

جامعة ابن خلدون - تيارت -



كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير



تخصص: مالية و بنوك

شعبة علوم التسيير

مذكرة تخرج تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر

بعنوان :

إستراتيجية التأمين البنكي في دعم القطاع الفلاحي  
واقع وآفاق (دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية تيارت)

الأستاذ المشرف:

بوحركات بوعلام

إعداد الطلبة:

- يحي سارة نور الإيمان

- عوني عبد الخالق

لجنة المناقشة:

| الصفة       | الدرجة العلمية | إسم ولقب الأستاذ: |
|-------------|----------------|-------------------|
| رئيسا مقررا | أستاذ محاضر أ  | عبد الهادي مختار  |
| مقررا       | أستاذ محاضر ب  | بوحركات بوعلام    |
| مناقش أول   | أستاذ محاضر ب  | سحنون خالد        |
| مناقش ثاني  | أستاذ محاضر أ  | عدة عابد          |

نوقشت وأجيزت علنا بتاريخ: .....

السنة الجامعية: 2022/2021

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

# شكر وتقدير

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين سيدنا محمد وعلى آله وصحبه

ومن تبعهم بإحسان إلى يوم الدين، وبعد

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم

«مَنْ لَمْ يَشْكُرِ النَّاسَ لَمْ يَشْكُرِ اللَّهَ»

فإننا نشكر أولئك الأخيار الذين مدوا لنا يد المساعدة، خلال هذه الفترة، وفي مقدمتهم لا يسعني الا ان نتقدم بأسمى آيات الشكر و الامتنان و العرفان لأستاذنا الفاضل المشرف على الرسالة الدكتور "بوحركات بوعلام" الذي لم يدخر جهداً في مساعدتنا من معلومات وتوجيهات ساعدتنا في إثراء كما نتقدم بجزيل الشكر إلى أعضاء لجنة المناقشة المتكونة من موضوع دراستنا من عدة جوانب،  
قائمة الدكاترة،

د/عبد الهادي مخطار، د/سحون خالد، د/عابد عدة

دون نسيان كل معلم أفادنا بعلمه، الى كل موظفي كلية العلوم الإقتصادية و التجارية

و علوم التسيير بتيارت

من أولى مراحل دراستنا إلى هاته اللحظة

كما نرفع كلمة الشكر إلى مدير بنك الفلاحة والتنمية الريفية السيد "شراك عبد الهادي" ومدير وكالة

ماسهل علينا إنجاز السيد "بلهادي خالد" على حسن إستقبالهم **SAA** الشركة الوطنية للتأمينات

هذا البحث

كما نشكر كل من مد لنا يد العون في إخراج هذه الدراسة على أكمل وجه

# إهداء

الى جميلة الروح من ربتي اليك وحيدتي من كانت الدنيا بردا وسلاما بوجودها الى فقيدة قلبي من ضاقت الدنيا بغيابها رحمك الله و أسكنك فسيح جناته غيابك اليوم يكسرني

الى فيض العطاء الذي بث في نفسي الطموح و المثابرة الى من لا تكل اناملها لتمهد لي طريق العلم امي الغالية .

جدي و وحيدتي أدامك الله لي نعمة أحمده عليها ، الى منبع الحنان خالتي الوحيدة .

الى من أكن له التقدير و الإحترام و العرفان أبي أطال الله في عمره.

الى عائلتي المختارة صديقتي وأختص بالذكر ايمان الى منال، أمينة، فضيلة ، ليلي ، كنزة ، الى من أنجز معي مذكرتي حفصك الله.

وإلى كل من أحب العلم فعلم نفسه و تعلم من غيره، إلى كل من يسعى للنجاح و التوفيق و يرحوه لغيره، إلى كل من وقف بجاني و إلى كل من له علي فضل ،إلى كل من هم في ذاكرتي و لم تسعهم مذكرتي الى اخوتي و اخواني.

أهدي هذا العمل المتواضع

سارة نور الإيمان

# إهداء

إلى نبع المحبة والإيثار والكرم

أمي الموقرة

إلى منبت الخير والتضحية والإيثار

والدي الكريم

إلى جدتي الحبيبة شفاها الله ورعاها وألبسها لباس العافية

إلى كل إخواني وأخواتي وأصدقائي

إلى كل من كانوا بيننا واليوم هم في قبورهم

إلى كل من دعا لنا بالخير

أهديكم بحثي هذا، وأتمنى أن يحوز على رضاكم

عوني عبد الخالق

# قائمة المحتويات

## فهرس المحتويات

قائمة الجداول

قائمة الأشكال

قائمة المختصرات

|    |   |
|----|---|
| أ  | مقدمة: .....  |
| 8  | الفصل الأول الإطار النظري للتأمين البنكي في القطاع الفلاحي .....            |
| 9  | تمهيد: .....  |
| 10 | المبحث الأول: الإطار العام للتأمين والتأمين البنكي .....                    |
| 10 | المطلب الأول: نشأة ومفهوم التأمين .....                                     |
| 17 | المطلب الثاني: عموميات حول التأمين البنكي .....                             |
| 19 | المطلب الثالث: صعوبات وحدود التأمين البنكي .....                            |
| 20 | المبحث الثاني: الإطار التشريعي للتأمين البنكي .....                         |
| 20 | المطلب الأول: الإطار القانوني للتأمين البنكي .....                          |
| 21 | المطلب الثاني: منتجات التأمين البنكي في الجزائر .....                       |
| 22 | المطلب الثالث: الاتفاقيات المبرمة بين شركات التأمين والبنوك الجزائرية ..... |
| 26 | المبحث الثالث: التأمين البنكي في القطاع الفلاحي .....                       |
| 26 | المطلب الأول: ماهية التأمين الفلاحي .....                                   |
| 29 | المطلب الثاني: أنواع عقود التأمين الفلاحي: .....                            |
| 32 | المطلب الثالث: منتجات التأمين الفلاحي .....                                 |
| 34 | خلاصة الفصل .....   |

