن عقد تأمين سيارة و أنا لا أملك سيارة.
4. منتجات التأمين غالبا ما تكون إجبارية أكثر منها اختيارية (التأمين الصحي ، التأمين على القروض...) إضافة إلى كونها تمس أحداث الكل لا يتمنى حدوثها ويعمل جاهدا لتجنبها (حوادث السيارات، الحرائق ، العجز ، المرض...).
5. يخضع قطاع التأمين لتنظيمات و تشريعات صارمة من قبل الدولة و السلطات ، ناهيك عن دور النقابات ، الأمر الذي يقيد من حرية مؤسسات التأمين في تقديم المنتجات التي تريدها ولا في تحديد أسعارها.
6. قوة مفهوم الخطر و تطوره مستقبلا ، كون أن عمليات التأمين ترتبط بأحداث مستقبلية لا يعرف حجمها، ولا العوامل التي قد تضاف لتؤثر فيها.¹
7. مردودية المنتجات المقترحة التي لا يمكن إدراكها بصفة حقيقية إلا بعد عدة سنوات ، وهذا راجع لتطور الحوادث كزيادة الكوارث الطبيعية و ارتفاع السرقة وزيادة حوادث المرور،...الخ، الأمر الذي ينعكس سلبا على مؤسسات التأمين ، وهو ما يدفعها لدراسة هذه العوامل و التنبؤ بتطورها المستقبلي.
8. غياب حماية إبداع المنتجات الجديدة ، مما يصعب تمييز منتجات و خدمات مؤسسات التأمين بصفة دائمة.
9. مستوى المعرفة و الثقافة بالتأمينات من جهة الزبائن تبقى ضعيفة.
10. الدور الاجتماعي لمهنة التأمين يفرض عليها التخلي عن بعض المنتجات أو عدم التعامل مع نوعية معينة من الزبائن.
11. التطورات الاقتصادية و الاجتماعية لها تأثير كبير على ربحية مؤسسات التأمين من حيث زيادة تكلفة التصليحات و الصيانة ، ارتفاع الأضرار الناجمة عن حوادث السيارات ، ارتفاع معدلات السرقة و الجريمة ، ظهور أخطار جديدة...الخ

¹ معراج هواري ، جهاد بوعزوز ، أحمد مجدل ، مرجع سابق ذكره ، ص:172.

12. وجود علاقة دائمة بين الزبون و مؤسسة التأمين ، بحيث أن الأخطار مستقبلية و متجددة ، مما يجعل الزبائن يقبلون على طلب عدة منتجات تأمينية من مؤسسات القطاع.
13. غياب الحس الحضري خاصة في بعض الدول اللاتينية ، إذ يعتبرون بأن الغش في عقود التأمين لا يعد سرقة بل هو استرجاع أموال الزبائن.
14. صعوبة تمييز المنتجات على المدى الطويل ، وذلك راجع لغياب حماية الإبداع إضافة لكونها تتصف بالمنطقية و التشابه الأمر الذي يصعب من مهمة تمييز منتجات وخدمات مؤسسة التأمين ، و لتجاوز هذه المشكلة فإنه يستلزم على مؤسسات التأمين تطوير خدمات ذات مستوى تكنولوجي عالي يكسبها ميزة تنافسية يصعب تقليدها في المدى الطويل نظرا للاستثمارات الضخمة التي تتطلبها ، كما يستلزم تقديم خدمات ذات نوعية متميزة لكسب ميزة تنافسية في المدى القصير يصعب تقليدها ، وذلك بتنظيم الجهود البشرية و التجارية.
15. تجزئة السوق في قطاع التأمين ذا أهمية بالغة ، باعتبار أن مؤسسات التأمين تتعامل و تقدم خدماتها و منتجاتها لمؤسسات و أفراد ذوي أنواع و أحجام مختلفة ، ولكل سلوك شرائي معين ، إضافة إلى حاجات ورغبات متنوعة ، الشيء الذي يجعل تقسيم السوق أمرا ضروريا لخدمة مختلف أقسام السوق بما يحويه من زبائن و توجيه تشكيلة منتجات و خدمات تتناسب و تتماشى مع احتياجات و طلبات كل قطاع سوقي.
16. ديمومة العلاقة بين المؤسسة وزبائنها لمدة طويلة من الزمن نظرا لإقبال الزبون على طلب منتجات من المؤسسة قد تكون عادية أو جديدة نظرا لكون الأخطاء مستقبلية ، كما قد يطلب تعويض الأضرار... الخ ، الشيء الذي يفرض على مؤسسات التأمين القيام بمجهودات قصد فهم احتياجات الزبائن و تلبيةها بفعالية لزيادة درجة ولاء ورضا الزبائن معتمدة في ذلك على الاستقبال الجيد و الخدمات المتميزة.¹
17. فردية النظام التسويقي للمؤسسات المالية و المصرفية عموما و مؤسسات التأمين خصوصا ، إذا أن المنتجات الصناعية توزع بطريقة مادية تمكن من إيصال المنتجات إلى الموزعين و المستهلكين ، في حين أن طبيعة خدمات التأمين تجعلها متكاملة من حيث الإنتاج و التوزيع ، مما يجعل مؤسسات التأمين تحرص على توليد المنفعتين الزمانية و المكانية عند تقديمها لخدماتها للزبائن ، بحيث تلجأ إلى أساليب تكنولوجية حديثة للبيع المباشر بغية التغلب على المشاكل لتوزيع ونشر خدماتها في مناطق واسعة.

¹ معراج هوارى ، جهاد بوعزوز ، أحمد مجدل ، مرجع سابق ذكره ، ص:173.

18. يضاف إلى كل هذه العناصر اختلاف معايير الاختيار من زبون لآخر ، وذلك تبعا لمواقف واتجاهات الأفراد ، عوامل شخصية ، المنطقة الجغرافية ، الخصائص الثقافية...الخ.

المطلب الثالث : نشاط سوق التأمين و مميزاته بين الإدارة و التطبيق.

يتميز سوق التأمين بخصوصية عن غيره من الأسواق الأخرى ، وهذا من خلال مميزاته المرتبطة بنشاط التأمين وكذا إدارة التسويق الخاصة به ، و تطبيق هذه الإدارة على هيئات التأمين.

الفرع الأول : مميزات سوق التأمين المرتبطة بنشاط التأمين و إدارة تسويقه.

تقوم شركات التأمين بتحصيل الإيرادات قبل إنفاق النفقات حيث أن دورة الإنتاج فيها معكوسة ، وهذا في مقابل جهلها بالتكاليف المستقبلية التي ستتحملها نظرا لارتباطها بأحداث مستقبلية على عكس الشركات الاقتصادية الأخرى ، ومن جهة أخرى هناك مجموعة من الخصائص المميزة لنشاط التأمين ، و التي لها تأثير مباشر على تسويق الخدمة التأمينية.

أولا : مميزات السوق المرتبطة بنشاط التأمين.

يمكن أن نوجز هذه المميزات فيما يلي¹:

1- صعوبة تمييز المنتجات على المدى الطويل.

في ظل غياب حماية الإبداع في قطاع الخدمات بصفة عامة و قطاع التأمين بصفة خاصة ، الأمر الذي يصعب من مهمة شركة التأمين في تمييز خدماتها ولتذليل هذه الصعوبات يجب القيام بـ:
أ- تطوير خدمات تعتمد على تكنولوجيا عالية تتيح للشركة ميزة تنافسية يصعب تقليدها في المدى الطويل من طرف المنافسين الذين يتعين عليهم القيام باستثمارات مالية معتبرة للوصول إلى مستواها.
ب- تقديم خدمات يصعب تقليدها في المدى القصير بتنظيم الجهود البشرية و التجارية بنوعية عالية لتحقيق خدمة متميزة للزبائن مما يكسبها ميزة تنافسية في المدى القصير.

2- أهمية تجزئة السوق في قطاع التأمين.

تقدم شركات التأمين خدمات متنوعة تبعا لتنوع الأخطار المؤمن ضدها و فترة سريان العقد ، و هو ما يجعل خدمات التأمين غير متشابهة مما يصعب المفاضلة بينها أو المقارنة بين تكاليف كل منها هذا من جهة، ومن جهة أخرى تقدم شركات التأمين خدماتها لشرائح مختلفة حيث تتعامل مع الشركات على اختلاف أنواعها و أحجامها ، ومع مختلف أفراد المجتمع ، الأمر الذي يجعل تقسيم السوق أمرا ضروريا لخدمة هذه

¹ بيشاري كريم ، مرجع سابق ذكره ، ص:38-39.

الشرائح بفعالية نظرا لاختلاف سلوك الشراء لدى كل فئة ، وذلك بتوجيه تشكيلات مختلفة لكل قطاع سوقي بها يتمشى و احتياجاته و متطلباته.

3- التأمين خدمة مستقبلية.

يتميز نشاط شركة التأمين باستمرار علاقاتها مع زبائنهم لمدة طويلة من الزمن ، وهذا لكون الأخطاء المستقبلية ، حيث تبدأ خدمة التأمين من وقت توقيع العقد متمثلة في الشعور بالأمان و لكنها بعكس معظم الخدمات الأخرى و التي تنتهي بانتهاء الاجراءات المادية فإن الخدمة التأمينية تمتد إلى نهاية مدة التأمين ، و التي تصل إلى سنة في أغلب التأمينات العامة ، وقد تمتد إلى مدى الحياة في تأمينات الحياة وهو ما يتطلب استمرار أداء شركة التأمين لخدمة التأمين طول فترة سريان العقد ، ولهذا يجب على شركة التأمين أن تقوم بمجهودات كبيرة لفهم احتياجات الزبائن و تطورها بالشكل الذي يسمح لها بالاستجابة بفعالية لحاجياتهم و رغباتهم . مما يزيد من وفائهم وذلك بالاعتماد على الاستقبال الجيد و الخدمة المتميزة.

4- التأمين خدمة عالية الخبرة.

تقدم خدمة التأمين مجموعة من إجراءات الفحص ، الإكتتاب ، التقدير ، التسعيرة و تسوية التعويضات وهو ما يتطلب من القائمين عليها المزج بين الخبرة الشخصية و الخبرة العلمية من خلال نظام معلومات متقدم و تتنوع تلك الخبرة بتنوع عمليات التأمين ، الأمر الذي يتطلب من شركات التأمين التركيز على الخبرة الفنية و التدريب المستمر للارتقاء بمستوى العاملين بها.

ثانيا: إدارة التسويق في مؤسسات التأمين.

يضمن تسويق التأمينات استمرار نشاط شركات التأمين كما يسمح لها بالتوسع و النمو و زيادة المردودية ، سواء في المدى القريب و المتوسط و البعيد ككل . لكن التطورات الحاصلة و التي لازالت تحصل فرضت على المؤسسات بصفة عامة و مؤسسات التأمين بصفة خاصة اللجوء للاستعانة بالتسيير (الإدارة) و إدماجها بهدف ضمان أحسن إدارة لوظيفة التسويق حتى تحقيق الأهداف المرجوة منها وهنا ظهر مصطلح إدارة التسويق مع نهاية التسعينيات وبداية الألفية الثالثة مع الانفجار التكنولوجي الذي أحدث ثورة في تغير أذواق و أنماط المعيشة للأفراد نتيجة لتطو وسائل الإعلام و الاتصال ، إلا أن جذوره نشأت منذ السبعينيات ، ثم تطورت تدريجيا لتصل إلى مرحلة سيادة مفهوم الزبون هو الملك . إذ تهتم إدارة التسويق بتجديد التوجهات

الإستراتيجية ، وبتبني و تكيف الهياكل و الذهنيات ، و المتابعة المنهجية و التقنية و الفنية لشبكات التوزيع الوطنية و الدولية ، و تتمثل الأدوار الوظيفية لإدارة التسويق فيما يلي:¹

1- توضيح الاختيارات المتعددة المتاحة للإدارة العامة ، سواء على الصعيد الوطني أو الدولي ، بدءا بإعداد مخطط تنمية و الذي يتعلق مثلا بإدماج سياسات التوزيع ، عصنة الشبكات المعلوماتية ، تنوع و تمييز القنوات...الخ.

2- تقديم بعض الإصلاحات الهيكلية المتعلقة بأنظمة التنظيم ، و التي تعتبر ضرورية للتقرب أكثر من الزبائن مثل : تكوين العمال في مجال التسويق ، إنتاج رؤساء المنتجات ، لا مركزية القرارات ،....الخ.

3- توجيه المديرين المالية و الاكتواريين (وهم المختصين في إعداد الجداول الإحصائيات و الاحتمالات) ومساعدتهم على إعداد سياسة منتج متكيف مع متطلبات الأسواق المحلية و الدولية.

4- دعم شبكة التوزيع الوطنية و الدولية للتكيف مع أسواقها ، وهذا من خلال إعداد منتجة تساهم في التخطيط التسويقي اللامركزي ، و المتابعة التسوية و التجارية الميدانية.

الفرع الثاني: تطبيق التسويق على هيئات التأمين و تسعيرة الخدمة التأمينية.

عند تطبيق تسعير على خدمة معينة من خدمات التأمين ، هنا تكون شركة التأمين أمام خيارين و هما إما تقبل هذه التسعيرة من المواطن و نجاع عملية التسويق أو ركود في سوق التأمين وهذا راجع إلى عدم توافق المنتج مع قدرة المواطن لذا يجب على شركات التأمين دراسة السوق دراسة جيدة قبل إصدار أي منتج مع تسعيرته.

أولا - تطبيق التسويق على هيئات التأمين.

منتجات التأمين هي عبارة عن خدمة نافعة مثلها مثل أية سلعة أخرى في السوق تحتاج إلى من يسوقها و يرافقها ومن يستهلكها ، و تسويق منتجات التأمين يحتاج إلى الدراية التامة بخبايا هذا السوق أي بدراسته دراسة معمقة و أي خطأ كان يعرض الشركة لخسائر غير متوقعة .

تسويق الخدمات التأمينية لا يخرج التسويق عن نطاق مقوماته الأربع و المتمثلة في² :

1. التعرف الكامل على العميل.

2. تقديم الخدمة التي تلائمه.

¹ معراج هوارى ، جهاد بوعزوز ، أحمد مجدل ، مرجع سابق ذكره ، ص: 181-184.

² حربي محمد عريقات ، سعيد جمعة عقل ، التأمين و إدارة الخطر بين النظرية والتطبيق ، دار وائل للنشر و التوزيع ، ص : 285.

3. توصيل الخدمة بأقل تكلفة.

4. تحقيق الكفاية في القيام بالوظائف التسويقية .

ثانيا - تسعير الخدمة التأمينية.

إن من وظائف شركات التأمين تسعير الخدمة التأمينية ، فالسعر هو التكلفة التي يدفعها المؤمن له إلى شركة التأمين نظير تغطية الأخيرة لوحدة واحدة من الخطر ، ويمثل نسبة مئوية من مبلغ التأمين و يختلف من تأمين لآخر .

ولمعرفة كيفية تسعير الخدمة التأمينية يمكن إدراج بعض الطرق للتسعير و المتمثلة فيما يلي¹:

1 -طريقة التسعير التحكيمي:

تعتمد هذه الطريقة على التسعير الذاتي لكل خطر على حدا ، حيث أن كل خطر يتم تسعيره على أساس صفاته الخاصة مستقلا عن أي صنف مقرر أو أية جداول خاصة حيث تعتمد على الخبرة الشخصية لشركة التأمين.

إن تقدير التسعير في هذه الطريقة تعتمد على وجود إحصائيات خام ، و لذلك فإنه لا يمكن القول بأنها خالية من أي أساس علمي ، وأن هذه الطريقة كذلك تعتمد على التقدير الشخصي الذي يتطلب الدقة في التقدير .

2 -طريقة دليل السعر:

تعرف هذه الطريقة بالتسعير الشامل ، حيث يتم تقسيم الأخطار إلى أقسام حسب الصفات الرئيسية لكل قسم ، ثم ينظم دليل أسعار لكل قسم من تلك الأقسام ليبين سعر التأمين لمجموعة الأخطار المتشابهة الواردة في الدليل .

3 -طريقة التسعير حسب الصفات الخاصة أو طريقة التعريف المعدلة:

تقوم شركات التأمين في هذه الطريقة بالترقية بين جملة الوثائق في الفرع الواحد على أساس أمور عدة هي:

أ. الخبرة السابقة مع الشركة.

ب. حجم القيم و المصروفات التي أنفقتها الشركة.

ج. حجم القيم المعرضة للخطر عند المؤمن لهم.

د. طبيعة الشيء موضوع التأمين.

¹ أسامة عزمي سلام ، شقيري نوري موسى ، إدارة الخطر و التأمين ، دار الحامد للنشر و التوزيع ، عمان ، ط1 ، 2007 ، ص:200.

الفرع الثالث: المزيج التسويقي لمنتجات التأمين.

نظرا لخصوصية التسويق في شركات التأمين و تعدد الأبحاث في هذا المجال منذ ظهوره إلى يومنا هذا فلم يستقر المزيج التسويقي لمنتجات عند مزيج واحد بل مر بمرحلتين الأولى تقليدية و الثانية حديثة. **أولاً- المزيج التسويقي التقليدي 4P***

ظهرت فكرة مزيج التسويق Mix marketing لأول مرة سنة 1964 اشتمل على 4 عناصر تسويقية¹ حيث اختص بقطاع الصناعي فقط وفي وقت لاحق أضيف أن المزيج التسويقي قد يصلح في جوانب أخرى منها قطاع الخدمات، قد تعلق الأمر بالعناصر الملموسة بالخدمة وهي العناصر التي تسهل عملية تقديم الخدمة².

"إن المهمة الأساسية للتسويق هي ربط ومزج هذه العناصر الأربعة في شكل برنامج تسويقي لتسهيل إتمام عملية التبادل مع المستهلكين في السوق والمزيج التسويقي المناسب لا يتم بمجرد المزج بين عناصره المختلفة ولكن من الضروري أن يكون المسوقون على معرفة بالأبعاد والاختيارات الخاصة بكل عنصر من عناصر المزيج التسويقي وكذلك فانه يجب أن يكونوا على دراية بكيفية مزج وربط هذه العناصر لإعداد تصميم برنامجا تسويقيا فعالا حيث يجب دراسة وتحليل السوق من خلال بحوث المستهلك ثم استخدام هذه المعلومات لتكوين وإعداد إستراتيجية تسويقية ومزيجا فعالا³."

ثانيا - المزيج التسويقي الحديث.

هناك نوعان من المزيج التسويقي الحديث وهما:

1. المزيج التسويقي من المنظور الجديد 4C (الخاص بالخدمات).

نتيجة لتقاعد المزيج التسويقي القديم مفسحا المجال أمام مزيج رباعي آخر، تبدأ عناصره بحرف انجليزي C لكنك تجد البعض يقلل من شأن هذه الرباعية الجديدة والبعض سيؤكد أن العالم لم يهتم بها كثير ولذا لم تشتهر لكنها تبقى في النهاية الأمر معبرة عن وجهة نظر وجبهة، ويجب على محب التسويق الإلمام به و أن العمل إذا بدأ ينضج بشكل يجعل المزيج الجديد قابلا للتنفيذ⁴:

* عناصر المزيج التسويقي بالانجليزية: Product - المنتج، price - السعر، promotion - الترويج، place - مكان البيع أو التوزيع.

1 رؤوف شبايك، تسويق للجميع، 2009، ص 17.

2 حميد الطائي بشير العلق، تسويق الخدمات، دار البازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، 2009، ص: 86.

3 شريف احمد شريف العاصي، الترويج والعلاقات العامة: مدخل الاتصالات التسويقية المتكاملة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2006، ص: 20-21.

4 رؤوف شبايك التسويق للجميع مرجع سابق ص 17.

- أ - المنتج يتحول ليصبح حاجات ورغبات الزبون: لم تعد المعادلة مبنية على فرض ما يمكن إنتاجه وصنعه بل تطورت لتصبح معتمدة على إقناع الزبائن المحتملين بمزايا ما تبيعه.
- ب - السعر يتحول ليصبح تكلفة تلبية الطلبات: لم يعد الأمر مقصورا على تكلفة شراء سنداتش إنما تعدى ليصبح تكلفة ركن السيارة وسهولة الوصول إلى المطعم وتكلفة الوقت اللازم وتكلفة شعور الزبون بالذنب إذا لم يجلب أولاده في فسحة ونزهة وتكلفة راحة الزبون.
- ج - الدعاية تتحول لتصبح اتصال: لم يعد الأمر حوار من طرف واحد عب الإعلانات إنما تعدى المر الحوار الثنائي للاستماع إلى آراء الزبائن وتعليقاتهم.
- د - التوزيع يتحول إلى الملائمة الحاجات: لم يعد الزبون بحاجة إلى ذهاب إلى السوق أو دفع النقود مع الانترنت وبطاقات الائتمان.

2. المزيج التسويقي الحديث للخدمات (8P+S).

هذا المزيج الذي قدمه F. Garsen Richard هو المزيج الأكثر توافقا مع تسويق منتجات التأمين وبضم ثماني متغيرات يرمز لها بالرمز (8P) ومتغير تاسع بالرمز S أي إن المزيج التسويقي يرمز له بالرمز (8P+S) ويعني: المكان - place، الجمهور - people، الأرباح - profit، السياسية - politic، التوقع - position، السعر - Price، الترويج - promotion، المنتج - Product، + الخدمة - Service.¹

أ. المكان (place).

هو الموقع الذي تباع فيه الخدمات والسلع ، ومن المهم أن يطور هذا العنصر بالتفكير في المكان المناسب ليلتقي فيه مندوب المبيعات أو التاجر مع العملاء ، وغالبا يساهم تغيير مكان البيع في زيادة المبيعات بشكل سريع لذلك من الممكن بيع المنتجات في أماكن متنوعة ، فتستخدم معظم الشركات أسلوب البيع المباشر ، وقد تعتمد شركات أخرى على بيع منتجاتها عن طريق تسويقها عن بعد ، أو البيع بالاعتماد على مؤسسات بيع التجزئة أو المعارض التجارية ، أو غيرها من الوسائل الأخرى.

ب. الجمهور (people).

يعتبر من العناصر المؤثرة على مكونات الخدمة ، التي بدورها تؤثر على إدراك الزبون لجودة الخدمة المقدمة إليه ، حيث يشمل كافة الأفراد ضمن وحداتهم التنظيمية التي تتواصل مع الزبائن. إن الإرتقاء بالأداء البشري هو محور تحسين إنجاز العمل على نحو منظم ، وهو عبارة عن مجموعة من الأساليب والإجراءات

¹ منير نوري، التسويق مدخل المعلومات والاستراتيجيات، الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2007، ص 36.

التي تهدف إلى رفع كفاءة وفعالية العاملين في المؤسسة خاصة أولئك الذين يتعاملون بشكل مباشر مع الزبائن، وتلعب الثقة بين الزبون ووكيل خدمة التأمين دورا هاما في جودة خدمة التأمين كما أن العلاقة الشخصية القائمة على الثقة والأمانة غاية في الأهمية عند تقييم الخدمة ، تعتبر إدارة الشكاوي من القضايا الهامة أيضا في تسويق الخدمات ، حيث أن شكاوي الزبائن ستزداد عما هي عمله في السلع نظرا لخاصية التنوع في الخدمة ، لذا وجب العناية بها كونها في تفاعل مباشر مع الزبون وهي مفيدة استعدادا للرد على انتقادات المنافسة، وتقلل من تحمل الوسطاء للمخاطر ، إضافة لكونها حافز لمعاملين كوسيلة لزيادة اهتمامهم برضا الزبون.¹

ج. الأرباح (profit).

تسعى شركة التأمين إلى تعظيم الأرباح من خلال من خلال تسعير خدماتها بأسعار مرتفعة في المدى القصير ، كما قد تسعى إلى تعظيم حصتها في السوق خلال فترة زمنية معينة وذلك من خلال أسعار منخفضة تمكنها من زيادة حجم التعاقدات.²

د. السياسية (politic).

هي جميع السياسات والإجراءات المتبعة من قبل الشركة لضمان تقديم الخدمة إلى العملاء ، فالعميل لا يكفي أن يقتنع بمستوى الخدمة التي يتلقاها ، بل يجب أن يقتنع أيضا بالأسلوب الذي تؤدي به الخدمة ، لذا على إدارة الشركة أن تأخذ في الحسبان رأي العميل في تحديد العمليات الخاصة بكل خدمة . فهذه العمليات تشمل على نشاطات أخرى مثل : تدفق النشاطات ، وكيفية توجيه العملاء وتحفيزهم على المشاركة في عملية الحصول على الخدمة التأمينية . ومن هنا وجب على إدارة الشركة استخدام كافة الطرق التي تؤدي إلى تقليص دورة العمليات الطويلة سواء المتعلقة بتبسيط الإجراءات أو تخفيض وقت إنتقال العمل من إدارة إلى أخرى، ومحاولة القيام بالعمليات بصورة متوازنة .³

هـ. التموقع (position).

من الجوانب الهامة في سياسة توزيع الخدمة التأمينية ما يتعلق باختيار الموقع المناسب للوكالات، وتتأثر القرارات الخاصة باختيار الموقع المناسب بعوامل كثيرة منها ما يتعلق بشركة التأمين ، ومنها ما يتعلق بالسوق الذي يراد إقامة الوكالة فيه ، و تلعب القوانين و التشريعات دورا هاما في انتشار الوكالات .

¹ محمد فؤاد شرجي ، دور نظم المعلومات التسويقية في تسويق خدمات التأمين ، رسالة ماجستير ، كلية الاقتصاد ، جامعة دمشق ، 2016، ص: 50.

² بيشاري كريم ، مرجع سابق ذكره ، ص: 129.

³ محمد فؤاد شرجي ، مرجع سابق ذكره ، ص: 51.

عموما يمكن تصنيف القرارات المتعلقة بفتح وكالات جديدة إلى نوعين ، قرارات تتعلق بانتشار شركة التأمين في المنطقة الحالية ، و قرارات تتعلق بالتوسع و الانتشار عن طريق فتح وكالات في مناطق تجارية جديدة.¹

و. السعر (Price).

يعتبر تسعير الخدمات مشكلة كبيرة لكثير من المؤسسات فعند صياغة إستراتيجية التسعير يجب أن يأخذ سوق الخدمة بعين الاعتبار الطلب على الخدمة ، الإنتاج التسويقي ، التكاليف الإدارية وتأثير المنافسين ويلاحظ أن المنافسة السعرية في سوق الخدمات تعتبر محدودة. أما الأسعار التفاوضية فيه تشكل جزءا هاما لكثير من الخدمات الخاصة مثل تصليح السيارة برامج اللياقة الصحية ، الاستشارات القانونية والمالية والطبية ، بحوث التسويق، تأجير المعدات، التأمين وخدمات الأمن والحماية .² تكمن أهمية التسعير في أنها تؤثر على السوق المستهدف ، فبواسطتها تستطيع مؤسسة التأمين تحويل زبائنها المرتقبين إلى زبائن حاليين ، باعتبار أن عنصر التسعير يحتل مكانا هاما في وضع القرارات التسويقية.³

ز. الترويج (promotion).

يقصد بالترويج أنه عملية تواصل متبادلة بين الشركة والزبون لتحقيق منافع الطرفين ، حيث تكمن أهميته بالنسبة للزبون كونه يحفزه للوصول إلى مشاعره وتذكيره برغباته وحاجاته الحالية والمستقبلية ، أما بالنسبة للشركة فهو وسيلة فعالة تمكنها من ترشيد القرارات التسويقية ، والتأثير على الطلب وتنشيط المبيعات وبالتالي زيادة حجم التعامل بخدماتها وضمن استمراريتها . ولبيان أهمية هذه الوظيفة ، يكفي أن نشير إلى أن حجم الأموال المنفقة على النشاطات الإعلانية في الولايات المتحدة لعام 2013 قدرت بحوالي: 1206.2 مليون دولار وأكثر من 385 مليار دولار على مستوى العالم .⁴

ح. المنتج (Product).

بعد أن كانت مهمة تصميم منتجات التأمين من اختصاص المديرية التقنية والإكتواريين ، انتقلت منذ سنوات إلى مديرية التسويق التي أصبحت تقود هذه العملية من الأعلى ، باعتبار أنها أصبحت المسؤولة عن القيام بدراسة الحاجات السوق ومختلف قطاعاته وكذا مواقف وسلوكيات الزبائن بالإضافة إلى متابعة

¹ بيشاري كريم ، مرجع سابق ذكره ، ص:147.

² محمد فريد الصحن :قراءات في إدارة التسويق، الدار الجامعية ،1996، ص : 366.

³ معراج هوارى ، جهاد بوعزوز ، أحمد مجدل ، مرجع سابق ذكره ، ص:204.

⁴ محمد فؤاد شرجي ، مرجع سابق ذكره ، ص:45.

المنافسة ، المشاركة في اللقاءات مع القوى البيعية أو مثليها . . . الخ ، وعليه ، فقد أصبحت هي المخولة بالخطوات والمهام المتعلقة بتصميم وتوزيع وتعديل المنتجات ، لكن هذا لا يمنع تدخل ومساهمة الوظائف العملية الأخرى للمؤسسة وأن تكون وراء أي إبداع أو تجديد .¹

ط. الخدمة (Service).

يمكن تعريف الخدمة التأمينية بأنها عبارة عن مجموع المنافع الملموسة وغير الملموسة المرتقبة والتي تحتويها وثيقة التأمين والتي تؤدي إلى إشباع حاجات ورغبات المؤمن لهم . ولكي تتوافق الخدمة التأمينية مع المفهوم الحديث للتسويق يجب أن تأخذ بعين الاعتبار حاجات ورغبات الزبائن وظروف السوق ، فالزبون عندما يقرر شراء خدمة تأمينية معينة فإن الدافع الأساسي للشراء هو ما تحققه هذه الخدمة من منافع ولهذا على شركة التأمين أن تنظر إلى الخدمة التي تقدمها من زاوية المنافع والإشباع الذي يتوقع أن يحصل عليها الزبون جراء شرائه لخدمة معينة ، فشركة التأمين تباع المنافع التي تضمن للزبون الأمان.²

¹ معراج هواري ، جهاد بوعزوز ، أحمد مجدل ، مرجع سابق ذكره ، ص:196.

² بيشاري كريم ، مرجع سابق ذكره ، ص:114.

المبحث الثالث: النشاط الاستثماري في شركات التأمين.

النشاط الاستثماري في شركات التأمين يعد نشاط ثانوي المكمل للنشاط الرئيسي لها ، حيث أن بعد الفترة الزمنية بين شراء منتج التأمين و زمن تحقق الخطر المؤمن عليه وعدم تحققه في أغلب الأحيان يؤدي إلى تراكم مبالغ مالية تكون مجمدة في انتظار تحقق الخطر وهذا ما توجب على شركات التأمين استثمار هذا الفائض من الأموال في عدة استثمارات وهذا من أجل تحقيق عوائد مالية إضافية التي تغطي بها شركات التأمين الالتزامات التأمينية و المتمثلة أساسا في المخصصات التقنية بأصول معادلة ومقبولة لتمثيلها في كل وقت وهذا ما أوجب على شركات التأمين الانتقال إلى نشاط ثانوي و المتمثل في الاستثمارات الثانوية من خلال وضع قواعد استثمارية تتعلق بتركيبة المحفظة الاستثمارية لشركة التأمين .

المطلب الأول : ماهية الاستثمار.

يعتبر الاستثمار الوظيفة الأساسية داخل الشركات الاستثمارية و الشركات الصناعية التي تسعى لتحقيق الأرباح وهذا ما تسعى لتحقيقه كل الشركات للتطور و النمو .

الفرع الأول: تعريف الاستثمار و مبادئه.

سوف نقسم هذا الفرع إلى ما يلي:

أولاً: تعريف الاستثمار.

هناك عدة تعاريف للاستثمار وهي كالتالي:

1- تعريف الاستثمار في الاصطلاح الاقتصادي : هو التضحية بمنفعة حالية يمكن تحقيقها من إشباع استهلاك

حالي ، وذلك بقصد الحصول على منفعة مستقبلية أكبر يمكن تحقيقها من إشباع استهلاك مستقبلي .¹

2- تعريف الاستثمار في الاصطلاح الفكري الاقتصادي الإسلامي : الاستثمار في الاقتصاد الإسلامي هو :

تشغيل الأموال بهدف تحقيق عوائد اقتصادية واجتماعية في ضوء نظم ومعايير الاستثمار التي حددها

الإسلام.²

¹ محمود محمد حمودة ، الاستثمار و المعاملات المالية في الإسلام ، ط2 ، عمان ، الورق ، 2009 ، ص:34.

² إقبال عبد العزيز المطوع ، مشروع قانون الوقف ، ط 1 ، الكويت ، 2001 ، ص: 379.

ثانيا : مبادئ الاستثمار.

من أجل تحقيق الأهداف الاستثمارية المرجوة يجب على المستثمر اتباع المبادئ التالية:¹

1. معرفة البدائل المتاحة له من حيث تكاليفها وعوائدها المتوقعة ومخاطرها ، ويعني ذلك أن على المستثمر أن يجري مسحاً كاملاً عن فرص الاستثمار المتاحة له .
2. تحديد الفترة الزمنية للاستثمار ، أي هل يريد المستثمر استثمار أمواله استثماراً قصيراً أم طويلاً الأجل، اعتماداً على نوع النحو الذي يرغب في تحقيقه خلال الفترة الزمنية.
3. تحديد درجة المخاطر التي يرغب المستثمر في تحملها أي استعداده لتحمل الخسائر التي قد يتعرض لها جزء من استثماراته في المستقبل .
4. ضرورة الاستعانة بالكفاءات المالية التي لديها الخبرة والدراية الكافية في هذا المجال ، والتي من شأنها أن تمكن المستثمر من اتخاذ القرار المناسب للاستثمار من خلال تقديم كل ما يحتاجه المستثمر من معلومات وهيئتها بالشكل الذي تمكنه من اتخاذ القرار المناسب.

الفرع الثاني: أهمية الاستثمار و أهدافه.

للاستثمار أهمية و أهداف بالغة داخل الشركات و تتمثل هذه الأهداف و الأهمية في :

أولاً: أهداف الاستثمار.

يقوم المستثمر بعملية الاستثمار من أجل مجموعة من الأهداف و هي :²

1. تعظيم ثروة المستثمر ويقع ضمن ذلك تحقيق الأرباح الذي يعد هدف تقليدي للمستثمرين أي تحقيق أكبر عائد بأقل درجة من المخاطر.
2. انعاش الاقتصاد وزيادة الرفاهية وتوظيف الأموال للحصول على العائد بمختلف مفاهيمه (العائد المالي . عائد اجتماعي ، عائد اقتصادي . . الخ) .
3. اختلاف بين المستثمرين من حيث تفضيل الأدوات الاستثمارية ودرجة المخاطر التي يتقبلونها والتي يجب أن تتناسب مع هدف تحقيق الأرباح ، ولابد من التمييز حسب الاستثمارات التي ينشدها المستثمر وطبيعته فقد يكون المستثمر محافظاً ، رشيداً ، مضارباً أو مقامراً.
4. الاستثمار هو الاستعداد لتحمل درجة من المخاطر تتناسب مع العائد المطلوب .

¹ عصام حسين ، أسواق المالية ، دار أسامة للنشر ، 2008 ، ص:123.

² آل شبيب درد كمال ، الادارة المالية المعاصرة ، دار المسيرة للنشر ، ط 2 ، عمان ، الأردن ، 2008 ، ص: 26.

5. الحصول على عائد بدون تحمل مخاطر عالية والمستثمر الرشيد هو الذي يهدف من استثماراته إلى الموازنة بين العائد والمخاطر ، أما المضارب فهو الذي يقبل بأقصى درجات المخاطر المدروسة للحصول على الربح والمقامر هو الذي يراهن بالمال للحصول على الربح مع الاستعداد لتحمل درجة عالية من المخاطر بدون دراسة ، أي يبنّي قراره على ضربة الحظ .
6. هناك العديد من العناصر التي تؤثر على تحقيق أهداف المستثمرين عند اتخاذ قرار الاستثمار ولكن تختلف الأهمية بالنسبة لهذه العناصر من حيث الحالة المالية وحجم الفائض من الأموال المتاحة لدى المستثمر والدخل المتوقع تحقيقه ودرجة تقبل المخاطر التي يتعرض لها ، ورأس المال المستثمر ومدى الحاجة إلى تسهيل الاستثمارات و إمكانات السيولة في الأسواق المالية وكلفة عملية التبادل وطبيعة القوانين والتشريعات فيما يتعلق بتنظيم الاستثمارات والضرائب والرسوم المعمول بها و إدارة الاستثمارات ومدى توفر الخبرة والكفاءة وسهولة الإجراءات و استراتيجية المستثمر وفترة الاستثمار من حيث كونه قصير الأجل ومتوسط الأجل أو طويل الأجل.

