

التحالفات الإستراتيجية بين البنوك ومؤسسات التأمين الجزائرية : أي نموذج للشراكة ؟ وما دورها في تحسين الأداء ؟

أ. حساني حسين

أستاذ مساعد بجامعة حسيبة بن بوعلي – الشلف

hocinef2001@yahoo.fr

ملخص :

لعبت العولمة المالية دورا كبيرا في زيادة الانفتاح و التحرير المالي الأمر الذي أدّى إلى تحولات عميقة في عمليات الوساطة المالية و البحث عن تحالفات إستراتيجية للرفع من القدرات التنافسية للمؤسسات المالية. لمسايرة هذا الاتجاه شرعت الجزائر في تبني مجموعة من الإصلاحات شملت عدة قطاعات أهمها القطاع البنكي و التأميني، فكان لصدور القانون 04/06 في 20/02/2006 المعدل و المتمم للأمر 07/95 الصادر في 25/01/1995 و المتعلق بالتأمينات الرغبة الواضحة من طرف السلطات المالية الجزائرية في تحرير أكثر للقطاع التأميني و فتحه أمام المنافسة و تبني إجراءات تحفيزية أخرى تخص تدعيم الأداء من خلال إمكانية عقد تحالفات إستراتيجية بين المؤسسات التأمينية من جهة و المؤسسات البنكية من جهة أخرى.

هدف البحث هو تحليل أبعاد هذه التحالفات الإستراتيجية بين المؤسسات الماليتين من خلال نموذج بنك التأمين، أفاق تطورها و تبيان دورها في تحسين الأداء، ثم تقديم مجموعة من التوصيات نحو إستراتيجية أفضل لشراكة أكثر تكاملا.

RESUME :

La libéralisation et l'innovation financière ont engendré une forte croissance des transactions et ont suscité de nombreuses nouveautés en matière d'intermédiation financière. Cette libéralisation est soutenue en Algérie par la promulgation de la loi 06/04 du 20/02/2006 modifiant et complétant l'ordonnance 95/07 du 25/01/1995 relative aux assurances, cette loi a introduit la possibilité de partenariat stratégique entre les compagnies d'assurances et les établissements bancaires et assimilés

Le but de notre travail de recherche est d'analyser l'introduction de ce model de partenariat de bancassurance et ses perspectives sur l'amélioration des performances du secteur des assurances en Algérie.

مقدمة :

وضمن هذا السياق شرعت الجزائر في تبني مجموعة من الإصلاحات مع بداية التسعينات لمسايرة الإتجاه العالمي، وقد شملت هذه الإصلاحات عدة قطاعات أهمها القطاع البنكي و التأميني، فكان لصدور الأمر 95/07 في 25/01/1995 و المتعلق بالتأمينات الرغبة الواضحة من طرف السلطات المالية الجزائرية في تحرير القطاع التأميني و فتحه أمام المنافسة، حيث نص على السماح بإنشاء المؤسسات التأمينية الخاصة الوطنية أو الأجنبية، و رخص بفتح فروع لمؤسسات تأمينية أجنبية

إن الدور الذي لعبته العولمة المالية في زيادة الانفتاح و التحرير بالإضافة إلى التحولات العميقة التي يشهدها العالم خاصة فيما يتعلق بتوسع التكتلات دفع المؤسسات المالية إلى البحث عن تحالفات إستراتيجية للرفع من قدراتها التنافسية بحيث أصبحت معظم الدول تتبنى جملة من الإصلاحات لتسهيل عملية الاندماج في الاقتصاد العالمي وخاصة تلك الدول التي عرفت اقتصادياتها تحولا من الإقتصاد الموجه نحو آليات اقتصاد السوق.

ما نوع الشراكة التي يمكن أن تكون بين البنوك والمؤسسات التأمينية الجزائرية؟ وما دور هذه الشراكة في تحسين الأداء في سوق التأمينات الجزائري؟ وما هي أهم الرهانات التي يمكن أن تواجه هذه التحالفات بالنظر إلى خصوصية الخدمات التأمينية وظروف البيئة التي تحكم النشاط في الجزائر؟

الفرضيات :

أما الفرضيات التي اعتمدت للإجابة على هذه التساؤلات فكانت كالآتي :

– تطرح توجّهات النظام المالي العالمي عدة تحديات للمنظومة البنكية والتأمينية في الجزائر وتعمّق الفجوة بين أداء المؤسسات البنكية والتأمينية الأجنبية مع مثيلاتها الجزائرية ؛

– نقص وضعف الأداء في المؤسسات البنكية والتأمينية الجزائرية لا يقع فقط في طبيعة ملكيتها للدولة، ولكن في ثقافتها وعدم مواكبتها للتوجهات العالمية واحتياجات عملائها المتزايدة في مجال تقديم خدمات مالية متكاملة.

حدود البحث :

كغيرها من البحوث المتعلقة بالعلوم الاقتصادية والاجتماعية، النتائج المتوصل إليها في هذا البحث يجب النظر إليها من النواحي التالية :

– توجّهنا نحو اختيار النظام البنكي والتأميني الجزائري الذي ورث نوعا معينا من الثقافة يؤدي إلى الوصول إلى نتائج قد لا تكون بالضرورة صالحة لغيرها من المؤسسات البنكية والتأمينية في بيئة مختلفة.

– شملت الدراسة تحالفات بين مؤسسات بنكية وتأمينية جزائرية عمومية ملك للدولة وذات طابع وطني محلي، الأمر الذي يطرح إشكالية تمثيل نتائج الدراسة لغيرها من المؤسسات الخاصة ذات الطابع والأهداف الدولية.

– حداثة تجربة التحالفات بين البنوك ومؤسسات التأمين في الجزائر (الثلاثي الأول من سنة 2008) وتحقيق العمل في هذه الفترة يطرح إشكالية تأثير خصائص فترة الدراسة على النتائج المتوصل إليها.