|    |  |
|----|--|
| 35 | الفصل الثاني: دور التأمين البنكي في تنشيط القطاع الفلاحي                                 |
| 36 | تمهيد  |
| 37 | المبحث الأول : واقع التأمين البنكي   |
| 37 | المطلب الأول: البنك كقناة لتوزيع منتجات التأمين  |
| 38 | المطلب الثاني: رهانات التأمين البنكي (المزايا الإيجابية والعيوب السلبية والمعوقات):      |
| 43 | المطلب الثالث: نماذج استراتيجية التأمين البنكي   |
| 47 | المبحث الثاني: تجارب دولية في التأمين البنكي للقطاع الفلاحي                              |
| 47 | المطلب الأول: التجربة الأمريكية في صيرفة التأمين   |
| 48 | المطلب الثاني : التجربة الإندونيسية  |
| 49 | المطلب الثالث: التجربة الإفريقية (التجربة الملاوية)                                      |
| 51 | خلاصة الفصل:   |
| 52 | الفصل الثالث: دراسة حالة   |
| 53 | تمهيد :  |
| 54 | المبحث الأول: الإطار العام لبنك الفلاحة والتنمية الريفية                                 |
| 54 | المطلب الأول: تقديم بنك الفلاحة والتنمية   |
| 57 | المطلب الثاني: وكالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية -وكالة تيارت 554-                      |
| 59 | المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي لوكالة <b>BADR</b> تيارت "554"                            |
|    | المبحث الثاني: التحالف الإستراتيجي بين بنك الفلاحة و التنمية الريفية <b>BADR</b> والشركة |
| 61 | الوطنية للتأمين <b>SAA</b>   |
| 61 | المطلب الأول: النصوص القانونية المنظمة لعمليات بنك التأمين                               |
| 61 | المطلب الثاني: تحليل مضمون بروتوكول الشراكة  |

|   |    |
|---|----|
| المبحث الثالث: تحليل البيانات المتحصل عليها من بنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة تيارت - | 69 |
| المطلب الأول: مدى استفادة بنك الفلاحة والتنمية الريفية من التأمين البنكي                    | 69 |
| المطلب الثاني: حساب صافي أقساط التأمين البنكي   | 70 |
| خاتمة:  | 73 |
| قائمة المراجع   | 77 |
| قائمة الملاحق   | 82 |

قائمة الجداول و

الأشكال

## قائمة الجداول:

| الصفحة | العنوان   | الرقم   |
|--------|---|---------|
| 17     | المراحل التاريخية لتطور التأمين المصرفي                     | (01-01) |
| 25     | أهم الاتفاقيات التي أبرمت بين البنوك و شركات التأمين        | (01-02) |
| 33     | أهم منتجات التأمين الفلاحي                                  | (01-03) |
| 46     | نماذج التأمين البنكي  | (02-01) |
| 57     | المديريات الجهوية لبنك الفلاحة و التنمية الريفية            | (03-01) |
| 67     | نسب العمولة التي يستفيد منها البنك من بيع منتجات التأمين    | (03-02) |
| 69     | مدى استفادة بنك الفلاحة و التنمية الريفية من التأمين البنكي | (03-03) |
| 70     | حساب صافي أقساط التأمين البنكي                              | (04-03) |

قائمة الأشكال :

| الصفحة | العنوان  | الرقم   |
|--------|--|---------|
| 21     | الربط بين القانون البنكي و التأميني                        | (01-01) |
| 28     | أهمية التأمين الفلاحي                                      | (01-02) |
| 55     | تنظيمات بنك الفلاحة والتنمية الريفية                       | (03-01) |
| 56     | الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة و التنمية الريفية <b>BADR</b> | (03-02) |
| 60     | الهيكل التنظيمي لوكالة <b>BADR</b> تيارت -554-             | (03-03) |

# قائمة المختصرات

## قائمة المختصرات

| الاختصار         | الدلالة باللغة الأجنبية                             | الدلالة باللغة العربية  |
|------------------|---|---|
| SAA              | Société Nationale d'Assurance                       | الشركة الوطنية للتأمين  |
| BADR             | Banque de l'agriculture et du développement rural   | بنك الفلاحة والتنمية الريفية  |
| CAAR             | Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance  | الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين   |
| CAAT             | Compagnie Algérienne des Assurances                 | الشركة الجزائرية للتأمينات  |
| ACM              | Assurance de crédit Mutuel                          | تأمين الائتمان المتبادل   |
| BANCODE BILBAD   | BANCODE BILBAD                                      | هي مجموعة مصرفية أسبانية متعددة الجنسيات تم دمجها   |
| EUROSEGUROSSA    | EUROSEGUROSSA                                       | شركة تأمين بنمية  |
| LIMRA            | Life insurance Marketing and Research association . | هي جمعية أبحاث وتسويق التأمين على الحياة  |
| BEA              | Banque extérieure d'Algérie                         | هو بنك الجزائر الخارجي  |
| CNEP             | Caisse nationale d'épargne et de prévoyance         | الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط  |
| CARDIF-ELDJAIAAR | CARDIF-ELDJAIAAR                                    | ،متخصصة BNP هي شركة تابعة لمجموعة في التأمين، ويقع مقر الشركة في باريس موجودة في الجزائر منذ عام 2006 |
| AGRODOSIA        | AGRODOSIA   | شركة التأمين الزراعي الدومينيكية مقرها أمريكا اللاتينية   |
| MOA              |   | وزارة الزراعة الأندونيسية   |

# مقدمة

مقدمة:

شهد القطاع المالي خلال الأعوام الأخيرة عدة تحولات جذرية تحت ظل ما يسمى بالعملة المالية ، والتي شكلت لنا أهم التطورات التي تجلت في ملامح الساحة المالية والمصرفية الدولية ، بحيث أنها ساهمت في التحرر من قيود ومعوقات التشريعية والتنظيمية التي تحول دون توسع المؤسسات المالية في أنشطتها ، وهذا ما فتح المجال أمام الهيئات المالية لاختراق مجالات جديدة لم تكن في الأصل من اختصاصها ، فقد دخلت مؤسسات غير مصرفية ميدان العمل المصرفي والمالي ، مما أثر وبشدة على البنوك في أعماق أنشطتها التقليدية من خلال زيادة الضغط التنافسي وانتشار التمويل المباشر ألزم هذا الأخير على ابتكار استراتيجيات تنموية جديدة من أجل مواكبة التغيرات في البيئة المالية بشكل عام.