ثانياً: أهمية الاستثمار.

- للاستثمار أهمية بالغة في الدورة الاقتصادية فهو يدر على الأعوان الاقتصاديين عوائد كبيرة تعتبر كفرصة بديلة لهم عند استثمار أموالهم الزائدة عن الحاجة وتبرز أهمية الاستثمار في:¹
- 1- مساهمة الاستثمار في زيادة الدخل القومي وزيادة الثروة الوطنية وذلك لأن الاستثمار يمثل نوعاً من الإضافة إلى الموارد المتاحة أو تعظيم هذه الموارد أو تعظيم درجة المنفعة التي تتجم عن الموارد المتاحة.
 - 2 - مساهمة الاستثمار في إحداث التطور التكنولوجي وذلك من خلال إدخال التكنولوجيا الحديثة والمتطورة، وتكييفها مع الظروف الموضوعية للمجتمع ولا يخفى على أحد مدى أهمية التطورات التكنولوجية في تخفيض التكلفة وتقديم الخدمة بل والمنتج المتطور إضافة إلى رفع سوية الذين يتعاملون بالتقنيات الحديثة على اختلاف أنواعها . وكلنا يلمس الآثار التي أحدثتها الثورة التكنولوجية في شتى الميادين والمجالات .
 - 3 - مساهمة الاستثمار في مكافحة البطالة من خلال استخدام العديد من الأيدي العاملة ومن ثم ، محاربة الفقر والجهل وبعض أشكال التخلف ، ذلك لأن للعمل انعكاسات هامة على حياة الأفراد ومستقبلهم ؛ فكلنا يعلم أن العمل يمكن العامل من الحصول على دخل يستطيع به أن يعيش من ناحية ، و أن ينفق على التعليم والثقافة

¹ مروان شموط ، كنجو عبود كنجو ، أسس الإستثمار ، الشركة العربية المتحدة للتسويق و التوريد ، القاهرة ، 2016، ص: 10-11.

وهذه - بدورها - تشكل الاحتياجات العليا للبشرية التي تساهم - بدورها - في تطوير أساليب الإنتاج وزيادة الطاقة الإنتاجية.

4- مساهمة الاستثمار في دعم البنية التحتية للمجتمع لأن الاستثمار في مشروع ما قد يتطلب أو يتصاحب بإقامة بناء أو شق طريق أو إقامة جسر أو حديقة أو . . . إلخ ، والأمثلة التي تدل على مساهمة المشروعات في إدخال التحسينات المتنوعة إلى بيئة المشروع كثيرة ومتعددة .¹

لاحظ ، على سبيل المثال ، كيف أن إقامة جامعة في منطقة ما يرافقه انتشار مشروعات متممة

للجامعة كالمكتبات التي تؤمن الكتب للطلبة ، والمطاعم ، ودور سكن الطلبة ووسائل نقلهم . . . إلخ

5 - مساهمة الاستثمار في توفير القطع الأجنبي الذي كان سيتم إخراجهم من البلاد فيما لم يتم إنتاج السلع والخدمات محليا . وهذا يساهم أيضا في دعم ميزان المدفوعات خاصة إذا تمكن المستثمر من إنتاج سلع بنوعية جيدة وتمكن من تصديرها إلى الأسواق الخارجية والجدير ذكره هنا أن مساهمة الدولة في التجارة الخارجية تعطي لها وزنا جيدا على الصعيد الدولي.

6 - مساهمة الاستثمار في الأمن الاقتصادي للمجتمع . وهذا أمر يرتبط بتأمين احتياجات المواطنين من خلال قيام المشروعات الاستثمارية التي تعنى بتقديم السلع والخدمات الأساسية والكمالية ، وتنتهي التبعية لمجتمع آخر ، وتحد أيضا من خروج القطع الأجنبي ، كما يساهم الاستثمار أيضا في استخدام الموارد المحلية كالمواد الخام والموارد الطبيعية .

7 - مساهمة الاستثمارات في دعم الموارد المالية للدولة وذلك من خلال سداد ما يترتب على المشروع من ضرائب للحكومة لكي تقوم الأخيرة بصرفها باستخدام هذه الموارد وفق مقتضيات المصلحة العامة.

8 - مساهمة الاستثمار في تنفيذ السياسة الاقتصادية للدولة من خلال التوجه الى إنشاء المشروعات التي تحقق هذه السياسة .

9- مساهمة الاستثمار في توظيف أموال المدخرين ، فهناك مدخرون للأموال ولكنهم لا يعرفون كيفية تشغيلها وهنا يكمن دور الاستثمار في توظيف هذه المدخرات وتقديم العوائد للمدخرين.

¹ مروان شموط ، كنجو عبود كنجو ، مرجع سابق ذكره، ص: 11.

الفرع الثالث:دوافع الاستثمار و أنواعه.

تختلف الاستثمارات و تتنوع حسب اختلاف الشركات وكذلك حسب الدوافع التي أنشأت من أجلها لذلك ومن هذا سوف نحاول أن نبرز أنواع الاستثمارات و دوافعها.

أولا :أنواع الاستثمارات .

كثيرة هي أنواع الاستثمارات ، تتنوع بحسب معيار تقسيمها ، فهي داخلية ودولية طبقا لمعيار الجنسية،وهي مباشرة وغير مباشرة طبقا لمعيار أسلوب مشاركة في المشروع الاستثماري وهي:¹

1 : أنواع الاستثمارات بحسب معيار الجنسية .

وتنقسم هذه الاستثمارات إلى:

أ- الاستثمارات الداخلية (الوطنية) .

وهي الاستثمارات التي لا تنتقل فيها قيم مادية أو معنوية عبر الحدود ، فالمستثمر وطني ، والمشروع الاستثماري وطني ورأس المال وطني ، ويتم داخل الوطن.

ب- الاستثمارات الأجنبية .

هي كل استخدام يجري من الخارج لموارد مالية يملكها بلد من البلدان ، أو الاستثمار الذي يقوم به الأفراد أو الشركات أو الهيئات التي تتمتع بالجنسية الأجنبية.

وعرف الاستثمار الأجنبي أيضا بأنه :

توجيه جانب من أموال المشروع أو خبرته التكنولوجية إلى العمل في مناطق جغرافية خارج حدود دولته الأصلية .

2 : أنواع الاستثمارات حسب أسلوب إدارة المشروع الاستثمارية.

وينقسم هذا النوع إلى :

أ- الاستثمار المباشر .

ويقصد به تملك المستثمر الأجنبي لكامل المشروع الاستثماري أو الجزء منه ، أو أنه قيام المستثمر الأجنبي سواء أكان شخصا طبيعيا أم معنويا باستثمار أمواله داخل الدولة المضيفة وذلك بإنشاء مشروع يحفظ فيه لنفسه حق السيطرة والإدارة واتخاذ القرار ، أو أنه قيام المستثمر الأجنبي بالاستثمار في مرافق جديدة لإنتاج

¹ عبد الله عبد الكريم عبد الله ، ضمانات الاستثمار في الدول العربية ، دار الثقافية ، عمان ، 2008 ، ص:18-22.

أو تسويق منتج به دول أجنبية ، و بتعبير آخر هو تعبير عن ممارسة مستثمر أجنبي لنشاط اقتصادي في الدولة المضيفة مع احتفاظه بالسيطرة على أنشطة المشروع سواء من خلال الملكية الكاملة أو الجزئية لرأس المال المشروع.

ومن صور الاستثمار الأجنبي المباشر الشركات متعددة الجنسية ، التي تحاول مد نشاطها إلى الخارج وتنشئ فروعاً لها ، أو الاستثمار الأجنبي الذي يقوم على أساس المشاركة مع رأس المال الوطني وتحدد نسب المشاركة على ضوء القانون الداخلي الدولة المضيفة ¹ .

ب- الاستثمار غير المباشر .

وهو ذلك النوع من الاستثمار الذي يقتصر فقط على انتقال الأموال النقدية ، دون أن يكون للمستثمر الأجنبي ملكية كل أو جزء من المشروع الاستثماري ، ولا يتمتع المستثمر الأجنبي بالرقابة أو السيطرة واتخاذ القرار هذا الشكل من أشكال الاستثمارات .

وللإستثمار غير المباشر صور متعددة ولعل أهمها : شراء السندات الدولية، وشهادات الإيداع المصرفية الدولية ، وكذلك شراء القيم المنقولة وسندات الدين العام والخاص ، وشراء الذهب والمعادن النفيسة، وإعطاء قروض للحكومات الأجنبية أو هيئاتها العامة أو الخاصة أو للأفراد سواء أكانت قصيرة الأجل أو متوسطة الأجل أو طويلة الأجل .

ومن أهم سمات الاستثمارات غير المباشرة - على الرغم من أن المستثمر الأجنبي لا يفضلها في أحيان كثيرة - أن هذه الاستثمارات تتجه عادة نحو الأغراض الاستهلاكية ، ولا تعمل على نقل الخبرات الفنية أو نقل التقنية ، وأنها من الممكن أن تحقق أرباحاً على المدى القصير .

3 : أنواع الاستثمارات حسب الجهة التي تقوم بها.

وتنقسم الاستثمارات حسب الجهة التي تقوم بها إلى:

أ- الاستثمار الخاص .

هو الاستثمار الذي تمارسه جهة خاصة سواء كان فرداً أم عبر شركات خاصة ، وتتمثل برأس المال الجديد الذي يقوم الأفراد أو الشركات بتحويله سواء من مدخرات أو أرباح إلى ما يحقق في النهاية استثماراً خاصاً لتلك الأموال.

¹ عبد الله عبد الكريم عبد الله ، مرجع سابق ذكره ، ص: 18-22.

وسوف نركز دراستنا على الاستثمار الخاص المباشر ، والذي يعني الاستثمار المملوك لأجانب ، سواء أكانت ملكيتهم فيه كاملة أو بنصيب يكفلون فيه السيطرة على إدارة المشروع . ويتم عمليا هذا الشكل من الاستثمار بوساطة المشروعات الراغبة بتوسيع نشاطها في الخارج .

ب- الاستثمار الحكومي .

يتكون من رأس المال الحقيقي الجديد الذي تقوم الدول بتكوينه وتمويله سواء من فائض الإيرادات أم من القروض الداخلية والخارجية أو من المساعدات الأجنبية.

ثانيا: دوافع استثمار الأموال الفائضة.

تتمثل دوافع استثمار الأموال الفائضة في¹:

- 1- توفر درجة عالية من الوعي الاستثماري لدى الأفراد والقطاعات ، فوجود مثل هذا الوعي ، يولد لدى المدخرين حس استثماري يجعلهم يقدرون المزايا الكثيرة المترتبة على تشغيل مدخراتهم وتوظيفها في شراء أصول Assets منتجة و ليس مجرد تجميدها في شكل أوراق نقدية تتناقص قيمتها الشرائية خلال الزمن بفعل القيمة الزمنية للنقود و الناتجة عن التضخم Inflation . كما أن توفر مثل هذا الوعي يكسر لدى المدخرين حاجز الرهبة في المستقبل ويحثهم على قبول قدر معقول من المخاطرة سعيا وراء الحصول على عوائد تزيد من قيمة مدخراتهم أو استثماراتهم
- 2- و بجانب الوعي الاستثماري المشار إليه أعلاه لابد من توفر مناخ اقتصادي و اجتماعي وسياسي مناسب للاستثمار ، وذلك لتوفر حد أدنى من الأمان يشجع المدخرين (أصحاب الفوائض المالية) على تقبل المخاطر المصاحبة لعملية الاستثمار ذاتها . ولعل من ابرز مظاهر هذا المناخ وجود قوانين مقننة تحمي حقوق المستثمرين وتنظم المعاملات الاستثمارية ، أضف إلى ذلك أن جو الاستقرار الاقتصادي والاجتماعي والسياسي يبعث الطمأنينة في نفوس المواطنين جميعا وكذلك القطاعات الاقتصادية المختلفة ويخلق لديهم دوافع الاستثمار مسبقة بدوافع الادخار .

- 3 - وجود أدوات استثمارية متعددة توفر تشكيلة متنوعة من الفرص الاستثمارية تهيئ وتضمن لكل المستثمرين اختبار المجال المناسب من حيث الفرصة و الزمن والعائد و المخاطرة ، وهذا لا يتحقق إلا من خلال وجود سوق مالية Financial Market تتسم بالكفاءة Efficiency ، من أهم شروطها هي العمق و الاتساع

¹ حمزة محمود الزبيدي ، الاستثمار في الأوراق المالية ، الوراق ، عمان ، الأردن ، 2001 ، ص:21-22.

والديناميكية وسرعة الاستجابة للأحداث بالإضافة إلى شروط الحد الأدنى لمثل هذه الأسواق كالمكان المناسب والتسهيلات المناسبة وقنوات الاتصال بالإضافة إلى مجموعة القوانين المنظمة للمعاملات المالية بشكل عام.

الفرع الرابع: مجالات الاستثمار و السوق الاستثماري الكفاء.

حتى يكون سوق استثماري كفاء يجب أن يلم بكل أنواع الاستثمارات التي بإمكانها أن تطور الشركة إنتاجية كانت أو غير إنتاجية ، وبتطوير الشركات الفعالة يمكن النهوض باقتصاد وطني متطور.

أولاً: مجالات الاستثمار.

تنقسم مجالات الاستثمار إلى:

1- الأوراق المالية .

تعتبر الأوراق المالية من أبرز أدوات الاستثمار في عصرنا الحاضر وذلك لما توفره من مزايا للمستثمر لا تتوفر في أدوات الاستثمار الأخرى ، وتختلف الأوراق المالية فيما بينها من عدة زوايا:

فمن حيث الحقوق التي ترتبها لحاملها منها ما هو أدوات ملكية Equity Instruments مثل الأسهم بأنواعها Stocks والتعهدات Warrants ، كما أن منها ما هو أدوات دين Debt Instruments مثل السندات Bonds ، وشهادات الإيداع Certificates of Deposit وغيرهما.

ومن حيث الدخل المتوقع منها ، هناك أوراق مالية متغيرة الدخل كالسهم الذي يتغير نصيبه من الربح Dividend من سنة لأخرى ، ومنها ما هو ثابت الدخل كالسند الذي يتحدد كونه بنسبة ثابتة من قيمته الاسمية. كما تختلف الأوراق المالية في درجة الأمان التي يتوفر لحاملها . فالسهم الممتاز مثلاً ، يوفر لحامله أماناً أكثر من السهم العادي ، ولكن أيهما أقل أماناً من السند المضمون بعقار Mortgage لأن الأخير يوفر لحامله حق حيازة الأصل الحقيقي الذي يضمن السند في حالة توقف المدين عن الدفع.¹

2- العقار .

تحتل المتاجرة بالعقارات المركز التالي للأوراق المالية في عالم الاستثمار ويتم الاستثمار فيها بشكلين، إما بشكل مباشر عندما يقوم المستثمر بشراء عقار حقيقي (مباني ، أراضي) ، وإما بشكل غير مباشر عندما يقوم بشراء سند عقاري صادر عن بنك عقاري مثلاً ، أو بالمشاركة في محفظة مالية لإحدى صناديق الاستثمار العقارية والمعروفة تحت مصطلح Real Estate Investment Trusts واختصارها REITS .

¹ محمد مطر ، إدارة الاستثمارات ، الورق ، عمان ، الأردن ، 1999 ، ص: 66

وتصدر هذه المؤسسات أوراقا مالية غالبا ما تكون سندات تحصل بواسطتها على أموال تستخدمها فيما بعد لتمويل مباني أو شراء العقارات . ويلقي الاستثمار في العقار اهتماما كبيرا من قبل المستثمرين سواء في السوق المحلي أو في السوق الأجنبي ، وقد تأسست في معظم الدول بنوك عقارية متخصصة في منح القروض العقارية، كما تأسست فيها أيضا مجموعة من الشركات الاستثمارية المتخصصة بالعقارات.¹

3- السلع .

يجب أن تتوفر للسلعة شروط معينة حتى يصبح لها سوق متخصصة بها وهذه الشروط هي:

أ - التجانس .

ب - قابلية الترتيب أو التدرج في درجات أو اصناف حسب جودتها مثل قطن درجة أولى او ثانية أو ذهب عيار 18 وعيار 21 او بترول خفيف او بترول بحر الشمال . . . الخ .

ج - أن تسود سوق السلعة منافسة كاملة تحد من نشوء الاحتكار وهذا يتطلب وجود عدد كبير من البائعين أو المشترين .

د - أن يتم التعامل بالسلعة في صورتها الأولية (الخام) أو نصف المصنعة فيما عدا بعض الحالات الاستثنائية كسبائك الذهب والسكر وقطع العملة .²

4- المشروعات الاقتصادية.

تعتبر المشروعات الاقتصادية من أكثر أدوات الاستثمار انتشارا ، وتتنوع أنشطتها ما بين صناعي وتجاري وزراعي . . . الخ ، كما أن منها ما يتخصص بتجارة أو صناعة السلع ، ومنها ما يتخصص بتجارة أو صناعة الخدمات . والمشروع الاقتصادي من أدوات الاستثمار الحقيقية لأنه يقوم على أصول حقيقية كالمباني والآلات والمعدات ، و وسائل النقل ، والأفراد العاملين . . . الخ ، كما أن تشغيل هذه الأصول معا يؤدي إلى إنتاج قيمة مضافة تزيد من ثروة المالك وتنعكس في شكل زيادة على الناتج القومي .³

¹ محمد مطر ، مرجع سابق ذكره ، ص:67.

² زياد رمضان ، مبادئ الاستثمار المالي و الحقيقي ، دار وائل ، ط5 ، عمان ، الأردن ، 2018 ، ص:118.

³ محمد مطر ، مرجع سابق ذكره ، ص:72.

5- العملات الأجنبية.

توجد في العالم اسواق متعددة للتعامل الفوري بالعملات الأجنبية مثل اسواق باريس وفرانكفورت واللكسمبورغ وطوكيو وهونغ كونغ وسنغافورة والبحرين وغيرها من الأسواق الأخرى التي تمثل سوقاً متكاملة ونشطة للعملات الأجنبية.¹

6- المعادن النفيسة.

يعتبر الاستثمار في المعادن النفيسة مثل الذهب والفضة والبلاتين . . . الخ مجالا للاستثمارات الحقيقية . وقد شهدت أسعار المعادن النفيسة تقلبات حادة في الآونة الأخيرة . ففي حين وصل سعر الذهب ذروته في بداية الثمانينات ، عاد وانخفض بحدة خصوصا عند تصاعد دور الدولار كملاذ آمن للمستثمرين وذلك بعد أن كان الذهب يقوم بهذا الدور .

وتتواجد للمعادن النفيسة كما للأوراق المالية أسواق منظمة لعل أهمها على التوالي : سوق لندن ، وسوق زيورخ ، ثم سوق هونغ كونغ .²

7- صناديق الاستثمار.

صندوق الاستثمار Fund هو أشبه ما يكون بوعاء مالي ذو عمر محدد تكونه مؤسسة مالية متخصصة وذات دراية وخبرة في مجال إدارة الاستثمارات (بنك أو شركة استثمار مثلا) وذلك بقصد تجميع مدخرات الأفراد ومن ثم توجيهها للاستثمار في مجالات مختلفة تحقق للمساهمين أو المشاركين فيها عائدا مجزيا وضمن مستويات معقولة من المخاطرة عن طريق الاستفادة من مزايا التنويع Diversification ، ومراعاة ما يعرف بقاعدة الرجل الحريص The Prudent Man Rule وذلك في إدارة موجودات الصندوق .

وبالمفهوم أعلاه يعتبر صندوق الاستثمار أداة مالية لكن وبحكم تنوع الأصول التي تستثمر فيها أموال الصندوق يكون أداة استثمار مركبة . ويمارس صندوق الاستثمار عادة المتاجرة بالأوراق المالية بيعا وشراء ، كما يمكن بالمثل تكوين صناديق استثمار عقارية تمارس المتاجرة بالعقار.³

¹ زياد رمضان ، مرجع سابق ذكره ، ط5 ، ص:118.

² محمد مطر ، مرجع سابق ذكره ، ص:77.

³ نفس المرجع السابق ، ص:77.

ثانيا: السوق الاستثماري الكفاء .

تعد كفاءة سوق الاستثمار من الموضوعات التي أثارت ولا تزال تثير جدلا بين المهتمين . وفي الوقت نفسه نرى نوعا من الاتفاق حول العديد من القضايا . ولقد اتفق على أن السوق الكف ، Efficient Market ، هو ذلك السوق الذي يعكس سعر السهم الذي تصدره منشأة ما مع المعلومات المتاحة عنها كافة ، سواء تمثلت تلك المعلومات في القواعد المالية أو في معلومات تبثها وسائل الإعلام أو في السجل التاريخي لسعر السهم في الأيام و الاسابيع و السنوات الماضية ، أو في تحليلات أو تقارير عن آثار الحال الاقتصادية العامة على أداة المشاة ، أو غير ذلك من المعلومات التي تؤثر على القيمة السوقية للسهم نتيجة لقرارات بعض المستثمرين . إذ في ظل السوق الكفاء ، يمكن الإدعاء بأنه طالما أن سعر السهم في السوق يعكس دائما قيمتها الحقيقية فإنه لا يمكن لأي من المتعاملين أن يحقق عائدا غير عادي يفوق ما يحقق أقرانه فalcائد المتاح للجميع يكفي لتعويض كل مستثمر عن المخاطر التي ينطوي عليها الاستثمار في السهم محل الصفقة . ذلك أن المعلومات تصل إلى جميع المستثمرين في الوقت نفسه تقريبا ولا يمكن لأي منهم الانفراد بميزة سبق بشأن الحصول على تقييم للسعر بناء على المعلومات الجديدة . ففي ظل السوق الكفاء ، لا يوجد فاصل زمني بين تحليل المعلومات والوصول إلى نتائج محددة بشأن القيمة الحقيقية للسهم ولا يوجد فاصل زمني أيضا بين الوصول إلى تلك النتائج وحصول المستثمرين عليها كافة .

وإذا كان من الصعب إنكار أن ثمة إمكانية في السوق الكفاء لكي يحقق بعض المستثمرين أرباحا على حساب المستثمرين الآخرين فإن ذلك قد يكون بمحض الصدفة .

إن الحديث عن السوق الكفاء يقود إلى التمييز بين الكفاءة الكاملة والكفاءة الاقتصادية ، فعندما لا يوجد فاصل زمني بين تحليل المعلومات الجديدة الواردة إلى السوق وبين الوصول إلى نتائج محددة بشأن سعر السهم وبين حصول مستثمر آخر على تلك المعلومات ، نكون أمام حالة الكفاءة الكاملة Perfectly Efficient Market التي تضمن الشروط التالية:¹

- 1 - إن المعلومات عن السوق متاحة للجميع في ذات اللحظة وبدون تكاليف ، ولهذا فإن توقعات المستثمرين كافة متماثلة نظراً لتماثل المعلومات المتاحة لكل منهم .
- 2- لا يوجد أي قيود على التعامل ، إذ لا توجد تكاليف للمعاملات أو الضرائب ، وإن وجدت فلا تشكل عائقاً أمام عقد الصفقات كما أن إمكانية التداول تكون بسهولة ويسر .

¹ مروان شموط ، د كنجو عبود كنجو ، أسس الاستثمار ، الشركة العربية المتحدة للتسويق و التوريدات ، القاهرة ، 2016 ، ص:98.

3 - هناك عدد كبير من المستثمرين ومن ثم فإن تصرفات أي منهم لا يمكن أن تؤثر تأثيراً ملموساً على أسعار الأسهم .

4 - إن المستثمرين رشيدون وهم من يسعون إلى تعظيم المنفعة التي يحصلون عليها من وراء استغلال ثرواتهم.

المطلب الثاني: الاستثمار في شركات التأمين.

تعتبر شركات التأمين من الشركات الخدماتية إلا أنها و بتراكم أموال المؤمنين التي تعتبر كفوائض توجب عليها استثمار هذه الأموال لتجنب تعطيلها ، الأمر الذي مكن شركات التأمين من دخول عالم الاستثمار الذي بدوره أثر على تطوير رقم أعمالها و بتالي المساهمة في تطوير الاقتصاد الوطني.

الفرع الأول: مصادر أموال شركات التأمين و مبادئ استثمار أموالها.

لشركات التأمين عدة مبادئ لاستثمار أموالها في أحسن الظروف و تحقيق أكبر لهذه الأموال المستثمرة و التي بإمكانها أن تعطي رواجاً لهذه الشركة.

أولاً: مصادر أموال شركات التأمين.

قبل استثمار الأموال المتراكمة تحتاج إلى تحديد مصادرها و التخطيط الجيد للخطّة الاستثمارية و تتمثل هذه الأموال في:

1-أموال وحقوق حملة الوثائق.

وهي الأموال التي تحتجز من الأقساط المحصلة لتكوين المخصصات التقنية لمواجهة الالتزامات المتوقعة لشركة التأمين مستقبلاً من قبل حملة الوثائق¹.

2- أموال وحقوق المساهمين.

وتتمثل في رأس المال المدفوع و الاحتياطات الرأسمالية التي تكونها شركة التأمين من الأرباح المحتجزة إما لتدعيم مركزها المالي أو لمواجهة أي ظروف غير متوقعة مستقبلاً مثل الكوارث ، وتعتبر هذه الأموال هامش الأمان الأخير لحملة الوثائق للحصول على مستحقاتهم التأمينية ، وتمثل هذه الأموال نسبة ضئيلة جداً من حجم الأموال الموجهة للاستثمارات في شركات التأمين.²

¹ عيد أحمد أبو بكر، إدارة أخطار شركات التأمين ، الطبعة الأولى، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2011، ص 152 .

² عبد الغفار حنفي، رسمية قرياقص، الأسواق والمؤسسات المالية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2001، ص 37 .

3- أموال غير مرتبطة بالنشاط التأميني.

ويطلق عليها المخصصات الأخرى الغير تقنية والتي تخصص لمقابلة خسائر معينة أو ديون معدومة . وتتمثل هذه الأموال في المبالغ المستحقة لشركات التأمين وإعادة التأمين وللوكلاء ، والمنتجين وأرصدة أي حسابات جارية دائنة أو دائنين متنوعين ، وهذه الأموال قصيرة الأجل وتمثل نسبة ضئيلة جدا مقارنة بموارد الأموال الأخرى والمتجمعة لدى شركة التأمين والجدير بالذكر أن أموال حملة الوثائق هي التي تمثل الغالبية العظمى من موارد شركات التأمين ، ومن ثم يعتبر هذا المورد هو المصدر الأساسي لاستثمارات شركات التأمين¹.

ثانيا : استثمار أموال شركات التأمين.

حسب مبدأ الملاءمة أو المواءمة في الاستثمار فإن شركات التأمين التي تمارس التأمين على الحياة تقوم باستثمار أموالها في أدوات استثمارية طويلة الأجل وذلك كون الالتزامات المتوقعة تكون لأجل طويلة ، أما الاستثمارات التي تقوم بها شركات التأمين التي تمارس أعمال تأمينات الممتلكات فيما أن مدد هذه الوثائق غالبا ما تكون سنة فأقل وبالتالي فإن التزاماتها كذلك تكون قصيرة الأجل سنة فأقل ، فحسب المبدأ السابق " الملاءمة " تقوم باستثمار هذه الأموال في أدوات استثمارية قصيرة الأجل شديدة السيولة كالاستثمارات في الأسهم و أدونات الخزينة وشهادات الإيداع وأي أدوات أخرى يمكن تحويلها إلى نقدية بسهولة ويسر وسرعة دون خسائر مهمة².

ثالثا: مبادئ استثمار أموال شركات التأمين:

تتمثل مبادئ استثمار أموال شركات التأمين في ما يلي³:

1- السيولة.

لتحقيق هذا العنصر يجب على شركة التأمين توزيع استثماراتها حسب طبيعة الالتزامات ، فهناك التزامات دورية قصيرة الأجل ، وهذه تتطلب ضرورة وجود سيولة أو أموال تحت الطلب كحسابات جارية أو ودائع قصيرة الأجل بالبنوك ، بالإضافة إلى تخصيص جزء من الأموال في أصول سهلة التحويل دون تحمل خسائر تذكر ، ويراعى ألا تزيد هذه الأموال عن القدر الكافي ، وإلا انخفض عائد التأمين ، ولا تقل

¹ عبد الغفار حنفي، رسمية قرياقص، نفس المرجع السابق ص 379-380.

² أسامة عزمي سلام، شقيري نوري موسى، إدارة الخطر والتأمين، الطبعة الأولى، دار حامد للنشر والتوزيع ، عمان، الأردن، 2007 ، ص16.

³ عبد الغفار حنفي، رسمية قرياقص، مرجع سابق، ص 374-376.

عن القدر المناسب لتغطية هذه الالتزامات.

2- الضمان.

يعتبر أمر ضروري فالأموال المستثمرة في معظمها أموال تخص حملة الوثائق ، وعليه تلتزم شركة التأمين بأن تستثمر هذه الأموال في أوعية مضمونة سواء كانت محددة بواسطة القانون أو بقرارات إدارية. وبصفة عامة يحذر على شركات التأمين أن تلجأ إلى استثمارات مرتفعة المخاطر بغرض المحافظة على قيمة الأصول حتى ولو انخفض العائد ، والمقصود هنا المحافظة على قيمة الأصول الحقيقية وليست الاسمية لمواجهة التضخم.

3-الربحية.

تأتي الربحية بالنسبة لشركات التأمين كهدف في مرحلة تالية ، بعد التركيز بصفة أساسية على تحقيق أكبر قدر من السيولة والضمان ، ولا يعني ذلك إغفال هدف الربحية بل أنه ضروري لتدعيم مركز الشركة التنافسي في السوق ، وتغطية مختلف التوزيعات للمساهمين العاملين بها وغيره.

الفرع الثاني:أهداف ومجالات استثمار شركات التأمين.

تنوعت الأهداف لكن الهدف الرئيسي لشركات التأمين هو تعظيم الأرباح لذا تمكنت هذه الأخيرة من خلق بعض المجالات التي يستحسن استثمار أموال هذه الشركات.

أولاً:أهداف استثمار أموال شركات التأمين.

تتمثل أهداف شركات التأمين بعد قرارات الاستثمار في ما يلي¹:

1. يشمل الاستثمار الضمان الحقيقي للمؤمن لهم (حملة وثائق التأمين) لحصولهم على حقوقهم من شركة التأمين عند حلول أجل الاستحقاق.
2. تمنح شركات التأمين على الحياة فوائد على أقساط المدفوعة على حياتهم ، لذلك تلجأ إلى استثمارها فوراً.
3. عدم إبقاء الأموال المجمعة معطلة لأنها تعتبر فرصة ضائعة لشركة التأمين.
4. يمثل عائد الاستثمارات المختلفة نسبة هامة من الإيرادات التي تحققها شركة التأمين و التي نستعملها إلى جانب الأقساط في:

¹ شراقة صبرينة ، محاسبة التأمين كأداة لاتخاذ القرارات (دراسة حالة الشركة الجزائرية للتأمين و إعادة التأمين caar) ، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية ، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير ، جامعة سطيف ، 2003 ، ص106.

أ- سداد التعويضات المطالب بها من المؤمن لهم و المستفيدين من العقود.

ب- تغطية المصاريف العامة بشكل كاف.

ج - تحقيق فائض (ربح) لفائدة شركات التأمين.

ثانيا- مجالات استثمار أموال شركات التأمين.

تتنوع صيغ الاستثمار في شركات التأمين تبعا لتنوع المخاطر المغطاة ، وهي تتناسب مع اختلاف طبيعة وثائق التأمين ، ولتوضيح الاستثمارات المقبولة لتمثيل الالتزامات التأمينية نورد الجدول التالي¹:

الجدول رقم :03 صيغ استثمار شركات التأمين.

أنواع الاستثمارات	الشرح
أصول عقارية	العقارات ، البنايات بما فيها مباني الاستغلال.
قيم منقولة	سندات الخزينة: تصدرها تصدرها الدولة في فترات مختلفة 13، 26 ، 52 أسبوع ، و تدعى سندات بمعدل ثابت ، و بمدة سنتين أو خمسة سنوات بالنسبة للسندات بمعدل سنوي مضبوط ، تصدر هذه السندات بمعدل ثابت و تتم مناقشتها دوريا من طرف بنك الدولة.
	شهادات الودائع القابلة للتداول: تصدرها مؤسسات القرض المؤهلة لاستلام الودائع كالبنوك ، التعاونيات ، وصناديق القرض ، وصناديق التوفير والاحتياط ، صناديق الودائع .تصدر لفترة من عشرة أيام إلى سنتين بمعدل ثابت.
	سندات المؤسسات والشركات المالية: تصدرها المؤسسات المالية المتخصصة والشركات التي يعادل رأسمالها على الأقل 15 مليون وحدة نقدية والشركات القرض العقاري .تصدر لفترة من عشرة أيام إلى سنتين بمعدل ثابت..
	أذونات الخزينة: تصدرها المؤسسات المقيمة أو غير المقيمة وهي شركات مساهمة لها على الأقل سنتين من النشاط .تصدر لفترة من عشرة أيام إلى سنة بمعدل ثابت.
	سندات القروض القابلة للتداول.
	أسهم شركات الاستثمار برأسمال متغير ، وحصص في صناديق التوظيف المشتركة

¹ طليب فاتح ، محاسبة شركات التأمين في ظل معايير المحاسبة الدولية ، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية ، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التدبير ، جامعة بومرداس ، 2015، ص 18.

والمكونة من قيم منقولة وسندات مشابهة.	
أسهم وسندات أخرى مدرجة في البورصة.	
قيم غير مدرجة في البورصة :أسهم أو حصص في شركات تجارية وصناعية.	
أسهم وحصص في شركات تأمين محلية أو أجنبية.	
قرض لقاء رهن عقاري.	القروض
قرض على السندات (أو قيم منقولة).	
قرض للجماعات المحلية والهيئات العامة والهيئات الإستشفائية وشركات البناء.	
قرض للمؤسسات الصناعية والتجارية.	
قروض مقدمة لحملة الوثائق بضمان وثائق التأمين على الحياة.	
قروض خاصة بمعيدي التأمين.	
أموال مودعة في الحسابات الجارية لدى الخزينة، البنك لأجل مختلفة.	السيولة

المصدر: طليب فاتح ، محاسبة شركات التأمين في ظل معايير المحاسبة الدولية ، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية ، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير، جامعة بومرداس ،2015،ص 19.

الفرع الثالث:السياسة الاستثمارية و اعتبارات الاستثمار في شركات التأمين.

لكل نوع من أنواع الشركات سياسة استثمارية خاصة به ولشركات التأمين سياسة استثمارية تتلائم مع نشاطاتها التأمينية ، لكن هناك اعتبارات استثمارية يجب على شركات التأمين أخذها بعين الاعتبار حتى تتوصل للخطة المرجوة.

أولا :سياسات الاستثمار في شركات التأمين.

تتمتع شركات التأمين بتجمع رؤوس الأموال التي يمكن توجيهها للاستثمار ، لأن وثيقة التأمين غالبا ما تغطي سنة واحدة و بتالي توجه أقساطه إلى استثمارات لذلك تكون السياسة الاستثمارية على النحو التالي¹:

¹ منير ابراهيم هندي ، رسمية قرياقص ، المؤسسات المالية ، مطبعة الإشعاع ، الاسكندرية ، 1997 ص 455-463

1- تنوع الاستثمارات :

من أهم الأمور التي يجب أخذها بعين الاعتبار ضرورة التنوع ، لأن من الخطأ التركيز على الاستثمار في شركة واحدة ، حيث هناك مداخل عدة للتنوع منها مدخل الساذج الذي يقوم على فكرة أساسية مؤداها انه كلما زاد التنوع في الاستثمارات التي تتضمنها المحفظة ، كلما انخفضت المخاطر التي يتعرض لها العائد.

2: مستوى المخاطر .

يرتبط مستوى مخاطر المحفظة ارتباطا وثيقا بالسياسة التي حددتها الشركة لمحفظة الأوراق المالية ، وفي هذا الصدد يمكن للشرطة أن تتحكم في مستوى تلك المخاطر من خلال تشكيلة الأسهم المكونة للمحفظة ، ففي ظل سياسة المحافظة التي تستهدف تجنب المخاطر قدر الاستطاعة تزيد نسبة الأسهم الدفاعية على حساب الأسهم المتنامية ، أما في ظل السياسة الأقل تحفظا فقد يعطي قدرا أكبر من الاهتمام بالأسهم المتنامية ، على أن كلاهما قد يستبعد من البداية الأسهم المضاربة.