منهج البحث :

لمعالجة الإشكالية اعتمدنا في البحث على المنهج الوصفي التحليلي، بحيث عالجتنا الموضوع وفقا للنقاط التالية:

في الجزائر وقد تمّ وعدل هذا الأمر بإجراءات تحفيزية أخرى تخص تدعيم الأداء والرفع من تنافسية القطاع من خلال القانون 06/04 الصادر في 20/02/2006 تسببت هذه الإجراءات في ظهور أولى التحالفات الإستراتيجية بين المؤسسات التأمينية الوطنية والأجنبية من جهة وبين المؤسسات التأمينية الوطنية وبعض المؤسسات البنكية من جهة أخرى.

أهمية البحث :

تكمن أهمية الموضوع في كون تحرير السوق المالية والاختراعات الحاصلة في المنتجات المالية ساهم في تجديد كفي فيما يخص الوساطة المالية. في أوروبا مثلا، يتم توزيع أكثر من 60% من منتجات التأمين على الحياة أو ما يعرف عندنا بتأمينات الأشخاص عن طريق وساطة الشبابيك البنكية واضعة بذلك ميلاد مفاهيم جديدة تعرّف مختلف التقاربات بين البنوك ومؤسسات التأمين. تعميم وانتشار الظاهرة لم يقتصر على أوروبا بل شملت حتى بلدان المغرب العربي كتونس بداية سنة 2000 والجزائر بداية 2008 بإمضاء اتفاقيات بنك التأمين بين البنوك والمؤسسات التأمينية. فنجاح بنك التأمين كنموذج شراكة أدى إلى التساؤل عن النجاح والرهانات الحقيقية لهذا الخيار. فالمؤسسات المالية الجزائرية مدعوة لتخطي أدوارها الكلاسيكية بالدخول في (تكامل أو منافسة) مع متخصصين آخرين في أعمال مالية يجب البحث في تنويعها وتطويرها.

أهداف البحث :

نسعى من خلال هذا البحث إلى تحليل أبعاد التحالفات الإستراتيجية بين الشركات التأمينية وبعض المؤسسات البنكية الجزائرية من خلال نموذج بنك التأمين، وتبيان دور هذه التحالفات في تحسين أداءها، ثم تقديم مجموعة من التوصيات نحو إستراتيجية أفضل لشراكة أكثر تكاملا بين المؤسسات الماليتين وفقا للقانون 06/04 الصادر في 20/02/2006 المعدل والمتمّم للأمر 95/07 الصادر في 25/01/1995.

إشكالية البحث :

من خلال ما سبق ذكره من أهمية لموضوع البحث وحتى نتمكن من تحقيق هدف الدراسة، نطرح إشكاليات البحث التالية :

تخص تسيير ممتلكات العملاء حيث يلعب البنك دور المحضر القضائي أو دور الخبير الجبائي أو الوكيل العقاري أو حتى المؤمن⁽¹⁾. أما وظيفة تسيير المحفظة فهي تعني بتسيير مجموع القيم المنقولة للعملاء من أسهم وسندات باختلاف أنواعها وكذا المنتجات التأمينية على الأشخاص. فيما يخص الهندسة المالية فهي تعني بتسيير بعض الخدمات المالية الخاصة كعمليات الاندماج للوحدات الاقتصادية، العمليات الخاصة بالتجارة الخارجية، عمليات الدخول إلى البورصة وتشخيص المؤسسات. يمكن تعريف الهندسة المالية بأنها الاستشارة والمساعدة الخاصة بالتسيير المالي وكل الخدمات التي تهدف إلى إيجاد وتطوير المؤسسات. يمكن أن تعني كذلك بالأعمال الخاصة بالتجارة الخارجية كتمويل الصادرات، تحرير العقود الخارجية، تسيير عمليات الصرف والضمان. تطوّرت هذه الوظائف نتيجة للتحوّلات الكبيرة في الاقتصاد العالمي.

2.1 - المؤسسة التأمينية :

حسب قانون التأمينات الجزائري، مؤسسة التأمين وإعادة التأمين هي الوحيدة القادرة على ممارسة العمليات التأمينية من اكتتاب للعقود التأمينية وتنفيذها كما هي معرفة ومحددة. وقد فرّق القانون 06/04 المتمم والمعدل للمرسوم 95/07 بين نوعين من المؤسسات التأمينية، المؤسسة التي تقوم باكتتاب عقود مرتبطة بحياة الإنسان، بوضعيته الصحية والجسمانية، بالرسملة ومساعدة الأشخاص والتي تعرف بمؤسسة التأمين على الحياة من جهة، والمؤسسة التي تقوم باكتتاب العقود التأمينية الأخرى الغير مرتبطة بحياة الإنسان، من جهة أخرى.

المؤسسات التأمينية بنوعها لا يمكنها ممارسة نشاطها إلا بعد الحصول على رخصة ممارسة النشاط التأميني من الوزارة الوصية وهي وزارة المالية، ولا يمكنها إلا تسويق المنتجات التأمينية المحددة في الرخصة. وهنا يمكن التمييز بين عدة أنواع من المنتجات التأمينية حسب التقسيم.

أولاً : تقسيم التأمين من ناحية الشكل :

يرتكز هذا التقسيم على الهيئة التي تقوم بعمليات التأمين فهو ينقسم إلى تأمين تعاوني وتأمين بأقساط محددة.

1 - عرض مبسط لأهم الخدمات الكلاسيكية لكلا المؤسسات البنكية والتأمينية.