في ثمانينات وتسعينات القرن الماضي ظهر تحالف وتعاون جديد عرف انتشارا واسعا في أوروبا وخاصة فرنسا، حيث بدأت البنوك بتوزيع منتجات تأمينية مما أدى إلى ظهور مفهوم جديد يحدد التسويات المختلفة بين المصرفيين وشركات التأمين، والمعروف باسم التأمين المصرفي الآن، يعد ظهور هذا المفهوم هو المنعطف الذي أحدث أهم التغيرات في قطاع الخدمات المالية.

توسع هذا المفهوم وصل إلى عدة مجالات كالتأمين على الممتلكات، التأمين على الأشخاص، التأمين الفلاحي، وأثبت فيها فعاليتها ونجاعته من خلال زيادة معدل تغطية الزبائن ومن خلال أنه وسيلة لإنتاج الثروة.

وعليه تبلورت الإشكالية التالية:

ما هي نوعية الخدمات التأمينية التي تحتاجها البنوك من شركات التأمين للنهوض بالقطاع الفلاحي؟

## الأسئلة الفرعية:

وعلى ضوء التساؤل الرئيسي السابق يمكننا طرح التساؤلات التالية:

ما هو واقع التأمين البنكي في البنوك عامة وفي بنك الفلاحة و التنمية الريفية BADR ووكالة تيارت خاصة؟

هل العلاقة بين بنك الفلاحة BADR والتنمية الريفية والشركة الوطنية للتأمين SAA تعود بالنفع على كلا الطرفين؟

هل انتهاج التأمين البنكي أثبتت فعاليته ونجاعته في القطاع الفلاحي؟

## الفرضيات:

من أجل الإجابة على هذه التساؤلات وضعنا مجموعة من الفرضيات التي تكون منطلق دراستنا ويمكن حصرها فيما يلي:

الفرضية الأولى: يساهم التأمين البنكي في الرفع من مردودية المؤسسات الاقتصادية .

الفرضية الثانية: يساهم التأمين البنكي في نمو الشركة الوطنية للتأمين SAA .

## أسباب اختيار الموضوع:

يمكن حصر أبرز أسباب اختيار الموضوع دون غيره من مواضيع اقتصادية أخرى، نذكر منها أسباب موضوعية وذاتية.

### 1. الأسباب الموضوعية:

- يندرج هذا الموضوع في مجال تخصصنا
- أهمية هذا الموضوع في ظل التحولات التي يشهدها القطاع البنكي
- قلة البحوث المتناولة لهذا المجال رغم أهميته الكبيرة

## 2. الأسباب ذاتية :

- الرغبة الشخصية للبحث في هذا المجال
- محاولة تقريب البحوث النظرية إلى الواقع العلمي

### أهمية البحث:

يعد التأمين البنكي أحد أهم الخدمات الجديدة التي تقدمها البنوك عبر شبائيكها في مختلف النشاطات والذي نختص به القطاع الفلاحي موضوع الدراسة

حادثة التأمين البنكي الذي يشكل نمطا جديدا في سوق التأمين من خلال التعاون بين البنوك وشركات التأمين والذي نتج عنه خدمات مصرفية حديثة لم تعهدها البنوك من قبل.

### أهداف البحث:

نسعى من خلال الدراسة إلى تسليط الضوء على أهمية التأمين البنكي بالنسبة للشركة الوطنية للتأمين SAA وبنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR وتوضيح التحالف الاستراتيجي بينهما الوصول إلى السبل التي يمكن من خلالها تطوير التأمين البنكي في القطاع الفلاحي ودراسة بعض التجارب الدولية التي عرفت تطورا في التأمين البنكي للاستفادة منها.

### حدود الدراسة:

#### الحدود المكانية:

تبين الدراسة مدى تطور التأمين البنكي في الجزائر من خلال الدراسة التفصيلية للاتفاقية التي عقدتها البنوك مع شركات التأمين إضافة إلى التطرق لبعض التجارب الدولية.

تمت الدراسة على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR والشركة الوطنية للتأمين SAA في الجزائر تيارت.

## الحدود الزمانية:

حادثة عملية التأمين البنكي من خلال عقد العديد من الإتفاقيات للتقارب بين المصارف وشركات التأمين في الجزائر منذ 2008 إلى يومنا هذا.

## أدوات ومنهج الدراسة:

لمعالجة إشكالية الدراسة والإلمام بمختلف جوانب الموضوع، تم استعمال:

المنهج الوصفي في الجانب النظري من أجل التعرف على مفهوم التأمين والتأمين البنكي ولدراسة أهميته ودوره في القطاع الفلاحي.

المنهج التحليلي في الجانب التطبيقي للدراسة من أجل تحليل الوثائق والمعلومات المتحصل عليها في الدراسة الميدانية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية.

## صعوبة البحث:

واجهتنا بعض الصعوبات خلال إنجازنا للبحث تمثلت في:

نقص في المعلومات الموثوقة سواء في القطاع المصرفي أو قطاع التأمينات لسرية المعلومات؛

قلة المراجع الخاصة بموضوع الدراسة وإن وجدت فهي موجزة؛

صعوبة الحصول على معلومات من البنك لتحفظ المصارف الجزائرية بمنحها في الجانب

التطبيقي.