ولا يعد هذا هو المدخل الوحيد للتحكم في المخاطر ، ولكن ممكن للشركة أن تتضمن محفظة أوراقها المالية سندات حكومية أو سندات شركات الأعمال ذات الجودة العالية ، وذلك إلى جانب التشكيلة المختارة من الأسهم ، ووفقا لمفهوم مخاط المحفظة يتوقع أن يترتب على ذلك تخفيض المخاطر التي تتعرض لها الشركة، إضافة إلى توفير متطلبات السيولة اللازمة لتغطية الالتزامات المتوقعة ، فالسندات الحكومية و السندات مرتفعة الجودة يمكن التخلص منها في أي وقت دون خسائر تذكر أو ربما دون خسائر على الإطلاق ، هذا إلى جانب أن دخلها محدد و أسعارها ليست عرضة لتقلبات كبيرة.

3- الاعتبارات الضريبية.

تلعب الاعتبارات الضريبية دورا هاما في اختيار الأسهم التي ينبغي أن تتضمنها المحفظة ، حيث تفضل شركات التأمين توجيه الجانب الأكبر من مخصصاتها المالية إلى أسهم الشركات التي تجري توزيعات لأرباحها، أو تجري توزيعات لجزء صغير من تلك الأرباح ، حيث هذا عندما يكون معدل الضريبة على الأرباح الايرادية (التوزيعات) أكبر من معدل الضريبة على الأرباح الرأسمالية التي تتجم على ارتفاع أسعار الأسهم التي تتكون منها المحفظة ، ومن بين الاعتبارات الضريبية الأخرى الرغبة في تأجيل دفع الضريبة من خلال استخدام فكرة المبادلات الضريبية.¹

¹ منير إبراهيم هندي ، رسمية قرياقص ، مرجع سابق ذكره ، ص: 455-463

4- السيولة.

ينبغي أن يكون هدف السيولة واضحا عند تشكيل مكونات المحفظة ، بما يضمن الوفاء بالاحتياجات المتوقعة للشركة من الأموال السائلة ، ويقصد بالسيولة إمكانية التخلص من الورقة المالية بسرعة و دون خسائر ، هذا الهدف يتطلب أن تتضمن المحفظة أسهما نشطة بقدر من الاستقرار في قيمتها السوقية ، أو قد يتطلب تضمين المحفظة أدوات الخزنة أو سندات حكومية أو سندات مرتفعة الجودة تصدرها شركات الأعمال.

5- توقيت الاستثمار.

لا يعتبر توقيت الاستثمار مشكلة كبيرة ، في ظل إستراتيجية الشراء و الاحتفاظ ، فالقاعدة أن تشتري الشركة الأوراق المالية عندما تتوفر النقود ، و تبيعها عندما تحتاج إلى النقود ، مثل هذه الإستراتيجية (في ضوء الاعتبارات الثلاثة السابقة) تعد أكثر ربحية و أقل مخاطرة من أي إستراتيجية أخرى بديلة ، فالسوق الكفء تكون فيه القيمة السوقية للأسهم قريبة من قيمتها الحقيقية و أن أي محاولة للمضاربة على الأسعار لن تسفر إلا عن المزيد من تكاليف المعاملات.

ثانيا :العوامل المؤثرة على السياسات الاستثمارية في شركات التأمين.

توجد عدة عوامل تؤثر على السياسة الاستثمارية في شركات التأمين وهي ¹:

1- الهيكل المالي لشركات التأمين.

يقصد الهيكل المالي النسبة بين حجم أموال المساهمين أو ملاك المشروع وحجم حملة الوثائق ، و أن الغالبية العظمى للهيكل المالية لشركات التأمين تتكون من أموال حملة الوثائق ، ويلي ذلك توزيع الهيكل على كل من التأمينات العامة حيث تختلف طبيعة التزامات تأمينات الحياة عن التزامات وثائق التأمينات العامة.

2- طبيعة التزامات الشركة.

لابد من تصنيف التأمين تجاه الوثائق (أصحاب النصيب الأكبر من الأموال) من حيث التزامات طويلة و متوسطة و قصيرة الأجل.

3- منافسة شركات المالية الأخرى و الاستثمارات المتاحة.

تتنافس شركات التأمين مع الشركات المالية في بعض أوجه الاستثمار العقاري و الاستثمار في الأوراق المالية المتاحة ، ولابد من دراسة هذه الأوجه المتاحة في السوق من ناحية العائد و المخاطرة ، بما لا يؤثر على

¹ عبد الغفار حنفي، رسمية قرياقص، مرجع سابق، ص 135-137.

طبيعة أموال شركات التأمين ، و تنفرد شركات التأمين ببعض أوجه استثمار خاصة مثل الاستثمار في القروض بضمان وثائق التأمين على الحياة.

4- القوانين و اللوائح المنظمة لاستثمارات شركات التأمين.

تقرض السياسة الاستثمارية لشركات التأمين أخذ هذه القوانين و اللوائح و القرارات في الاعتبار وعدم مخالفتها.

5- التضخم:

التضخم يؤثر على السياسة الاستثمارية لشركات التأمين ، و خاصة الالتزامات الطويلة و متوسطة الأجل ، و عموما الالتزامات التي تطالب فيها شركات التأمين في سداد القيمة الحقيقية خاصة في التأمينات العامة في حالة الإحلال و الاستبدال و الإصلاح ، وعلى وضعية السياسة الاستثمارية لشركات التأمين أخذ معدلات التضخم السائد في السوق في الاعتبار عند تحديد المحفظة المثلى لاستثمار أموال شركات التأمين

ثالثا- الاعتبارات التي يجب اعتبارها عند استثمار أموال شركات التأمين.

توجد العديد من الاعتبارات التي يجب عدم إهمالها عند استثمار أموال شركات التأمين وهذا من أجل الوصول إلى سياسة استثمارية مثلى ، ويتوجب هنا التمييز بين الاستثمارات التي تقوم بها شركات التأمين المتخصصة في الممتلكات و المسؤولية و الاستثمارات التي تقوم بها شركات التأمين المتخصصة في تأمينات الحياة ، كما يلي¹:

1- الاعتبارات الواجب مراعاتها عند استثمار أموال تأمينات الممتلكات و المسؤولية.

تتمثل هذه الاعتبارات في ما يلي:

- أ. مدة وثائق الممتلكات و المسؤولية قصيرة الأجل ولا تزيد مدة معظمها عن سنة واحدة ، كما أن المطالبات المرتبطة عن هذه الوثائق يتم تسويتها بسرعة ، و تتباين كثيرا في قيمتها بسبب التضخم و الفروق الاقتصادية و المعيشية المتغيرة ، لذلك فإن استثمارات شركات تأمين الممتلكات و المسؤولية تكون قصيرة الأجل ، و تهدف بالدرجة الأولى إلى المحافظة على السيولة.
- ب. الدخل المحقق من الاستثمارات مهم جدا من أجل تعويض الخسائر التي قد تتكبدها شركات التأمين، نتيجة سياسة الاكتتاب التي تتبعها ولذلك تقوم شركات التأمين المتخصصة في تأمينات الممتلكات و المسؤولية

¹ سعاد بوشلوش ، إدارة المخاطر المالية في شركات التأمين و إجراءات الرقابة فيها ، أطروحة دكتوراه ، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التدبير ، جامعة بومرداس ، 2015 ، ص 125-126.

باستثمار رؤوس أموالها و أموال مخصصة للاحتياطات المختلفة فيها من أجل تحقيق أرباح تعينها في الاستمرار في أعمالها و الأموال المخصصة للاحتياطات المختلفة فيها من أجل تحقيق أرباح تعينها في الاستمرار في أعمالها ، عندما تسفر نتائج تلك الأعمال عن خسائر .

ج. التزامات شركات تأمين الممتلكات و المسؤولية قصيرة الأجل ، وهذا ما يتطلب ضرورة الاهتمام بالسيولة، أي الاستثمار في الأصول الاستثمارية تكون سهلة البيع أو التسويق المقابلة لهذه الالتزامات كما أن التزامات هذه الشركات غير محددة القيمة ، وهذا بالتالي يتطلب ضرورة مراعاة القوة الشرائية للنقد، حيث أن حجم الخسائر المستحقة تزيد بسبب التضخم ، كما يتوجب عليها استثمار أموالها في قنوات تدر عليها ربحاً مجزياً، بالإضافة إلى عائد مستقر و ثابت ، حتى يمكنها من مواجهة الالتزامات غير محددة القيمة.

د. شركات تأمين الممتلكات و المسؤولية لا يمكنها أن تسير في سياستها الاستثمارية بحرية تامة طبقاً للمبادئ التي تراها صالحة ، ولكن تحكمها في الواقع التشريعات على اختلاف أنواعها وبصفة خاصة تلك التشريعات الخاصة بهيئات الإشراف و الرقابة على قطاع التأمين.

2- الاعتبارات التي يجب اعتبارها عند استثمار أموال شركات التأمين على الحياة.

تتمثل هذه الاعتبارات في ما يلي:

أ. مدة وثائق التأمين على الحياة طويلة الأجل بطبيعتها إذا كان العقد في هذا النوع من التأمين يصل إلى عشرين عاماً ، أو أكثر تدفع من خلال الأقساط ، مما يؤدي إلى تجميع مدخرات كبيرة لدى شركات التأمين و التي يجب استثمارها ، و بالتالي تشكل على شركة تأمين التزامات طويلة الأجل ، وهذا تماشياً مع استثمارات شركات التأمين طويلة الأجل وتهدف بالدرجة الأولى إلى المحافظة على رأس المال المستثمر ومن ثم تحقيق الربح.

ب. يترتب على طول أجل عقد التأمين في فروع الحياة ضرورة تكوين احتياطات كبيرة لمواجهة التزامات المؤمنين ، و تبقى هذه الاحتياطات لفترة طويلة عكس الحال في التأمينات التجارية (العامة) التي تكون فيها الاحتياطات أقل.¹

¹ سعاد بوشلوش ، مرجع سابق ذكره، ص 125-126.

- ج. نظرا لأن شركات التأمين على الحياة تتقاضى أقساطا سنوية متساوية ، ونظرا لأن الخطر يتزايد بمرور الوقت ، فإن الأقساط في السنوات الأولى تكون أكبر مما ينبغي ، ولذا يجب أن يقتطع هذا الجزء الزائد عن الجزء الطبيعي مما يزيد أيضا من الاحتياطات.¹
- د. تعتبر شركات التأمين على الحياة من أهم مصادر التمويل و الاستثمار ، حيث تتراكم لديها أموال طائلة من أموال حملة الوثائق أكبر بكثير من فروع التأمينات التجارية (العامة) ، وحفاظا على حقوق حملة الوثائق و المستثمرين يجب أن تتفق سياستها الاستثمارية مع أحكام القوانين و التشريعات .

¹ سعاد بوشلوش ، مرجع سابق ذكره، ص 125-126.

خلاصة الفصل.

تعد شركات التأمين من بين الشركات الأكثر انتشارا على المستوى الوطني وخاصة الشركات الوطنية منها ، فهي تساهم في ازدهار الاقتصاد الوطني و تطوير النشاط الاقتصادي ، لأن شركات التأمين لها عدة أدوار في الدورة الاقتصادية.

من بين أدوار شركات التأمين في الدورة الاقتصادية هي الصناعة كغيرها من الشركات الإنتاجية إلا أن الصناعة التأمينية غير ملموسة كغيرها من الصناعات لأنها تعتبر إنتاج خدمة ، أي إصدار خدمة تأمينية لسوق التأمينات ، ثم تلي عملية الإنتاج عملية أخرى وهي عملية التسويق ، هذه الأخيرة التي تقوم فيها شركة التأمين بعملية الترويج للمنتج وتسويقه عبر مراحل مختلفة .

بعد صناعة التأمين و الترويج له ثم بيعة تتحصل شركات التأمين على فوائض مالية معطلة داخل الشركة ، هذه الفوائض يجب على شركات التأمين استثمار أموالها في استثمارات مختلفة من أجل تغطية نفقاتها و المساهمة في تطوير رأسمالها ، و منه المساهمة في تطوير الاقتصاد الوطني.

الفصل الرابع

قياس أثر تنويع المنتجات
التأمينية على تطوير الاقتصاد
الوطني

تمهيد

يعتبر قطاع التأمين في الدول المتقدمة من بين القطاعات التي تؤثر و تتأثر باقتصاد هذه الدول ويقاس هذا التأثير و التأثير من خلال عدة مؤشرات رقم أعمال شركات التأمين و إنتاج شركات التأمين و كذلك إنتاجها حسب الفروع و نشاطات إعادة التأمين و تحليل التعويضات وكذلك تحليل التعويضات حسب الفروع وكذلك قياس رقم الأعمال وعلاقته بالنمو الاقتصادي و كذلك نمو وتطور الناتج المحلي الخام و من ثم نسبة مساهمة رقم أعمال التأمين في النمو الإقتصادي و مقارنة هذه الأرقام مع الدول المجاورة و حتى الدول المتقدمة وهذا من أجل الوصول إلى الحلول التي من شأنها رفع و تطوير هذا القطاع الذي لا يجب أن يستهان به في دولة مثل الجزائر الذي يمكن أن يجعل منها دولة ذات إقتصاد متطور كما هو حال الدول المتقدمة.

من خلال هذا الفصل سوف نحاول عرض منتجات التأمين و مشتقاته من خلال المباحث التالية:

- **المبحث الأول:** أثر تنويع منتجات التأمين على شركات التأمين الاقتصادي الوطني.
- **المبحث الثاني:** قياس تطور رقم أعمال التأمينات في الجزائر وعلاقته بالنمو الاقتصادي.
- **المبحث الثالث:** مكانة و مستقبل التأمين في الجزائر و دول المغرب العربي.

لدراسة أثر تنوع منتجات التأمين على الاقتصاد الوطني يجب تحليل نشاط قطاع التأمين الجزائري من خلال تحليل إنتاج قطاع التأمين حسب الشركات وفروع التأمين و كذلك تحليل التعويضات ثم ترتيب سوق التأمينات الجزائرية من حيث كثافة التأمين ومعدل الاختراق.

لتوضيح الجيد لهذا المطلب قسمناه إلى فرعين أساسيين و هما تحليل الإنتاج حسب الشركات و وتحليل الإنتاج حسب الفروع .

تصنف شركات التأمين على الأضرار إلى: شركات عمومية، خاصة ، والشركات المختلطة، التعااضديات.

جدول رقم (04): توزيع رقم اعمال القطاع حسب مساهمة.

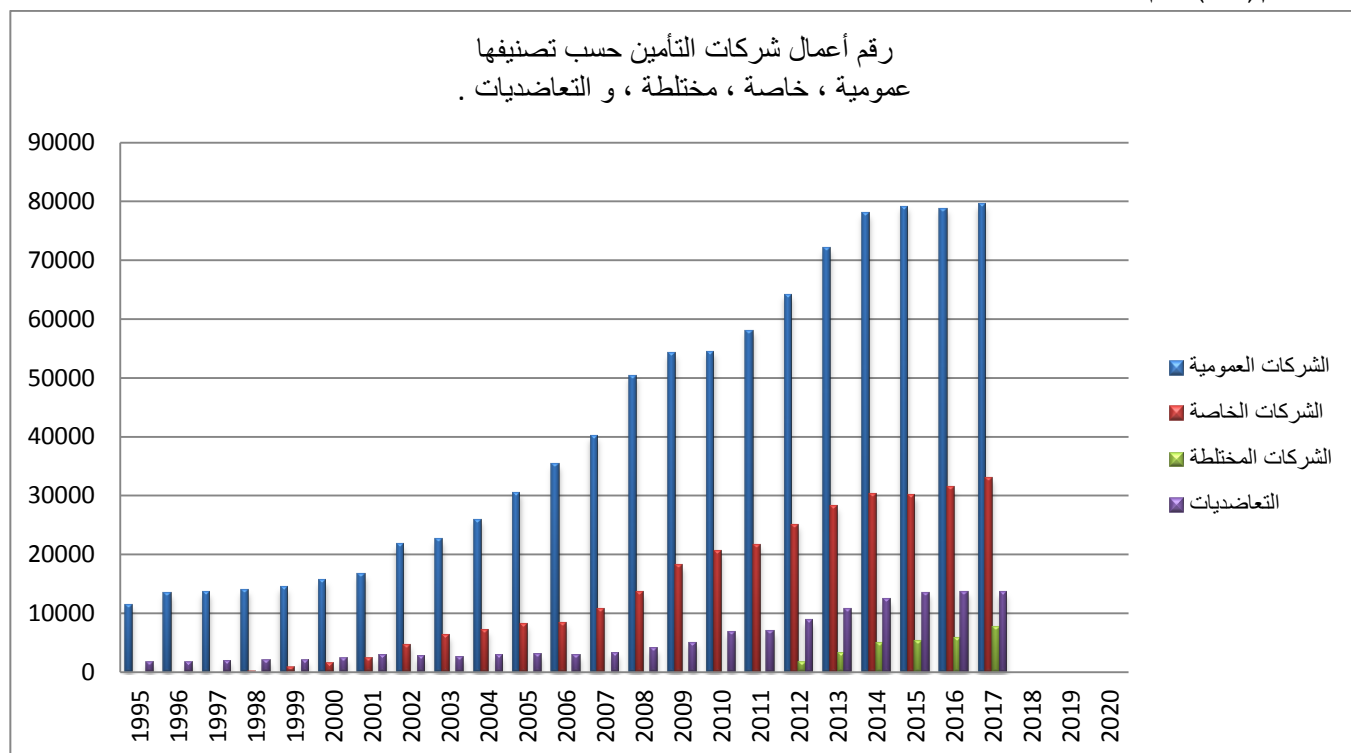
الشركات العمومية، الخاصة، التعاقدية، والشركات المختلطة.

220

100	100	100	100	100	100	100	100	100	2009
133685	129561	127900	125505	113995	99630	86675	81713	77339	
0.4	0.4	0.4	0.4	1	1	-	-	-	
504	507	467	512	606	578	-	-	-	
10	10	10.2	9.4	9	8	8	8	7	
13012	13118	13005	11780	9990	8242	6934	6808	5015	
3	3	2	2	2	1	-	-	-	
4544	3247	2769	2437	1968	1321	-	-	-	
2	2	2	2	1	0	-	-	-	
3066	2569	2469	2491	1211	382	-	-	-	
3	2.5	2	2	2	2	1	-	-	
4407	3226	2923	2483	2338	2050	866.75	-	-	
21	22	21	22	23	23	24	25	23	
28603	28174	27167	27839	25835	22953	20802	20467	18144	
3	3	3	2	3	3	1	-	-	
3979	4260	3915	3095	3256	2968	866.75	-	-	
57	57	59	60	60	61	66	67	70	
75570	74459	75158	74869	68791	61137	57205	54438	54180	
2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	

المصدر : من إعداد الباحث اعتماداً على تقارير وزارة المالية من سنة 1995-2019.

شكل رقم (05): رقم أعمال شركات التأمين حسب تصنيفها.



المصدر من إعداد الباحث اعتمادا على الجدول السابق.

من خلال تحليل معطيات الجدول السابق يمكن القول أن الشركات العمومية مهيمنة على قطاع التأمين في الجزائر برقم أعمال نسبته 73.09 % أما معدل نسبة رقم أعمال الشركات الخاصة من سنة 1995 إلى سنة 2017 قد بلغ حوالي 16.37 % ، أما فيما يخص الشركات المختلطة فقد بلغ معدل نسبة رقم أعمالها في مدة 23 سنة وهذا من 1995 إلى غاية 2017 حسب الإحصائيات 0.96 % وهذا راجع لأن الشركات المختلطة دخلت حيز الخدمة سنة 2012 و بمعدل منخفض أما فيما يخص التعاضديات فقد بلغ معدل نسبتها 9.49 % .

أما فيما يخص أثر تنوع منتجات التأمين على الاقتصاد الوطني يبرز الجدول أن الشركات العمومية سنة 1995 كان رقم أعمالها 11337 مليون دينار جزائري بنسبة تقدر ب 87 % ليرتفع رقم أعمالها بنمو مستمر إلى أن قدر سنة 2010 بـ: 54438 مليون دينار جزائري أما نسبتها فقد انخفضت إلى 67 % أما السنة التي تليها وهي سنة 2012 فقد شهدت منتج جديد و هو التأمين على الأشخاص الذي حقق لوحده رقم أعمال قدر بـ: 886.75 مليون دينار جزائري وقدرت نسبته 1% أما التأمين على الأضرار في هذه السنة فقد قدر بـ: 57205 مليون دينار جزائري الذي بلغت نسبته 66% لتحقيق الشركات العمومية رقم أعمال يقدر بـ: 58071.75 مليون دينار جزائري الذي قدرت نسبته بـ: 67% أي أن التأمين أو منتج التأمينات الجديد قد حقق رقم أعمال قدر بـ: 866.75 مليون

دينار هو مبلغ قليل بالنسبة لاقتصاد دولة لكن هذا المنتج الجديد قد وضع بصمته على رقم أعمال شركات التأمين العمومية بـ: 3979 مليون دينار جزائري ما نسبته 3 % سنة 2017 و هو في تطور.

لو تحدثنا عن أثر تنويع منتجات التأمين على تطوير الاقتصاد الوطني من قبل كل الشركات العمومية و الخاصة و المختلطة و التعاضديات لسنة الأولى لتبنيها تأمينات الأشخاص و هي سنة 2012 نجد أنها حققت نسبة رقم أعمال 7 % من رقم الأعمال الإجمالي ما يقابله 6917 مليون دينار جزائري.

أما سنة 2017 فقد حققت رقم أعمال نسبته 9.04 % من رقم الأعمال الإجمالي الناتج عن تأمينات الأشخاص المقدر بـ: 13434 مليون دينار جزائري أي بنسبة نمو مقدرة بـ: 2.04 % و بنمو رقم أعمال مقدر بـ: 6517 مليون دينار جزائري أي أن المنتج الجديد المتمثل في التأمينات على الأشخاص قد حقق أثرا موجبا. ثانيا: إنتاج شركات التأمين في الجزائر.

الجدول رقم (05) : جدول إنتاج شركات التأمين في الجزائر فترة مابين 1995-2017 الوحدة بمليون دج

	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998	1997	1996	1995
SAA	26527	26875	27413	26586	25759	23163	21147	20072	18677	16408	14719	13422	12532	11188	8537	7322	6772	6818	6460	6212	5626	5429	4674
%	20	21	21	21	23	23	25	25	24	24	27	29	30	31	27	25	31	35	38	39	36	36	36
CAAR	15154	15082	16638	16088	15198	14097	13740	12802	13260	11068	8157	7573	6255	3957	5197	7099	4564	4229	3946	3884	4347	4179	3533
%	11	12	13	13	13	14	16	16	17	16	15	16	15	11	17	24	21	22	23	24	28	28	27
CAAT	23128	22615	21160	20192	18114	15502	14637	14083	13345	12688	10588	8068	7392	8914	6824	5328	4079	4049	3940	3796	3711	3771	3130
%	17	17	17	16	16	16	17	17	17	19	20	17	18	25	22	18	19	21	23	24	24	25	24
CASH Assurance	10761	9887	9946	12002	9720	8376	7900	7481	8898	10172	6563	6174	4300	1775	1978	1946	1222	494	-	-	-	-	-
%	8	8	8	10	9	8	9	9	12	15	12	13	10	5	6	7	6	2	-	-	-	-	-
GAM	3464	3329	3203	3506	3303	3373	2849	2911	2108	1645	13222	1337	1511	1160	778	212	-	-	-	-	-	-	-
%	3	3	3	3	3	3	3	4	3	2	2	3	4	3	2	1	-	-	-	-	-	-	-
SALAMA	4787	5019	4707	4491	4015	3277	2797	2540	2490	1916	1422	1055	653	498	348	208	92	5	-	-	-	-	-

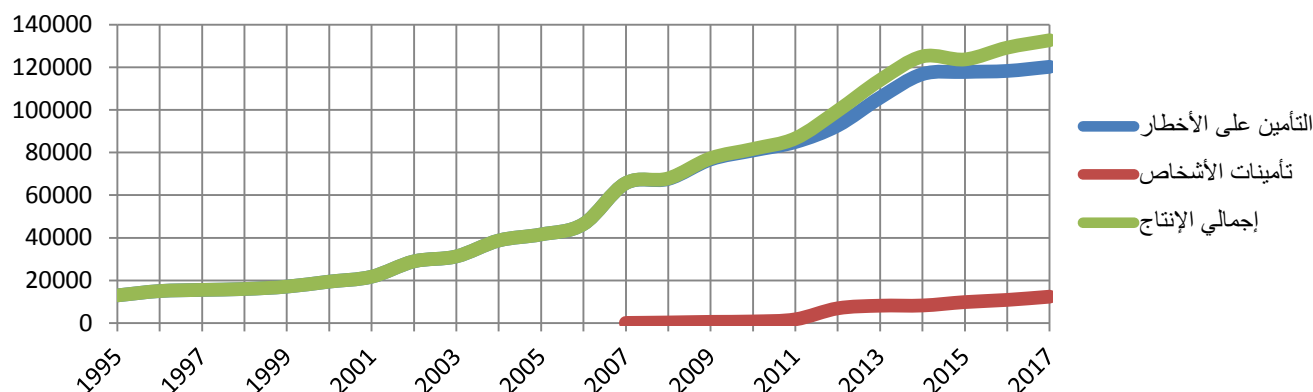
1	1	1434	91	120250	10	13012	-	-	2	3066	-	-	3	3629	7	9174	4	4802	2	2746	4
1	1	1428	93	118317	10	12649	0	469	2	2565	-	-	3	3627	7	9182	4	4565	2	2453	4
1	1	1358	93	117825	10	12452	0	553	2	2496	-	-	3	3594	7	9079	3	4432	2	2152	4
1	1	1109	94	116836	9	11126	0	512	2	2491	-	-	3	3943	7	8859	4	4427	2	2613	4
1	1	1131	94	105827	8	9593	0	397	1	1211	-	-	4	4057	7	7585	4	4150	2	2725	4
1	1	977	92	92716	8	8085	0	157	0	382	-	-	4	3595	7	6680	4	3715	2	2314	3
-	-	-	96	84972	5	6732	0	81	0	2	-	-	4	3203	7	6113	5	3903	2	1868	3
-	-	-	99	80999	8	6748	0	60	-	-	-	-	4	3039	7	5981	4	3423	2	1859	3
-	-	-	100	76803	6	4975	0	40	-	-	-	-	4	2622	8	6075	4	2852	2	1461	3
-	-	-	99	67657	6	3959	0	36	-	-	-	-	3	2121	7	4628	2	1676	2	1340	3
-	-	-	100	65672	6	3141	0	32	-	-	-	-	4	2118	6	3345	2	932	3	1433	3
-	-	-	99	46474	6	2823	0	29	-	-	-	-	4	1852	6	2830	1	302	2	1009	2
-	-	-	100	41620	7	2991	0	27	-	-	1	361	4	1851	5	2246	0	2	4	1499	2
-	-	-	99	38758	8	5825	0	24	-	-	1	353	4	1424	5	1682	-	-	5	1958	1
-	-	-	99	31305	8	2521	0	22	-	-	1	421	3	1091	4	1217	-	-	8	2371	1
-	-	-	100	28985	9	2681	0	17	-	-	1	169	3	1011	3	815	-	-	8	2177	1
-	-	-	100	21783	12	2847	0	17	-	-	-	-	3	668	3	583	-	-	4	939	1
-	-	-	100	19489	12	2330	0	16	-	-	-	-	2	345	2	381	-	-	4	822	0
-	-	-	100	17138	11	1945	0	14	-	-	-	-	0	58	1	151	-	-	4	624	-
-	-	-	100	16025	12	1975	0	12	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	146	-
-	-	-	100	15600	12	1904	0	12	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	100	15068	11	1679	0	10	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	100	13028	13	1681	0	10	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	%	MACIR VIE	%	Total Ass.de Dommages	%	CNMA	%	MAATEC	%	AXA assurances algérie dommage	%	RAYAN	%	2A	%	CIAR	%	ALLIANCE ASSURANCES	%	TRUST ALGERIA	%

100	132677	9	12427	0	532	0	504	2	2469	1	1434	2	2129	2	2075	1	1850	TALA
100	123217	8	10900	0	30	0	507	1	1550	1	1428	2	2069	1	1697	2	2191	%
100	123693	7	9868	0	1	0	467	1	1290	1	1358	1	1784	1	1479	2	2131	SAPS
100	125098	6	8262	-	-	0	512	1	1165	1	1109	1	1539	1	1272	1	1556	%
100	113996	8	8169	-	-	1	606	1	769	1	1208	2	1929	1	1199	1	1327	Caarma assurance
98	99633	6	6917	-	-	1	578	0	251	1	1073	1	1799	1	1070	1	1169	%
98	86675	2	1703	-	-	-	-	-	-	1	901	-	-	0	241	1	561	CARDIF EL-DJAZAIR
100	81714	1	715	-	-	-	-	-	-	1	715	-	-	-	-	-	-	%
100	77339	1	536	-	-	-	-	-	-	1	536	-	-	-	-	-	-	%
99	67884	0	227	-	-	-	-	-	-	0	227	-	-	-	-	-	-	AXA assurances algérie vie
100	65689	0	17	-	-	-	-	-	-	0	17	-	-	-	-	-	-	%
99	46474	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	Le Mutualiste
100	41620	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	%
99	38758	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	AGLIC
99	31305	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	%
100	28985	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	Total Ass.de Personnes
100	21783	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	%
100	19489	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	Total Général
100	17138	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	%
100	16025	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	%
100	15600	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	%
100	15068	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	%
100	13028	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	%

المصدر : من إعداد الباحث بالاعتماد على تقارير وزارة المالية من 1995-2017

شكل رقم (06): إنتاج شركات التأمين في الجزائر ما بين 1995-2017.

مخطط إنتاج شركات التأمين في الجزائر ما بين 1995-2017



المصدر : من إعداد الباحث بالاعتماد على معطيات الجدول السابق.

من الجدول و المخطط السابقين يتبين لنا أنه يوجد نوع من التقارب في الإنتاج بين ثلاث شركات عمومية و هي الشركة الوطنية للتأمين SAA و الشركة الجزائرية للتأمينات CAAT و كذلك الشركة الجزائرية للتأمين و إعادة التأمين CAAR و السبب راجع لأنها تشترك في تاريخ نشأتها وكذلك الفترة المدروسة من 1995 إلى غاية 2017، وكذلك الشركة الوطنية للتأمين SAA استحوذت على المرتبة الأولى وهذا منذ 1995 بإنتاج مقدار بـ: 4674 مليون دينار جزائري ما نسبته 36% من إنتاج شركات التأمين و تليها الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين بإنتاج مقدار بـ: 3533 مليون دينار ما نسبته 27% أما المرتبة الثالثة فعاتت للشركة الجزائرية للتأمينات CAAT بإنتاج مقدار بـ: 3130 مليون دينار جزائري ما يقابله 24% من إجمالي إنتاج شركات التأمين.

لنصل بهذه الشركات الثلاثة لسنة 2017 وتبقى محافظة على المراتب الأولى بتغير بين الشركة الثانية و الثالثة لتبقى الشركة الوطنية للتأمين SAA بإنتاج قدر بـ: 26527 مليون دينار جزائري ما نسبته 20% أما المرتبة الثانية عادت للشركة الجزائرية للتأمينات CAAT بإنتاج قدره 23128 ما نسبته 17% و يعود هذا التفوق بالنسبة للشركة الجزائرية للتأمينات CAAT إلى سنة 2004 ، أما في ترتيبها الثالث الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين CAAR حصدت إنتاج مقدار بـ: 15154 مليون دينار جزائري بنسبة 11% من إجمالي الإنتاج. وكذلك عادت المرتبة الرابعة منذ سنة 1995 إلى سنة 2017 إلى الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي CNMA بـ: 1681 - و 13012 مليون دينار جزائري ما يقابله 13% و 10% على التوالي.

أما إنتاج الشركات المتبقية فيعتبر قليل مقارنة بالأربعة السابقة.

وكذلك ما لوحظ من الجدول و المخطط أنه كلما دخلت شركة جديدة السوق الجزائرية و اعتمدت منتج تأمينات جديد كلما ارتفع إنتاج شركات التأمين بصفة عامة ، وهذا واضح من خلال الجدول فكلما دخلت السوق شركة جديدة ارتفع رقم الأعمال و انقسمت النسبة بين كل الشركات ، وكذلك يبين المخطط أن هناك زيادة تدريجية من سنة 2007 وهذا راجع لاعتماد بعض شركات التأمين التأمينات الأشخاص كمنتج جديد وكان الارتفاع واضح من سنة 2011 و دخول شركات جديدة و اعتمادها تأمينات الأشخاص حيث حققت سنة 2007

17 مليون دينار جزائري إلى أن وصلت سنة 2017 إلى 12427 مليون دينار جزائري ما نسبته 9% من مجموع إنتاج شركات التأمين.

الفرع الثاني : تحليل الإنتاج حسب الفروع.

ل للوصول إلى التحليل الجيد لإنتاج شركات التأمين يجب تحليل فروعها كالآتي:

أولاً: إنتاج شركات التأمين حسب الفروع.

الوحدة: مليون دج

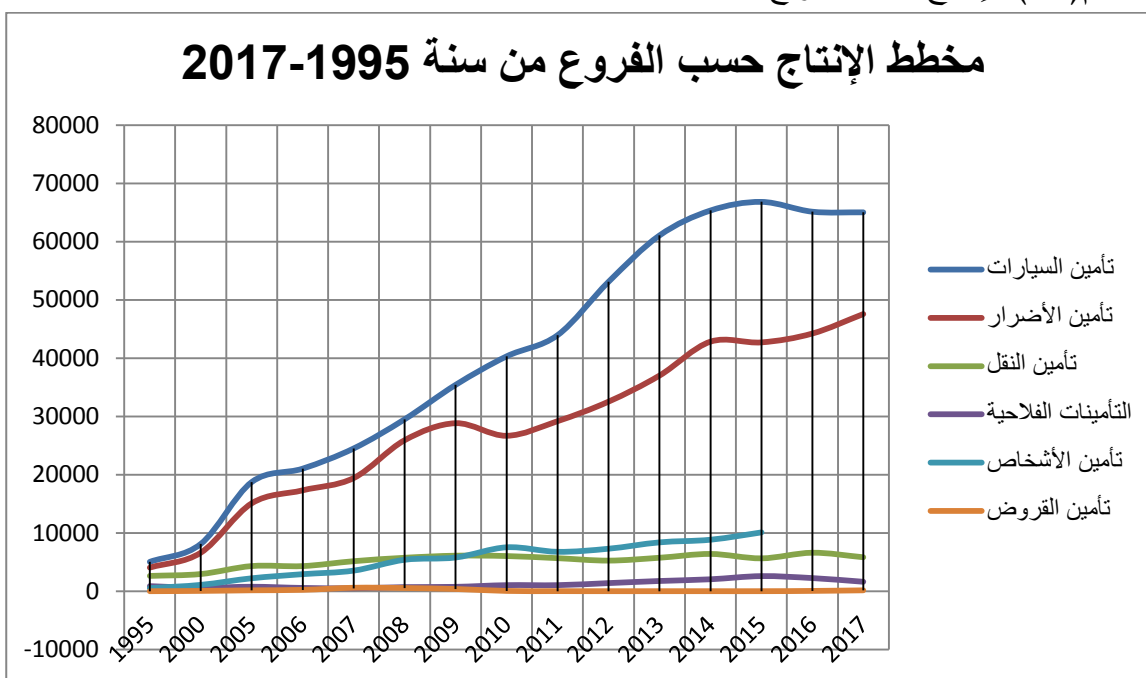
جدول رقم (06) : الإنتاج حسب الفروع .

السنة	الأضرار	تأمين السيارات	المبالغ	%	تأمين الأضرار	المبالغ	%	تأمين النقل	المبالغ	%	التأمينات الفلاحية	%
1995	5065	38	4101	31	2628	20	883	7	599	3	1628	1
2000	8140	41	6659	34	2955	15	883	7	599	3	1628	1
2005	18757	45	15127	37	4321	10	782	1	574	1	2256	2
2006	21064	45	17357	37	4317	9	574	1	574	1	2256	2
2007	24525	46	19455	36	5158	10	517	1	517	1	2256	2
2008	29530	44	25946	38	5752	8	716	1	716	1	2256	2
2009	35433	46	28868	37	6109	8	762	1	762	1	2256	2
2010	40329	50	26708	33	6045	7	1051	1	1051	1	2256	2
2011	43958	51	29215	34	5679	6	1047	1	1047	1	2256	2
2012	53118	53	32559	33	5262	5	1398	1	1398	1	2256	2
2013	61073	54	37030	32	5749	5	1758	2	1758	2	2052	2
2014	65360	52	42850	34	6406	5	2052	2	2052	2	2591	2
2015	66841	52	42723	33	5652	4	2591	2	2591	2	2591	2
2016	65158	55	44242	37	6614	6	2256	2	2256	2	2256	2
2017	65047	54	47584	40	5840	5	1628	1	1628	1	1628	1

المبالغ	%	تأمين الأشخاص	
		المبالغ	القروض
547	4	0	0
1099	6	49	0
2231	6	156	1
2931	6	231	0
3542	7	592	1
5394	8	546	1
5789	7	378	0
7533	9	47	0
6761	8	14	0
7290	7	3	0
8381	7	4	0
8834	7	3	0
10089	8	3	0
-	-	50	0
-	-	152	0
المبالغ	%	المجموع	
		المبالغ	القروض
13224	100	19501	99
41374	100	46474	98
53789	100	67884	100
77339	99	81713	100
86674	100	99630	99
113995	100	127899	99
125505	100	118320	100
120251	100	120251	100

المصدر : من إعداد الباحث بالاعتماد على تقرير وزارة المالية من 1995-2017

شكل رقم (07): الإنتاج حسب الفروع من سنة 1995-2017.