2 - معالجة مختلف التغيرات التي أصابت محيط العمل البنكي والتأميني في بداية الألفية الثالثة حيث يتم التطرق إلى ظهور قواعد جديدة للمنافسة البنكية ثم الأسس النظرية والتطبيقية لنموذج بنك التأمين، مفهومه، أسباب ظهوره، العوامل الأساسية لنجاحه وأهم رهاناته بالنسبة للبنك وللمؤسسة التأمينية.

3 - تقديم فحوى وأبعاد التحالف الإستراتيجي وفق نموذج بنك التأمين في الجزائر، ثم دراسة لحقيقة وآفاق هذه الشراكة في الجزائر محاولين تبيان المحاور الأساسية للاتفاقية بنك التأمين وفقاً لمتطلبات الأمر 03/11 المتعلق بالنقد والقروض ومتطلبات الأمر 95/07 لـ 06/04 المتعلق بالتأمينات المعدل والمتمم بالقانون 20/02/2006 ثم عرض بعض الملاحظات التي يمكن استنتاجها من هذه الاتفاقية وتقديم توصيات وأبواب انفتاح أكثر نحو إستراتيجية تحالف أفضل وفقاً لنموذج الشراكة بنك التأمين.

1 - الخدمات الكلاسيكية للمؤسسة البنكية والتأمينية

1.1 - المؤسسة البنكية :

أهم الأعمال الكلاسيكية للمؤسسة البنكية نذكر جمع الودائع وتقديم القروض وتسيير وسائل الدفع المختلفة. ويكون ذلك من خلال مثلا الحسابات الجارية، الحسابات لأجل، قروض الخزينة، قروض الاستثمار. على العموم، تعتبر السلطات الوصية أن هناك نشاط بنكي عندما تقوم مؤسسة بنكية بوظائفها البنكية الأساسية. يمكن كذلك للمؤسسة البنكية أن تتخصص في نشاط أو خدمات بنكية بعينها، كما يمكنها أن تنوع أنشطتها إلى خدمات قد تكون غير بنكية تعتبر وظائف ملحقّة وثانوية بالنسبة لعملياتها الكلاسيكية. فوظائف وأنشطة البنك ليست مستقرة لأنها تشهد ديناميكية متواصلة. فيمكن مثلا إيجاد بنوك مساهمة في مؤسسات ذات طابع صناعي أو تجاري وبنوك تنتمي إلى مجمعات اقتصادية معينة والتي تهدف إلى مساعدة وتطوير أعمال المؤسسة الأم.

من بين أهم الوظائف الملحقّة للوظائف الكلاسيكية يمكن ذكر وظيفة تسيير الممتلكات، تسيير المحفظة والهندسة المالية. فوظيفة تسيير الممتلكات تهتم بتقديم استشارات

– التأمينات العامة : يمكن تسمية التأمينات العامة كذلك بتأمينات الملكية والحوادث والتي تضمن الممتلكات ضد الأخطار المتعددة كالحريق، السرقة وأضرار المياه مثلا. المؤمن لهم في التأمينات العامة يدفعون قسط سنوي⁽³⁾.

– التأمين على الحياة : يؤمن الأفراد وعائلاتهم ضد خطر الموت، المرض، العجز والتغطية الإضافية لمصاريف العلاج. لغرض تنويع الخدمات التأمينية، أوجدت بعض المؤسسات التأمينية على الحياة بعض المنتجات لتسيير الممتلكات ونظم التقاعد وبعض الأدوات والآليات للإستثمار في الأسهم والسندات.

– إعادة التأمين : بالتعريف هو التأمين الذي تقوم من خلاله مؤسسات التأمين بشراء تغطية ضد الأضرار والحوادث ذات التكلفة الكبيرة وتجنب التعويض عن الكوارث ذات الأثر المالي الذي يفوق قدراتها. المؤمنون يطلبون من معيدي التأمين تحمل نسبة من الخطر مقابل تبادل نفس النسبة من قسط التأمين الأولي⁽⁴⁾.

2 – قواعد جديدة للمنافسة البنكية ونموذج بنك التأمين :

حدثت تغيرات كبيرة أثرت على واقع البنوك نذكر أهمها التطور الهائل في تكنولوجيات الاتصال، تغير هيكل السوق، الاختراعات المالية المتلاحقة، توفر رؤوس الأموال والتغيرات الكبيرة في مناهج التسيير، هذه التحولات أدت إلى تكاليف إضافية بالنسبة للهيئة المالية. أهم العوامل التي أثرت على هيكل السوق البنكي وتنافسيته نذكر دخول مؤسسات بنكية جديدة ومؤسسات غير بنكية إلى النشاط البنكي وكذا مرونة الإحلال الكبيرة ما بين المنتجات المالية. فالمنافسة في القطاع البنكي والمالي يمكن أن تكون من خلال عدة عناصر كمية أو غير كمية كما يلي⁽⁵⁾ :

– عناصر كمية : كالسعر، فوائد الأصول أو الخصوم، أسعار العمليات (السحب، الدفع، معرفة الرصيد)...، العمولات، أقساط عمليات الهندسة المالية، أتعاب الاستشارات، مصاريف السمسرة، مصاريف الكراء للصناديق، سرعة العمليات، تكلفة العمليات ومجموعة المنتجات...

– عناصر غير كمية : كشرط حماية العميل، التأقلم مع حاجيات العميل، الكفاءة، البحث والإبداع، درجة الثقة والدقة في المعلومات والاستشارات المطلوبة، الدعم في

فالتأمين التعاوني يتميز بأن كل فرد في جماعة التأمين التعاوني يجمع في شخصه صفتي المؤمن والمستامن، بمعنى أن الإشتراك الذي يدفعه كل عنصر قابل للتغيير، فالتأمين التعاوني لا يهدف إلى تحقيق ربح لأعضائه وإنما إلى توزيع الخسائر عليهم، فأعضاء الجماعة هم المستامنون وهم الذين يدفعون التعويض لمن يصاب بخطر ما. فإذا زادت التعويضات المطلوبة عن الإشتراكات المجمعّة أمكن مطالبة الأعضاء بقسط تكميلي لتغطية التعويضات. في هذا النوع من التأمين تقوم مسؤولية تضامنية بين أعضاء الجماعة.