## الدراسات السابقة :

الدراسة الأولى: لنيل قبلي وسفيان نقماري ، التأمين المصرفي بين النظرية والواقع ، ورقة بحث تدرج ضمن فعاليات الملتقى الدولي السابق حول : الصناعة التأمينية ، الواقع العملي وآفاق التطوير-تجارب الدول -، جامعة حسيبو بن بوعلي الشلف، 2012:

تهدف هذه الدراسة إلى إبراز واقع التأمين المصرفي في الجزائر ومدى ملائمة الظروف العامة والخاصة للإقتصاد الجزائري لتطور هذا النوع من الأنشطة ومن أهم النتائج التي تحصل عليها أنه أصبح بإمكان البنوك الجزائرية ممارسة نشاط التأمين البنكي بموجب القانون 04/06 المؤرخ في 20 فيفري 2006 المعدل والمتمم للمرسوم 07/95 وفق الإتفاقية النموذج التي تم توقيعها بين البنوك وشركات التأمين بحيث أغلب الإتفاقيات وقعت سنة 2008 إلا أن التطبيق الفعلي بدأ من سنة 2009 وهذا راجع إلى وجود بيئة تشريعية ملائمة إلا أن غياب المعرفة التأمينية لدى المستهلك وقلة مدخوله وغياب ثقافة الادخار لديدع من أهم معوقات نجاح التأمين البنكي .

الدراسة الثانية: راجي بوعبد الله " دور التأمين الفلاحي في التنمية الفلاحية (دراسة حالة الشركة الوطنية للتأمين Saa وكالة تيسمسيلت أنموذجا)" مقال منشور في مجلة الشعاع للدراسات الاقتصادية، معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، تيسمسيلت 2018، وتمحور إشكاليته: ما مدى مساهمة التأمين الفلاحي في تحقيق التنمية المستدامة؟

تهدف هذه الدراسة الى التعرف على المفاهيم النظرية المتعلقة بدور التأمين الفلاحي في التنمية الفلاحية ومحاولة التعرف على مفاهيم التأمين، وإبراز دوره إقتصاديا واجتماعيا و أيضا التعرف على أهمية التأمين الفلاحي بالإضافة الى مكانته في سوق التأمينات الجزائري والمحاولة للوصول الى معرفة حجم التأمين الفلاحي ومدى مساهمته في الإقتصاد الجزائري، ونجد بأن من أهم النتائج التي توصل اليها هي :

التأمين الفلاحي أداة تحمي المزارع من الخسائر وهو الوسيلة من وسائل محاولات إدارة المخاطر بالنسبة للفلاح وهذا ما يؤدي الى التوسع الفلاحي بتشجيع الاستثمار، التنمية الفلاحية تتمثل في كافة الإجراءات التي تزيد من الإنتاج الفلاحي وهي بذلك تحتلق تنمية اقتصادية .

خدمة التأمين الفلاحي في الجزائر يعيقها جملة من الأسباب، وهذا ما يقسر مساهمته الضعيفة في سوق التأمين

تنعكس مظاهر التنمية الفلاحية على المساحة المسقية والتوسع الزراعي وزيادة الإنتاج الفلاحي وبالتالي زيادة الدخل القومي.

## الدراسات باللغة الأجنبية :

دراسة (jean pierre daniel ، france، 1995) بعنوان les enjeux de la bancassurance تعرض الكاتب من خلال هذه الدراسة إلى مختلف الفاعلين الرئيسيين في سوق صيرفة التأمين الفرنسية ، عن طريق تحليل مختلف السياسات التجارية المتباينة إلى حد كبير وتطبيقه في هذا المجال ، وباعتبار أن التأمين يغطي مجموعة واسعة من الضمانات ثم التعرض إلى مختلف المنتجات التي تقوم المصارف بتوزيعها عبر شبكاتها التوزيعية الكثيفة ، وفي إطار هذه التطورات وإعادة هيكلة قطاع المصارف وقطاع التأمينات ، بعد الفصل الواضح بين القطاعين والذي دام لسنوات طويلة ، تعرضت الدراسة إلى مختلف الإسهامات التي قامت بها صيرفة التأمين من وجهة نظر كل من العملاء والمصارف ، فيما إذا كانوا قد استفادوا من عملية إعادة الهيكلة الواسعة ، من خلال تطبيق هذه المقاربات في ظل نموذج صيرفة التأمين.

## أوجه الاختلاف بين دراستنا و الدراسات السابقة :

من خلال دراستنا الميدانية و التفصيلية توصلنا الى أن التأمين البنكي شمل أيضا القطاع الفلاحي الذي هو من أكثر القطاعات عرضة للمخاطر ، حيث ساهم في تطوير هذا النشاط و الحد من الخسائر الناتجة عن هته المخاطر الفلاحية و درسنا مدى تأثير التأمين البنكي في القطاع الفلاحي بين بنك الفلاحة و التنمية الريفية تيارت و الشركة الوطنية للتأمينات saa .

## هيكل الدراسة :

بغية إعطاء هذا البحث حقه من التفصيل قسمناه إلى فصلين نظريين و فصل تطبيقي، ويمكن استعراض ذلك على النحو التالي :

الفصل الأول: تناولنا في هذا الفصل الإطار النظري للتأمين والتأمين البنكي في القطاع الفلاحي المكون من ثلاث مباحث حاولنا فيه تبسيط المفاهيم الأساسية للتأمين، وتطرقنا إلى التعاون الذي ظهر بين المصارف وشركات التأمين ومفهومه و مختلف الاتفاقيات المبرمة بينهما .

الفصل الثاني: حاولنا فيه الحوافز التي جعلت من هذا التعاون بين الشركات ممكنا بحيث أننا تطرقنا إلى المزايا و عيوب هذا النشاط والمعوقات التي تحد من توسعه و عوامل نجاحه ، واهتمنا الفصل ببعض التجارب الدولية التي مارست التأمين البنكي في القطاع الفلاحي .

الفصل الثالث خصصناه الى التحالف الإستراتيجي بينهما الشركة الوطنية للتأمين SAA وبنك الفلاحة و التنمية الريفية BADR تطرقنا في المبحث الأول نظرة عامة حول بنك الفلاحة و التنمية الريفية BADR اما المبحث الثاني فسنخصصه لتحليل مضمون بروتوكول الشراكة بين الشركة الوطنية للتأمين SAA وبنك الفلاحة و التنمية الريفية BADR و في المبحث الثالث دراسة حالة .