المصدر : من إعداد الباحث بالاعتماد على معطيات الجدول السابق.

من خلال الجدول و الشكل السابقين نجد أن:

تأمين السيارات كان في زيادة مستمرة من سنة 1995 بإنتاج قدره 5065 مليون دينار جزائري إلى أن وصل إلى 65047 مليون دينار جزائري سنة 2017 وهذا راجع للزيادة الكبيرة في عدد السيارات وخاصة الفترة ما بين سنة 2000 و 2017 و كذلك إجبارية هذا النوع من التأمينات ، هذا ما جعله يتوج بالمرتبة الأولى من بين الفروع الأخرى حيث حقق نسبة 38% من إنتاج شركات التأمين في سنة الأساس ليصل إلى 54 % سنة 2017. أما فيما يخص تأمين الأضرار فهو الفرع الذي يلي تأمين السيارات وقدر إنتاج هذا الفرع في سنة الأساس بـ: 4101 مليون دينار جزائري ليصل سنة 2017 إلى 47584 مليون دينار جزائري ما نسبته 40% وهذا راجع إلى أن شركات التأمين استفادت من منتجات أخرى مما أدى إلى ارتفاع إنتاجها.

تأمين النقل عرف تطور في رقم الأعمال منذ سنة 1995 بقدرة إنتاجية مقدرة بـ: 2628 مليون دينار جزائري ما نسبته 20% إلا أن هذا التطور كان بطيء جدا و متذبذب حيث وصل سنة 2017 إلى 5840 مليون دينار جزائري إلا أن نسبته قدرت بـ: 5% و هي نسبة قليلة جدا مقارنة بسنة الأساس.

التأمينات الفلاحية كذلك عرفت تطورا جد قليل حيث كان إنتاجها سنة 1995 مقدر بـ: 883 مليون دينار جزائري ما نسبته 7% إلا أن هذه النسبة أخذت في التراجع لتصل سنة 2017 إلى 1% وهذا لعدم وجود وعي لدى الفلاح الجزائري.

تأمينات الأشخاص أخذت طريقها في تطور من سنة 1995 حيث قدرت بـ: 547 مليون دينار جزائري ما نسبته 4% حيث وصلت سنة 2015 إلى نسبة 8% ما تقابلها 10089 مليون دينار جزائري.

أما فيما يخص تأمين القروض فهو الغير ناجح من بين هذه الفروع و الذي لم يحقق أي أرباح في سنة الأساس ليصل سنة 2017 إلى إنتاج قدره 152 مليون دينار جزائري فقط وهو مبلغ قليل جدا.

ثانيا: التحليل حسب نشاط إعادة التأمين.

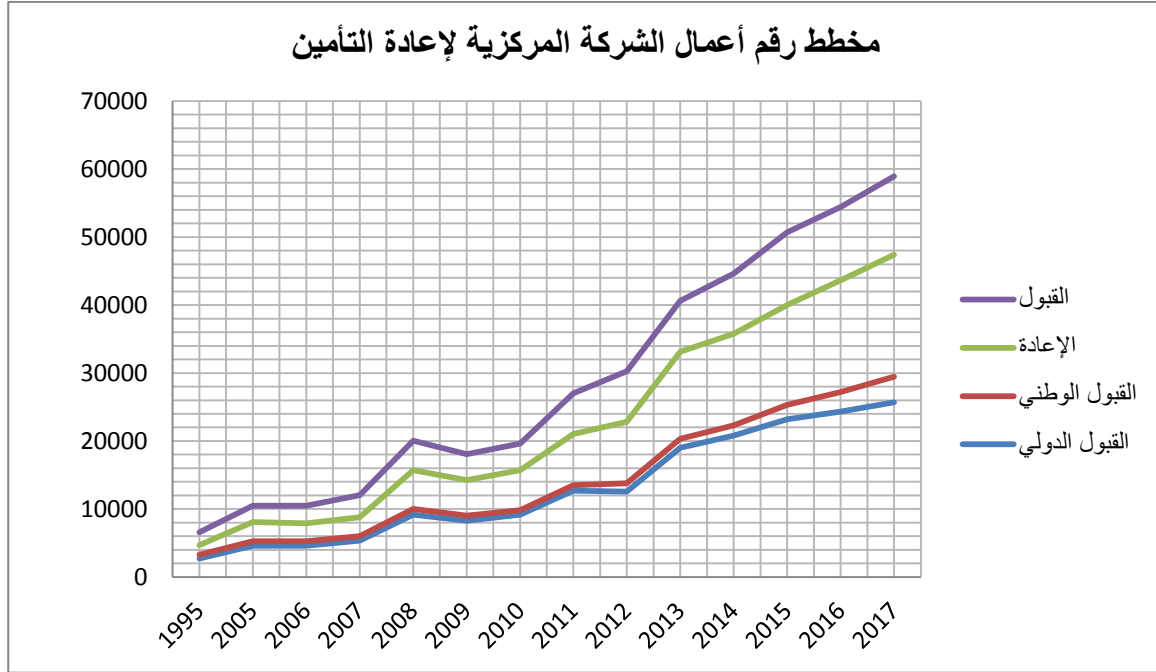
يمارس نشاط إعادة التأمين في الجزائر من شركة وحدة فقط وهي الشركة المركزية لإعادة التأمين CCR و الجدول الموالي بين رقم أعمالها.

الجدول رقم (07): رقم أعمال الشركة المركزية لإعادة التأمين. الوحدة: بملليون الدينار الجزائري

السنة الأضرار												
	1995	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
القبول الوطني	المبالغ	2747	4602	4622	5382	9181	8264	9173	12690	12568	18992	20784
	%	84	88	88	89	92	91	93	94	93	93	92
القبول الدولي	المبالغ	538	651	628	637	839	778	639	819	1212	1323	1521
	%	16	12	12	11	8	9	7	6	7	7	8
المجموع	المبالغ	3285	5253	5250	6019	10020	9043	9813	13509	16480	20315	22305
	%	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
الإعادة	المبالغ	1421	2850	2643	2759	5706	5219	5903	7534	9063	12798	13471
	%	35	54	50	46	57	58	60	56	55	63	60
الإحتفاظ	المبالغ	1864	2403	2608	3260	4314	3824	3910	5975	7417	7516	8834
	%	35	46	50	45	43	42	40	44	45	37	40
المجموع	المبالغ	3285	5253	5250	6019	10020	9043	9813	13509	16480	20315	22305
	%	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	المبالغ	29472	29472	17904	100	100	100	100	100	100	100	100
	%	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

المصدر : من إعداد الباحث باعتماد على تقارير وزارة المالية من 2017-1995

شكل رقم (08): رقم أعمال الشركة المركزية لإعادة التأمين.



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على الجدول السابق.

من خلال الجدول و المخطط السابقين اللذان يوضحان تطور و نمو رقم أعمال الشركة المركزية لإعادة التأمين يبيننا أن رقم أعمال هذه الشركة في ارتفاع مستمر منذ سنة 1995 إلى سنة 2017 حسب التقارير المتوفرة لدينا وهذا من خلال:

القبول الوطني* :

حيث أن الشركة المركزية حققت سنة 1995 رقم أعمال قدره 2747 مليون دينار جزائري ما نسبته 84% ليحقق القبول الوطني ارتفاع متتالي إلى أن وصل سنة 2017 إلى 25707 مليون دولار ما نسبته 87% أي بتغير في رقم الأعمال قدره 22960 مليون دينار جزائري وهو ما يقارب عشر مرات ضعف رقم الأعمال المحقق سنة 1995.

* القبول الوطني: هو أقساط إعادة التأمين المقبولة من طرف الشركات الوطنية.

القبول الدولي* :

حققت الشركة المركزية لإعادة التأمين سنة 1995 وهي سنة الأساس رقم أعمال من خلال القبول الدولي قدره 538 مليون دينار جزائري لتصل سنة 2017 إلى رقم أعمال قدره 3765 مليون دينار جزائري بتغير قدر بـ: 3227 مليون دينار جزائري وهو ما يقارب سبع مرات ضعف رقم الأعمال المحقق سنة الأساس.

الإعادة* :

الإعادة أو ما يعرف بالإرجاع في بعض المراجع ، حققت الشركة المركزية لإعادة التأمين سنة 1995 ما يقارب 1421 مليون دينار جزائري ما نسبته 35% لتصل سنة 2017 إلى 17904 مليون دينار أي ما نسبته 60.7% بتغير قدره 16483 مليون دينار جزائري و بتغير في النسبة قدر بـ: 27.7%.

الإحتفاظ* :

وتيرة نمو وتطور الإحتفاظ كانت بطيئة و متذبذبة نوعا ما إلا أنه و بمقارنتها بسنة الأساس نجد التغير قد بلغ 9704 مليون دينار جزائري و بتغير في النسبة قدره 4% . ومن خلال الشكل السابق نجد أن رقم أعمال الشركة المركزية لإعادة التأمين في ارتفاع مستمر من سنة الأساس إلى سنة 2017 ، وأن كل من القبول الوطني و القبول الدولي و الإعادة و القبول يتماشون بعلاقة طردية .

المطلب الثاني: تحليل التعويضات.

بعد التطرق في المطلب الأول إلى تحليل سوق التأمين الجزائري من حيث الإنتاج ورقم الأعمال ننتقل إلى دراسة أخرى وهي تحليل التعويضات والذي نقصد به القيمة المدفوعة من قبل شركات التأمين إلى المؤمن لهم المتضررين أو الذين تحقق الخطر المؤمن ضده.

الفرع الأول: تحليل التعويضات حسب الشركات.

كما سبق وتحدثنا في المطلب الأول عن إنتاج شركات التأمين ورقم أعمالها و المنتجات الجديدة المدرجة ضمن سوق التأمين في الجزائر ، سوف نتحدث عن تعويضات شركات التأمين للأضرار المحققة ولدراسة هذه التعويضات سوف نجمعها في الجدول الموالي.

* القبول الدولي: هو إعادة التأمين الذي تقبله الشركات الدولية .

* الإعادة: الإعادة أو ما يعرف بالإرجاع في بعض المراجع.

* الإحتفاظ: هو قيمة التأمين التي تقرر شركة التأمين الإحتفاظ بها لنفسها.

أولاً: جدول التعويضات حسب الشركات.

جدول رقم (08) : جدول التعويضات حسب الشركات . الوحدة: مليون دج

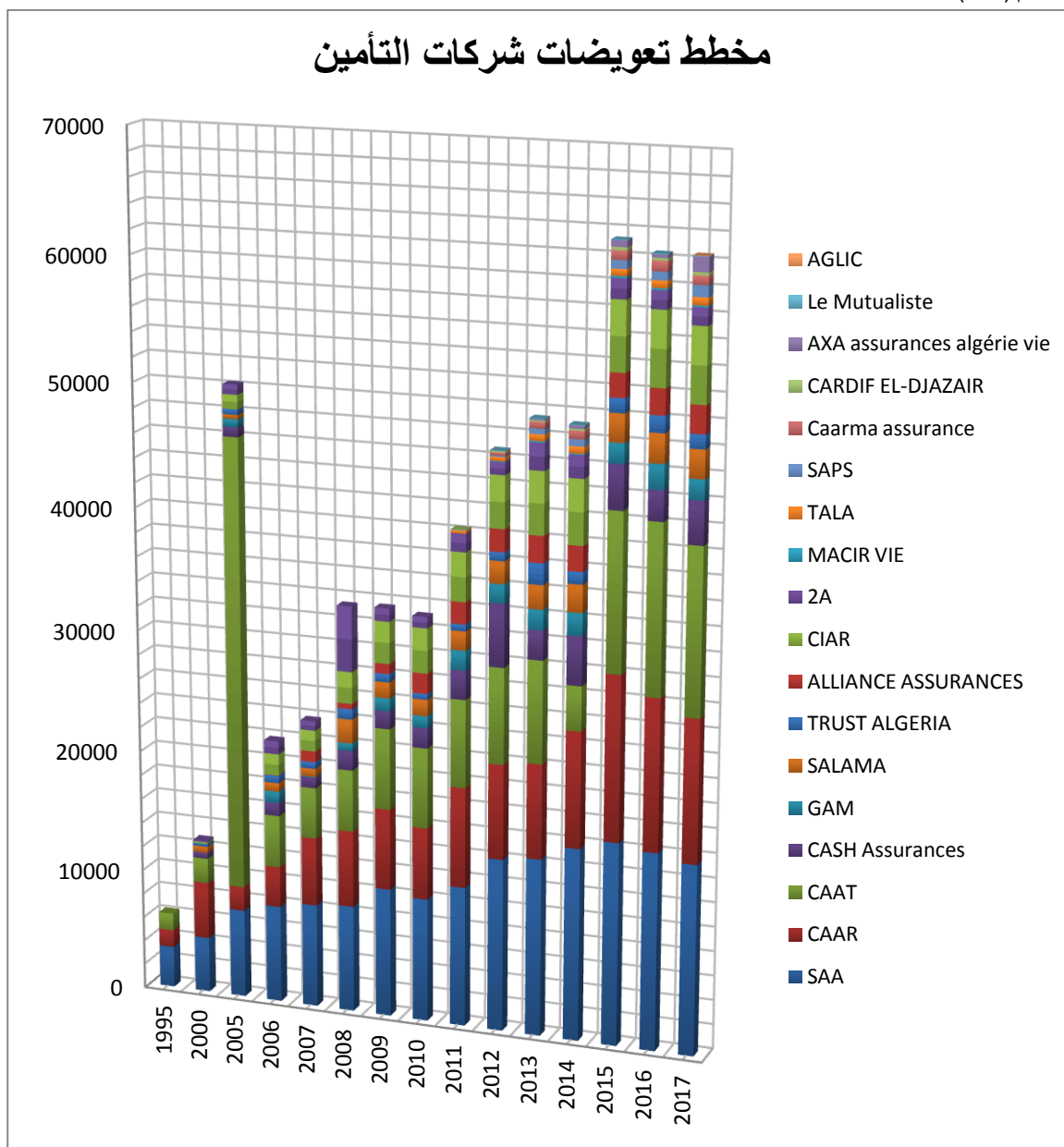
	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
SAA	3396	4557	7268	7982	8479	8760	10572	10128	11473	14155	14540	15771	16621	16169	15601
%	47	34	14	33	34	25	29	28	27	28	27	26	17	23	22
CAAR	1421	4679	1998	3341	5615	6262	6610	5884	8188	7720	7713	9448	13422	12358	11622
%	20	35	4	14	22	18	18	16	19	15	14	15	14	18	16
CAAT	1422	2056	3679	4277	4167	5038	6586	6523	7121	7792	8300	3611	12759	13691	13428
%	20	15	70	18	22	14	18	18	16	15	15	16	13	20	19
CASH Assurances	-	487	785	1066	875	1596	1451	1641	2343	5087	2376	3947	3578	2425	3450
%	-	4	1	4	2	5	4	5	5	10	4	6	4	3	5
GAM	-	-	638	948	59	619	1049	980	1602	1523	1629	1811	1614	1998	1621
%	-	-	1	4	1	3	3	3	4	3	3	3	2	3	2
SALAMA	-	518	340	717	660	1952	1295	1318	1539	1808	1941	2228	2254	2332	2262
%	-	4	1	2	3	6	4	7	4	4	4	4	2	3	3
TRUST ALGERIA	-	232	438	603	560	846	674	472	546	701	1702	986	1156	1338	1143
%	-	2	1	3	2	2	2	1	1	1	3	2	1	2	2
ALLIANCE ASSURANCES	-	-	-	31	875	434	817	1642	1766	1815	2141	2026	1909	2059	2203
%	-	-	-	0	0	1	2	2	4	4	4	3	2	3	3
CIAR	-	135	1147	1757	1710	2578	3384	3627	3935	4196	5027	5185	5498	5877	5905
%	-	1	2	7	7	7	9	10	9	8	9	8	6	8	8

2	1150	0	249	1	705	1	895	1	621	0	122	94	66830	10	7139	-	-	2	1077	2	1379	2A
0	266	0	206	1	809	1	651	1	579	0	149	96	66847	10	6802	0	-	1	362	2	1436	%
1	507	0	249	1	717	1	665	1	528	0	155	71	68217	7	6719	0	230	1	880	2	1577	AXA assurances algérie dommage
0	238	0	155	1	647	1	549	1	557	0	80	97	53554	9	5548	0	186	2	985	3	1822	%
0	102	0	114	1	518	1	427	1	532	0	107	95	52218	8	4331	0	123	0	229	4	2166	MAATEC
2	21	0	114	26	232	0	103	1	330	7	59	98	49846	8	3926	0	109	0	15	2	999	%
-	-	13	40	-	-	11	32	76	227	-	-	98	42877	7	2858	0	52	-	-	3	1454	AXA assurances algérie vie
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100	35617	7	2464	0	29	-	-	3	909	%
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	99	35998	7	2467	0	28	-	-	3	1065	CNMA
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100	34535	3	716	1	434	-	-	15	5300	%
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100	25669	7	1753	1	159	-	-	3	757	Total Ass.de Dommages
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	99	24190	10	2381	0	25	-	-	4	1062	%
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	99	52069	3	1823	0	27	-	-	2	806	MACIR VIE
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	99	14278	3	1476	0	25	-	-	1	113	%
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100	7047	13	792	0	16	-	-	-	-	TALA
																						%
																						SAPS
																						%
																						Caarma assurance
																						%
																						CARDIF EL-DJAZAIR
																						%
																						AXA assurances algérie vie
																						%

53	56	52	52	39	16	.	.	.	.	.	.	.	.	.	Le Mutualiste
0	0	0	0	0	2	.	.	.	.	.	.	.	.	.	%
17	-	-	-	-	-	.	.	.	.	.	.	.	.	.	AGLIC
0	-	-	-	-	-	.	.	.	.	.	.	.	.	.	%
3812	2716	2873	2278	1839	875	299	0	0	0	0	0	0	0	0	Total Ass.de Personnes
5	3	4	3	3	2	2	0	0	0	0	0	0	0	0	%
70642	69563	71090	55832	54057	50721	43176	35617	35998	34535	25669	24190	52069	14278	7047	Total Général
100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	%

المصدر : من إعداد الباحث على تقارير وزارة المالية من 1995-2017

شكل رقم (09): تعويضات شركات التأمين.



من جدول التعويضات و الشكل المرفق له نجد أنه من سنة 1995 إلى سنة 2017 نجد أن الشركة الوطنية لتأمين SAA في المرتبة الأولى من حيث التعويضات حيث كانت تعويضاتها سنة 1995 تساوي 3396 مليون دينار جزائري إلى أن وصلت سنة 2017 إلى 15601 مليون دينار جزائري ، وتليها في المرتبة الثانية من حيث التعويضات الشركة الجزائرية للتأمينات CAAT حيث استهلكت تعويضاتها سنة 1995 بـ: 1422 مليون دينار إلى أن وصلت سنة 2017 إلى 13428 مليون دينار جزائري و هو تطور جد ملحوظ على ساحة التأمينات الجزائرية، أما

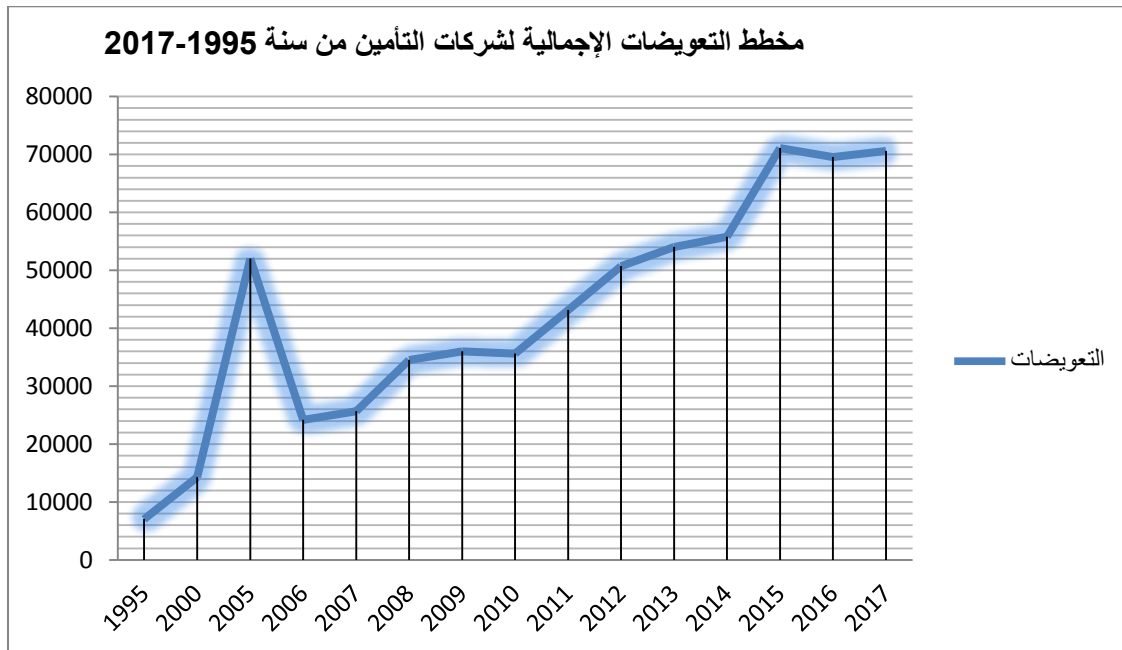
الشركة الدولية للتأمين و إعادة التأمين CIAR فقد حصلت على المرتبة الثالثة من حيث التعويضات حيث وصلت سنة 2017 إلى 11622 مليون دينار جزائري.

نجد أن الشركات العمومية الشركات الأولى من حيث أرقام الأعمال و هي الأولى كذلك من حيث التعويضات وهذا راجع لأنها الشركات المهيمنة على السوق الجزائرية للتأمينات و التي تمتلك أكبر عدد من الزبائن وهذا ما يجعلها تضفر بالسوق الجزائرية للتأمينات ، لكن هذا لا يعني أن الشركات الأخرى المتبقية ليس لها تأثير على تطوير و نمو الاقتصاد الوطني بل بتخصصها في مجالات و منتجات تأمين أخرى تمكنت من رفع أرقام أعمال بشكل ملحوظ مما أدى إلى رفع الاقتصاد الوطني و الضفر بمعدلات جيدة مفتكة بجدارة من الشركات المهيمنة على قطاع التأمين الجزائري.

ثانيا: التعويضات الإجمالية لشركات التأمين.

بعد دراسة و تحليل التعويضات شركات التأمين حسب الفروع نتطرق الآن إلى دراسة التعويضات الإجمالية و التي سوف نوجزها في الشكل التالي:

شكل رقم (10): التعويضات الإجمالية لشركات التأمين من سنة 1995-2017.



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على معطيات الجدول السابق.

من مخطط التعويضات الإجمالية لشركات التأمين من سنة 1995 إلى سنة 2017 نجد أن إجمالي التعويضات لسنة 1995 كان 7047 مليون دينار جزائري لينمو من سنة إلى أخرى ليصل سنة 2017 إلى 70642 بتغير بين سنة الأساس و السنة الأخيرة قدره 63595 مليون دينار جزائري وهو حوالي 09 أضعاف إجمالي التعويضات سنة 1995 وهذا ما يبين أن التعويضات قد تطورت بشكل ملحوظ من سنة 1995 إلى سنة 2017.

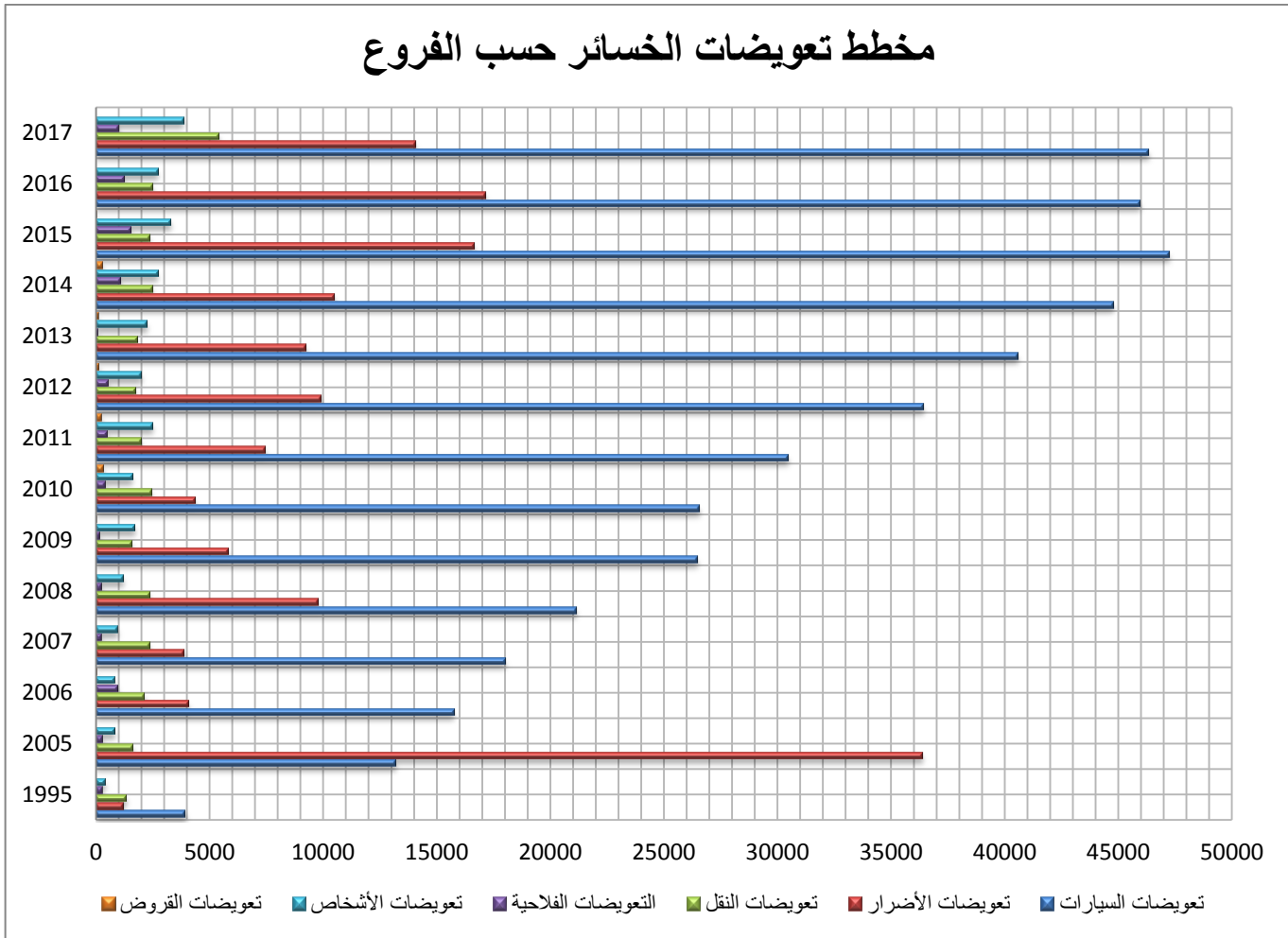
الفرع الثاني: تحليل التعويضات حسب الفروع.

جدول رقم (09): تعويضات الخسائر حسب الفروع .
الوحدة: مليون دج

[illegible]

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على تقارير وزارة المالية من 1995-2017.

شكل رقم (11): تعويضات الخسائر حسب الفروع.



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على معطيات الجدول السابق

من المخطط و الجدول السابقين الخاصين بتعويضات شركات التأمين حسب الفروع نجد أن أكبر تعويضات الخسائر في السوق الجزائرية و التي ارتفعت بمتتالية هندسية منذ سنة 1995 إلى غاية سنة 2017 هي تعويضات السيارات التي كانت سنة 1995 تساوي 3945 مليون دينار جزائري بنسبة 55% لتبلغ ذروته سنة 2015 بـ: 47263 مليون دينار جزائري أي ما نسبته 66% لتحافظ بها السنوات المتبقية. أما مبلغ التعويضات فقد انخفض في السنتين المتبقيتين ، وكانت الزيادة منذ 1995 إلى سنة 2017 بتغير قدر بـ: 42391 ويفوق هذا التغير 10 أضعاف مبلغ سنة الأساس.

أما المرتبة الثانية حسب تعويضات الفروع فقد كانت لتعويضات الأضرار ، حيث كانت سنة 1995 قد عوضت 1214 مليون دينار جزائري للمؤمنين بنسبة قدرت بـ: 16% ، أما سنة 2017 فقد بلغت التعويضات 14064 مليون دينار جزائري ما نسبته 20% أي بزيادة بنسبة 4% عن سنة الأساس و بتغير قدرة 12850 مليون دينار جزائري.

لترجع المرتبة الثالثة و الرابعة من حيث التعويضات لكل من التعويضات عن تأمينات الأشخاص و التعويضات عن تأمينات النقل بنسبة متقاربة.

أما المراتب الخامسة و السادسة فعادت لكل من تعويضات الأخطار الفلاحية و تعويضات القروض. مما سبق نلاحظ أن المنتجات الجديدة للتأمين لم تأثر بنسب عالية على الاقتصاد الوطني لكن تأثيرها كان ملحوظ من التعويضات.

المبحث الثاني: قياس تطور رقم أعمال التأمينات في الجزائر وعلاقته بالنمو الاقتصادي.

يتزايد كل سنة رقم التأمين في الجزائر كما أن هذا النمو لا يزال في تزايد مستمر سنة تلو الأخرى ، وهذا راجع لتطور شركات التأمين على المستوى الوطني و نشأة شركات وكذلك اشتداد المنافسة بين هذه الشركات مما أدى إلى ظهور منتجات أخرى جديدة الأمر الذي رفع من الأقساط المكتتبة وهذا راجع إلى تنويع منتجات التأمين في الجزائر خاصة من سنة 2011. يرافق كذلك هذا النمو زيادة ملحوظة في الناتج المحلي الخام إلا أن هذا الأخير يعتمد في زيادته عن البترول كمورد وحيد للجزائر.

المطلب الأول: نمو و تطور الناتج المحلي الخام و رقم أعمال التأمين في الجزائر خلال الفترة 1995 ما بين 2018.

نقوم في هذا المطلب بدراسة تطور الناتج المحلي الخام و رقم أعمال التأمين للفترة الممتدة من 1995 إلى غاية 2018 على النحو التالي:

الفرع الأول: تطور الناتج المحلي الخام في الجزائر من 1995 إلى 2018.

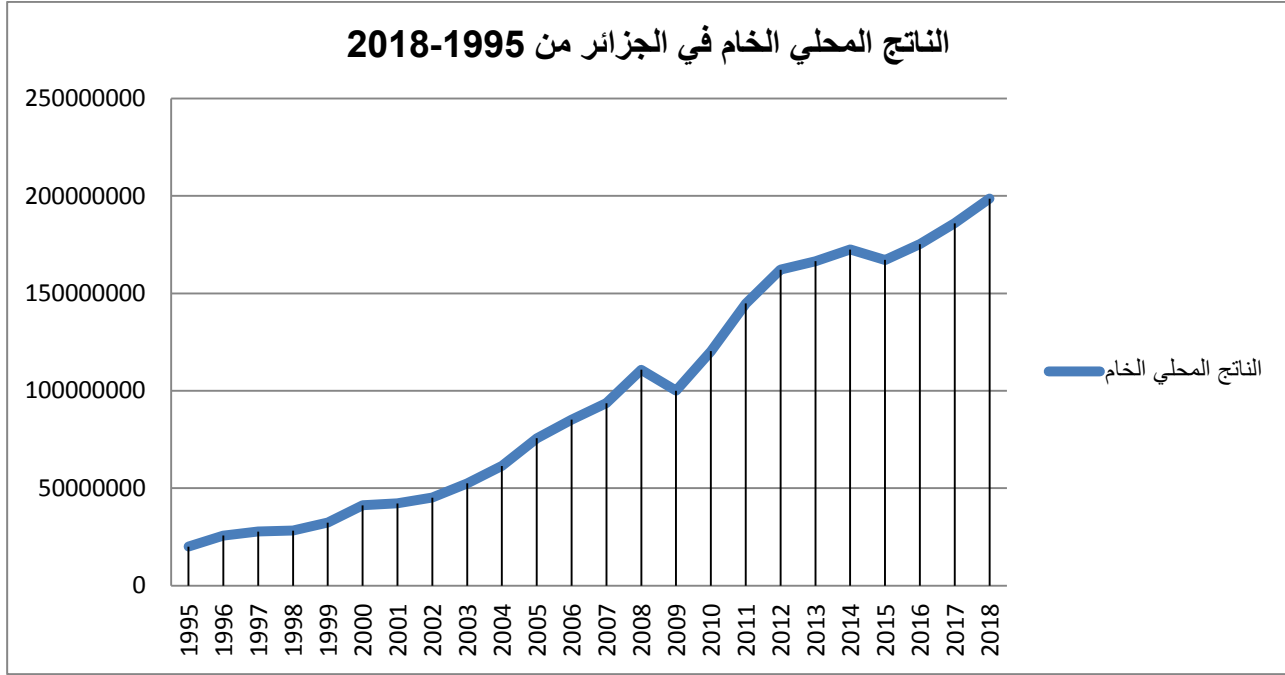
تطور الناتج المحلي الخام في الجزائر فترة ما بين 1995 و 2018 على النحو التالي:

الجدول رقم (10): الناتج المحلي الخام في الجزائر من 1995-2018. الوحدة بمليون دينار

السنة	المعيار	الناتج المحلي الخام	معدل النمو الاقتصادي
2018		198613000	2.1
2017		185941000	1.4
2016		175251000	3.2
2015		167127000	3.7
2014		172425000	3.8
2013		166502000	2.8
2012		162087000	3.4
2011		144810078	2.6
2010		120343990	3.6
2009		100068397	1.7
2008		110771394	2
2007		93665659	3.4
2006		85148433	1.7
2005		75619843	5.9
2004		61491167	4.3
2003		52523211	7.2
2002		45227733	5.6
2001		42271131	3.0
2000		41235139	3.8
1999		32381975	3.2
1998		28304907	6.2
1997		27801680	1.1
1996		25700289	3.7
1995		20049947	3.8

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على تقارير الديوان الوطني للإحصائيات ، تقارير البنك المركزي للفترة ما بين 1995-2018.

شكل رقم (12): الناتج المحلي الخام في الجزائر من 1995-2018 .



من إعداد الباحث اعتمادا على معطيات الجدول السابق.

من الجدول و الشكل السابقين الخاصين بتطور و نمو الناتج المحلي الخام يتضح لنا أنه ومنذ سنة 1995 إلى سنة 2018 و الناتج المحلي الخام في ارتفاع مستمر حيث كان سنة 1995 قد بلغ 20 مليون دينار جزائري بمعدل نمو قدر بـ: 3.8 % و استمر في الزيادة حتى سنة 2008 حيث بلغ 110 مليون دينار جزائري بمعدل نمو قدر بـ: 2 % سنة 2008 و بتغير بين سنة 1995 و 2008 بلغ 90 مليون دينار جزائري ، أما سنة 2009 فقد حققت نقصا في الناتج المحلي الخام وقد بلغ هذا النقص 10 مليون عن السنة السابقة لينتقلص التغير و يصبح 80 مليون دينار سنة 2009 .

من سنة 2010 استمر الناتج المحلي الخام في الزيادة مجددا إلى غاية 2018 ليصل إلى 190 مليون دينار بتغير قدره 170 مليون دينار بين سنة 1995 و سنة 2018 وبهذا يكون النمو واضح بالأرقام وعن طريق المخطط.

نلاحظ كذلك من المخطط أن السنوات: 2014 ، 2015 ، 2016 ، 2017 ، 2018 كانت فترة صعبة للجزائر جراء انخفاض أسعار البترول لكن الناتج المحلي الخام في إرتفاع مستمر بمعدلات مختلفة ومنه يمكن القول أنا الجزائر يمكنها التخلي عن ارتباطها بالبترول تدريجيا.