أما التأمين بأقساط محدّدة فخصائصه عكس خصائص النوع السابق ففيه استقلال لشخصية المؤمن عن شخصية المستامن وفيه يتحدّد القسط والتعويض المالي مقدّمًا وفق أسس علمية إحصائية.

ثانيا : تقسيم التأمين من ناحية الموضوع :

ينقسم التأمين من حيث الموضوع إلى تأمين بحري و بري وجوي وينقسم التأمين البري إلى تأمين اجتماعي وتأمين خاص والتأمين البري الخاص ينقسم بدوره إلى تأمين على الأشخاص وتأمين على الأضرار.

– التأمين البحري والبري والجوي : فالتأمين البحري هو أقدم أنواع التأمينات، يهدف إلى تغطية مخاطر البحر أي مخاطر السفينة وحمولتها، أما الأشخاص فلا يدخلون في هذا النوع من التأمين. أمّا التأمين البري فهو التأمين الذي يغطي كل المخاطر الأخرى.

– التأمين الخاص والتأمين الاجتماعي : فالخاص يؤمن الشخص أو ذويه من مخاطر المستقبل، فيما يخص التأمين الاجتماعي فهدفه تحقيق سياسة اجتماعية عادلة.

– التأمين على الأضرار والتأمين على الأشخاص :التأمين على الأضرار يهدف إلى تعويض المستامن على الضرر الذي أصاب ذمته المالية. أمّا التأمين على الأشخاص فيهدف إلى تعويض المستامن على الضرر الذي أصابه نتيجة حادثة متعلّقة بشخص هذا الأخير كالوفاة أو المرض⁽²⁾.

يمكن تقسيم التأمين كذلك إلى ثلاثة أقسام : تأمينات على الحياة، التأمينات العامة (على غير الحياة) وإعادة التأمين.

الميدان التكنولوجي والذي أحدث ثورة كبيرة في معالجة وانتقال المعلومات ساهم بقدر كبير في التحولات العميقة التي تشهدها المؤسسة البنكية.

2.2 – الأسس النظرية والتطبيقية لمفهوم بنك التأمين :

بنك التأمين هي ظاهرة نسبيا جديدة، سنحاول من خلال هذا العنصر تبيان أهم أسسه.

أولا : تعريف بنك التأمين :

يستعمل هذا المفهوم لتبيان مجهودات البنوك للولوج إلى السوق التأميني، بينما مصطلح زدفخ فرض س م ون خ يأخذ نفس المعنى بالنسبة لمؤسسات التأمين كإستراتيجية التنوع نحو النشاط البنكي. حسب معلوماتنا، كثير من المؤلفين عالجا هذا النموذج وحاولوا إعطاء مفهوم له منهم نذكر

Jean Pierre Daniel « la bancassurance constitue une évolution majeure de la distribution des produits financiers... »
نذكر كذلك :

Alan Leache « l'implication et la participation des banques, caisses d'épargne dans la fabrication, le marketing et la distribution des produit d'assurance ».⁽⁷⁾

بنك التأمين بمفهومه البسيط هو توزيع المنتجات التأمينية عن طريق القنوات التوزيعية للبنك. فهو يصف مجموعة من الخدمات المالية التي تغطي الحاجات المالية المختلفة للعملاء من منتجات بنكية وتأمينية.

ثانيا : أسباب ظهور بنك التأمين :

أهم الأسباب التي دفعت البنوك إلى الاستثمار في السوق التأميني يمكن تلخيصها في النقاط التالية :

– الطبيعة التكاملية للمنتجات المالية للبنك والمؤسسة التأمينية⁽⁸⁾.

– البحث عن التخفيض في التكاليف بمختلف أشكالها تكاليف التوزيع، التكاليف التقنية، بنك المعطيات،...

اقتصاديات الحجم : عن طريق إدخال وتوسيع حجم المنتجات المعروضة، تستطيع البنوك والمؤسسات التأمينية مجتمعة إنتاج منتجات بسعر تنافسي مقارنة بمنتج قادم من عدة عارضين. من أجل تعريف اقتصاديات الحجم لقد ثبت أن $C(x,y) < C(x,0) + C(0,y)$

$C(x,y)$: هي عبارة عن التكاليف الدنيا لمؤسسة بإنتاجها للوحدة X والوحدة Y معا وفي نفس الوقت.

الفترة الصعبة، الشفافية اتجاه ذوي الحقوق، السرية وشروط الاستقبال...

1.2 – المنافسين الجدد :

إن ظهور المنافسين الجدد مرتبط بآثار انفتاح السوق. من الداخلين الجدد نجد البنوك الأجنبية والمؤسسات الغير بنكية.

– البنوك الأجنبية : المشكل الحالي للبنوك ليس كيفية مراقبة احتكار النشاط ولكن كيفية مواجهة تنافسية البنوك الأجنبية من خلال التكلفة، التنظيم التنافسي والمردودية.

– المؤسسات الغير بنكية : أصبح النشاط البنكي محل اهتمام عدة مؤسسات غير بنكية، فنجد مثلا مؤسسات التأمين والمديريات المالية للمؤسسات الكبرى يملكون موارد هائلة على شكل موارد الخزينة، رؤوس الأموال الطويلة الأمد وكذلك بنك للمعلومات عن العملاء المهمين يمكن استغلالها من خلال عرض خدمات مالية قد تحل محل العمليات الخاصة بالبنوك.