# الفصل الأول:

الإطار النظري للتأمين البنكي في القطاع الفلاحي

## تمهيد:

إن الإنسان بفطرته يرغب أن يكون دائما مؤمنا ضد أي خطر خارجي يهدد حياته أو ممتلكاته ، وكان هذا هاجسه الوحيد على مر العصور، فاعتمد في هذا المجال على ادخاره الخاص ، ولكن التجارب التي خاضها في حياته أثبتت أنه مهما ادخر الإنسان و وسع مجال ثروته في كثير من الأحيان لا يمكنه تفادي المخاطر التي تعترضه في طريقه نحو ذلك ، وقد تكون هاته المخاطر جسيمة بحيث لا يمكن تغطيتها وتلافي خسائرها في مختلف القطاعات ، ومنها القطاع الفلاحي الذي هو عرضة للمختلف الأخطار التي فرضت على الإنسان إدخال مفهوم التأمين على هذا المجال لتجنب الأضرار التي تصيب الفلاح في ممتلكاته.

وتماشيا مع الاتجاهات و التطورات العالمية في هذا الصدد انتهجت البنوك سياسة حديثة في مجال وقطاع الخدمات التأمينية أصبح هناك اندماجات وارتباطات عملية بين مؤسسات التأمين و البنوك ما نتج عنه صيرفة التأمين أو ما يسمى بالتأمين البنكي.

ومن منطلق أهمية هذه الخطوة، فقد ارتأينا القاء الضوء على موضوع التأمين البنكي من خلال عرض الإطار العام للتأمين والتأمين البنكي ثم استعراض عموميات حول التأمين البنكي، وختاما قمنا بالتعرف عن التأمين الفلاحي.

## المبحث الأول: الإطار العام للتأمين والتأمين البنكي

التأمين البنكي كما يوحي اسمه ينطوي على ثلاث كلمات: التأمين، البنوك والتأمين البنكي، وهو مصطلح ظهر نتيجة تعاون المصارف وشركات التأمين لتحقيق أهداف لصالح المؤسستين الماليتين وللتوضيح أكثر سنحاول التطرق في هذا المبحث الى كل منها.

## المطلب الأول: نشأة ومفهوم التأمين

للتعرف على ماهية التأمين ونظرا لأهميته ومدى تأثيره في دفع عجلة النمو الاقتصادية والاجتماعية للدول، كان لا بد من إعطاء لمحة تاريخية وتعريف شامل للتأمين.

## أولا: نشأة التأمين وتطوره:

كانت فكرة التأمين سائدة منذ أن عرف الإنسان حياة المجتمعات بصورة لإرادية من خلال لجوء الأفراد إلى التعاون من أجل إيجاد وسائل لمواجهة الأخطار المشتركة.

يذكر التاريخ أن بعض أنواع التأمين وجدت منذ القدم، فمثلا أن المصريين القدامى كونوا جمعيات تعاونية لدفن الموتى والتي تتولى الإنفاق على مراسيم الوفاة (بناء المقابر، الدفن، التحنيط وغيرها) بدلا من أسرة المتوفي مقابل سداد اشتراك سنوي يدفعه أثناء حياته يشبه هذا النظام نظام التأمين على الحياة بصورته الحالية.<sup>1</sup>

واعتبر التأمين البحري من أول أنواع التأمين الحديث الذي انتشر في القرن الرابع عشر مع انتشار التجارة البحرية في مدن إيطاليا وبلاد الحوض الأبيض المتوسط حيث كان يتم التأمين على حياة القبطان والبحارة، ولكن لم يتطور هذا النوع من التأمين حتى أواخر القرن التاسع عشر بعد وضع جداول الحياة على أسس إحصائية ورياضية.

<sup>1</sup>-محمد احمد ابو زيد، مبادئ التأمين، الطبعة الاولى، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، 2010، ص 45.

أما التأمين على الحريق فقد ظهرت أهميته بعد حريق لندن الشهير عام 1666م والذي أتى على أكثر من 85% من مباني المدينة وكان نقطة الانطلاق في نشأة التأمين ضد خطر الحريق في إنجلترا لينتشر بعد ذلك في ألمانيا وفرنسا والولايات المتحدة.<sup>1</sup>

أما التأمين الاجتماعي فقد ظهر في ألمانيا نتيجة لانتشار المبادئ الاشتراكية حيث أصدر بسمارك سنة 1891م قوانين التأمين الاجتماعي الإلزامي ضد مرض العمال في المناجم والمصانع، وصدر بعده في عام 1898م قانون خاص بتأمينات الشيخوخة والعجز الدائم، وانتشر بهذا الشكل التأمين الاجتماعي وباقي أنواع التأمينات في أوروبا ثم انتقل إلى الولايات المتحدة الأمريكية ثم إلى باقي دول العالم.

وبالنسبة للبلاد العربية فقد كانت مصر أول دولة عربية تصدر قانون ينظم عمليات التأمين سنة 1921م تلاه قانون 1959م ثم في سوريا عرف التأمين عن طريق الشركات الأجنبية التي كان ينظمها قرار المفوض السامي عام 1926م ثم صدر مرسوم بعد الاستقلال عام 1949م وبعدها صدر قانون 1961م الذي أمم شركات التأمينات وأضفى عليها الصبغة الوطنية ونص على إلزامية التأمين على المسؤولية المدنية. ظهر التأمين في لبنان سنة 1941، أما في الجزائر فقد ظهر سنة 1958.<sup>2</sup>

وقد أنشأت الدولة لهذا الغرض مؤسسات تأمين جزائرية لتحكّم هذا النشاط، ولا زالت لحد الان ونذكر أهم الشركات: الشركة الجزائرية للتأمين (S.A.A)، الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين (C.A.A.R) الشركة المركزية لإعادة التأمين (C.C.R) والشركة الجزائرية لتأمينات النقل (C.A.A.T) وهذه الشركات هي شركات ذات طبيعة تجارية، أضف الى ذلك شركات ذات طبيعة مدنية، كالتأمين التبادلي الجزائري لعمال التربية والثقافة والصندوق المركزي لإعادة التأمين التبادلي في المجال الفلاحي.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> - يوسف حجيم الطائي وآخرون، ادارة التأمين والمخاطر، الطبعة الاولى، دار اليازوري للنشر والتوزيع، عمان، الاردن، 2011، ص41.