الفرع الثاني: نمو و تطور رقم اعمال التأمين في الجزائر للفترة 1995-2017.

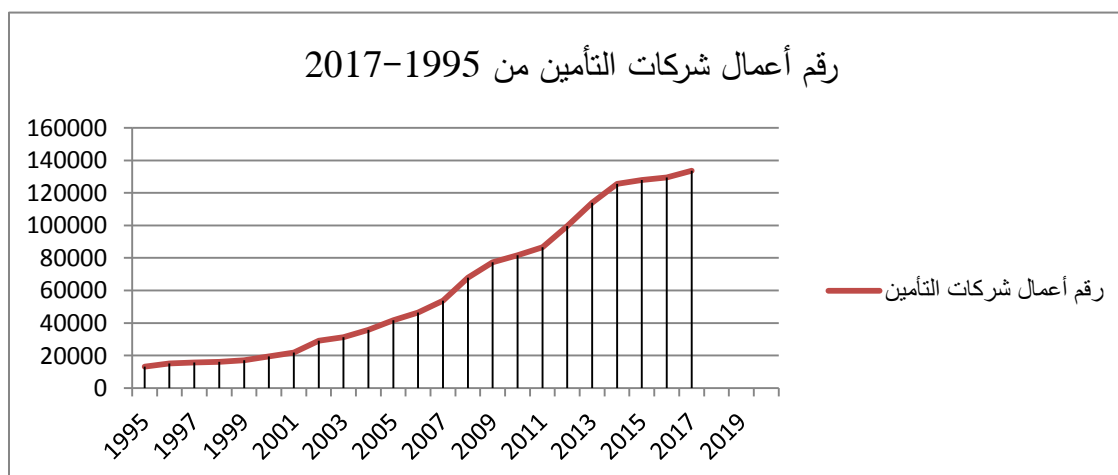
عرفت هذه الفترة نموا في رقم أعمال شركات التأمين و لتعرف عليه سوف نضعه في الجدول الموالي:

جدول رقم(11): رقم أعمال شركات التأمين من 1995 إلى 2017. الوحدة : مليون الدينار الجزائري

السنوات	رقم الأعمال
2017	133685
2016	129561
2015	127900
2014	125505
2013	113995
2012	99630
2011	86675
2010	81713
2009	77339
2008	67884
2007	53789
2006	46474
2005	41620
2004	35758
2003	31311
2002	28985
2001	21783
2000	19489
1999	17139
1998	16027
1997	15600
1996	15068
1995	13028

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على تقارير وزارة المالية من 1995-2017.

شكل رقم(13): رقم أعمال شركات التأمين من 1995-2017 .

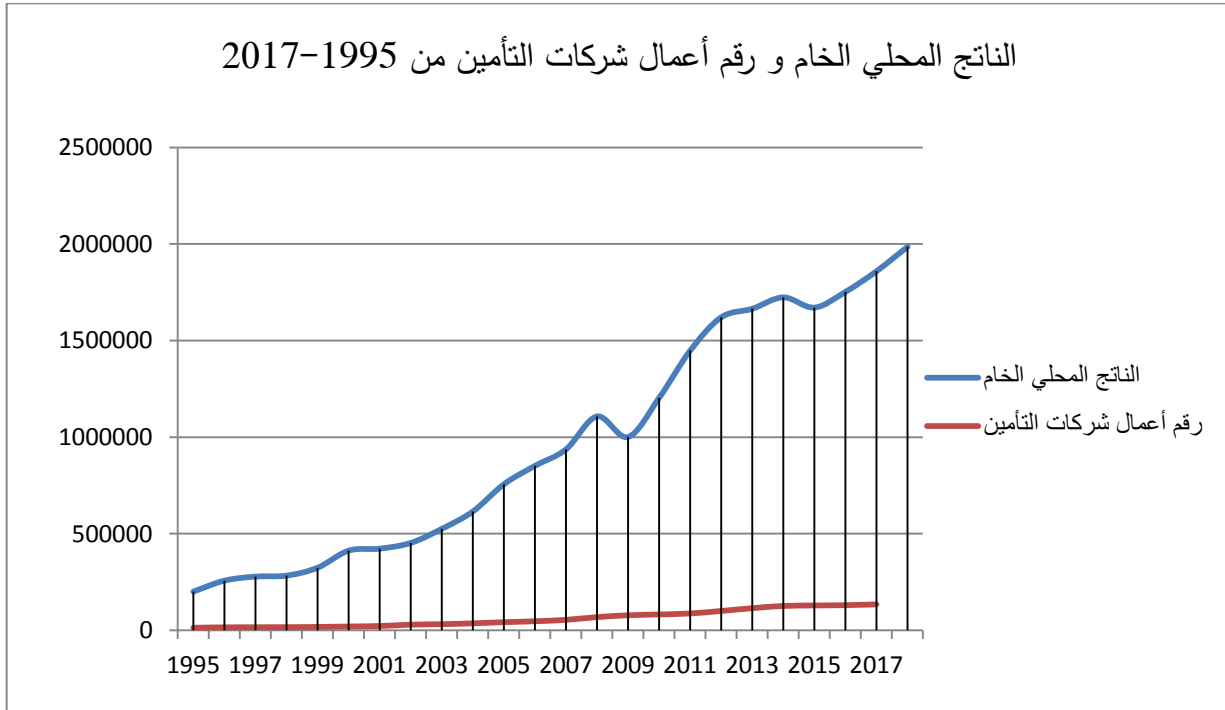


المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على معطيات الجدول السابق

من الجدول و الشكل السابقين نلاحظ أن رقم الأعمال الإجمالي لشركات التأمين في ارتفاع مستمر منذ سنة 1995 حيث انتقل من 13028 مليون دينار سنة 1995 إلى 133685 مليون دينار سنة 2017 هذا الأخير الذي اتسم بضعف و تذبذب في السنوات الأولى وهذا من 1995 إلى سنة 2000 حيث كان التغير 6461 مليون دينار جزائري أما من سنة 2001 فما فوق كانت الزيادة في رقم أعمال شركات التأمين متسارعة نوعا ما وهذا راجع إلى: نمو عدد أقساط التأمين وخاصة المنتجات الاجبارية مثل تأمين السيارات الذي يحصد أكبر حصيلة تأمين وهذا راجع لارتفاع حظيرة السيارات في الجزائر.

ارتفاع درجة الوعي التأميني لدى الأشخاص و احتكاكهم تدريجيا بشركات التأمين وكذلك ولوج الطبقة المثقفة عالم الاستثمارات و كذلك الفلاحة. الاصلاحات التي شملت قطاع التأمين مثل الأمر رقم 07/95 الذي أظهر قفزة نوعية في فتح الباب أمام المستثمرين في مجال التأمينات و القضاء تدريجيا على الاحتكار لتأمينات من طرف الشركات الوطنية ، وكذلك القانون رقم 04/06 المعدل و المتمم للأمر 07/95 الذي عدل الكثير من النقاخص في مجال التأمينات.

شكل رقم(14):الناتج المحلي الخام و رقم أعمال شركات التأمين.



المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على معطيات الجدول رقم(10) و الجدول رقم(11)

من الشكل السابق نلاحظ أن رقم أعمال شركات التأمين عرف نوعا من الإستقرار من سنة 1995 إلى غاية 2000 فرقم الأعمال في هذه السنوات لم يصل عتبة 20 ألف مليون دينار جزائري ، وفي المقابل الناتج الداخلي الخام كان في ارتفاع مستمر وهذا ما نراه في المخطط من سنة 1995 إلى سنة 2000 ليتطور رقم أعمال شركات التأمين من سنة 2001 إلى سنة 2006 وهذا بوتيرة ضعيفة نوعا ما بالنسبة للناتج الداخلي الخام ، إلا أنه ومن سنة 2007 فما فوق عرف رقم أعمال شركات التأمين نوعا من التطور بنسب متفاوتة وهذا ما نلاحظه كذلك في الناتج المحلي الخام من ارتفاع إلا في سنة 2009 و 2015 اللتان عرفتا انخفاض في الناتج المحلي الخام.

المطلب الثاني: نسبة مساهمة رقم أعمال شركات التأمين نمو الاقتصاد الوطني من 1995 إلى 2017.

نحاول في هذا المطلب دراسة نسبة مساهمة قطاع التأمين في نمو و تطوير الاقتصاد الوطني عبر مختلف المراحل و الاصلاحات التي مر بها قطاع التأمين و إبراز العوامل التي ساهمت في رفع رقم أعمال شركات التأمين و بتالي رفع و تطوير الاقتصاد الوطني.

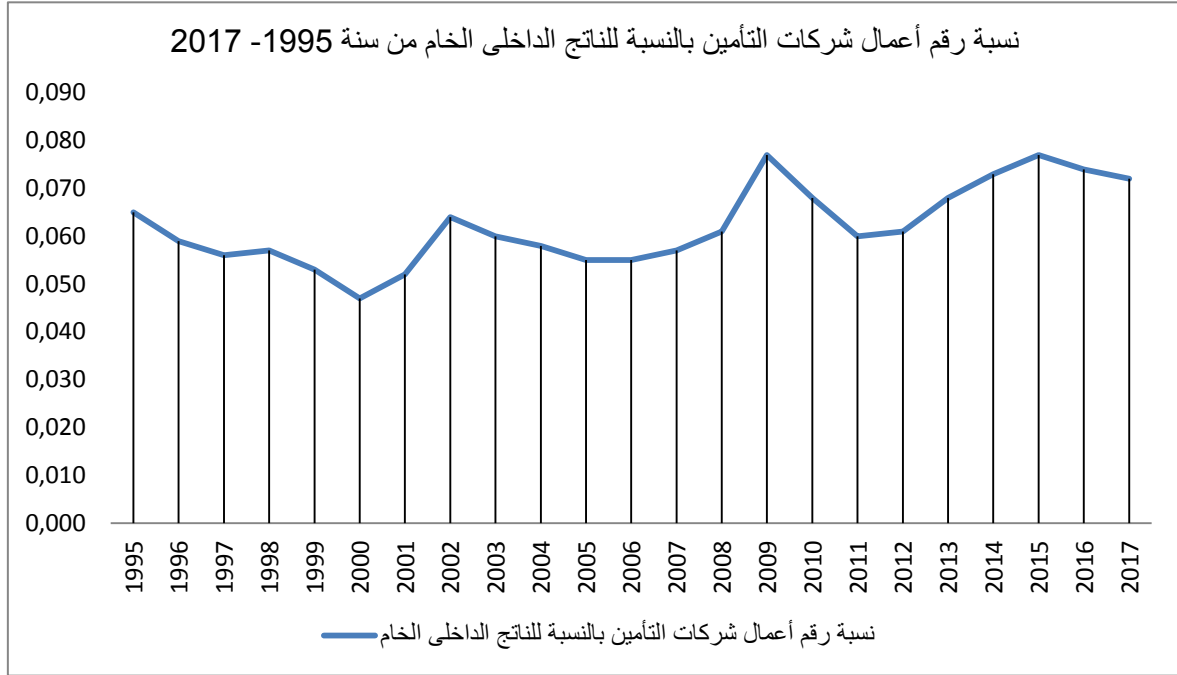
الفرع الأول: مساهمة رقم أعمال شركات التأمين في نمو الاقتصاد الوطني.

جدول رقم(12): نسبة مساهمة رقم أعمال شركات التأمين في نمو الاقتصاد الوطني من 1995-2017

السنوات	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998	1997	1996	1995
نسبة مساهمة رقم أعمال شركات التأمين في نمو الاقتصاد الوطني	0.072	0.074	0.077	0.073	0.068	0.061	0.060	0.068	0.077	0.061	0.057	0.055	0.055	0.058	0.060	0.064	0.052	0.047	0.053	0.057	0.056	0.059	0.065

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على معطيات الجداول (10) و(11)

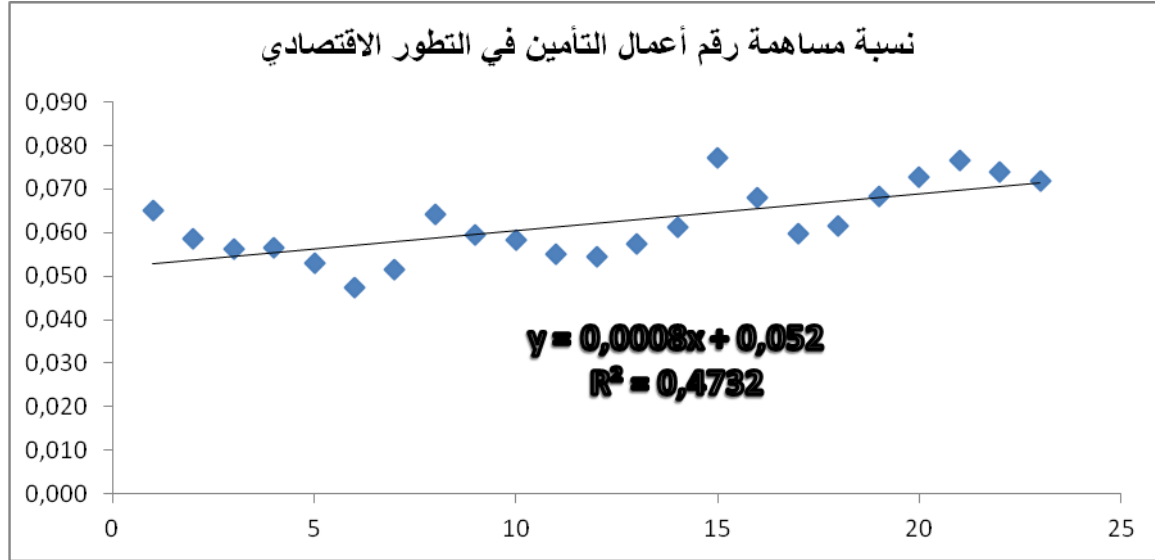
شكل رقم (15): نسبة رقم أعمال شركات التأمين بالنسبة للنتائج الداخلي الخام من سنة 1995 - 2017.



المصدر من إعداد الباحث اعتماداً على الجدول رقم (12)

من الشكل السابق نلاحظ أن نسبة مساهمة رقم أعمال شركات التأمين اتسم بالانخفاض سنة تلو الأخرى وهذا من سنة 1995 إلى غاية سنة 2000 حيث كانت نسبة مساهمة رقم أعمال شركات التأمين سنة 1995 مقدرة بـ: 6.65% أين واصل الانخفاض إلى 4.7% وهذا سنة 2000 ، ثم ارتفع مرة أخرى سنة 2001 تدريجياً حيث أصبح 5.2% ليصل سنة 2003 إلى حدود 6% أعلى نسبة وصلت إليها مساهمة رقم أعمال شركات التأمين في نمو الناتج المحلي وهذا قبل إصلاحات 2006، أما بعد هذه الإصلاحات فقد اتسم المخطط بالنمو نحو الجيد فقد وصل سنة 2009 إلى 7.7% إلا أنه رجع إلى انخفاضه مرة أخرى حتى سنة 2011 ليعود للارتفاع إلى أقصى حدوده وهذا راجع لأنه ومنذ سنة 2011 دخلت الشركات في طرح منتج جديد وهو تأمينات الأشخاص هذا ما منح مساهمة أكثر في نمو الاقتصاد الوطني بنسبة قليلة لكنها أثرت على منحنى الناتج المحلي الداخلي بالارتفاع.

شكل رقم (16): نسبة مساهمة رقم أعمال شركات التأمين في التطور الاقتصادي.



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (12).

من المخطط السابق و بعد استخراج معادلة خط الانحدار التي هي : $Y=0.0008X+ 0.052$ أي إذا كانت نسبة الناتج المحلي الخام تساوي 7.3 فإن $Y=0.05784$ أي 5.78% وهذه الأخيرة تعني أن نسبة مساهمة قطاع التأمين في الناتج المحلي الخام هي : 5.78% ، يمكن القول أن معطيات هذه المعادلة تبقى قليلة ومنخفضة جدا لكنها تأثر في الناتج الداخلي الخام.

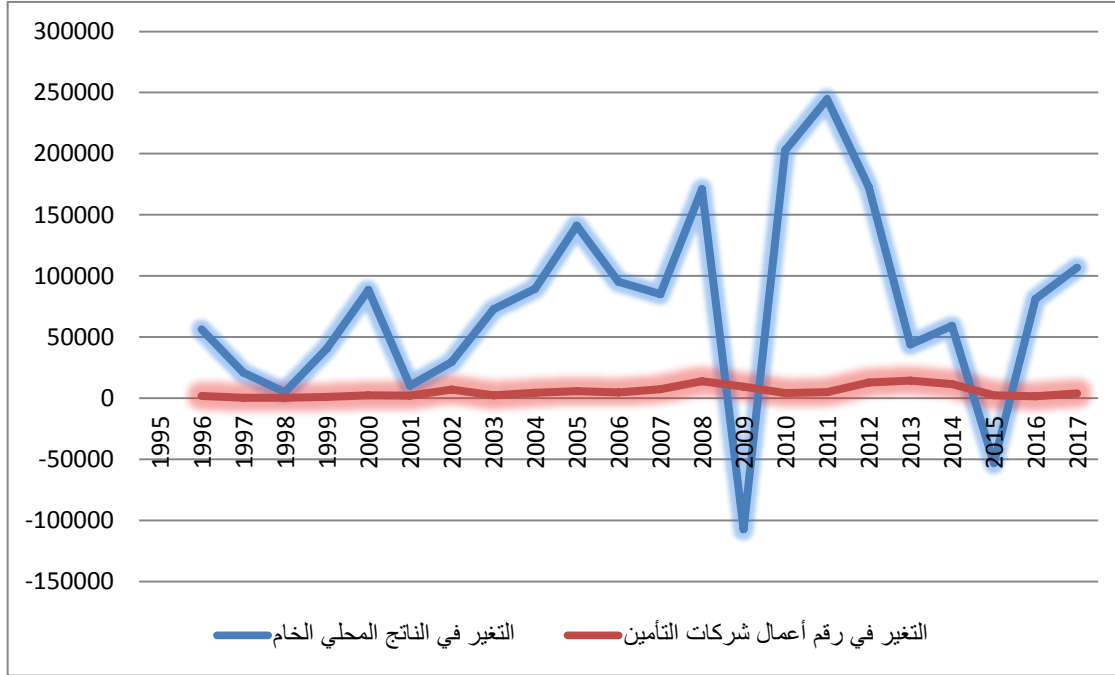
الفرع الثاني: التغير في الناتج المحلي الخام و رقم أعمال شركات التأمين للفترة من 1995-2017.

جدول رقم (13): التغير في الناتج المحلي الخام و رقم أعمال شركات التأمين.

السنوات	التغيرات	التغير في الناتج المحلي الخام	التغير في رقم أعمال شركات التأمين
1995	-	-	-
1996	-	56510	2040
1997	-	21010	532
1998	-	5030	427
1999	-	40770	1112
2000	-	88540	2350
2001	-	10360	2294
2002	-	29560	7202
2003	-	72960	2326
2004	-	89680	4447
2005	-	141280	5862
2006	-	95290	4854
2007	-	85170	7315
2008	-	171060	14095
2009	-	-107030	9455
2010	-	202750	4374
2011	-	244670	4962
2012	-	172770	12955
2013	-	44150	14365
2014	-	59230	11510
2015	-	-52980	2395
2016	-	81230	1661
2017	-	106910	4124

المصدر : من إعداد الباحث بالاعتماد على الجدول رقم (10) و الجدول رقم (11)

شكل رقم (17): التغير في الناتج المحلي الخام و رقم أعمال شركات التأمين.



المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على معطيات الجدول السابق.

من خلال الجدول و المخطط السابقين المتمثلين في تغيرات كل من الناتج المحلي الخام وتغير رقم أعمال شركات التأمين من سنة 1995 إلى سنة 2017 أظهر أنه هناك تذبذب وعدم استقرار في الناتج المحلي الخام حيث أن سنوات 1998 و سنة 2001 و سنة 2009 عرفت انخفاض ليست له سابقة ، حيث وصلت سنة 2009 إلى تغير سالب قدره (107030) مليون دينار جزائري وهذا راجع لتأثر الجزائر بالأزمة العالمية ، وكذلك انخفاض سنة 2015 كذلك الذي سجل تغيرا سالبا قدره (52980) مليون دينار جزائري ، وهذا بسبب أزمة انخفاض أسعار النفط و المعروف على الجزائر أنها بلد يعتمد على الربيع النفطي وهذا هو السبب الرئيسي الذي أدى إلى هذا الانخفاض. لكن في المقابل منحى التغير في رقم أعمال شركات التأمين لم يتغير كثيرا عن منحى رقم أعمال شركات التأمين في حد ذاته حيث كان منحى التغير في رقم أعمال شركات التأمين في استقرار من سنة 1995 إلى غاية سنة 2008 ثم شهد انخفاض من سنة 2008 إلى سنة 2010 ثم عاود الارتفاع حتى سنة 2014 إلا أنه استقر في الانخفاض إلى سنة 2017.

وهذا ما يوضح أن رقم أعمال شركات التأمين ليس له أثر كبير على الناتج المحلي الخام.

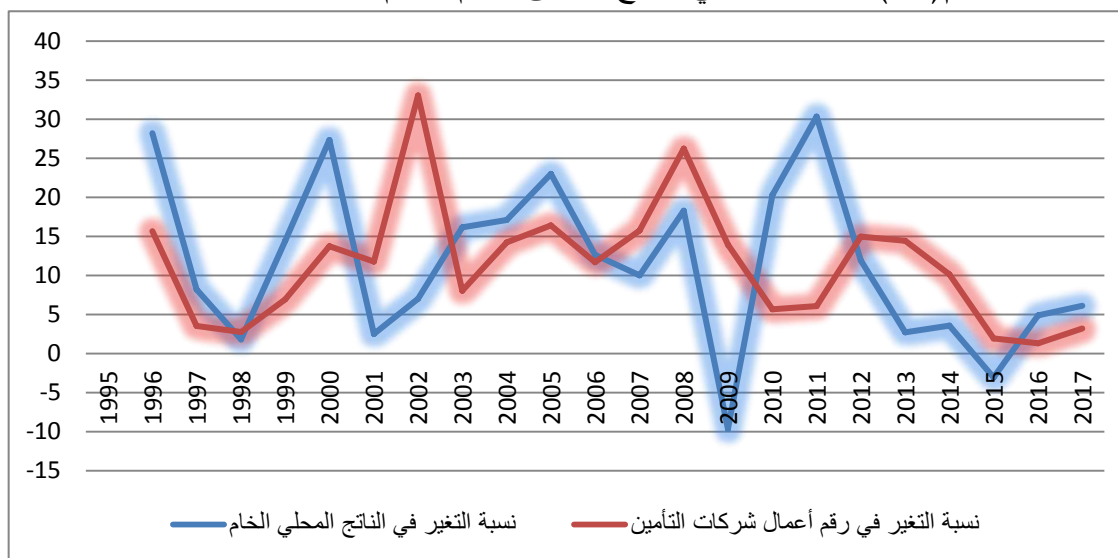
الفرع الثالث: نسبة التغير في الناتج المحلي الخام ورقم أعمال شركات التأمين.

جدول رقم (14): نسبة التغير في الناتج المحلي الخام و رقم أعمال شركات التأمين.

التغيرات	السنوات
نسبة التغير في الناتج المحلي الخام	1995
نسبة التغير في رقم أعمال شركات التأمين	1995
1996	28.19
1997	8.18
1998	1.81
1999	14.40
2000	27.34
2001	2.51
2002	6.99
2003	16.13
2004	17.07
2005	22.98
2006	12.60
2007	10.00
2008	18.26
2009	-9.66
2010	20.26
2011	20.33
2012	11.93
2013	2.72
2014	3.56
2015	-3.07
2016	4.86
2017	6.10
3.18	

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على معطيات الجدول رقم (11) و الجدول رقم (12).

شكل رقم (18): نسبة التغير في الناتج المحلي الخام و رقم أعمال شركات التأمين.



المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على معطيات الجدول السابق.

من خلال الجدول السابق و المخطط التابع له الممثل لنسبة التغير في الناتج المحلي الخام ورقم أعمال شركات التأمين من سنة 1995 إلى غاية 2017 نلاحظ شبه انسجام بين التغيرات حيث يلاحظ هذا من خلال المخطط ، فالانسجام كان واضح من سنة 1995 إلى غاية سنة 2001 حيث أن انخفاض في الناتج المحلي الخام أثر على هذا الانسجام ، لكن المخطط رجع إلى الانسجام إلى غاية 2017 نستنتي منها سنوات الأزمات التي أثرت على انسجام المخطط وهي سنة 2009 وسنة 2015 ، ومن هنا يمكن القول أن التأمين يتمشى مع الناتج الداخلي الخام في النمو و بالتالي يتناسب مع الدخل الفردي الذي يؤثر على أفساط التأمين وبالتالي يؤثر على رقم أعمال شركات التأمين و كذلك يؤثر على شراء المنتجات التأمينية الجديدة.

المبحث الثالث: مكانة التأمين الجزائري بين تأمينات دول المغرب العربي.

لمعرفة مكانة التأمين الجزائري بين تأمينات دول المغرب العربي ، يجب معرفة موقعه بين مختلف أسواق التأمين المغاربية ، ومن هذا سنلقي نظرة على أهم سوقين لدولتين مجاورتين مغربيين للتأمين هما سوق التأمين التونسي و سوق التأمين المغربي ونعطي مقارنة بين ثلاثة أسواق المتجاورة وهي الجزائر و تونس و المغرب ، ثم سنعرف مركز هذه الأسواق الثلاثة عالميا .

المطلب الأول: مكانة التأمين الجزائري في الأسواق المغاربية.

تتشابه التأمينات في المغرب العربي ، في نشأتها و تطورها وحتى قوانينها ، وكذلك الاصلاحات التي مرت بها لذلك كان اختيار تونس والمغرب لتشابه الكثير بين الثلاث دول حتى من حيث الموقع الجغرافي و تشابه الثقافات و الانتماء الإسلامي و التقارب الاقتصادي ، سوف ندرس السوق خلال الفترة الممتدة من سنة 2006 إلى غاية 2017.

الفرع الأول : الأسواق المغاربية.

تتكون الأسواق المغاربية من سوق الجزائر و سوقين محل الدراسة هما:

أولا: السوق التونسية.

رغم التطور الهام لرقم المعاملات الإجمالي لقطاع التأمين بنسبة 12.6 % سنة 2017 ، لا تزال حصة تونس من رقم معاملات سوق التأمين العالمية ضعيفة نسبيا مقارنة ببعض البلدان الشقيقة ، حيث لم تتجاوز 0.02% بينما بلغت 0.08% بالمغرب و 0.03% بمصر وكذلك مقارنة بعدد من بلدان منطقة الشرق الأوسط حيث

ناهزت 0.28 % بالإمارات العربية المتحدة و 0.20 % بالمملكة العربية السعودية وتضل بعيدة جدا عن جنوب إفريقيا 0.98 % .

كما تعتبر هذه النسبة جد ضعيفة بالمقارنة مع الدول التي التي لها تقاليد في ميدان التأمين إذ تبلغ 28.2 % بالولايات المتحدة و 8.6 % باليابان و 5.8 % بالمملكة المتحدة و 4.9 % بفرنسا و 4.6 % بألمانيا. بالتوازي، لم تتجاوز نسبة اندماج التأمين في النشاط الاقتصادي التونسي خلال سنة 2017 رغم تسجيل بعض التحسن الطفيف خلال السنوات الأخيرة 2.2 % (مقابل 3.7 % بالإمارات العربية المتحدة و 3.5 % بالمغرب) وهي نسبة دون المستويات المسجلة ببعض البلدان الأخرى بكثير مثل جنوب إفريقيا 13.8 % و المملكة المتحدة 9.6 % وفرنسا 9 % و سويسرا 8.5 % و الولايات المتحدة 7.2 % وكذلك دون المعدل العالمي الذي هو في حدود 6.1 % .

من ناحية أخرى ، تواصل تحسن معدل إنفاق الفرد التونسي على التأمين خلال سنة 2017 حيث بلغ 182.5 ديناراً تونسياً مقابل 164.2 ديناراً سنة 2016 و 150.5 ديناراً سنة 2015 ، ولكنه يعتبر ضعيفاً مقارنة بالمعدل العالمي الذي ناهز 1579.5 ديناراً تونسياً سنة 2017.

ثانياً: السوق المغربية.

يعتبر التأمين بالمغرب قطاعاً خدماتياً واسعاً ومتنوعاً، إذ يشمل التأمين على السيارات ، التأمين على السكن ، التأمين على المرض ، والتأمين على الحوادث وغيرها من التأمينات التي تقوم بتوفير غطاء حماية يعمل على تحويل تأثير مختلف أنواع المخاطر التي قد يتم التعرض لها.

فمثلاً عند التأمين على السيارات تقوم شركة التأمين بتغطية الأضرار التي تلحقها السيارة بالغير (المسؤولية المدنية) أو الخسائر المادية التي تقع للسيارة ، مثلاً انكسار الزجاج ، أو السرقة ، أو أضرار الاصطدام إضافة إلى تغطية خطر الحوادث الشخصية للسائق والركاب بحدود مسؤولية يتفق عليها مع الشركة.

وبالنسبة للتأمين على الحوادث فتتحمّل شركات التأمين خسائر الحوادث المؤمنة للأشخاص المستفيدين من خدمات التأمين على الأضرار المادية والجسدية الناتجة عن وقوع حادثة سير مفاجئة حسب ما تعاقدوا عليه مع الشركة.

والتأمين على المرض وهو عقد يلتزم بموجبه الشخص المؤمن بدفع أقساط التأمين إلى شركة التأمين ، مقابل تكاليف العلاج.

بالإضافة إلى حيوية الاستشفاء ، وضمانات تأمينية متعددة ، إذ يمنح هذا النوع من التأمين عقدا واحدا تستفيد منه الأسرة بكاملها عن طريق ملء استمارة تتضمن كل أسماء أفراد الأسرة ، ويمكن للمغاربة المقيمين بالخارج الاستفادة أيضا من خدمات هذا القطاع ، كالتأمين على سكانهم بالمغرب.

وهناك كذلك اجراءات أخرى للحصول على مزيد من المرونة والأمن في قطاع التأمين بالمغرب كالحصول على تعويضات استشفائية بنسبة 100% وتصل قيمتها إلى 20.000 درهم.

وأیضا التأمين على الشخص ، و هو التأمين من الأخطار التي تهدد الشخص في حياته ، أو في سلامة أعضائه ، أو صحته ، أو قدرته على العمل.

و فيما يخص التأمين على السكن فهو تأمين تلتزم به شركة التأمين حيث تقوم بتغطية الخدم عن حوادث الشغل ، والمسؤولية المدنية للمسؤول عن العائلة ثم إعادة تجهيز المطبخ بمعدات جديدة إضافة إلى تعويض في أقل من 72 ساعة عن الخسائر الأقل من 5000 درهم.

وبالنسبة للتقاعد تقوم الشركة بامتيازات ضريبية مهمة كخصم المساهمات من الدخل الخاضع للضريبة وليونة في الأداء بنسبة 40%.

وفيما يخص الضمان المدرسي تقوم الشركة بتأمين جميع تلاميذ وزارة التربية الوطنية وتمنح لهم تسعيرة ابتداء من 14 درهم ، إضافة إلى تعويض سريع.

الفرع الثاني: المقارنة بين الجزائر و تونس و المغرب من خلال التأمينات.

و تكون هذه المقارنة من خلال:

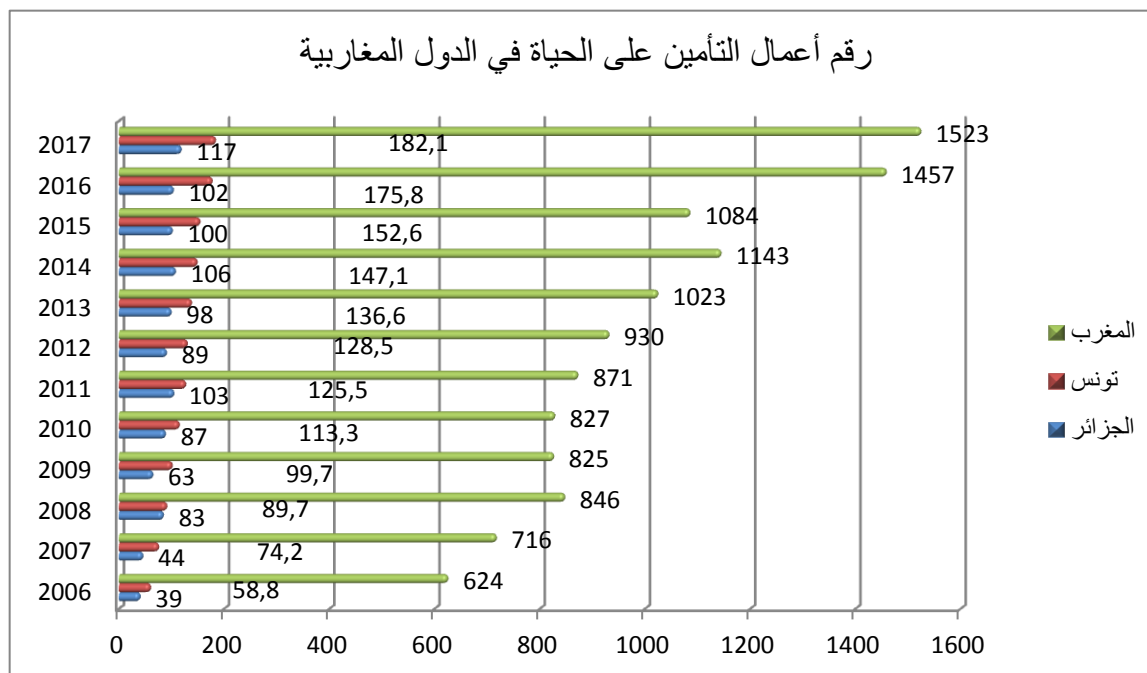
أولاً: المقارنة من حيث رقم أعمال التأمين على الحياة.

جدول رقم(15): مقارنة رقم أعمال التأمين على الحياة في الدول المغاربية. الوحدة : بالمليون دولار

السنوات الدول	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
الجزائر	39	44	83	63	87	103	89	98	106	100	102	117
المغرب	624	716	846	825	827	871	930	1023	1143	1084	1457	1523
تونس	58.8	74.2	89.7	99.7	113.3	125.5	128.5	136.6	147.1	152.6	175.8	182.1

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على تقارير الهيئة العامة للتأمين بوزارة المالية التونسية من 2006 إلى 2017 .

شكل رقم(19): مقارنة رقم أعمال التأمين على الحياة في الدول المغاربية.



المصدر : من إعداد الباحث اعتمادا على معطيات الجدول السابق.

من الجدول و الشكل السابقين المقارنين بين معاملات منتج التأمين على الحياة بين ثلاث دول مغربية و هي الجزائر ، تونس و المغرب يتبين أنه للمغرب الصدارة في التأمين على الحياة بمبلغ معاملات مابين 624 مليون دولار سنة 2006 و 1523 مليون دولار سنة 2017 و بتغير قدره 899 مليون دولار هو تحسن ملحوظ للمغرب حيث يمثل ثاني أكبر معاملات في ما يخص منتجات التأمين على الحياة في إفريقيا بعد جنوب إفريقيا لكن حجم هذه المعاملات يبقى ضعيف مقارنة بدول العالم.

أما المرتبة الثانية فهي لتونس بـ: 58.8 مليون دولار سنة 2006 لتنمو معاملاتهما تدريجيا لتصل 182.1 مليون دولار سنة 2017 أي بتغير قدره 123.3 مليون دولار وهو كذلك نمو في المستوى بمقارنة مع حجم تونس و الكثافة السكانية فيها لكنه ضعيف مقارنة بالمغرب و دول العالم.

أما نصيب الجزائر من معاملات التأمين على الحياة كان أقل بكثير من معاملات كل من المغرب و تونس حيث وصل معاملاتهما سنة 2006 إلى 39 مليون دولار لتنمو تدريجيا حتى وصلت إلى 117 مليون دولار سنة 2017 بتغير قدره 78 مليون دولار ويبقى حجم معاملات الجزائر من حيث منتجات التأمين على الحياة ضعيف جدا مقارنة بالمغرب و دول العالم و متدني مقارنة بتونس وهذا راجع للثقافة التأمينية للجزائريين و ارتباطهم الوطيد بالدين الإسلامي.