– مؤسسات التأمين : تتعامل البنوك ومؤسسات التأمين في أغلب الأحيان مع نفس العملاء سواء مؤسسات أو أفراد، في أغلب هذه الأحيان يكون هناك نوعا من الترابط بين المنتجات البنكية والتأمينية. وهذا نظرا لوجود نقاط مشتركة تقنية وتنظيمية تسمح للطرفين بمتابعة بعض الأنشطة المشتركة بحيث استطاعت مؤسسات التأمين تطوير أنشطة بنكية لتلبية بعض حاجيات القطاع البنكي أو ما يعرف ب assurance⁽⁶⁾.

– الموزعون : أصبح الموزعون الكبار بنوكا جديدة وهذا نظرا لما يملكونه من الموارد المتاحة سواء كانت طويلة الأمد أو قصيرة. أسباب هذا التطور هو متعدد الأشكال أهمها الإمكانيات المتوفرة لقروض الموردين، العملاء وأهمية وحجم العملاء...

– المديريات المالية للمؤسسات الكبيرة : فالمؤسسات الكبيرة أصبحت منافس مهم للبنوك وهذا من خلال خدماتها المهيكلة لدرجة أنها ترقى في كثير من الأحيان إلى العرض البنكي من ناحية التمويل والاستشارات المالية.

– التحولات المالية العالمية : تعتبر ظاهرة العولمة المالية، الاختراعات والإبداع المالي من أول التحديات التي يجب على البنوك أخذها بعين الاعتبار. فالتطور الكبير في

رابعاً : النماذج الإستراتيجية لبنك التأمين :

يمكن للبنوك أن تقوم بعملية توزيع للمنتجات التأمينية لكن رغم ذلك لا يمكنها القيام بالعملية الإنتاجية، لذلك يجب على البنك الاختيار بين مجموعة من الاستراتيجيات التالية : شراء مؤسسة تأمينية، إنشاء مؤسسة تأمينية خاصة به، عقد تحالف مالي مع مؤسسة تأمينية، عقد اتفاقية لتوزيع المنتجات التأمينية، وذلك حسب درجة التكامل والأهداف المنتظرة وفقاً للنماذج الموضحة في الجدول التالي⁽¹¹⁾ :

جدول رقم : 02 مختلف نماذج بنك التأمين

إتفاقية توزيع	تحالف إستراتيجي	مجموعة من الخدمات المالية
- يقوم البنك بتوزيع المنتجات التأمينية مقابل عمولة.	- درجة أكبر من التكامل في تطوير المنتجات والخدمات المالية.	- إمكانية تحقيق تكامل في خدمات العمل.
- استثمار محدود.	- إمكانية تبادل بنك المعطيات.	- سلة من الخدمات المالية.
		- القدرة على تحقيق التكامل الكلي في المنتجات.
درجة التكامل		

إن نجاح نموذج بنك التأمين يأخذ خاصة بعين الاعتبار إرادة تنوع الأنشطة، وكذا مقدار ما يمكن جنيه من هذه العملية. ولا يجب كذلك إهمال مقاومة التغيير للعمال لذلك وجب البحث عن الإذعان الكلي للعمال في هذه العملية.

خامساً : العوامل الأساسية لنجاح نموذج بنك التأمين :

إن نجاح نموذج بنك التأمين مرتبط بعوامل خارجية متعلقة ببيئة البلد وعوامل متعلقة بالنموذج في حد ذاته.

– عوامل بيئة البلد كإطار التشريعي للبلد الذي يلعب دوراً مهماً في نجاح النموذج، المزايا الضريبية والتي تشجع خاصة استغلال منتجات التأمين على الحياة، العوامل الثقافية والنفسية للعمال. على العموم، يمكن القول أن نجاح النموذج يرتبط بالصورة الطيبة للبنك، بعلاقاته مع العملاء والشبكة التوزيعية الكبيرة له.

– عوامل مرتبطة بالنموذج كتعريف المنتج وطرق توزيعه. فالمنتج يجب أن يكون معرفاً من طرف البنك الذي يميز جيداً حاجات عملائه، كما يجب أن تكون هذه المنتجات بسيطة لتسهيل فهمها بالنسبة لشبكة توزيعية مكونة من عمال غير متخصصين في عمليات التأمين. إعطاء الأهمية

$C(x,O)$: هي عبارة عن التكاليف الدنيا لمؤسسة بإنتاجها للوحدة X فقط.

$C(O,y)$: هي عبارة عن التكاليف الدنيا لمؤسسة بإنتاجها للوحدة Y فقط.

– إطار مساعد للتقارب بين البنوك والمؤسسات التأمينية ونمو مفهوم ما يعرف بالبنوك الشاملة.

– يساعد على تحقيق الميزة النسبية فيما يخص بنك المعطيات للعمال والصورة التجارية للبنك.

– توجه البنوك للرفع من ولاء عملائها عن طريق تقديم خدمة كاملة لهم.

ثالثاً : نمو بنك التأمين وتطبيقاته :

بدأت في العشرية الأخيرة الحدود بين البنوك والمؤسسات التأمينية في الاختفاء بالتدريج، فظهر بنك التأمين بدأ مع تطور توزيع منتجات تأمينية مكتملة للنشاط البنكي ثم تكامل النشاط التأميني واندماجه في النظام التسويقي للبنوك. وقد بدأت البنوك في توزيع المنتجات التأمينية القريبة من النشاط البنكي والتي تمثل الامتداد الطبيعي لمهنة البنكي حيث تم إدماج منتجات التأمينيات على الحياة ضمن مجموعة المنتجات التابعة للنشاط البنكي. كما لم تخف هذه البنوك كذلك نيتها في الاستثمار في منتجات التأمين على الأضرار⁽⁹⁾.

والجدول التالي يبيّن الحصة المهمة لسوق بنك التأمين في أوروبا.