<sup>2</sup> - بن عمروش فائزة، دراسة أثر تسويق خدمات التأمين على سلوك المستهلك، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص إدارة تسويقية، الجزائر، 2016-2017، ص- ص07-08.

<sup>3</sup> - جديدي معراج، مدخل لدراسة قانون التأمين الجزائري، ط03، ديوان مطبوعات الجامعة، الجزائر، 2000، ص9.

ثانيا: تعريف التأمين:

تعددت التعاريف التي تناولت التأمين بتعدد آراء المختصين والخبراء في هذا الميدان، لذا سنذكر بعض منها الأكثر تداولاً لإعطاء تعريف موضوعي وشامل.

أ. لغة: "من آمن يؤمن، فيقال: أمنت الرجل أمناً وأمنة وأماناً، والأمن ضد الخوف، وأصله طمأنينة النفس وزوال الخوف".<sup>1</sup>

قال الله تعالى: «وَإِذْ جَعَلْنَا الْبَيْتَ مَثَابَةً لِّلنَّاسِ وَأَمْنًا<sup>2</sup>»

اصطلاحاً: "عقد بين طرفين أحدهما يسمى المؤمن والثاني المؤمن له يلتزم فيه المؤمن بأن يؤدي إلى المؤمن لمصلحته مبلغاً من المال وإيراد مرتباً أي عوض مالي في حالة وقوع الخطر مبيّن في العقد مقابل قسط معين يؤديها المؤمن له إلى المؤمن".<sup>3</sup>

- التعريف القانوني: تعرف المادة 619 من القانون المدني الجزائري التأمين بأنه: "عقد يلتزم المؤمن بمقتضاه أن يؤدي إلى المؤمن له أو إلى المستفيد الذي اشترط التأمين لصالحه مبلغاً من المال أو إيرادا أو عوض مالي آخر في حالة وقوع الحادث أو تحقق الخطر المبين بالعقد مقابل قسط أو أية دفعة مالية أخرى يؤديها المؤمن له للمؤمن".<sup>4</sup>

- ويسير الاقتصاديون في العصر الحديث في تعريفهم للتأمين وراء الرياضيين فيقول (Knight)\* في تعريفه: "التأمين عمل من أعمال التنظيم والإدارة وذلك لأنه يقوم بتجميع أعداد كافية من الحالات المتشابهة لتقليل درجة عدم التأكد إلى أي حد مرغوب فيه"<sup>5</sup>

<sup>1</sup> - أخت زيتي بنت عبد العزيز، المعاملات المالية المعاصرة وأثر نظرية الدرائع في تطبيقاتها، دار الفكر، الطبعة الأولى، دمشق، 2008، ص 254.

<sup>2</sup> - سورة البقرة، القرءان الكريم، الآية 125.

<sup>3</sup> - يوسف بن عبد الله الشبلي، التأمين، موقع الشيخ يوسف بن عبد الله الشبلي، تاريخ الإطلاع 12-04-2022، الساعة 22:00.

<sup>4</sup> - الجريدة الرسمية العدد 15 المؤرخ في 12-03-2006، قانون رقم 06-04 المؤرخ في 20 فيفري 2006 المتعلق بالتأمينات .

\* - Knight peter حاصل على دكتوراه من جامعة ساكس ، أستاذ محاضر في جامعة رويال هولواي لندن ، ترأس كلية الفيزياء عام 2008.

<sup>5</sup> - باسم محمد صلاح عبد الله ، التأمين أحكامه و أسسه ، دراسة تحليلية مقارنة، دار الكتب القانونية ، مصر ، 2011 ، ص 16.

وفي تعريف آخر للتأمين عرف على انه اتفاق يلتزم بمقتضاه المؤمن أن يؤدي الى المؤمن له او الى المستفيد، الذي اشترط التأمين لصالحه، مبلغا من المال، أو ايرادا، أو مرتبا، أو أي عوض مالي اخر مبلغ التأمين (Suminsured)، في حال وقوع الحادث او تحقق الخطر المبين بالعقد، وذلك نظير قسط او اية دفعة مالية أخرى يؤديها المؤمن له للمؤمن.<sup>1</sup>

يتضح من التعريفات السابقة أن التأمين نشاط اقتصادي قائم على مفهوم التعاون والتكافل بين أفراد المجتمع حيث تحصل شركة التأمين على مساهمة نقدية من مجموعة من المجتمع مقابل تعهداها بأن تدفع تعويضا ماليا معيناً عند تحقق خطر متوقع معين لتلك المجموعة وللمستفيدين وذلك ضمن مجموعة كبيرة من المخاطر مع إجراء المقاصة بينهما وفقا لقوانين الإحصاء.

### ثالثا: مبادئ التأمين:

يقوم نظام التأمين على أسس فنية وقانونية ومبادئ موضوعية بما يفرض وجود آلية قانونية يرتد إليها ليصبح مقبولاً عند شركة التأمين والمؤمن له المتمثلة في ثلاث مبادئ عامة تنطبق على جميع أنواع التأمين تضم كل من مبدأ المصلحة التأمينية، مبدأ منتهى حسن النية ومبدأ السبب القريب، بينما ثلاث مبادئ أخرى خاصة تنطبق على تأمينات الممتلكات والمسؤولية المدنية ولا تنطبق على تأمينات الحياة والحوادث الشخصية تضم مبدأ التعويض، مبدأ المشاركة والمساهمة، مبدأ الحلول.

#### 1. المبادئ القانونية للتأمين:

##### أ. مبدأ المصلحة التأمينية:

المصلحة التأمينية هي الحق القانوني للمؤمن له في التأمين على الشيء موضوع التأمين، كما يقصد بالمصلحة التأمينية أيضا: "وجود علاقة بين الشخص والشيء المؤمن عليه، وتتأثر العلاقة بالشرطين الأساسيين الواجب توفرهما وهما: مادية المصلحة ومشروعيتها".<sup>2</sup>

<sup>1</sup> صدقي عبد الهادي محمود الزمامير، إدارة التأمين، الطبعة الأولى، القاهرة، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، القاهرة، 2014، ص 71.