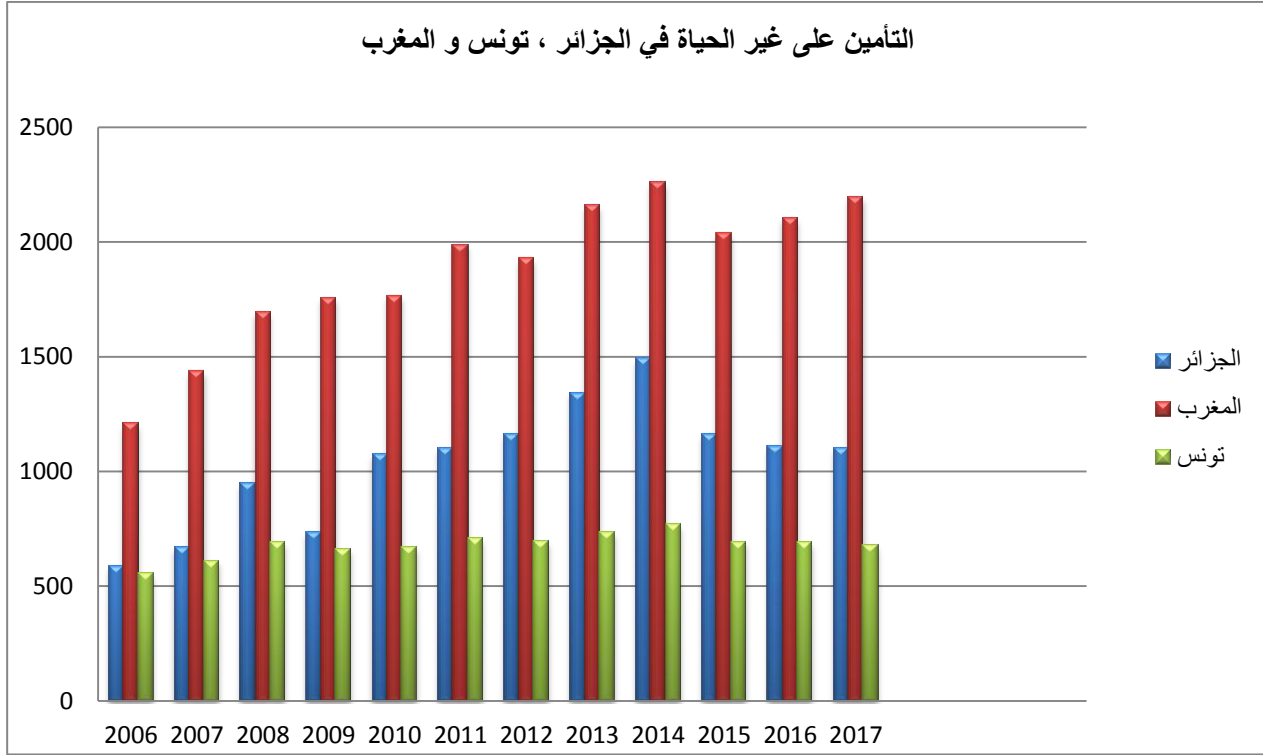
ثانيا: المقارنة من حيث رقم أعمال التأمين على غير الحياة.

جدول رقم(16):مقارنة رقم أعمال التأمين على غير الحياة في الدول المغربية. الوحدة : بالمليون دولار

السنوات الدول	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
الجزائر	585	667	948	734	1075	1098	1161	1343	1491	1162	1107	1098
المغرب	1206	1437	1692	1758	1765	1988	1927	2157	2257	2038	2103	2195
تونس	553	611	692	660	670	709	696	735	768	695	692	677

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على تقارير الهيئة العامة للتأمين بوزارة المالية التونسية من 2006 إلى 2017.

شكل رقم (20): مقارنة نشاط التأمين حسب التأمين على غير الحياة في الدول المغاربية.



المصدر : من إعداد الباحث اعتمادا على معطيات الجدول السابق.

من المخطط و الشكل السابقين نلاحظ المغرب هي الدولة الرائدة من حيث التأمين على غير الحياة او ما يعرف بالتأمينات على الاضرار حيث انها و في سنة 2006 أي سنة الاساس وصل إلى 1206 مليون دولار حيث ارتفع تدريجيا بحوالي 200 مليون دولار امريكي وصولا إلى سنة 2017 حيث وصل رقم اعمال التأمينات على الاضرار إلى 2195 مليون دولار وهذا بتغير قدره 989 مليون دولار و بهذا تحتل المغرب المرتبة الاولى من حيث التأمينات على الاضرار من بين الدول المغاربية

أما فيما يخص الجزائر فعائد التأمين على الاضرار يفوق عائد التأمين على الحياة بحوالي 15 مرة أما فيما يخص التأمين على الاضرار فقد وصلت الجزائر إلى 585 مليون دولار سنة 2006 وهذا بنمو متذبذب وصولا إلى سنة 2014 حيث كانت ذروة التأمين على الاضرار تقدر بـ: 1491 مليون دولار ليتراجع بعدها وصولا إلى 1097 مليون دولار سنة 2017 بتغير قدره 512 مليون دولار و هذا النقص راجع إلى تغيرات أسعار البترول منذ سنة 2015.

أما فيما يخص تأمين الاضرار في تونس فهو في نمو متذبذب و ضعيف منذ سنة 2006 حيث كان 553 مليون دولار سنة الأساس إلى أن وصل 677 مليون دولار بعد 12 سنة وهذا ما يجعل تونس في المرتبة الثالثة بعد المغرب و الجزائر .

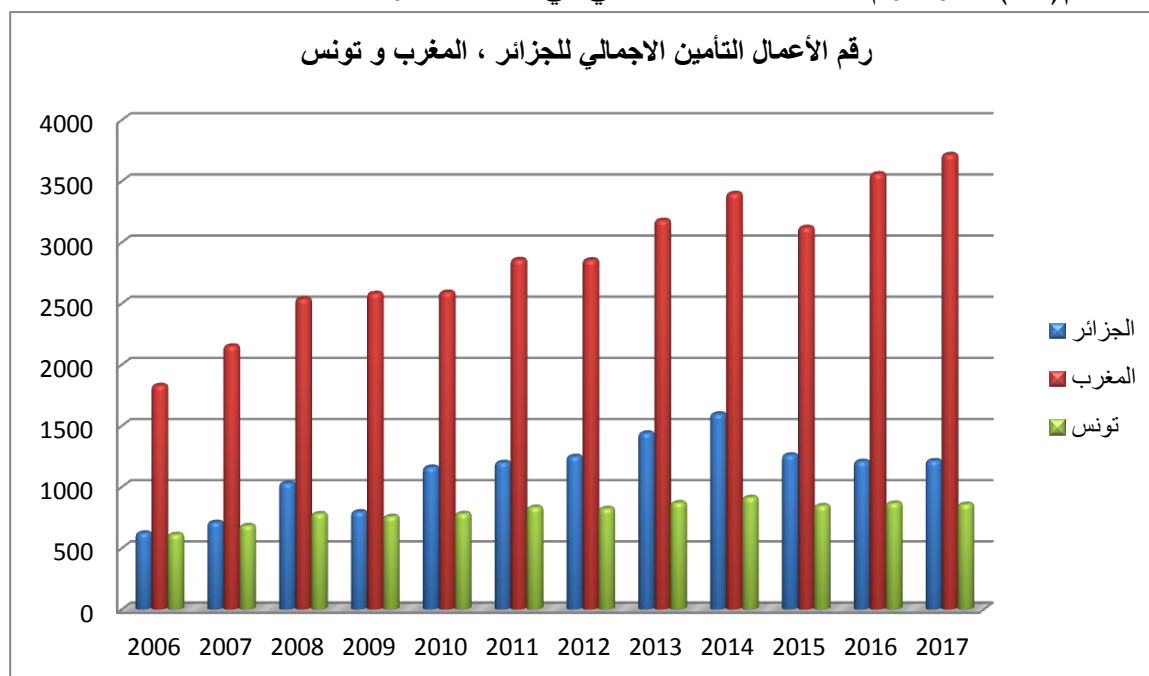
ثالثا: المقارنة من حيث رقم أعمال التأمين الاجمالي.

جدول رقم(17):مقارنة رقم أعمال التأمين الاجمالي في الدول المغاربية. الوحدة : بالمليون دولار

السنوات الدول	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
الجزائر	624	711	1031	797	1162	1201	1250	1441	1597	1262	1209	1215
المغرب	1830	2153	2538	2583	2592	2859	2857	3180	3400	3122	3560	3718
تونس	611.8	685.2	781.7	759.7	783.3	834.5	824.5	871.6	915.1	847.6	867.8	859.1

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على الجدولين رقم (16) و (17).

شكل رقم(21):مقارنة رقم أعمال التأمين الاجمالي في الدول المغاربية.



المصدر : من إعداد الباحث اعتمادا على معطيات الجدول السابق.

من المخطط و الشكل يتبين لنا أن إجمالي التأمين في الجزائر و تونس و المغرب ينقسم إلى قطبين أساسين من حيث اجمالي المعاملات القطب الأول هو المغرب و القطب الثاني هما تونس و الجزائر لأن اجمالي التأمين في المغرب يفوق الجزائر و تونس مع بعض أما فيما يخص الجزائر و تونس فهما دولتين متقاربتين من حيث إجمالي التأمينات.

رقم أعمال الاجمالي في الجزائر الذي يضم التأمين على الحياة و التأمين على الأضرار حسب وزارة المالية التونسية فانه كان سنة 2006 يساوي 624 مليون دولار لينمو تدريجيا و بنمو متذبذب إلى سنة 2014 حيث بلغ 1597 مليون دولار لكنه تراجع في السنوات الأخيرة لدراسة وهي سنة 2015.2016.2017 و هذا راجع للفترة الحساسة التي مرت بها الجزائر نظرا لتراجع أسعار النفط و الركود الذي عرف هذه السنوات

أما فيما يخص المغرب ومن الشكل و المخطط نلاحظ نمو مخطط رقم الأعمال الإجمالي بشكل جيد كان رقم أعمال في سنة 2006 يساوي 1830 مليون دولار بنمو سريع ليصل سنة 2017 إلى 3718 مليون دولار و هذا ما يجعل دولة المغرب تحتل صدارة تأمين .

من الملاحظ كذلك أن إجمالي التأمين في تونس في شبه استقرار منذ سنة 2007 حيث كان في سنة الأساس يساوي 611.8 مليون دولار ثم ليرتفع سنة 2007 إلى 685.2 مليون دولار ليبدأ بنمو شبه مستقر حيث وصل إلى 859.1 مليون دولار في السنة الأخيرة و هي سنة 2017 و بهذا نلاحظ أن تونس في المرتبة الأخيرة بعد الجزائر من حيث إجمالي التأمين.

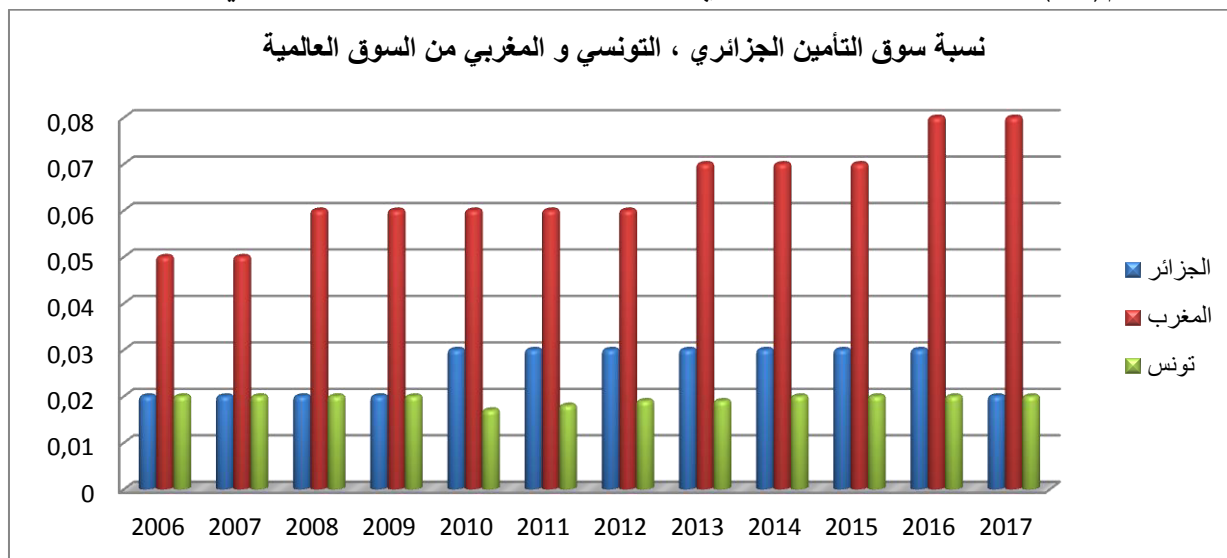
رابعا: المقارنة من حيث نسبة السوق العالمية.

جدول رقم(18):مقارنة سوق التأمين الجزائري من حيث معيار نسبة السوق العالمية في الدول المغاربية.

السنوات الدول	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
الجزائر	0.02	0.02	0.02	0.02	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.02
المغرب	0.05	0.05	0.06	0.06	0.06	0.06	0.06	0.07	0.07	0.07	0.08	0.08
تونس	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.017	0.018	0.019	0.019	0.02	0.02	0.02

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على تقارير الهيئة العامة للتأمين بوزارة المالية التونسية من 2006 إلى 2017.

شكل رقم(22):مقارنة سوق التأمين الجزائري من حيث معيار نسبة السوق العالمية في الدول المغاربية.



المصدر : من إعداد الباحث اعتمادا على معطيات الجدول السابق.

يعتبر التأمين في الدول المتقدمة من حيث المداخل التي يعتمد عليها حيث وصلت سنة 2007 إلى

34,03% من رقم المعاملات العالمية و الولايات المتحدة الأمريكية 28,15% و جمهورية الصين

الشعبية إلى 11% إلا أن دول إفريقيا لا تزال تقع في ذيل الدول حيث أن نسبة معاملات المغرب وصلت

سنة 2006 إلى 0,05% ليستمر نمو هذه النسبة بشكل شبه مستقر ليصل سنة 2017 إلى 0,08% أي بتغير قدره 0,03% ورغم من أن هذه النسبة ضعيفة جدا على المستوى العالمي إلا أنها الأولى قبل تونس و الجزائر.

أما حصة الجزائر من معاملات التأمين العالمي فقد كانت من سنة 2006 إلى سنة 2009 تساوي 0,02% من إجمال المعاملات الدولية حيث ارتفعت سنة 2010 إلى 0,03% لتستقر في هذه النسبة إلى غاية 2016 ثم لتتخف في سنة 2017 إلى 0,02% وهي نسبة ضعيفة جدا علميا و الثالثة إفريقيا بعد جنوب إفريقيا و مصر و المغرب حسب تقارير وزارة المالية التونسية .

تحتل حصة تونس ذيل الترتيب إفريقيا و عالميا و هذا بنسبة معاملات عالمية لا تتجاوز 0,02% منذ سنة 2006.

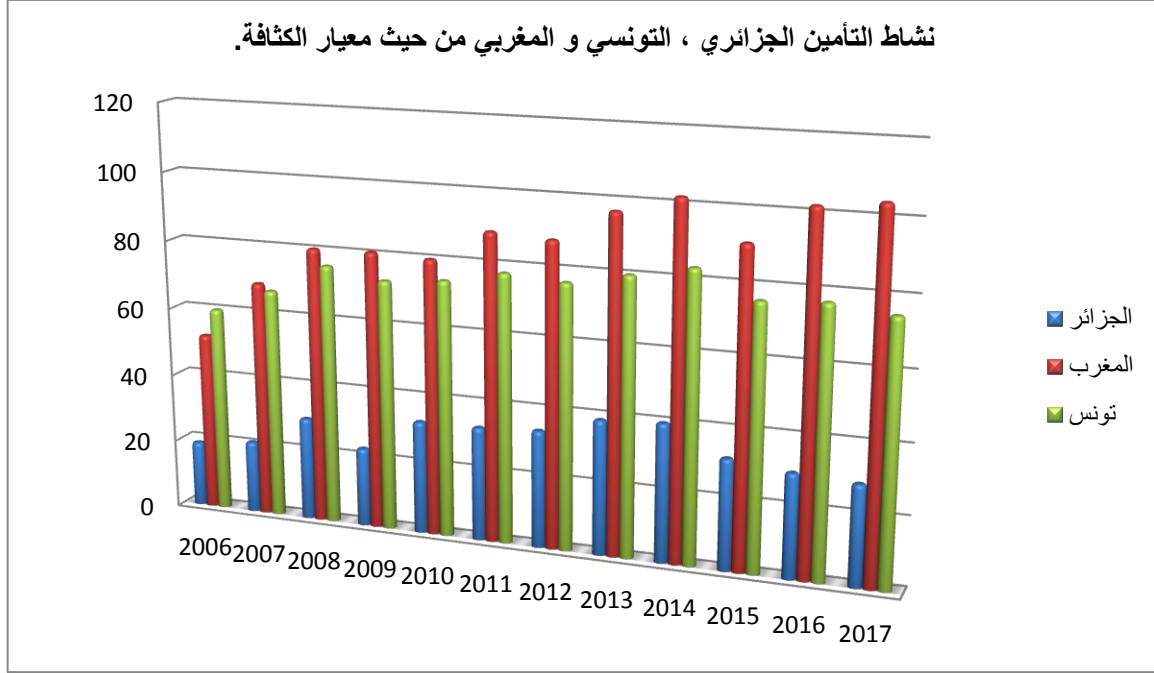
خامسا : المقارنة من حيث كثافة التأمين.

جدول رقم (19): مقارنة نشاط التأمين من حيث معيار كثافة التأمين في الدول المغاربية. الوحدة : بالدولار

السنوات الدول	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
الجزائر	19	21	30	22.9	32.8	33	34	39	40	32	30	29
المغرب	52	68.9	80.3	80.7	80.0	89	88	97	102	91	102	104
تونس	60	67.0	75.7	72.8	74.3	77.8	76.6	80.1	83.4	76.0	77	75

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على تقارير الهيئة العامة للتأمين بوزارة المالية التونسية من 2006 إلى 2017.

شكل رقم (23): مقارنة نشاط التأمين الجزائري من حيث معيار كثافة التأمين في الدول المغربية.



المصدر : من إعداد الباحث اعتمادا على معطيات الجدول السابق.

تعتبر كثافة التأمين من أهم معايير الحكم على نجاح أو عدم نجاح سياسة التأمين في دولة ما ومنه و حسب المخطط و الشكل السابقين نلاحظ أن المغرب تحتل صدارة هذا المعيار و هذا منذ سنة 2006 تساوي 52 دولار للفرد حيث واصلت الإرتفاع لتصل سنة 2017 إلى 104 دولار للفرد بتغير قدره 52 دولار ومنه تحتل المغرب المرتبة الأولى وهذا جراء إرتفاع أرقام أعمال التأمين و نقص الكثافة السكانية فيها. أما تونس فهي الدولة التي احتلت المرتبة الثانية حسب معيار الكثافة السكانية ومن ما سبق نلاحظ أن تونس في ذيل الترتيب إلا أنها و حسب معيار الكثافة السكانية تحتل المرتبة الثانية بعد المغرب حيث و صلت كثافة التأمين في تونس سنة 2006 إلى 60 في الجزائر و دولار للفرد بتغير قدره 15 دولار كان هذا التطور جراء نقص الكثافة السكانية في تونس مما جعلها تحتل هذه المرتبة. في الجزائر و حسب معيار الكثافة التأمين نجد أن هذه الكثافة كانت سنة 2006 تساوي 19 دولار للفرد حيث و صلت إلى 40 دولار كأقصى حد سنة 2014 لتتراجع تدريجيا حيث و صلت إلى 40 دولار كأقصى حد سنة 2014 لتتراجع تدريجيا حيث و صلت إلى 29 دولار أمريكي سنة 2017 و هذا راجع لإرتفاع الكثافة السكانية و أزمة النفط التي أثرت على الإقتصاد في الجزائر.

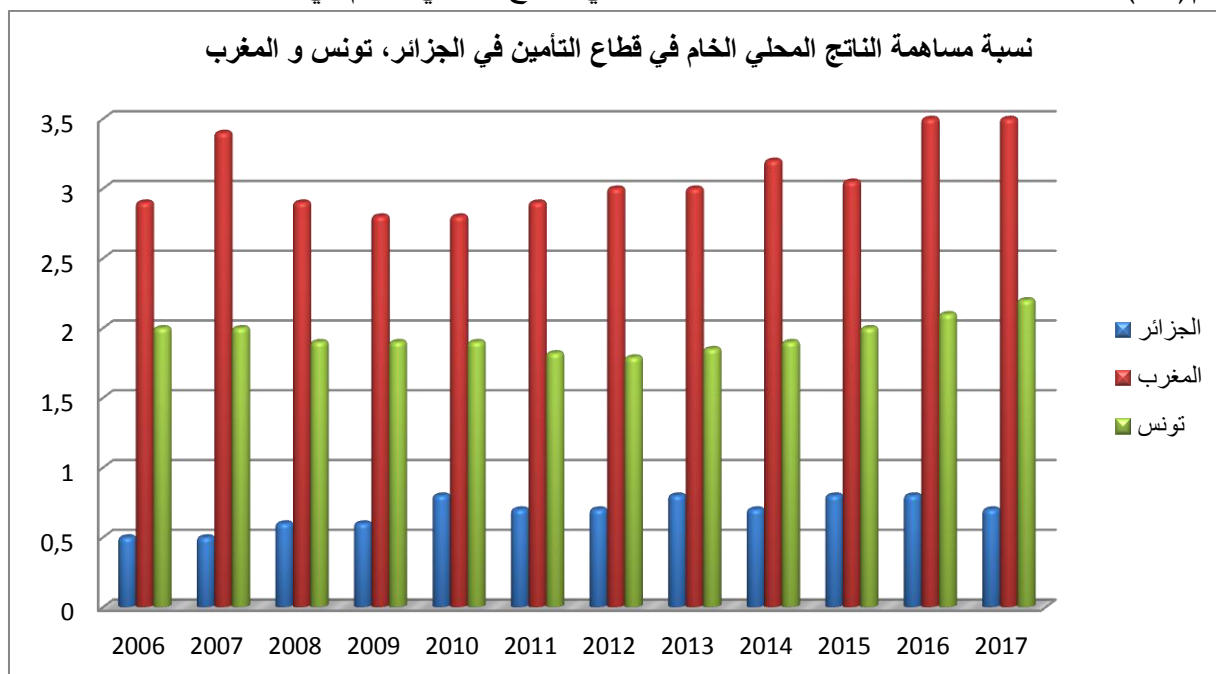
سادسا - المقارنة من حيث نسبة الناتج المحلي الخام.

جدول رقم(20):مقارنة نشاط التأمين حسب نسبة المساهمة في الناتج المحلي الخام في الدول المغربية.

السنوات الدول	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
الجزائر	0.5	0.5	0.6	0.6	0.8	0.7	0.7	0.8	0.7	0.8	0.8	0.7
المغرب	2.9	3.4	2.9	2.8	2.8	2.9	3.0	3.0	3.2	3.05	3.5	3.5
تونس	2.0	2.0	1.9	1.9	1.9	1.82	1.79	1.85	1.9	2.0	2.1	2.2

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على تقارير الهيئة العامة للتأمين بوزارة المالية التونسية من 2006 إلى 2017

شكل رقم(24):مقارنة نشاط التأمين حسب نسبة المساهمة في الناتج المحلي الخام في الدول المغربية.



المصدر : من إعداد الباحث اعتمادا على معطيات الجدول السابق.

ما يبين معايير نجاح التأمين في الدول معيار مساهمة التأمين في الناتج المحلي الخام ومن الجدول و المخطط السابقين نلاحظ أن لقطاع التأمين في تونس و المغرب تأثير جيد مقارنة بالجزائر حيث بلغت سنة 2006 ما نسبته 2,9% لتتطور هذه النسبة إلى 3,5 % سنة 2017 أي بتغير قدره 0,6% وحسب هذا المؤشر تعتبر المغرب من بين الدول الرائدة في مجال التأمينات من خلال مساهمة قطاع التأمين في الناتج المحلي الخام أما عن تونس فهي تحتل المرتبة الثانية بعد المغرب حيث أنها منذ سنة 2006 و تأثير التأمين في الناتج المحلي الخام يساوي 2 % و لم يقل عن نسبة 1,9 % إلى أن وصلت مساهمة التأمين في الناتج المحلي الخام سنة 2017 إلى 2,2% بتغير قدره 0,2 % وهذه نسبة جيد مقارنة بالجزائر التي لم تتجاوز نسبة مساهمة قطاع التأمين في الناتج المحلي الخام نسبة 0,8 % حيث كانت سنة 2006 تساوي 0.5 % لتصل سنة 2017 إلى 0.7% وتبقى كما ذكرنا هذه النسبة ضئيلة بالنسبة لدولة الجزائر.

المطلب الثاني: توقعات قطاع التأمين في الجزائر و دول المغرب العربي.

تطرقنا في المبحث الثالث لمعرفة مكانة التأمين الجزائري بين تأمينات دول المغرب العربي ، وتعرفنا على موقعه بين تونس و المغرب ، أما في هذا المطلب سوف نحاول إعطاء دراسة تقديرية لقطاع التأمين في الجزائر ودول المغرب العربي ومن هذا سوف نكمل في دراسة أهم سوقين لدولتين متجاورتين مغاربيتين وهذا في مجال التأمين، هما سوق التأمين التونسي و سوق التأمين المغربي ونعطي مقارنة بين ثلاثة أسواق المتجاورة وهي الجزائر و تونس و المغرب ، ثم سنعرف النتائج التقديرية لقطاع التأمين فيها، كما أن هذه التوقعات سوف تكون حسب معطيات السنوات السابقة وهي غير مستمدة من الواقع لأنه و في نهاية الفصل الأول من سنة 2020 و بوصول فيروس كورونا (كوفيد19) إلى الجزائر و امتداد الحجر الصحي الكلي لمدة لا تقل عن 6 أشهر ، وهذا ما أدى إلى تذبذب إقتصاد جل الدول منها الجزائر الأمر الذي قد يؤثر بالنقصان على الأرقام المتحصل عليها في الجداول اللاحقة و نخص بالذكر سنة 2020 لذلك تبقى هذه الدراسة عبارة عن توقعات.

الفرع الأول: مكانة التأمين الجزائري في الأسواق المغاربية من حيث رقم أعمالها.

في هذه الدراسة سوف نقوم بإعطاء دراسة تقديرية لقطاع التأمين في الجزائر و الأسواق المغاربية للفترة من 2018 إلى غاية 2020 ، لذا اعتمدنا على دالة التوقع الموجودة في برنامج Excel و المسماة FORECAST لحساب السنوات المتبقية بالاعتماد على الدراسة السابقة.

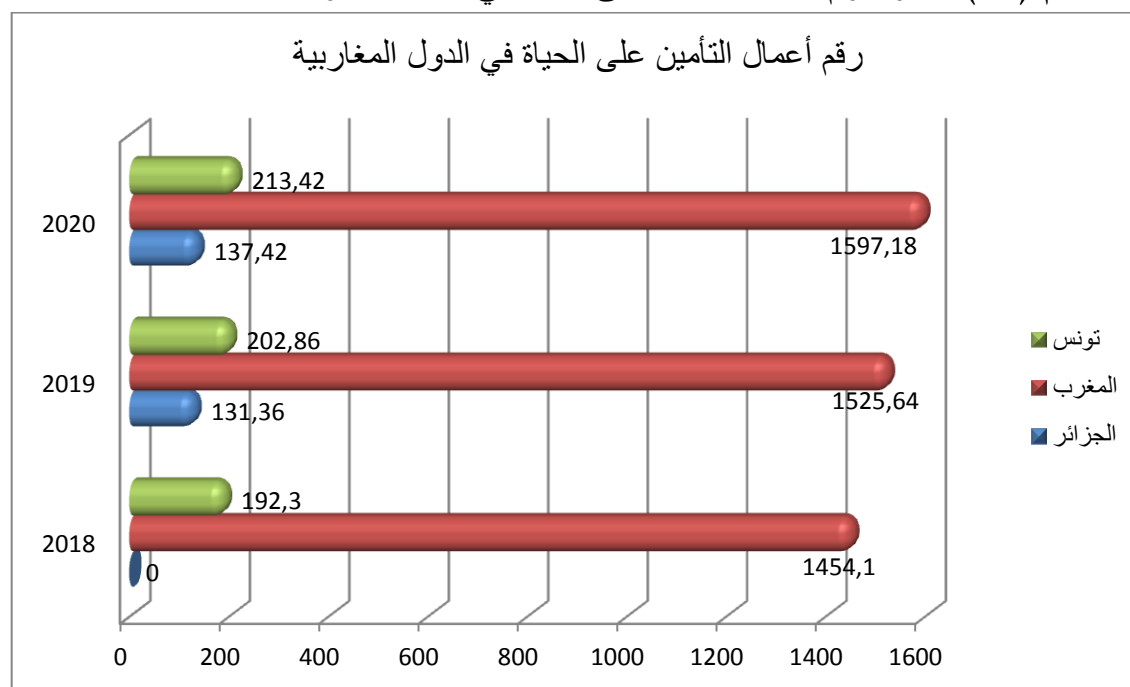
أولاً: المقارنة من حيث رقم أعمال التأمين على الحياة.

جدول رقم (21): مقارنة رقم أعمال التأمين على الحياة في الدول المغاربية. الوحدة : بالمليون دولار

السنوات	الدول	2018	2019	2020
الجزائر		125.30	131.36	137.42
المغرب		1454.11	1525.65	1597.19
تونس		192.3	202.87	213.42

المصدر: من إعداد الباحث اعتماداً على جدول رقم (15)

شكل رقم (25): مقارنة رقم أعمال التأمين على الحياة في الدول المغاربية.



المصدر : من إعداد الباحث اعتماداً على معطيات الجدول السابق.

من الجدول و الشكل السابقين المقارنين بين معاملات منتج التأمين على الحياة بين ثلاث دول مغاربية و هي الجزائر ، تونس و المغرب و الذي يمثل توقع الدراسة السابقة يتبين أنه تبقى للمغرب الصدارة في التأمين على الحياة بمبلغ معاملات ما بين 624 مليون دولار سنة 2006 و 1597.18 مليون دولار سنة 2020 و بتغير قدره 973.18 مليون دولار هو تحسن ملحوظ للمغرب حيث يمثل ثاني أكبر معاملات في ما يخص منتجات التأمين على الحياة في إفريقيا بعد جنوب إفريقيا لكن حجم هذه المعاملات يبقى ضعيف مقارنة بدول العالم.

أما المرتبة الثانية فهي لتونس بـ: 58.8 مليون دولار سنة 2006 لتنمو معاملاتها تدريجيا حسب دالة التوقع الرياضي فإنها سوف تصل إلى 213.42 مليون دولار سنة 2020 أي بتغير قدره 154.62 مليون دولار وهو كذلك نمو في المستوى بمقارنة مع حجم تونس و الكثافة السكانية فيها لكنه ضعيف مقارنة بالمغرب و دول العالم.

أما نصيب الجزائر من معاملات التأمين على الحياة في نهاية سنة 2020 حسب دراستنا يكون أقل بكثير من معاملات كل من المغرب و تونس حيث وصلت معاملاتها سنة 2006 إلى 39 مليون دولار لتنمو تدريجيا حتى تصل إلى 137.42 مليون دولار سنة 2020 بتغير قدرة 98.42 مليون دولار ويبقى حجم معاملات الجزائر من حيث منتجات التأمين على الحياة ضعيف جدا مقارنة بالمغرب و تونس و دول وهذا راجع للثقافة التأمينية للجزائريين و ارتباطهم الوطيد بالدين الإسلامي الذي يرون فيه أن التأمين على الحياة محرم.

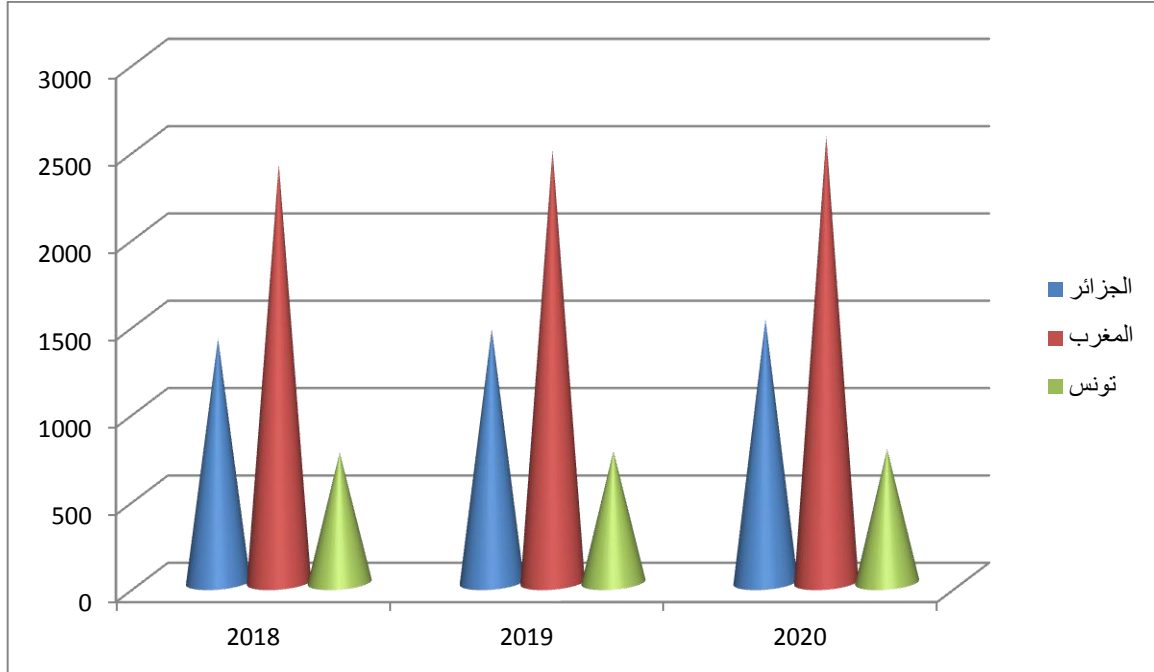
ثانيا: المقارنة من حيث رقم أعمال التأمين على غير الحياة.

جدول رقم(22):مقارنة رقم أعمال التأمين على غير الحياة في الدول المغاربية. الوحدة : بالمليون دولار

السنوات	الدول	2018	2019	2020
	الجزائر	1397.11	1452.19	1507.27
	المغرب	2397.5	2477.57	2557.66
	تونس	744.29	754.2	764.12

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على جدول رقم (16)

شكل رقم (26): مقارنة نشاط التأمين حسب التأمين على غير الحياة في الدول المغربية



المصدر : من إعداد الباحث اعتمادا على معطيات الجدول السابق.

من المخطط و الشكل السابقين نلاحظ أن المغرب هي الدولة الرائدة من حيث التأمين على غير الحياة او ما يعرف بالتأمينات على الاضرار حيث انها و في سنة 2006 أي سنة الاساس وصل إلى 1206 مليون دولار حيث سوف ترتفع تدريجيا إلى حوالي 2557.66 مليون دولار امريكي في نهاية سنة 2020 وهذا بتغير قدره 1351.66 مليون دولار و بهذا تحتل المغرب المرتبة الاولى من حيث التأمينات على الاضرار من بين الدول المغربية

اما فيما يخص الجزائر فعائد التأمين على الاضرار في نهاية سنة 2020 سوف يفوق عائد التأمين على الحياة بحوالي 16 مرة اما فيما يخص التأمين على الاضرار فقد وصلت الجزائر إلى 585 مليون دولار سنة 2006 وهذا بنمو متذبذب وصولا إلى سنة 2014 حيث كانت ذروة التأمين على الاضرار ب 1491 مليون دولار ليتراجع بعدها وصولا إلى 1097 مليون دولار سنة 2017 بتغير قدره 512 مليون دولار و هذا الانخفاض راجع إلى تغيرات اسعار

البتترول منذ سنة 2015 إلا أنه وبحلول نهاية سنة 2020 سوف يسترجع نموه ليصل إلى 1507.27

مليون دولار أي بتغير قدره 922.27 مليون دولار

اما فيما يخص تأمين الاضرار في تونس فهو في نمو متذبذب و ضعيف منذ سنة 2006 حيث كان 553 مليون دولار سنة الاساس إلى ان وصل 677 مليون دولار بعد 12 سنة وهذا ما يجعل تونس في المرتبة الثالثة بعد المغرب و الجزائر إلا أنه سوف يصل إلى 764.12 مليون دولار في نهاية سنة 2020 أي بتغير يقدر بـ: 211.12 مليون دولار.