الجدول رقم : 01 حصة سوق بنك التأمين في أوروبا سنة 2001¹⁰.

الدول	تأمينات الأضرار	التأمينات على الحياة
ألمانيا	5%	19%
بلجيكا	8%	50%
اسبانيا	15%	70%
فرنسا	8%	61%
ايطاليا	1%	50%
المملكة المتحدة البريطانية	3%	15%

مقارنة بالمؤسسة التأمينية، الأمر الذي يسمح باكتتاب عقود تأمينية جديدة بالنسبة لها .

– تقييم جيد للأخطار، فبنك المعطيات الخاص بالبنك يسمح بمعرفة وتقييم جيد لأخطار العملاء.

– تحسين المردودية، فالمعرفة الجيدة للأخطار والرفع من حجم النشاط التأميني مع تخفيض تكاليف التوزيع تؤدي إلى تحسين مردودية المؤسسة التأمينية.

كما يتسبب بنك التأمين في بعض المخاطر أهمها تحويل مركز القرار حيث أن المؤسسة التأمينية مطالبة بإيجاد منتجات حسب خيارات وحاجة البنك، بالإضافة إلى اختلاف الثقافة التجارية وخاصة في مجال اختيار الأخطار وكيفية معالجة الملفات.

سنحاول فيما يلي دراسة واقع وأفاق التجربة الجزائرية في المجال.

3 – الشراكة بين البنوك ومؤسسات التأمين في الجزائر وفقا لنموذج بنك التأمين :

بعد معالجة حقيقة نموذج بنك التأمين في الجزائر سنحاول اقتراح بعض التوصيات التي نراها مساعدة على نجاح هذا النموذج.

1.3 – القانون المعدل والمتمم لقواعد العمل في القطاع التأميني⁽¹³⁾ :

إن الهدف الأساسي لمراجعة الأمر 07/95 المتعلق بالتأمينات هو دعم تطوير نشاط التأمينات لتكون أداة للتنمية الإجتماعية والإقتصادية في البلاد. يجب التذكير في هذا الإطار، بأن التأمين يسمح بتعبئة موارد التمويل اللازمة لتحقيق النمو على المدى الطويل والمساهمة في عملية تحقيق السلم الإجتماعي، الأمن العمومي وتحقيق وترسيخ ثقافة الحذر والإحتياط.

بالنظر إلى الوضع الحالي المتمم بالعولمة والتكتلات والإندماج السريع في السوق العالمية، ونظرا لكوارث السنوات الأخيرة وجب تقييم جيد للأخطار لتقوية الوضعية المالية لمؤسسات التأمين، الأمر الذي يدعم ثقة المؤمن. في هذا الإطار ولتدارك النقائص والإختلالات التي عرفها القطاع وسعيا من السلطات لتثمين وتنظيم موارد المؤسسات التأمينية خاصة المورد البشري منها، تمت مراجعة قانون التأمينات من خلال إصدار القانون 04/06 والذي يهدف إلى تطوير سوق التأمين من خلال⁽¹⁴⁾ :

اللازمة لتكوين وتحفيز شبكة البيع للمنتجات التأمينية لأنها مهمة لنجاح العملية.

– القيادة التقنية، من المهم العودة دوما للمتخصصين في الميدان التأميني وإدراجهم في مختلف المستويات والهياكل وهذا لدعم البنك مع التقبل بأن الموزع هو الذي يقود، فهو الذي يعرف جيدا العميل وفيه توضع ثقته.

3.2 – رهانات الشراكة وفقا لنموذج بنك التأمين

أولا : بالنسبة للبنك : إستراتيجية بنك التأمين تسمح للبنك ب :

– تحقيق مردودية أكبر للموارد من خلال التخفيض من التكاليف الثابتة، تحصيل عمولات ومداخل جديدة مقابل توزيع المنتجات التأمينية، تحقيق اقتصاديات السلم والرفع من مردودية الموارد البشرية وإنتاجيتهم.

– تحقيق ولاء العملاء من خلال منتجات التأمين على الحياة المعروفة بطول مدتها، وكذلك الهدف من النموذج الذي يسعى إلى إشباع كامل لحاجيات العملاء.

– بنك التأمين يمثل وسيلة لتنويع موارد البنك⁽¹²⁾.

لكن رغم ذلك فنموذج بنك التأمين يمكن أن يحمل بعض السلبيات للبنك أهمها :

– تطوير توزيع المنتجات التأمينية يؤثر ويساهم في تهميش بعض المنتجات البنكية الأساسية.

– الخطر على صورة البنك وهذا خاصة من خلال طول مدة الانتظار المعروفة للتعويض عن الحوادث المؤمنة.

– ارتفاع تكاليف تكوين العمال نظرا لتعقد النشاط التأميني الذي يتطلب معرفة دقيقة وخاصة.

– اختلاف الثقافة التجارية، فالبنوك والمؤسسات التأمينية تتعامل بطريقة مختلفة مع العملاء، هذا الاختلاف يظهر كذلك في سياسة الأجور المتبعة لكلاهما. فالمؤسسات التأمينية تتبع سياسة العمولات على الأعمال المحققة لشبكتها التوزيعية أما البنوك فتقدم بعض العلاوات التي تكون بسيطة عن الأهداف المحققة لشبكتها التوزيعية.

ثانيا : بالنسبة للمؤسسات التأمينية :

يقدم بنك التأمين بعض الميزات بالنسبة للمؤسسة التأمينية أهمها نذكر :

– الوصول إلى سوق كبير من عملاء المؤسسة البنكية

بالنقد والقرض: هذا الأمر يعرف بدقة العمليات التي يمكن أن تكون محل نشاط للبنوك. وهو يسمح للبنوك بممارسة بعض العمليات المالية الملحقة والمكملة للنشاط البنكي، والتي يجب وفي كل الأحوال أن تكون محدودة مقارنة بنشاطها العادي.