<sup>2</sup> مختار محمود الهانسي، إبراهيم عبد النبي حمودة، مقدمة في مبادئ التأمين بين النظرية والتطبيق، الدار الجامعية الإسكندرية، مصر، 2000، ص

**ب. مبدأ منتهى حسن النية:**

يقوم هذا المبدأ على مصداقية طرفي العقد (المؤمن والمؤمن له) فيجب على كل منهما التصريح بجميع الحقائق والأمور الجوهرية المتعلقة بالخطر بموضوع التأمين، فالمؤمن له يدلي بكل ما لديه من معلومات وشروحات تخص عملية التأمين أما المؤمن يوضح شروط العقد واستثناءاته في حال ظهر أي سوء نية يتم فسخ العقد.<sup>1</sup>

**ت. مبدأ السبب القريب:**

لكي يقوم المؤمن بدفع التزاماته (التعويض) يجب أن يكون الخطر المؤمن ضده هو السبب القريب وليس السبب البعيد لحدوث الخسارة، لا يقصد القريب في الزمن، ولكن المقصود بها القريب في السبب بمعنى أن يكون السبب الفعال الذي بدأت به سلسلة الحوادث والتي أدت في النهاية الى وقوع الخسارة دون تدخل أي مؤثر خارجي بخلاف السبب الأصلي وذلك حتى يلتزم المؤمن بدفع مبلغ التأمين أو قيمة التعويض.<sup>2</sup>

**ث. مبدأ التعويض:**

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 فلا يجوز للمؤمن له أن يجعل من عقد التأمين مصدر ربح، بل وسيلة للتعويض فقط.<sup>3</sup>

**ج. مبدأ المشاركة:**

يمكن للمؤمن بإبرام عقد التأمين لدى أكثر من شركة تأمين لمواجهة خطر واحد مع نسب معينة، فعند وقوع الخطر فان المؤمن سيحصل على مبلغ التعويض مرة واحدة وتشارك جميع شركات التأمين في تعويض المؤمن له حسب حصتها في مبلغ التأمين.<sup>4</sup>

<sup>1</sup>-لعلمي فاطمة، مدخل الى التأمين وإدارة الخطر، الطبعة الاولى، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2019، ص 133.

<sup>2</sup>- المرجع نفسه، ص ص 134-135.

<sup>3</sup>- محمد رفيق المصري، التأمين وإدارة الخطر، جامعة ميشجن الشرقية بالولايات المتحدة الأمريكية، مزيدة ومنقحة، 2009، ص 147.

<sup>4</sup>-وعزيز الشيخ، مدخل الى التأمين وإدارة الخطر، الطبعة الأولى، دار التنوير، الجزائر، 2014، ص 22.

### ح. مبدأ الحلول:

يسمى هذا المبدأ أيضا بمبدأ شرعية عقد التأمين فهو يعمل على المحافظة على النظام العام فيحل المؤمن محل المؤمن له في الملاحقة القانونية لمن تسبب بالخطر عندما تتأكد مسؤولية العمدية عن الخطر، ومسبب الخطر هو شخص ثالث ليس له علاقة بعقد التأمين، وكان هو السبب في وقوع الخطر المؤمن عليه.<sup>1</sup>

### رابعا: أهمية التأمين:

تكمن أهمية التأمين في مواجهة أنواع المخاطر التي من المحتمل ان يتعرض لها أحد ما وفق منظورين المنظور الاجتماعي والمنظور الاقتصادي.

### 1. الأهمية الاجتماعية:

للتأمين دور بالغ الأهمية في الحياة الاجتماعية سواء على مستوى الفرد او المجتمع من خلال ما يلي:<sup>2</sup>

#### - تحقيق الاستقرار الاجتماعي للفرد والاسرة:

يوفر التأمين للفرد تعويض مادي عن الأضرار التي تتعرض لها ممتلكاته أو تحدث له في دخله نتيجة مرضه او بلوغه سن التقاعد أو تعرضه للبطالة.

#### - تنمية الشعور بالمسؤولية والعمل على تقليل الحوادث:

المؤمن له لا يستحق التعويض إذا ما ثبت ان له دخل في تحقق الخطر فذلك يقوي لدى الفرد الشعور بالمسؤولية اتجاه الأشخاص الواجب مراعاته استنادا لحديث الرسول صلى الله عليه وسلم: «كلكم راع وكلكم مسؤول عن رعيته»، وفي بعض عقود التأمين يتم منح المؤمن له تخفيض في قيمه القسط إذا ما اتبع وسائل الوقاية والأمن.

1 - سمير صادق عادي، التأمين من الحريق، ط 01، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010، ص 58.

2 - براهيم علي ابراهيم عبد ربه، التأمين ورياضياته، الدار الجامعية، مصر، 2002/ 2003، ص-ص 83-84.

## 2. الأهمية الاقتصادية:

تتمثل الأهمية الاقتصادية للتأمين في: <sup>1</sup>

## أ. التأمين من أهم وسائل الإدخار والإستثمار:

يلعب قطاع التأمين دورا هاما كأداة لتجميع المدخرات والمساهمة في تمويل المشروعات الصناعية والزراعة والتجارية سواء كانت عامة أو خاصة، بالإضافة الى المساهمة في تمويل الحكومات لمساعدتها في حل مشاكل الخدمات العامة.

## ب. التأمين وسيلة لزيادة الإنتاج في المجتمع:

يساعد التأمين الأفراد على دخول ميادين جديدة ما كانوا ليدخلوها لولا وجود التأمين الذي يوفر لهم التغطية أو التوسع في مجالاتهم الحالية وبالتالي يؤدي الى رفع الإنتاج الكبير الذي يعمل على القدرة الإنتاجية لهذه المشاريع.

## ت. تسهيل واتساع عمليات الائتمان وزيادة الثقة التجارية:

تشجيع عملية الائتمان وزيادة الثقة التجارية في دولة ما فيه تدعيم للحياة الاقتصادية بها إذ نجد ان البنوك لا توافق على اقراض المشاريع لرجال الأعمال إلا بوجود تغطية تأمينية.