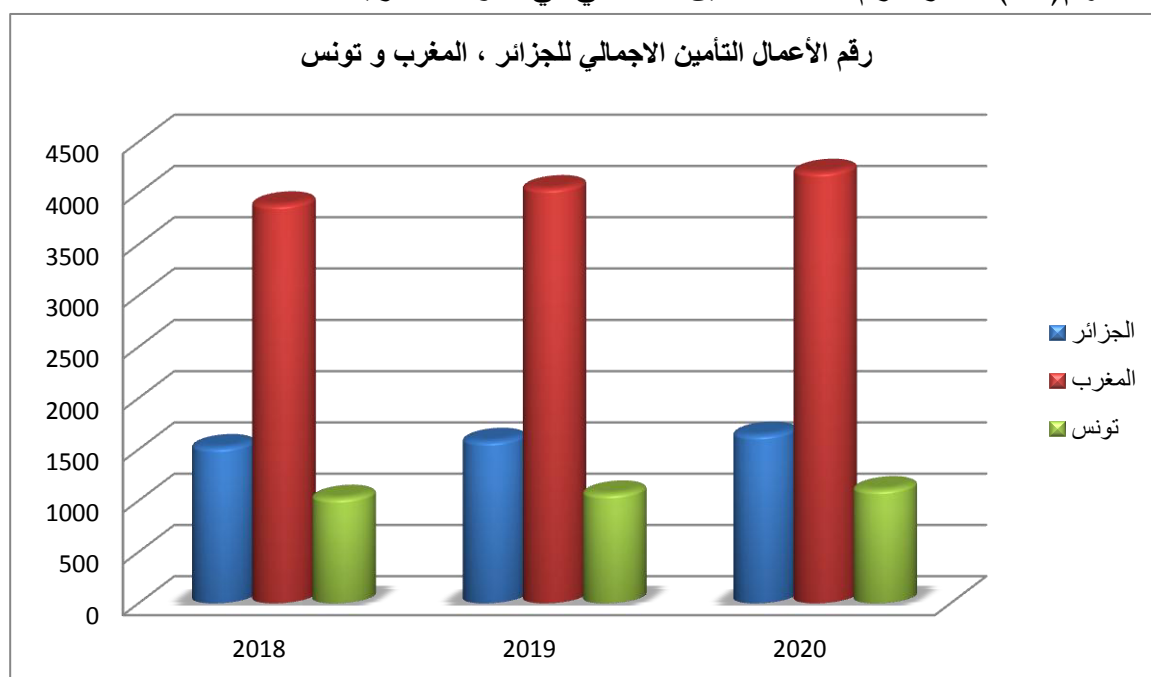
ثالثا: المقارنة من حيث رقم أعمال التأمين الاجمالي.

جدول رقم(23):مقارنة رقم أعمال التأمين الاجمالي في الدول المغاربية. الوحدة : بالمليون دولار

السنوات	الدول	2018	2019	2020
	الجزائر	1522.09	1583.18	1644.27
	المغرب	3888.93	4047.79	4206.63
	تونس	1028.01	1069.46	1110.92

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على جدول رقم (17)

شكل رقم(27): مقارنة رقم أعمال التأمين الاجمالي في الدول المغاربية.



المصدر : من إعداد الباحث اعتمادا على معطيات الجدول السابق.

من المخطط و الشكل يتبين لنا أن رقم أعمال الاجمالي في الجزائر الذي يضم التأمين على الحياة و التأمين على الأضرار حسب وزارة المالية التونسية فانه كان سنة 2006 يساوي 625 مليون دولار لينمو تدريجيا و بنمو متذبذب إلى سنة 2014 حيث بلغ 1597 مليون دولار لكنه تراجع في السنوات الأخيرة لدراسة وهي سنة 2015. 2016. 2017 و هذا راجع للفترة الحساسة التي مرت بها الجزائر نصرا لتراجع أسعار النفط و الركود الذي عرف هذه السنوات حيث سيعود للارتفاع من سنة 2018 ليصل سنة 2020 إلى 1644.27 مليون دولار.

أما فيما يخص المغرب ومن الشكل و المخطط نلاحظ نمو مخطط رقم الأعمال الإجمالي بشكل جيد حيث كان رقم أعمال في سنة 2006 يساوي 1675 مليون دولار بنمو سريع ليصل سنة 2017 إلى 3718 مليون دولار و هذا ما يجعل دولة المغرب تحتل صدارة تأمين ليوصل ارتفاعه ليصل سنة 2020 إلى 4206.63 مليون دولار أي بتغير مقدّر بـ: 2531.63 مليون دولار.

من الملاحظ كذلك أن إجمالي التأمين في تونس في شبه استقرار منذ سنة 2007 حيث كان في سنة الأساس يساوي 68 مليون دولار ثم ليرتفع سنة 2007 إلى 685 مليون دولار ليبدأ بنمو شبه مستقر حيث وصل إلى 860 مليون دولار بين السنة الأخيرة و سنة 2007 و بهذا نلاحظ أن تونس في المرتبة الأخيرة بعد الجزائر من حيث إجمالي التأمين أما عن أفق رقم أعمال التأمين في تونس فإنه سوف يصل نهاية 2020 إلى 1110.92 مليون دولار.

الفرع الثاني: مكانة التأمين الجزائري في السوق العالمية و المغربي من حيث معيار الناتج المحلي الخام و معيار الكثافة .

لدراسة هذا الفرع نقسمه كالتالي:

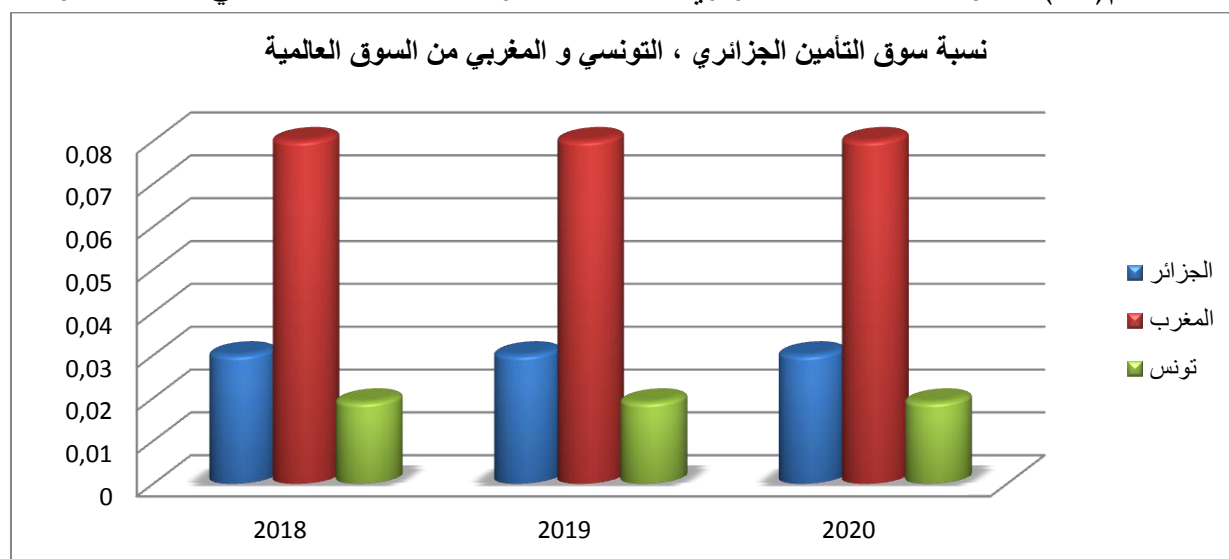
أولاً: المقارنة من حيث نسبة السوق العالمية.

جدول رقم (24): مقارنة سوق التأمين الجزائري من حيث معيار نسبة السوق العالمية في الدول المغربية.

السنوات	الدول	2018	2019	2020
	الجزائر	0.03	0.03	0.03
	المغرب	0.08	0.08	0.08
	تونس	0.019	0.019	0.019

المصدر: من إعداد الباحث اعتماداً على جدول رقم (18)

شكل رقم (28): مقارنة سوق التأمين الجزائري من حيث معيار نسبة السوق العالمية في الدول المغربية



المصدر : من إعداد الباحث اعتماداً على معطيات الجدول السابق.

التأمين في الدول المتقدمة من بين العناصر الاقتصادية التي يعتمد عليها في اقتصاديات الدول إلا أنه في الدول المغاربية يحتل ذيل الترتيب و هذا ما لوحظ في الدراسة السابقة

حيث أن نسبة معاملات المغرب وصلت سنة 2006 إلى 0,05% ليستمر نمو هذه النسبة بشكل شبه مستقر ليصل سنة 2017 إلى 0,08% أي بتغير قدره 0,03% وحسب دراستنا لمستقبل التأمين في السنوات المقبلة يظهر أنه سوف يستقر بسبة 0,08% لسنوات 2018 ، 2019 و 2020 على التوالي.

أما حصة الجزائر من معاملات التأمين العالمي فقد كانت من سنة 2006 إلى سنة 2009 تساوي 0,02% من إجمال المعاملات الدولية حيث ارتفعت سنة 2010 إلى 0,03% لتستقر في هذه النسبة إلى غاية 2016 ثم لتتخف في سنة 2017 إلى 0,02% أما حسب دراستنا التوقعية للسنوات الأخيرة 2018 ، 2019 و 2020 فهي 0,03% لكل السنوات على التوالي وهي نسبة ضعيفة جدا علميا و الثالثة إفريقيا بعد جنوب إفريقيا و مصر و المغرب حسب تقارير وزارة المالية التونسية .

تحتل حصة تونس ذيل الترتيب إفريقيا و علميا و هذا بنسبة معاملات عالمية لا تتجاوز 0,02% منذ سنة 2006 إلى سنة 2020.

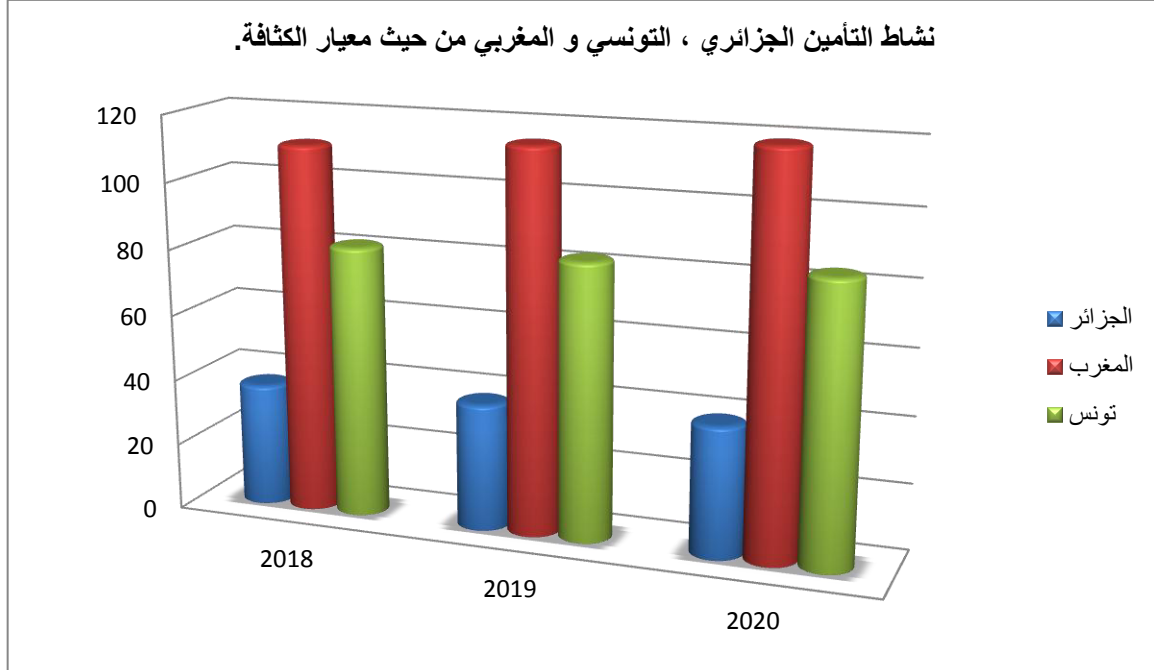
ثانيا : المقارنة من حيث كثافة التأمين.

جدول رقم(25):مقارنة نشاط التأمين من حيث معيار كثافة التأمين في الدول المغاربية. الوحدة : بالدولار

الدول	السنوات	2018	2019	2020
الجزائر		37.27	38.35	39.44
المغرب		111.27	115.12	118.97
تونس		82.03	83.16	84.30

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على جدول رقم (19).

شكل رقم (29): مقارنة نشاط التأمين الجزائري من حيث معيار كثافة التأمين في الدول المغربية



المصدر : من إعداد الباحث اعتمادا على معطيات الجدول السابق.

كما سبق و تحدثنا عن الكثافة أنها: تعتبر كثافة التأمين من أهم معايير الحكم على نجاح أو عدم نجاح سياسة التأمين في دولة ما ومنه و حسب المخطط و الشكل السابقين نلاحظ أن المغرب تحتل صدارة هذا المؤشر و هذا منذ سنة 2006 تساوي 52 دولار للفرد حيث واصلت الإرتفاع لتصل سنة 2017 إلى 104 دولار للفرد بتغير قدره 52 دولار حيث ستصل سنة 2020 إلى 118.97 أي بتغير قدره 66.97 دولار ومنه تحتل المغرب المرتبة الأولى وهذا جراء ارتفاع أرقام أعمال التأمين و نقص الكثافة السكانية فيها.

أما تونس فهي الدولة التي احتلت المرتبة الثانية حسب معيار الكثافة السكانية ومن ما سبق نلاحظ أن تونس في ذيل الترتيب إلا أنها و حسب معيار الكثافة السكانية تحتل المرتبة الثانية بعد المغرب حيث و صلت كثافة التأمين في تونس سنة 2006 إلى 60 دولار للفرد بتغير قدره 15 دولار أما سنة 2020 سوف تصل الكثافة في تونس إلى 84.30 دولار يعتبر هذا التطور جراء نقص الكثافة السكانية في تونس مما جعلها تحتل هذه المرتبة ، أما في الجزائر و حسب معيار الكثافة التأمين نجد أن هذه الكثافة كانت سنة 2006 تساوي 19 دولار للفرد حيث و صلت إلى 40 دولار كأقصى حد سنة 2014 لتتراجع تدريجيا حيث وصلت إلى 29 دولار أمريكي سنة 2017

و هذا راجع لارتفاع الكثافة السكانية و أزمة النفط التي أثرت على الاقتصاد أما عن مستقبل و بالضبط في سنة 2020 ستصل إلى 39.44 دولار و هذا ما ينبئ بتطور التأمين في الجزائر للسنوات القادمة.

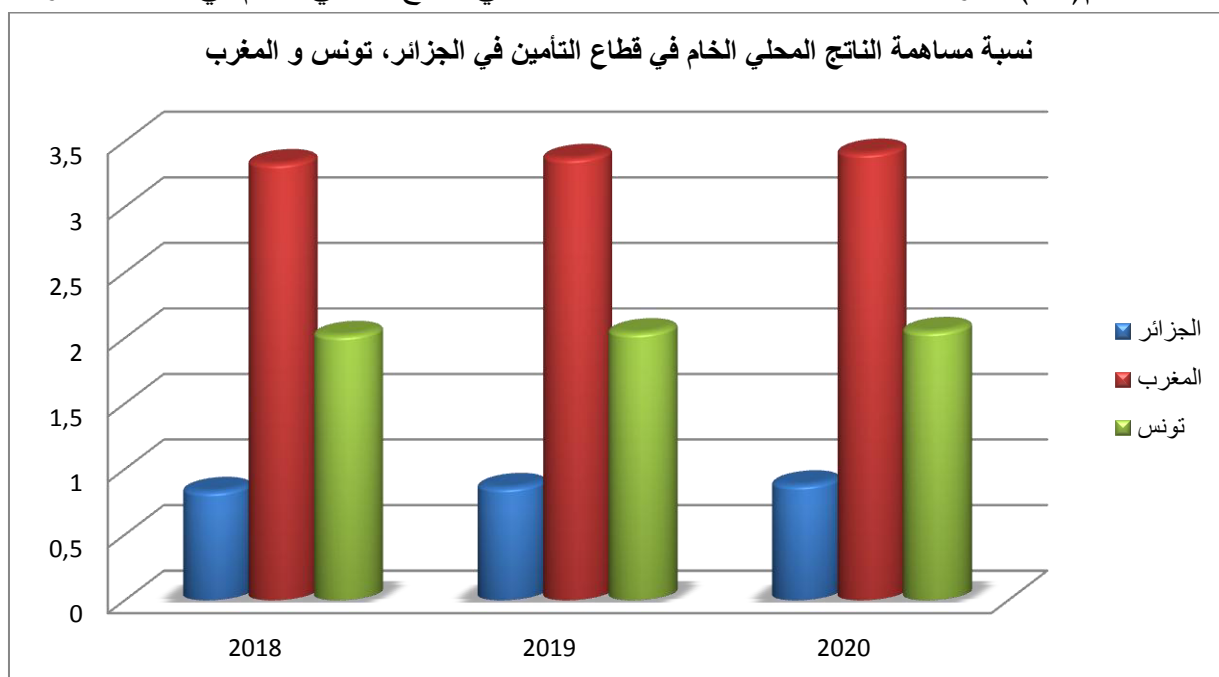
ثالثا: المقارنة من حيث نسبة الناتج المحلي الخام.

جدول رقم(26):مقارنة نشاط التأمين حسب نسبة المساهمة في الناتج المحلي الخام في الدول المغاربية.

السنوات	الدول	2018	2019	2020
	الجزائر	0.83	0.86	0.88
	المغرب	3.33	3.37	3.41
	تونس	2.02	2.04	2.05

المصدر: المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على جدول رقم (20)

شكل رقم(30):مقارنة نشاط التأمين حسب نسبة المساهمة في الناتج المحلي الخام في الدول المغاربية



المصدر : من إعداد الباحث اعتمادا على معطيات الجدول السابق.

كما سبق و تحدثنا أنه ما يبين معايير نجاح التأمين في الدول معيار مساهمة التأمين في الناتج المحلي الخام ومن الجدول و المخطط السابقين نلاحظ أن لقطاع التأمين في تونس و المغرب تأثير جيد مقارنة بالجزائر حيث بلغت سنة 2006 ما نسبته 2,9% لتتطور هذه النسبة إلى 3,5 % سنة 2017 أي بتغير قدره 0,6% لتتخفف النسبة سنة 2020 إلى 3.41 % مما يجعل التغير ينخفض إلى 0.51 % و بالرغم من هذا الانخفاض إلا أن المغرب تبقى محافظة على مكانتها من بين الدول الرائدة في مجال التأمينات من خلال مساهمة قطاع التأمين في الناتج المحلي الخام أما عن تونس فهي تحتل المرتبة الثانية بعد المغرب حيث أنها منذ سنة 2006 و تأثير التأمين في الناتج المحلي الخام يساوي 2 % و لم يقل عن نسبة 1,9 % إلى أن وصلت مساهمة التأمين في الناتج المحلي الخام سنة 2017 إلى 2,2 % بتغير قدره 0,2 % حيث ستخفف في نهاية 2020 إلى 2.05 % لينخفض التغير إلى 0.05 %.

خلاصة الفصل:

يلعب التأمين دورا هاما و هو الدور الاقتصادي والاجتماعي له والتمثل في تمويل الاقتصاد بجميع جوانبه، وتحريك وتنمية القطاعات الاقتصادية الأخرى وتسريع وتيرتها ، ولهذا سعت الجزائر إلى الاهتمام بهذا القطاع من خلال إصدار عدة قوانين متعلقة بالتأمين منذ 1995 اذ قامت بإصدار الامر 07/95 المتعلق بالتأمينات وتعديله في سنة 2006 لتسمح للمستثمرين داخل الجزائر بإنشاء شركات خاصة وطنية و حتى اجنبية ، وهو ما جعل سوق التأمين الجزائري اليوم يزخر بالعديد من الشركات الخاصة منها و العامة التي تسعى إلى تطوير الإقتصاد الوطني، وكذلك تعاونيتين وشركة عامة لإعادة التأمين، و شركات تأمين على الأشخاص.

إلا ان إنتاج الشركات الخاصة ظل ضعيفا نوعا ما إلى يومنا هذا ، نظرا لسيطرة الشركات العامة القديمة على فروع التأمينات الأساسية لكبر حجمها في السوق، وكذلك الثقة التي منحها المواطن الجزائري لشركات العمومية كما أن التوظيفات المالية التي تقوم بها هذه الشركات لا تدر بعائد لضعف السوق المالي وقلة الأموال الموظفة من جهة، وكثرة المعوقات التي تحد من ازدهار هذه الشركات من جهة أخرى.

اما بنسبة لمساهمة قطاع التأمين في النمو الاقتصادي فنلاحظ انها كانت ضعيفة طيلة فترة الدراسة حيث أن نسبة مساهمة قطاع التأمين في الناتج المحلي الخام لم تتجاوز 0.88 % ، ومعيار الكثافة لم يتجاوز 39.44 دولار، و أن الجزائر لم تتجاوز نسبتها 0.03 % في سوق التأمين العالمي وهذا ما يفسر ضعف قطاع التأمين في الجزائر.

الخاتمة

حاولنا من خلال هذا البحث معالجة إشكالية بعد قطاع التأمين عن تطوير الاقتصاد الوطني وهذا من خلال التنوع الكبير الذي آل إليه سوق التأمينات في الجزائر، وبالرغم من أن الجزائر تبنت العديد من الإصلاحات منذ الاستقلال لتطوير هذا القطاع حتى يصل إلى مستوى تطوير الاقتصاد الوطني و النهوض بقطاع استراتيجي فعال ، وهذا يكمن في أن جوهر نجاح قطاع التأمين هو قدرته على تطوير الاقتصاد الوطني و التأثير في المتغيرات الاقتصادية ، وبالرغم من الامكانيات المتاحة التي وفرتها الدولة ووجود منافسة من قبل شركات التأمين العامة و الخاصة ، المحلية و الأجنبية إلا أن هذا القطاع لم يصل إلى النتائج المرجوة ، وهذا ما دفعنا إلى التفكير بهذه الاشكالية التي حاولنا معالجتها عبر أربعة فصول في هذا البحث ، وباستعمال المنهج و الادوات المذكورة في المقدمة وكذلك الفرضيات المطروحة ارتأينا إلى التمهيد للولوج في هذه الدراسة بإطار النظري لإشباع البحث بالمصطلحات و التعاريف التي يجب عليه المعرفة التامة بها وهذا من أجل الفهم الجيد لأبعاد الإشكالية و توظيفها في الدراسة الميدانية ، وقد قسم هذا البحث إلى أربعة جوانب على النحو التالي:

خصص الجانب النظري إلى تحليل الاطار العام لقطاع التأمين و هذا من خلال عرض منتجات التأمين و مشتقاته وكذا التطور التاريخي لقطاع التأمين في الجزائر وهذا منذ استقلال الجزائر إلى يومنا هذا مروراً بجميع القوانين الصادرة و المنظمة لهذا القطاع ، و التي تعتبر منظمة كذلك لعقد التأمين و عقد إعادة التأمين ، كما وجب علينا معرفة التأمينات الاجبارية و الاختيارية و التطرق إلى المشتقات المالية في مجال التأمين و الدور الذي تلعبه في تطوير الشركة.

ومن جهة أخرى تطرقنا إلى مكانة قطاع التأمين في الاقتصاد الوطني وهذا من خلال الدخول لشركات التأمين الجزائرية و الإطار التشريعي و القانوني لها وإلى تقسيماتها من حيث الشكل القانوني و درجة الإلزام و كذلك من حيث العقود التي يتعامل بها و هيكلها التنظيمي لها.

كذلك ومن أجل الدراسة الجيدة لهذا الموضوع توجب علينا الدراية التامة بالهيئات المراقبة و الوصية على شركات التأمين و يتعلق الأمر بوزارة المالية ، المجلس الوطني للتأمينات ، و هيئات الإشراف على التأمين ، و كذا الهيئة المتخصصة في تسعيرة التأمين و صندوق ضمان السيارات و صندوق ضمان المؤمن لهم ، دون أن ننسى تطور شركات التأمين في حد ذاتها.

ومن خلال الدراسة كذلك عرفنا أن النمو الاقتصادي أهم المؤشرات الاقتصادية التي يتعرف بها على تطور الاقتصاديات كما يعتبر هدف أي اقتصاد أو سياسة اقتصادية كانت من دون نسيان التنمية الاقتصادية التي تمثل التغير في بنية الاقتصاد بتعدد قطاعات الإنتاج و الخدمات ، وما كان من الواجب الوصول إليه هو الدور الذي يلعبه التأمين في التنمية الاقتصادية و أهميته في دفع وتيرة التنمية الاقتصادية و كذا علاقة التأمين بالمتغيرات الاقتصادية .

وهذا دون نسيان الثقافة التأمينية لدى المستهلك أو الزبون الجزائري بصفته طرف أساسي في العملية التأمينية الذي يجب دراسته دراسة معمقة لمعرفة كيفية التأثير فيه.

حيث وجب التطرق إلى دورة حياة منتجات التأمين من صناعتها مروراً بتسويقها عبر العديد من المراحل إلى غاية بيعها و كذلك الأفضلية التي تلعبها شركات التأمين و هي إمكانية استثمار أرباحها ومنه تحقيق أرباح أخرى لمواجهة تكاليفها.

و في النهاية حاولنا دراسة إشكالية أثر تنويع منتجات التأمين على الاقتصاد الوطني بدراستها دراسة ميدانية ، وهذا من خلال قياس أثر تنويع المنتجات التأمينية على تطوير الاقتصاد الوطني حيث تم التركيز على أثر تنويع منتجات التأمين على شركات التأمين نفسها و الاقتصاد الوطني و كذا قياس تطور رقم أعمال التأمينات في الجزائر و علاقاته بالنمو الاقتصادي ثم مكانة ومستقبل التأمين في الجزائر و العالم العربي.

2- اختبار الفرضيات:

- تعتبر هذه الفرضية صحيحة لأن سوق التأمينات الجزائرية يتوفر على الكثير من منتجات التأمين لكن أكثرها طلبا هي المنتجات الاجبارية ، كما أن جل شركات التأمين تقوم بتحويل فوائض أموالها إلى الاستثمارات .
- تعتبر كذلك هذه الفرضية صحيحة لأنه و من خلال الدراسة تبين أن شركات التأمين تساهم في تطور الاقتصاد الوطني حيث أنها كلما فتحت لها فرع على المستوى الوطني أدى إلى زيادة دخلها ومنه زيادة الدخل الوطني ، و من المعروف كذلك أن الشركة التي تتمتع بالسرعة في الوفاء بالتزاماتها اتجاه المواطنين تكسب ثقة زبائنهم مما يؤدي إلى تضاعفهم.
- تعتبر هذه الفرضية صحيحة لأنه و من خلال الدراسة تبين أن كل منتج تأمين جديد يؤثر على رقم أعمال شركات التأمين و بتالي يؤثر على الدخل الوطني لكن بنسبة ضئيلة جدا
- تعتبر هذه الفرضية صحيحة لأن دائرة التسويق في شركات التأمين تقوم بدراسة احتياجات و رغبات المواطنين ثم العمل على تلبيةها من خلال توفير المنتجات التي تتلاءم و حاجياتهم.
- تعتبر هذه الفرضية صحيحة لأن تنوع منتجات التأمين يؤثر على تطور الاقتصاد الوطني لكن هذا التأثير يعتبر ضئيل مقارنة مع قطاعات أخرى ، كما يمكن قياس هذا التأثير باستعمال المؤشرات التوضيحية.

1- نتائج الدراسة:

بعد معالجة الموضوع من مختلف جوانبه توصلنا إلى مجموعة من النتائج على مستويين النظري و التطبيقي ، و التي يمكن عدها فيما يلي:

1. عَرَفَ سوق التأمين الجزائري تنوعا في منتجات التأمين تدريجيا بعد الاستقلال لكن الطلب على هذه المنتجات لم يلقى قبول من الزبائن وذلك لاعتبارهم أن أي شراء لمنتج تأمين غير إجباري هو تكلفة لا يمكن تعويضها ، وبقية منتجات التأمين الأكثر طلبا هي المنتجات الاجبارية .
2. يمكن لشركات التأمين أن تساهم في تطوير الاقتصاد الوطني من خلال تطوير هياكلها على المستوى الوطني وهذا بالوصول إلى كل قطر من التراب الوطني وكذلك نشر الثقافة التأمينية بين الزبائن وكذلك الحرص على صناعة منتجات جديدة تتلاءم و المنطقة التي وصلت إليها ويمكن لشركات التأمين كسب ثقة المواطن من خلال الوفاء بالتزاماتها و التعويض للمؤمنين أثناء تحقق الخطر على أن لا تتعدى مدة التعويض أسبوع أو أسبوعين.
3. كل استثمار اقتصادي مرتبط بخطة لذلك يمكن المساهمة في تطوير الاقتصاد الوطني من خلال الدراسة الجيدة لسوق التأمين ثم وضع خطط طويلة المدى و أخرى قصيرة المدى للنهوض بسوق التأمينات يمكنه مواجهة هروب أموال الجزائر عن طريق شركات إعادة التأمين و كذا التركيز على صناعة منتجات جديدة تتلاءم مع التطورات الاقتصادية و احتياجات المواطنين وتقسيم السوق حسب المنتجات الأكثر طلبا، ثم الترويج لهذه المنتجات من أجل التعريف بها و كسب الزبائن وهذا ما يؤدي إلى تحقيق أرباح.

4. تعد عملية تشخيص بيئة شركات التأمين و اعداد مخططات و استراتيجيات يمكن شركات التأمين من الوصول لقرار صناعة التأمين وهذا من خلال الدراسة التامة للسوق وتحديد احتياجات المواطنين ثم محاولة تلبية رغباتهم من خلال صناعة منتجات جديدة تتلاءم مع حاجياتهم ومناطقهم وكذا حماية ممتلكاتهم ، كما أن شركات التأمين يمكن تعويض خسائرها و تكاليفها من خلال دخول عالم الاستثمار الذي يسمح به القانون و هذا ما يمكنها من رفع رقم أعمالها وتطوير نفسها من ثم تطوير الاقتصاد الوطني.
5. تعد التكنولوجيا الحديثة من أهم العوامل التي تؤثر في تنويع منتجات التأمين فهي تساهم من خلال طرح منتجات جديدة في السوق كما تساعد على المراقبة و التحصيل و كذا التعويض.
6. من خلال الدراسة التطبيقية تبين لنا أن تنويع منتجات التأمين له أثر بالغ على نمو و تطور الاقتصاد الوطني حيث أنه بإضافة أي منتج جديد لحزمة منتجات التأمين يؤثر على رقم أعمال شركات التأمين و بالتالي يؤثر على تطور الاقتصاد الوطني .
7. يجب التحلي بروح المسؤولية من طرف موظفي دوائر شركات التأمين ومديرياتها وهذا من خلال الانتاج ، التسويق ، المحاسبة و التعويض حيث يلاحظ الفرق في التعامل مع الزبائن في أداء المهام بين الشركات العمومية و الشركات الخاصة و أن الزبون في الشركات الخاصة يحظى بالاهتمام الخاص عكس الشركات العمومية
8. التماطل وهو أكبر أسباب تراجع الثقافة التأمينية لدى الزبائن ، حيث أن التأخر في الوفاء بالتزامات يؤدي إلى استنفار الزبائن و تتولد نظرة سلبية حول خدمة شركات التأمين مما يؤدي إلى نقص الثقافة التأمينية لديهم وربط هذا النقص بأسباب التعامل.

9. بالرغم من تدني الثقافة التأمينية لدى الزبائن في مجال التأمين إلا أن تقتهم بشركات التأمين العمومية لم تتغير حيث أن رقم أعمال شركات التأمين العمومية في تطور مستمر منذ سنة 1995 .

10. تعتبر منتجات تأمين على الأخطار الأكثر طلبا في سوق التأمينات إذا قورنت بتأمينات الأشخاص وقد يشتري المواطن هذه المنتجات من أجل حماية ممتلكاته ، كما أنه لا يهتم لتأمينات الأشخاص وهذا للوازع الديني حيث تعتبر هذه المنتجات محرمة في الدين الاسلامي بنسبة لهم.

11. تتويع منتجات التأمين له أثر على شركات التأمين نفسها حيث و من خلال الدراسة تبين أن رقم أعمال كل شركة يزيد بزيادة منتجات جديدة و الشركات الجديدة حيث أن رقم أعمال شركات التأمين سنة 1995 كان 13028 مليون دينار جزائري ليصل سنة 2018 إلى 133685 مليون دينار جزائري وهذا بعد زيادة بعض منتجات التأمين و زيادة عدد الشركات.

12. بعد صدور قانون 04/06 المعدل و المتمم للأمر 07/95 الذي من خلاله تم تحفيز شركات التأمين عن طريق تتويع منتجات التأمين و تحرير السوق أمام الشركات الخاصة حيث حققت هذه الشركات نهاية سنة 2006 حوالي 17 مليون دينار جزائري لتصل مساهماتها في رقم الأعمال الإجمالي إلى 12427 مليون دينار جزائري في نهاية سنة 2017.

13. من خلال الدراسة كذلك تبين أن نسبة تأمين السيارات من سنة 1995 في تزايد إلى يومنا هذا حيث وصلت إلى نسبة 54 % من إجمالي الانتاج لسنة 2017 تليها نسبة التأمين على الأضرار بـ 40 % ثم تأمين النقل بـ 5% و التأمينات الفلاحية بـ 1% وهنا نلاحظ أن الزبون

الجزائري لا يشتري سوى منتجات التأمين الاجبارية وهذا لمحدودية دخله حيث يعتبر أن شراء التأمينات الأخرى هو تكلفة تنقص من دخله.

14. نسبة إعادة التأمين الدولي في ارتفاع حيث وصلت سنة 2017 إلى 60.7% من رقم أعمال الشركة المركزية لإعادة التأمين وتعتبر هذه النسبة هروب للأموال من الجزائر إلى دول أخرى وهي طريق استعمارية حديثة لنهب الثروات و خاصة العملة الصعبة.

15. من خلال الدراسة تبين كذلك أن المعايير الاقتصادية المدروسة في تطور منذ سنة 1995 سواء في الناتج المحلي الخام أو معدل النمو الاقتصادي حيث وصل إلى 2.1 % في نهاية سنة 2018 ، كما أن نسبة مساهمة رقم أعمال شركات التأمين في نمو الاقتصاد الوطني وصلت إلى 0.072 % سنة 2017 بعد أن كانت 0.065 % سنة 1995 ، ومن هذه المعايير يمكن القول أن قطاع التأمين يؤثر في الاقتصاد الوطني لكن بنسبة قليلة جدا ، وإذا دققنا في الجداول الاحصائية نلاحظ أنه كلما أدرجت منتجات تأمين جديدة كلما ارتفع رقم الأعمال و بالتالي ارتفاع في الاقتصاد الوطني.

16. تحتل الجزائر المرتبة الثانية بعد المغرب في مجال التأمينات لأن جودة التأمين في المغرب أحسن منها في الجزائر حيث أن التأمين في المغرب يمنح امتيازات لا يمنحها التأمين في الجزائر منها إمكانية تأمين السكنات بالنسبة للمغتربين وهذا ما يدر على هذه الشركات العملة الصعبة، الحصول على تعويضات استشفائية بنسبة 100% وكذلك التعويض في مدة لا تتجاوز 72 ساعة .

3- الاقتراحات التوصيات:

- من النتائج ومن خلال الدراسة المتوصل إليها في الدراسة النظرية و التطبيقية التي قمنا بها نقدم بعض التوصيات التي من الممكن أن تساهم في تطوير قطاع التأمين الجزائري و بالتالي المساهمة في تطوير الاقتصاد الوطني و التي تتمثل في:
- ضرورة نشر الثقافة التأمينية بين المكلفين و المواطنين عن طريق المناشير الإعلامية التي تبرز عقود التأمين للضرورة الملحة لها في الجزائر، فإن ندرة هذه المناشير و الحملات جعلت من الزبائن لا يعرفون ما يدور داخل شركات التأمين ظنا منهم أنها وجدت لتأمين المركبات فقط.
 - على شركات التأمين الوفاء بمواعيد استحقاق ديونها وتعويضاتها اتجاه المتعاقدين ، لأن هذا الأمر يعتبر العائق الأكثر شيوعا في مواجهة تدني الثقافة التأمينية لدى الزبائن.
 - نظرا لأن الجزائر دولة مسلمة و أن رجال الدين يحرمون التأمين ، فيجب على شركات التأمين التوجه نحو تبني التأمين التكافلي من أجل التمكن من ضم فئة كبيرة من المواطنين و يعتبر سبب استنفارهم من التأمين هو الوازع الديني.
 - التطور التعليمي يعتبر أمر هام في المساهمة في تطوير أي قطاع ، ومنه يجب على الدولة وضع سياسة تعليمية في الجامعات تتلاءم مع متطلبات سوق التأمين ، وعلى الجامعة الجزائرية إمضاء اتفاقيات مع شركات التأمين من أجل تكميل الرصيد النظري لدى الطالب برصيد تطبيقي.