فالأمر يشترط على البنوك لممارسة الأعمال الأخرى بصفة عادية، الحصول على موافقة مجلس النقد والقرض. فيمكن اعتبار المنتجات التأمينية كعمليات ملحقة للعمليات البنكية، وهي حالة المنتجات التأمينية التي ترافق القروض البنكية.

ثانيا - متطلّبات الأمر 07/95 لـ 25 جانفي 1995 المتعلق بالتأمينات المعدل والمتمم بالقانون 04/06 لـ 20/02/2006 حيث أنه لممارسة العمليات التأمينية، يشترط الأمر 07/95 الحصول على الاعتماد من الهيئة الوصية. مع صدور القانون 04/06 لـ 20/02/2006 المعدل والمتمم للأمر 07/95 لـ 25/01/1995 وكذا الأحكام التطبيقية لهذا القانون وخاصة المرسوم التنفيذي رقم 153/07 الصادر في 22 ماي 2007 المحدد لشروط توزيع المنتجات التأمينية عن طريق البنوك، الهيئات المالية والشبكات التوزيعية الأخرى وكذا المرسوم رقم 60 المحدد لقائمة المنتجات التأمينية التي يمكن توزيعها والعمولات القصوى لكل منتج والصادر في 06 أوت 2007، أصبح من الممكن قيام البنوك بتوزيع المنتجات التأمينية وفقا لاتفاقية مبرمة سلفا بين البنك والمؤسسة التأمينية.

لكن رغم ذلك فقد كان بإمكان البنوك، حسب القانون البنكي، توزيع نوعين من المنتجات التأمينية، المنتجات التأمينية التي يمكن اعتبارها منتجات مالية بنكية والمنتجات التأمينية التي يتم التحصل على تسريح مسبق لتوزيعها من طرف مجلس النقد والقرض.

منذ إصدار هذه المراسيم سعت مؤسسات التأمين والمؤسسات البنكية إلى توقيع اتفاقيات شراكة إستراتيجية لتوزيع المنتجات التأمينية وفق نموذج بنك التأمين حيث تم توقيع الاتفاقية بين كنان بنك وكارديف الجزائر (CNEP BANQUE et CARDIF ALGERIE)، بين المؤسسة الوطنية للتأمين وبنك التنمية المحلية يوم 19/04/2008 وبين كذلك نفس المؤسسة والبنك الفلاحي للتنمية الريفية يوم 20/04/2008 وتبعها بعد ذلك عدة

- تحفيز النشاط: عن طريق تنويع المنتجات التأمينية والإستجابة لتطلّعات المتعاملين وضمان حماية أكبر لحقوق المؤمنين وشفافية أكبر في التسيير.

- تدعيم الأمن المالي لمؤسسات التأمين: من خلال وجوب توفر هذه الأخيرة على صلابة مالية جيدة ومسييرين أكفاء.

- إعادة تنظيم الجهاز الرقابي على التأمينات: من خلال إنشاء لجنة مستقلة للإشراف على التأمينات تحل محلّ الدولة (مديرية التأمينات - وزارة المالية).

- دعم الحكم الراشد لمؤسسات التأمين: من خلال عقود الأداء للمسييرين، ووضع آليات قانونية من شأنها ضمان تسيير فعّال لمجالس إدارة مؤسسات التأمين.

- تنويع قنوات التوزيع: لضمان التنويع في قنوات التوزيع يمكن أن تباع المنتجات التأمينية من خلال قنوات أخرى غير مؤسسات التأمين أهمها الشبكة البنكية.

2.3 - أسباب التوجه نحو الشراكة بين البنوك ومؤسسات التأمين

للسلطات العمومية الفائزة في تحضير الإطار القانوني والتشريعي لتحقيق التقارب بين البنوك والمؤسسات التأمينية. فالشراكة الإستراتيجية بنك/مؤسسة تأمينية تسمح بتطوير الخدمات المالية نحو الأحسن. وتسمح كذلك بتطوير التأمينات على الأشخاص التي تعتبر حصتها ومساهمتها ضعيفة مقارنة بالاقتصاديات المجاورة مثلا. فالالاقتصاد الوطني هو في حاجة كبيرة لأموال التأمين على الحياة لتمويل نظام التقاعد التكميلي خاصة في ضوء المشاكل التي قد يتعرض لها نظام التقاعد الوطني فيما يخص التمويل. زد على ذلك إمكانية المساهمة في تمويل الدولة، فبنك التأمين يمكن أن يدعم قدرات الادخار الوطني في تمويل الاقتصاد، هذا على مستوى الاقتصاد الكلي، أما على مستوى البنوك والمؤسسات التأمينية فلا شك أن إستراتيجية بنك التأمين تسمح لكلاهما بتحقيق الميزات المذكورة سابقا.

3.3 - الإطار التنظيمي للشراكة وفقا للنموذج بنك التأمين إن تسويق المنتجات التأمينية يجب أن يكون موافق لمتطلبات القوانين البنكية والتأمينية على حد سواء.

أولا - متطلّبات الأمر 11/03 لـ 26 أوت 2003 المتعلق

لتوفير خدمة أفضل للعميل. ويمكنهما كذلك استغلال الإطار التشريعي الذي أصبح حاليا ملائما لهذا النوع من التعاون بصدور الأحكام التطبيقية للقانون 06/04 الصادر في 20 فيفري 2006.