4-آفاق الدراسة:

رغم المجهود الذي بذل من أجل إثراء هذا الموضوع إلا أنه ومن الطبيعي أن يكون به بعض النقائص ، وذلك راجع إلى كون موضوع تنويع منتجات التأمين و أثره على تطوير الاقتصاد الوطني واسع ومتشعب وكثير التغيير في القوانين ، وهذا يتطلب عدة بحوث بالإضافة إلى الصعوبات التي واجهتنا في إعداد الجانب التطبيقي و حتى النظري.

لذلك ارتأينا أن نقدم الأرضية المناسبة للطلبة المقبلين على البحث في تخصص اقتصاد التأمينات للدفعات الآتية على أن تتطرق في خوض مواضيع أخرى في مجال تنويع منتجات التأمين وعلاقتها بتطوير الاقتصاد الوطني ، كما نأمل أن تكون دراستنا قد ساهمت في إثراء هذا الموضوع. ونقترح بعض الإشكاليات لأبحاث مستقبلية مثل:

- التأمين كآلية لتطوير الاقتصاد الوطني.
- التأمين التكافلي و مساهمته في تحسين الثقافة التأمينية و تطوير الاقتصاد الوطني.
- صناعة التأمين التكافلي كحل بديل للتأمينات التجارية في تطوير الاقتصاد الوطني.

قائمة المراجع

أولاً:بالغة العربية.

أ: الكتب.

1. إبراهيم أبوالنجا، التأمين في القانون الجزائري، ج 1، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1980.
2. إبراهيم السعيد ، أ. وائل رفعت خليل ، التحليل المالي و إدارة المخاطر المالية ، دار العلم الجامعي ، الإسكندرية ، 2017 .
3. إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه ، التأمين و رياضياته ، الدار الجامعة ، الإسكندرية ، 2003 .
4. إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه ، التأمين ورياضياته ، الدار الجامعية ، الإسكندرية ، مصر ، 2003 .
5. إبراهيم علي عبد ربه، التأمين و رياضياته مع التطبيق على تأمينات الحياة و إعادة التأمين ، الدار الجامعية ، 2003 .
6. الياس بن ساسي، الخيارات الإستراتيجية لنمو المؤسسة، ط1، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، 2011.
7. أحمد أبو السعيد ،عقد التأمين بين النظرية و التطبيق،دار الفكر الجامعي للنشر ، الاسكندرية ،2009.
8. أحمد أنور، أحمد بسيوني شحاته، محاسبة المنشآت المالية ، بيروت، دار النهضة العربية، 1986 .
9. احمد حلمي جمعة ، محاسبة عقود التأمين ، دار صفاء للنشر و التوزيع ، عمان،2010 .
10. احمد سالم ملح، إعادة التأمين وتطبيقاتها في شركات التأمين الإسلامي،دار الثقافة، عمان-الأردن ،2005.
11. أحمد شكري الحكيم، التأمين و إعادة التأمين في اقتصاديات الدول ،الأنجلو .
12. أحمد شاكر العسكري، دراسات تسويقية متخصصة، دار زهران، عمان، 2000.
13. أحمد صلاح عطية، محاسبة شركات التأمين، كلية التجارة، الدار الجامعية،الاسكندرية،2003.
14. أحمد عارف العساف،محمود حسين الوادي، التخطيط والتنمية الاقتصادية، عمان، دار الميسرة ، الطبعة الأولى،2011.
15. أحمد مصطفى خاطر، التنمية الاجتماعية (المفاهيم الأساسية – نماذج الممارسة) ، الإسكندرية، الناشر المكتب الجامعي الحديث، 2002.
16. أحمد وجدى زريق ،فؤاد إبراهيم الجوهري،إعادة التأمين،مطابع الدار البيضاء ، مصر،2001.
17. أسامة عزمي سلام، شقيري نوري موسى، إدارة الخطر والتأمين، الطبعة الأولى، دار حامد للنشر والتوزيع ، عمان، الأردن، 2007 .

18. إقبال عبد العزيز المطوع ، مشروع قانون الوقف ، ط 1 ، الكويت ، 2001.
19. آل شبيب درد كمال ، الإدارة المالية المعاصرة ، دار المسيرة للنشر ، ط 2 ، عمان ، الأردن ، 2008 .
20. الأميرة إبراهيم عثمان ، احمد عبد المالك محمد ، الأنظمة المحاسبية المتخصصة ، دار الجامعة الجديدة ، الإسكندرية ، 2004 .
21. البشير زهرة ، التأمين البري، نشر و توزيع مؤسسات عبد الكريم بن عبد الله، تونس، 1985 .
22. بهاء بهيج شكري، التأمين من المسؤولية في النظرية و التطبيق، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2010 .
23. بوبكر عيد أحمد ، إدارة أخطار شركات التأمين ، ط1، دار الصفاء ، عمان ، الأردن ، 2011 .
24. جديدي معراج ، مدخل لدراسة قانون التأمين الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية ، الطبعة الثانية 1999.
25. جديدي معراج، مدخل لدراسة قانون التأمين الجزائري، ط5، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون - الجزائر، 2007.
26. جليل كاظم مدلول العارضي ، أ. زيد متعب عباس العباسي ، أ.علي عبودي نعيمة الجبوري ، ادارة المشتقات المالية ، دار المنهجية ، الطبعة الأولى 2016 ، عمان .
27. جمال الدين خاسف ، تريق أخطار التأمين وإعادة التأمين كبداية تغطية لشركة التأمين دراسة مقارنة ، مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية ، 2013 .
28. جمال الدين محمد المرسي، طارق رشيد جبة، مصطفى محمود ابوبكر، التفكير الاستراتيجي والإدارة الإستراتيجية، منهج تطبيقي، الدار الجامعية، مصر، 2007.
29. جورج ريجدا، ترجمة محمد توفيق البلقيني، إبراهيم محمد مهدي، مبادئ إدارة الخطر والتأمين، السعودية ، دار المريخ للنشر ، 2006.
30. حربي محمد عريفات ، سعيد جمعة عقل ، التأمين و إدارة الخطر النظرية و التطبيق ، ط1، دار وائل ، الاردن ، 2008 .
31. حربي محمد عريفات ، سعيد جمعة عقل ، التأمين و إدارة الخطر بين النظرية والتطبيق ، دار وائل للنشر و التوزيع .
32. حمزة محمود الزبيدي ، الاستثمار في الأوراق المالية ، الوراق ، عمان ، الأردن ، 2001 .
33. حميد الطائي بشير العلق، تسويق الخدمات، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، 2009.

34. حمود جاسم محمد الصمدي، استراتيجيات التسويق (مدخل كمي وتحليلي)، ط2، مكتبة الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2007.
35. ناجي بن حسين، التنمية المستدامة في الجزائر: حتمية الانتقال من الاقتصاد الريعي إلى تنويع الاقتصاد، مجلة الاقتصاد والمجتمع، العدد 5، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري قسنطينة، 2008.
36. راشد راشد، التأمينات البرية الخاصة في ضوء قانون التأمينات الجزائرية المؤرخ 80/08/09 ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1992.
37. راشد راشد، التأمينات البرية الخاصة في ضوء قانون التأمين الجزائري، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، 1980.
38. رؤوف شبايك، تسويق للجميع، 2009، ص 17.
39. رحيم حسن، إستراتيجية المؤسسة، دار بهاء الدين للنشر والتوزيع، قسنطينة، الجزائر، 2008.
40. زكي خليل المساعد، تسويق الخدمات وتطبيقاته، الطبعة الأولى، دار الراية، الأردن، عمان، 2006.
41. زكي خليل المساعد، تسويق الخدمات و تطبيقاته ط 1، عمان: دار المناهج للنشر و التوزيع، سنة 2006.
42. زياد رمضان، مبادئ الاستثمار المالي و الحقيقي، دار وائل، ط5، عمان، الأردن، 2018.
43. زياد رمضان، مبادئ التأمين، ط1، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 1998.
44. زياد رمضان، مبادئ التأمين دراسة عن واقع التأمين في الأردن، الأردن، 1984.
45. سعد السعيد عبد الرزاق، مصطفى عبد الغني، اقتصاديات إعادة التأمين، مطبعة مركز التعليم المفتوح، ص50.
46. سعيد جمعة عقل، مؤيد عبد الرحمن الدوري، إدارة المشتقات المالية، الثراء للنشر و التوزيع، الأردن، 2012.
47. سليم على الوردی، إدارة الخطر و التأمين، دار الريم، بغداد، 1999.
48. سليمان بن إبراهيم بن ثنيان، التأمين وأحكامه، دار ابن حزم، بيروت، 2003.
49. شريف احمد شريف العاصي، الترويج والعلاقات العامة: مدخل الاتصالات التسويقية المتكاملة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2006.
50. شراد غزلان، أثر تنويع المنتجات في مؤسسة كوندور على رقم أعمالها وجودة منتجاتها، مجلة أوراق اقتصادية، العدد 03، 2017.

51. طاهر محسن الغلابي، وائل صبحي إدريس، الإدارة الاستراتيجية منظور منهجي متكامل، ط1 ، عمان، دار وائل، 2007.
52. عادل عبد الحميد عز، مبادئ التأمين ، دار النهضة العربية، بيروت ، 1971 .
53. عبد الإله نعمة جعفر، النظم المحاسبية في البنوك وشركات التأمين، ط1 ، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، 2007.
54. عبد العزيز فهمي هيكل ، مقدمة في التأمين ، دار النهضة العربية، بيروت ، 1980.
55. عبد العزيز فهمي هيكل مبادئ التأمين ، الدار الجامعية ،الإسكندرية، 1985 .
56. عبد الغفار حنفي، رسمية قرياقص، الأسواق والمؤسسات المالية، الدا الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2001 .
57. عبد الغفار حنفي، رسمية قرياقص، الأسواق والمؤسسات المالية، مركز الإسكندرية للكتاب، مصر، 1999 .
58. عبد الله عبد الكريم عبد الله ، ضمانات الاستثمار في الدول العربية ، دار الثقافية ، عمان ، 2008.
59. العبد الله مي، نظريات الاتصال، الطبعة الأولى، دار النهضة العربية، بيروت، لبنان، 2006.
60. عبد المطلب عبد الحميد، النظرية الاقتصادية، الدار الجامعية، مصر، 2006.
61. عصام حسين ، أسواق المالية ، دار أسامة للنشر، 2008.
62. علي محمود بدوي، التأمين دراسة تطبيقية، دار الفكر الجامعي للنشر ، الإسكندرية، 2009 .
63. عياش درار، اثر الضمان الاجتماعي على حركية الاقتصاد الوطني، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، تخصص التحليل الاقتصادي، جامعة يوسف بن خده، الجزائر، 2005.
64. عيد أحمد أبو بكر، إدارة أخطار شركات التأمين ، الطبعة الأولى، دار صفاء ، عمان،الأردن، 2011 .
65. فلاح حسن الحسيني، مؤيد عبد الرحمان الدوري، إدارة البنوك، ط2 ، دار وائل، عمان ، 2003.
66. فليح حسن خلف، التنمية والتخطيط الاقتصادي، عمان،الأردن، عالم الكتب الحديث ، ط1، 2006.
67. كاسر نصر منصور، سلوك المستهلك مدخل الإعلان، الطبعة الأولى، دار الحامد ، عمان، 2006.
68. كامل بكرب وآخرون، مبادئ الاقتصاد الكلي، الإسكندرية، الدار الجامعية، 2003.
69. كامل بكري، التنمية الاقتصادية ، بيروت، دار النهضة العربية ، 1976.
70. مبروك حسين ، المدونة النقدية والمالية الجزائرية ، دار هومه ، الجزائر ، 2004 .

71. محمد أحمد محمود الزهيري، البحث العلمي والتنمية الاقتصادية في البلدان النامية (مع إشارة خاصة لجمهورية مصر العربية) ، مصر، دار المغربي للطباعة، 2006 .
72. محمد الهلالي، عبد الرزاق شحادة ،محاسبة المؤسسات المالية البنوك التجارية وشركات التأمين، ط1، دار المناهج، 2009 .
73. محمد الهلالي، عبد الرزاق شحادة ،محاسبة المؤسسات المالية، دار المناهج، عمان ،الأردن، 2009.
74. محمد بلقاسم ، حسن بهلول، سياسة تخطيط التنمية وإعادة تنظيمها في الجزائر (إعادة تنظيم الاقتصاد الوطني) ،الجزء الثاني، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، 1999.
75. محمد حسين الوادي، أحمد عارف العساف، الاقتصاد الكلي، عمان، دار الميسرة للنشر والتوزيع والطباعة، الطبعة الأولى، 2009.
76. محمد خميسي بن رجم ، المشتقات المالية و تغطية المخاطر ، مكتبة الوفاء القانونية ، 2017 ، تبسة – الجزائر.
77. محمد شحاتة ، مشروعية التأمين و أنواعه ، المكتب الجامعي الحديث ، الإسكندرية، 2006 .
78. محمد عبد العزيز عجمية وإيمان عطية ناصف، التنمية الاقتصادية دراسة نظرية وتطبيقية، منشورات، جامعة الإسكندرية، مصر، 2000.
79. محمد عبد الواحد حجازي، الثقافة العربية ومستقبل الحضارة، الطبعة الأولى، دار الوفاء ، الإسكندرية، مصر، 2000.
80. محمد فريد الصحن :قراءات في ادارة التسويق، الدار الجامعية ،1996.
81. محمد كامل درويش، إدارة الأخطار و إستراتيجيات التأمين المتطورة في ظل اتفاقية الجات ، دار الخلود ، لبنان، 1996 .
82. محمد مطر ، إدارة الاستثمارات ، الورق ، عمان ، الأردن ، 1999 .
83. محمد ناجي حسن خليفة، النمو الاقتصادي النظرية والمفهوم، دار القاهرة، مصر، 2001.
84. محمدي فوزي أبو سعود، مقدمة في الاقتصاد الكلي، الإسكندرية الدار الجامعية، 2004.
85. محمود محمد حمودة ، الاستثمار و المعاملات المالية في الإسلام ، ط2 ، عمان ، الورق ، 2009 .

86. مختار محمود الهانسي ، إبراهيم عبد النبي حمودة ,مبادئ الخطر والتأمين ، الدار الجامعية ،الإسكندرية،2001.
87. مختار محمود الهانسي، إبراهيم عبد النبي حمودة، مبادئ التأمين التجاري والاجتماعي(بين الجوانب النظرية والأسس الرياضية) ،الإسكندرية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الطبعة الأولى، 2003.
88. مختار محمود الهانسي، إبراهيم عبد النبي حمودة، مبادئ الخطر والتأمين، الإسكندرية، الدار الجامعية، 2001.
89. مختار محمود الهانسي، إبراهيم عبد النبي حمودة،مبادئ التأمين التجاري والاجتماعي(بين الجوانب النظرية والأسس الرياضية) .
90. مدحت القرشي، التنمية الاقتصادية (نظريات وسياسات وموضوعات) ، الأردن، عمان ، دار وائل للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى،2007.
91. مروان شموط ، د. كنجو عبود كنجو ، أسس الإستثمار ،الشركة العربية المتحدة للتسويق و التوريد ،القاهرة ،2016،
92. معراج هواري ، جهاد بوعزوز ، أحمد مجدل ، تسويق خدمات التأمين واقع السوق الحالي و تحديات المستقبل ،دار كنوز المعرفة للنشر، 2013 .
93. منير ابراهيم هندي ، رسمية قرياقص ، المؤسسات المالية ، مطبعة الإشعاع ، الاسكندرية ، 1997 .
94. منير نوري، التسويق مدخل المعلومات والاستراتيجيات، الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية،الجزائر، 2007.
95. ميشيل ب.تودارو، التنمية الاقتصادية، الترجمة: محمود حسن حسين ومحمود حامد محمود عبد الرزاق، الرياض، المملكة العربية السعودية، دار المريخ للنشر، 2006.
96. نبيل محمد مختار،إعادة التأمين ،دار الفكر الجامعي،الإسكندرية،2005.
97. هاني حامد الضمور، تسويق الخدمات ، دار الشروق ، ط 4 ، عمان ، الأردن ،2002.
98. هبة عجينة، إعادة تشكيل الجغرافيا الاقتصادية، الدار الدولية للإستثمارات الثقافية، مصر، 2009.
99. وزارة المالية الجزائرية، خمسون سنة من الإنجاز، مجلة داخلية،2012.
100. وليد الجبوسي، أسس التنمية الاقتصادية، عمان، الأردن، دار جليس الزمان، ط1، 2014.

ب: المقالات.

1. بورعدة فاتح ، تسويق منتجات التأمين ودوره في تطوير الصناعة التأمينية ، مجلة دراسات في الاقتصاد و التجارة و المالية ، المجلد 06 ، العدد 03 ، 2017 .
2. حسن محمد حافظ ، استراتيجيات التأمين العربي في التعامل مع الجات ، مجلة مصر للتأمين ، العدد 57 ، 1995 .
3. حمادوش سميرة، تقرورت محمد ، واقع البنية التحتية التقنية للخدمات الإلكترونية لقطاع التأمين في الجزائر، الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية، العدد 21، 2019.
4. خاسف جمال الدين ،المشتقات المالية في مجال التأمين هل هي أصول مالية بمعامل " بيتا " معدوم ؟ ،مجلة العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، العدد 14 لسنة 2014 .
5. محمد عبد الرحمان ، إسماعيل فؤاد ، القرعان فادي ، صناعة التأمين في سورية و مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي ، مجلة بحوث جامعة حلب ، العدد 3 ، 2012 .
6. مروة أسماء قصاص ، عبد الرزاق حبار ، فرج شعبان، دور نظام المعلومات الإلكتروني في فعالية النظام الرقابي في شركات التأمين الجزائرية، مجلة الباحث، المجلد 18 ، العدد 1 .
7. نورين بومدين ، منتجات الهندسية المالية كمدخل لتفعيل وظيفة سوق الأوراق المالية ،مجلة كلية الإدارة و الإقتصاد جامعة شلف ، المجلد الخامس ، العدد العاشر ، 2013 .
8. وهيبة عبر الرحيم ، تكنولوجيا التأمين كمستقبل لصناعة التأمين ، مجلة الاجتهاد للدراسة القانونية و الاقتصادية، المجلد 08، العدد 01، 2019.

ج: الرسائل الجامعية.

1. أسامة سنوسي ، هيكل قطاع صناعة التأمين في الجزائر ، رسالة مقدمة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص اقتصاد صناعي ، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير ، جامعة محمد خيضر ، بسكرة ، 2011 .
2. إلهام غماتي، تمويل قطاع التأمينات في الاقتصاد الجزائري، رسالة ماجستير، فرع: مالية وبنوك وتأمين، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، المسيلة، 2012.

3. بن جلول خالد، أثر ترقية الصادرات خارج المحروقات على النمو الاقتصادي، رسالة الماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة بن يوسف بن خدة، الجزائر، 2009/2008 .
4. بوقرة رابح، جعيج نبيلة، أثر التنوع على تنافسية مؤسسة كوندور مداخلة مقدمة للملتقى الدولي حول المنافسة والتنافسية للمؤسسة الصناعية خارج قطاع المحروقات، جامعة المسيلة، الجزائر، 2000.
5. بيشاري كريم ، التوجه التسويقي كمدخل لتطوير قطاع التأمينات في الجزائر، أطروحة دكتوراه، علوم تجارية، تخصص تسويق، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية وعلوم التسيير ، جامعة الجزائر 3، سنة 2012.
6. جعيج نبيلة، إستراتيجية التنوع في المنتجات وأثرها على تنافسية المؤسسة الإنتاجية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة مسيلة، 2007.
7. سعاد بوشلوش ، إدارة المخاطر المالية في شركات التأمين و إجراءات الرقابة فيها ، أطروحة دكتوراه ، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير ، جامعة بومرداس ، 2015 .
8. شراقة صبرينة ، محاسبة التأمين كأداة لاتخاذ القرارات (دراسة حالة الشركة الجزائرية للتأمين و إعادة التأمين caar) ، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية ، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير ، جامعة سطيف ، 2003 .
9. طليب فاتح ، محاسبة شركات التأمين في ظل معايير المحاسبة الدولية ، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية ، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير، جامعة بومرداس ، 2015، ص 18.
10. عبد السلام عدس، شركات التأمين ومدى تأثيرها الاقتصادي والاجتماعي، رسالة ماجستير، جامعة دمشق، 2010.
11. عمر موساوي ، محددات الإرادة في قطاع التأمين الجزائري ، رسالة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، ورقلة ، جامعة قاصدي مرباح ، 2006.
12. فارس رشيد البياتي ، التنمية الاقتصادية سياسيا في الوطن العربي، أطروحة الدكتوراه في الاقتصاد، عمان، 2008.
13. كريمة شيخ، إشكالية تطوير ثقافة التأمين لدى المستهلك ببعض ولايات الغرب الجزائري، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2010.
14. ابريش سارة، القواعد الاحترازية في قطاع التأمين -إشارة خاصة لحالة الجزائر-، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 03، 2015.

15. لبويزي ريم، التسويق كمدخل لتطوير الثقافة التأمينية في الجزائر ، أطروحة دكتوراه تخصص اقتصاد التأمينات، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير ، جامعة لونيبي علي ، 2019.
 16. محمد فؤاد شرجي ، دور نظم المعلومات التسويقية في تسويق خدمات التأمين ، رسالة ماجستير ، كلية الاقتصاد ، جامعة دمشق، 2016.
 17. مروة رفق فتحي حسين جلال ، استخدام نماذج تسعير المشتقات المالية في تسعير الممتلكات والمسؤولية في سوق التأمين المصري ، أطروحة دكتوراه كلية التجارة مصر ، 2010.
 18. هدى بن محمد ، تحليل ملاءة و مردودية شركات التأمين دراسة حالة الشركة الجزائرية للتأمينات caat ، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية ، جامعة منتوري قسنطينة ، سنة 2005.
 19. وليد برغوتي ، تقييم جودة خدمات شركات التأمين وأثرها على الطلب في سوق التأمينات الجزائرية (1995-2009) -دراسة تطبيقية للشركة الجزائرية. للتأمينات-رسالة ماجستير، تخصص:اقتصاد التنمية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، باتنة، 2013/2014.
- د: القوانين و المراسيم.**

1. الجريدة الرسمية ، المادة 619 من القانون المدني الجزائري، العدد 31 ،سنة 2007.
2. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، مرسوم تنفيذي رقم 201/63 المتعلق بالإلتزامات والضمانات المطلوبة من شركة التأمين في الجزائر، العدد39، الصادر بتاريخ 08-06-1963.
3. المادة 49 من الامر 07/95 الصادر في 25 جانفي 1995.
4. المرسوم التنفيذي 07/95 المؤرخ في 01 افريل 1995، الذي يحدد القانون الأساسي النموذجي لصناديق التعاقدية الفلاحية و يضبط الروابط القانونية و التنظيمية فيما بينها.
5. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، رقم 47 ، ص 8 ،القرار التنفيذي رقم 09 -257 الصادرة في 20 شعبان 1430 الموافق 11 أوت 2009.
6. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، رقم 21 ، ص 5 ،القرار التنفيذي رقم 04 -103 الصادرة في 15 صفر 1425 الموافق 5 أفريل 2004.
7. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، رقم 21 ، ص 6 ،القرار التنفيذي رقم 09 -111 الصادرة في 11 ربيع الثاني 1430 الموافق 7 أفريل 2009.

8. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، رقم 26 ، ص 23 ، الصادرة في 12 شعبان 1432 الموافق 14 جويلية 2011 ، المعدل في 5 ربيع الثاني 1420 الموافق 18 جويلية 1999.
9. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، رقم 23 ، ص 16 ، الصادرة في 4 ربيع الثاني 1432 الموافق 9 مارس 2011.
10. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، رقم 32 ، ص 19 ، الصادرة في 9 ذي الحجة 1418 الموافق 6 أبريل 1998.
11. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، رقم 77 ، ص 9 ، الصادرة في 20 ربيع الثاني 1426 الموافق 29 ماي 2005 ، المعدل في 9 ذي الحجة 1418 الموافق 06 أبريل 1998.
12. المرسوم التنفيذي 07/95 المؤرخ في 01 افريل 1995، الذي يحدد القانون الأساسي النموذجي لصناديق التعاقدية الفلاحية و يضبط الروابط القانونية و التنظيمية فيما بينها.
13. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، رقم 44 ، ص 17 ، الصادرة في 11 صفر 1433 الموافق 5 جانفي 2012.
14. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، رقم 56 ، ص 24 ، الصادرة في 12 شعبان 1432 الموافق 14 جويلية 2011 ، المعدل في 23 جمادى الثانية 1426 الموافق 30 جويلية 2005.
15. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، رقم 77 ، ص 54 ، الصادرة في 18 رمضان 1427 الموافق 11 أكتوبر 2006.
16. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، رقم 23 ، ص 17 ، الصادرة في 5 ربيع الثاني 1432 الموافق 10 مارس 2011.
17. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، رقم 21 ، ص 17 ، الصادرة في 5 ذي القعدة 1432 الموافق 3 أكتوبر 2011.
18. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، رقم 45 ، ص 26، الصادرة في 3 جمادى الأولى 1436 الموافق 22 فيفري 2015.

هـ: التقارير السنوية.

و:الملتقيات و الأيام العلمية.

1. إبراهيم زروقي ، عبد المجيد بدري ، دور قطاع التأمين في تنمية الاقتصاد الوطني-دراسة مقارنة بين الجزائر ومصر، مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي السابع حول:الصناعات التأمينية،الواقع العملي وآفاق التطوير-تجارب الدول-،كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، الشلف،جامعة حسيبة بن بوعلي، 03-04ديسمبر 2012.
2. بلعزوز بن علي ، حمدي معمر ، نظام التأمين التعاوني بين النظرية والتطبيق دراسة التجربة الجزائرية ، مداخلة ملقاة في الملتقى الثالث للتأمين التعاوني ، جامعة حسيبة بن بوعلي - الجزائر ، 7-8/12/ 2012 .
3. عزة عبد السلام إبراهيم، تسويق التأمين في ظل المتغيرات الاقتصادية العالمية، الملتقى العربي الثاني حول التسويق في الوطن العربي الفرص والتحديات، الدوحة، قطر، 2003.
4. بوهزة محمد ، الاصلاحات في المؤسسة العمومية الجزائرية بين الطموح و الواقع ، الملتقى الدولي حول اقتصاديات والدور الجديدة للدولة ، أيام 03-04 أكتوبر ، جامعة فرحات عباس ، سطيف ، الجزائر ، 2004.
5. زهير عماري، عامر أسامة، دور التأمين الزراعي في تحقيق التنمية الفلاحية، مداخلة في يوم دراسي حول القطاع الفلاحي بين تحديات تحقيق الاكتفاء الذاتي و رهان الأمن الغذائي، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة سطيف-1-، 2014.
6. كمال رزيق، محمد لمين مراكشي، خصوصية قطاع التأمين وأهميته لدى مؤسسات الصغير والمتوسطة (حالة الجزائر)، مداخلة مقدمة الملتقى الدولي السابع حول: الصناعة التأمينية الواقع العلمي وآفاق التطوير-تجارب الدول-، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف، الفترة 03-04 ديسمبر 2012.

ز:المواقع الإلكترونية.

Ouvrages.

A/Livres.

1. Mark Dorfman , **Introduction to risk management and Insurance** , edition 9 , 2006 .
2. Stéphanie Treillet, **L'économie du développement**, NATHAN / vuef, France, 2002 .

3. Benjamin. B ,**General Insurance** , Heinemann , London,1978 .
4. Boualam Tafiaini, **Les assurances en Algérie**, OPU, Alger, 1987.
5. Christian Sainrapt, **Dictionnaire général de l'assurance**, Arcature, Paris 1996.
6. Jacques Brasseul, **introduction a l'economie du developpement**, 3eme Edition, Armand / colin, Paris, 2008.
7. Jean – francois DE VULPILLIERES : **MANUEL INTERNATIONALE DE L'ASSURANCE** , ecole nationale d'assurance de paris , economica , paris , France , 1998.
8. Jean Arrous, **les thearies de la croissance**, Editions du Seuil, paris, 1999.
9. Jean Rivoir, **L'économie de marché que Sais- je ?**, édition dahleb, Alger 1994.
10. Jean Marie Rousseau, Thierry Blayac, Nassim Oulmane, **Introduction à la théorie de l'assurance** , Dunod, paris ,2001.
11. André Rochelle, **Les assurances**, Top pratique, Paris, 1999.
12. Almelu .k , **evaluation of financial soundness of life insurance companies in India** , alagappa university .
13. Ulrike Mayrhofer, **management stratégique**, Bréal, France, 2007.
- 14.

B/Les revues.

1. Vanmathy Anbarasan , Mehta Nikhil , **quality of working life among sales professionals in pharmaceuticals , insurance , banking & finance companies** , the indian journal of industrial relations , vol 46 , n1 ,2010.
2. Dr. Marcel Grandi and Dr. Andreas Müller , **Insurance derivatives** , Published in: Versicherungswirtschaft 1999, S. 608ff.

C/Etudes et Rapports.

3. A Core Curriculum for Insurance Supervisors , ICP 22B: The Use of Derivatives by Insurers .

D/Les sites électroniques.

4. www.salama-assurances.dz , consulter le 30/03/2019 à 15 : 00
5. www.cagex.dz . consulter le 31/03/2019 à 09 : 00
6. www.allianceassurances.com.dz , consulter le 30/03/2019 à 19 : 45

7. www.sgci.dz , consulter le 02/04/2019 à 10 : 00
8. www.trust-assurances.dz , consulter le 30/03/2019 à 14 : 30
9. www.2a.dz , consulter le 30/03/2019 à 14 : 00
10. www.gamassurances.com , consulter le 30/03/2019 à 19 : 00
11. www.lemutualiste.dz , consulter le 30/03/2019 à 10 : 00
12. www.caarama.dz , consulter le 28/03/2019 à 14 : 00
13. caar.dz/historique-la-caar , consulter le 26/03/2019 à 10 : 00.
14. www.caat.dz , consulter le 27/03/2019 à 13: 00
15. www.caat.dz , consulter le 25/03/2019 à 13 : 00
16. www.cna.dz/Acteurs/CNA , consulter le 21/03/2019 à 11 :45 .
17. www.cna.dz/Acteurs/CNA/Missions-du-CNA , consulter le 21/03/2019 à 12 :00
18. www.cna.dz/Acteurs/CNA/Objectifs-du-CNA , consulter le 21/03/2019 à 13 :30
19. www.cna.dz/Acteurs/CNA/Organisation-du-CNA , consulter le 22/03/2019 à 10 : 00.
20. www.cna.dz/Acteurs/CNA/Organisation-du-CNA , consulter le 23/03/2019 à 10 : 00
21. www.cna.dz/Acteurs/Organismes-Institutions , consulter le 23/03/2019 à 14 : 00
22. www.cna.dz/Acteurs/Organismes-Institutions , consulter le 24/03/2019 à 11 : 00.
23. www.cna.dz/En-savoir-plus/Assurances-obligatoires/L-assurance-de-la-responsabilite-civile-professionnelle-Produits-Livres#sommaire.
24. www.cna.dz/En-savoir-plus/Assurances-obligatoires/L-assurance-de-la-responsabilite-civile-professionnelle-Produits-Livres#sommaire , consulter le 21/01/2017 à 10 :45
25. www.cna.dz/En-savoir-plus/Assurances-obligatoires/L-assurance-des-etablissements-recevant-le-public-ERP , consulter le 23/01/2017 à 20 :00
26. www.cna.dz/En-savoir-plus/Assurances-obligatoires/L-assurance-contre-les-effets-des-catastrophes-naturelles , consulter le 26/01/2017 à 11 :00
27. www.cna.dz/En-savoir-plus/Assurances-obligatoires/L-assurance-de-la-responsabilite-civile-du-domaine-sportif , consulter le 27/01/2017 à 09 :00
28. www.cna.dz/En-savoir-plus/Assurances-obligatoires/Les-assurances-obligatoires-des-PME-PMI , consulter le 21/01/2017 à 12 :15
29. www.cna.dz/En-savoir-plus/Assurances-obligatoires/Les-assurances-obligatoires-des-PME-PMI#r6 , consulter le 22/01/2017 à 09 :15

30. www.cna.dz/En-savoir-plus/Assurances-obligatoires/Les-assurances-des-responsabilites-du-domaine-de-la-construction , consulter le 22/01/2017 à 11 :00
31. www.cna.dz/En-savoir-plus/Assurances-obligatoires/Les-assurances-de-responsabilite-civile-professionnelle-du-domaine-medical , consulter le 23/01/2017 à 19 :00
32. www.cna.dz/En-savoir-plus/Assurances-obligatoires/Les-assurances-obligatoires-des-PME-PMI#r12 , consulter le 24/01/2017 à 10 :00
33. www.cna.dz/En-savoir-plus/Assurances-obligatoires/Les-assurances-obligatoires-des-PME-PMI#r13 , consulter le 24/01/2017 à 11 :00
34. www.cna.dz/En-savoir-plus/Assurances-obligatoires/Les-assurances-obligatoires-des-PME-PMI#r13 , consulter le 25/01/2017 à 14 :00
35. ¹ <https://www.cna.dz/En-savoir-plus/Produits-d-assurance/Assurances-de-personnes/L-Assurance-Retraite-et-Prevoyancehttps://www.cna.dz/En-savoir-plus/Produits-d-assurance/Risques-lies-aux-biens-et-activites-de-la-vie-privee/L-Assurance-Automobile> , consulter le 02/02/2017 à 14 :00
36. www.cna.dz/En-savoir-plus/Produits-d-assurance/Assurances-de-personnes/L-Assurance-Individuelle-Accidenthttps://www.cna.dz/En-savoir-plus/Produits-d-assurance/Risques-lies-aux-biens-et-activites-de-la-vie-privee/L-Assurance-Automobile , consulter le 03/02/2017 à 09 :45
37. www.cna.dz/En-savoir-plus/Produits-d-assurance/Risques-lies-aux-biens-et-activites-de-la-vie-privee/L-Assurance-Multirisques-Habitation , consulter le 27/01/2017 à 09 :30
38. www.cna.dz/En-savoir-plus/Produits-d-assurance/Risques-lies-aux-biens-et-activites-de-la-vie-privee/L-Assurance-Automobile , consulter le 01/02/2017 à 15 :00
39. www.cna.dz/En-savoir-plus/Produits-d-assurance/Risques-lies-aux-biens-et-activites-de-la-vie-privee/L-Assurance-Automobile , consulter le 01/02/2017 à 15 :30
40. www.cna.dz/En-savoir-plus/Produits-d-assurance/Risques-lies-aux-biens-et-activites-de-la-vie-privee/L-Assurance-Automobile , consulter le 01/02/2017 à 16 :30
41. www.cna.dz/En-savoir-plus/Produits-d-assurance/Risques-lies-aux-biens-et-activites-de-la-vie-privee/L-Assurance-Automobile , consulter le 01/02/2017 à 16 :45
42. www.cna.dz/En-savoir-plus/Produits-d-assurance/Risques-lies-aux-biens-et-activites-de-la-vie-privee/L-Assurance-Automobile , consulter le 01/02/2017 à 17 :00
43. www.cna.dz/En-savoir-plus/Produits-d-assurance/Risques-lies-aux-activites-professionnelles2/L-Assurance-Multirisque-Professionnelle , consulter le 03/02/2017 à 10 :45
44. www.laciar.com , consulter le 30/03/2019 à 11 : 00
45. www.clubnada.jeerann.com , consulter le 02/05/2019 à 11 : 00

46. www.saa.dz , consulter le 21/03/2019,10 :45
47. www.cna.dz/Acteurs/CNA/Objectifs-du-CNA , consulter le 21/03/2019 à 14 : 00.
48. www.cna.dz/En-savoir-plus/Produits-d-assurance/Assurances-de-personnes/L-Assurance-Individuelle-Accidenthttps://www.cna.dz/En-savoir-plus/Produits-d-assurance/Risques-lies-aux-biens-et-activites-de-la-vie-privee/L-Assurance-Automobile , consulter le 03/02/2017 à 08 :45
49. www.cna.dz/En-savoir-plus/Produits-d-assurance/Risques-lies-aux-biens-et-activites-de-la-vie-privee/L-Assurance-Multirisques-Habitation , consulter le 28/01/2017 à 11 :45
50. www.maaal.com/archives/20170403/89430, consulter le 21/11/2020 à 18 :48