فلم يبق على البنك والمؤسسة التأمينية في الجزائر إلا العمل في هذا المجال لتحقيق نوع من التكامل الذي يمثل نوعا من الامتداد لأنشطة كلاهما والاستعداد لتحقيق التكامل التام بين النشاط البنكي والتأميني للوصول إلى تلبية الحاجات والخدمات المالية بطريقة كاملة وشاملة. فنموذج بنك التأمين أثبت فائدته على مستوى بعض الدول، لكنه ليس مفهوما ثابتا، ويجب أن يكون متأقلا مع خصوصيات كل بلد للوصول إلى النتائج المرجوة.

الرهانات كبيرة لكن يبقى على المتعاملين بنوكا ومؤسسات التأمين أخذها بعين الاعتبار باستغلالها وأقلمتها مع ظروفها الداخلية والخارجية لتحسين أدائها والرفع من تنافسيتها.

توصيات وأبواب انفتاح أفضل نحو الشراكة بنك/ مؤسسة التأمين، للوصول إلى تكامل أكبر نقترح على الشريكين مايلي :

– توسيع المنتجات القابلة للتوزيع عبر الشبكة البنكية إلى منتجات تأمينية أخرى مع تحديد مدة معالجة اكتتاب العقود وتسيير الحوادث.

– المتابعة والمراقبة المستمرة بهدف الاحترام الكلي لبنود اتفاقية بنك التأمين وإيجاد هيئة مسؤولة عن تسيير وتطوير هذا النموذج بالنسبة للبنك والمؤسسة التأمينية.

– تسهيل الإجراءات لمختلف مراحل العملية بالنسبة للطرفين وخاصة بالنسبة للعميل.

– للوصول إلى الأهداف المرجوة يجب الاهتمام أكثر بتكوين العنصر البشري بالتعاون مع المؤسسة التأمينية وهذا نظرا لخصوصية النشاط التأميني.

– يجب كذلك تحفيز عمال البنك للإقدام على هذا النوع الجديد من الأنشطة عن طريق الرفع من قيمة العمولات الممنوحة ووضع التطبيقات الآلية اللازمة للتسيير الأمثل للمعلومات وتسهيل استغلالها من الطرفين.

اتصالات لتجسيد النموذج على الواقع بالنسبة للبنوك والمؤسسات التأمينية الأخرى وفقا لنفس النموذج.

ثالثا : المحاور الأساسية للاتفاقية بنك التأمين :

أهم محاور الاتفاقية نذكر :

– الهدف من الاتفاقية : تسمح المؤسسة التأمينية للمؤسسة البنكية بتوزيع المنتجات التأمينية لحسابها مقابل عمولات تقتطع من الأقساط التأمينية المحصلة.

– المنتجات التأمينية القابلة للتوزيع من طرف البنك هي منتجات تأمين الأشخاص الفردية، تأمين أخطار السكن، تأمين أخطار الكوارث الطبيعية والتأمين الفلاحي.

– حدود سلطة الاككتاب حسب خصوصيات كل منتج.

– كيفية تحويل الأقساط إلى مؤسسة التأمين، تحويل ونقل المعلومات. التزامات الطرفين ومدة سريان الاتفاقية.

رابعا : ملاحظات يمكن استنتاجها من هذه الاتفاقية :

أهمها نذكر:

– انعدام استراتيجية شراكة متكاملة وفقا لنموذج بنك التأمين بالنسبة للبنك أو المؤسسة التأمينية، فالتعاون الحاصل مؤخرا ليس إلا نتيجة حتمية لحرص السلطات الوصية لتطوير قطاع التأمينات في الجزائر.

– هذا المستوى من التعاون يشمل فقط التأمين ضد بعض الأخطار ويهمل المنتجات التأمينية الأخرى كتأمين السيارات.

– التأخر في وضع التطبيقات الآلية اللازمة للتسيير الأمثل للمعلومات وتسهيل استغلالها.

– انعدام وجود هيئة مسؤولة عن تسيير وتطوير هذه الإستراتيجية بالنسبة للبنك وكذا المؤسسة التأمينية.

خاتمة :

لوصول إلى نوع من التجانس والتوافق والتوازن بين البنوك والمؤسسات التأمينية يمكن الاعتماد على نوع جديد من التحالفات الإستراتيجية بينهما والذي يمكن اختصاره في نموذج تعاوني بنك التأمين. فالبنك والمؤسسة التأمينية يمكنهما التعاون بمختلف الأشكال

الهوامش :

- (8) Jamel Eddine CHICHTI, la bancassurance, banques et assurances : concurrence ou complémentarité, séminaire, IFID , octobre 2002, Tunis
- (9) CYRILLE KASTLER, les relais de création de valeur de l'assurance, banque magazine, n°45, avril 2000
- (10) Jean Pierre Daniel, les marchés européens de l'assurance vie, séminaire bancassurance, IFID, Tunis, 2002
- (11) Olivier LABOUP , l'activité bancaire, Université des Sciences Sociales de Toulouse, 1998, France, p63.
- (12) Jean Pierre Daniel, les marchés européens de l'assurance vie, séminaire bancassurance, IFID, Tunis, 2002
- (13) Olivier LABOUP , l'activité bancaire, Op.cit, p63.
- (14) Jean Pierre Daniel, les facteurs clés de succès de la bancassurance, séminaire bancassurance, IFID , Tunis, 2002.

(1) OLIVIER laboup, l'activité bancaire, université des sciences sociales de Toulouse, 1998, France

(2) Yvonne Lambert-Faivre, Droit des assurances, 10e édition, Dalloz delta, lyon, 1998, p44.

(3) يمكن أن يكون شهرا... أو كل ثلاثة أشهر.

(4) إبراهيم أبو النجا، التأمين في القانون الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، 1991، ص 131.

(5) Benayme Alain, principes de concurrence, 1998 p2

(6) يعني توزيع المنتجات البنكية عن طريق مؤسسات التأمين ووسطائها - l'encyclopédie des assurances -

(7) Cité dans, bancassurance in practice, Munich Ré Groupe, Munich 2001.