## ث. التأمين يساهم في اتساع نطاق التوظيف:

يساهم التأمين في اتساع نطاق التوظيف بالعمل على امتصاص جزء كبير من العمالة في المجتمع، على سبيل المثال زيادة التأمين التجاري يقتضي توافر حد أدنى من العمالة بأنواعها الفنية و الإدارية والمهنية في مختلف فروعها.

<sup>1</sup> -محمد احمد ابو زيد، مبادئ التأمين، مرجع سبق ذكره ، ص 67 .

## المطلب الثاني: عموميات حول التأمين البنكي

تعد البنوك وشركات التأمين من أهم المنشآت المالية في المجتمع، فالحاجة المتبادلة والتكاملية بين شركات التأمين والبنوك دفعت بها الى تطوير علاقتها من خلال إقامة مؤسسة مالية تقدم كل من الخدمات البنكية والتأمينية بما يسمى "التأمين البنكي".

## أولا: نشأة التأمين البنكي:

ظهر مفهوم التأمين البنكي في معظم دول العالم، في بداية الثمانينات نتيجة للعوامة المالية التي سمحت بالتنوع في القطاع المالي وإزالة الحواجز الموجودة بين البنوك ومختلف المؤسسات الأخرى.

كانت فرنسا وإسبانيا أولى الدول التي أطلقت مشروع التأمين البنكي، في فرنسا ومع اوائل السبعينات قامت (ACM)<sup>1</sup> بوضع أولى الخطوات في هذا النشاط بإطلاق منتج التأمين على الحياة والتأمين ضد خطر الحريق وفي إسبانيا بدأ التأمين البنكي في أوائل الثمانينات منذ إستحواذ مجموعة بنك " (Banco de bilbao) على الحصة الأكبر من شركة التأمين (EUROSEGUROS SA) وانتظرت 11 سنة حتى تبدأ في بيع المنتجات التأمينية نظرا لمنع المشرع الإسباني من التداخل بين أعمال البنوك وشركات التأمين.

وبالنسبة لباقي دول العالم فقد كان إهتمامهم بالتأمين البنكي متأخرا حيث أصبح بإمكان البنوك الأمريكية بيع وثائق التأمين على الحياة حتى في التسعينات اما دول آسيا فلم تعرف هذا التعامل الا بعد سنة 2003 حيث سمحت الدولة بإدماج عمليات البنوك وشركات التأمين.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>. ACM :Assurance de crédit Mutuel

<sup>2</sup>- نبيل قبلي، نغماري سفيان، التأمين المصرفي في الجزائر بين النظرية و الواقع الملتقى الدولي السابع حول الصناعة التأمينية، الواقع العملي و افاق التطوير -تجارب الدول-، الشلف،الجزائر،2012،ص04.

ويوضح الجدول الموالي أهم المراحل التاريخية لتطور التأمين البنكي.

جدول رقم (01-01): المراحل التاريخية لتطور التأمين البنكي

| البداية                                  | النضج                         | التنوع             | التركيز             |
|--|-------------------------------|--------------------|---------------------|
| 1975-1985                                | 1985-2000                     | 2000-2005          | 2005- إلى يومنا هذا |
| -التكتلات الخارجية<br>-إنشاء فرع (داخلي) | عروض عامة للشراء<br>نمو خارجي | الشراكات-التحالفات | الإسترداد           |
| توزيع بسيط                               | تكامل الخدمات                 | تقارب شخصي         |                     |

المصدر: نبيل قبلي ، نغماري سفيان ، التأمين المصرفي في الجزائر بين النظرية و الواقع ،الملتقى الدولي حول الصناعة التأمينية، الواقع العملي و آفاق التطوير - تجارب الدول -، شلف،الجزائر، يومي 03-04 ديسمبر 2012، ص5.

ثانيا: تعريف التأمين البنكي:

يعرف التأمين البنكي على أنه : "هو مشاركة البنوك وبنوك الإدخار وهيئات القرض العقاري في توزيع

منتجات التأمين".<sup>1</sup>

وعرفه قاموس Limra بأنه: "توفير المنتجات وخدمات التأمين على الحياة من قبل البنوك ومؤسسات

الإئتمان الإيجاري".<sup>2</sup>

من التعريفات السابقة التي قدمها العديد من الكتاب عن التأمين البنكي

"Jean pierre Daniel, Alain Borderie et Michel Laffitte, Gilbert sleiman "

نستخلص تعريف شامل ومتعارف عليه: استراتيجية تهدف لتقديم مجموعة مختلفة من المنتجات البنكية

ومنتجات التأمين للزبون في نفس الوقت بهدف الربح من خلال المقاربة بين المصارف وشركات التأمين والتي

تأخذ اشكال ونماذج مختلفة.

<sup>1</sup>-LEACH Alan , **Bancassurance in practice**, Munich re group,allemange,2001,p2.

<sup>2</sup>- Limra : Life insurance Marketing and Research association .

### المطلب الثالث: صعوبات وحدود التأمين البنكي

إن التفاوت بين البنوك وشركات التأمين من شأنها خلق صعوبات التداخل والتقارب بينها يمكننا ادراج وتلخيص الصعوبات فيما يلي:<sup>1</sup>

- يتطلب بيع منتجات التأمين على الممتلكات طرق عمل خاصة وعدم التحكم فيها قد يحقق خسائر على مستوى البنك وخصوصا فيما يخص التعويضات.
- اختلاف التقنيات التجارية المستخدمة لبيع منتجات التأمين يزيد من صعوبة وكالة البنك في التوفيق بين خدماتها وخدمات فرع التأمين، فالتأمين على الحياة يباع والتأمين على الممتلكات يشتري.
- الصعوبة المتمثلة في نوعية فئات الزبائن المستهدفة بسبب اختلاف استراتيجيات المؤسسات فمثلا البنك يسعى لجذب الزبائن الشباب للرهان على وفائهم على المدى المتوسط الا ان هذه الفئة غير مهتمة لاكتتاب منتجات التأمين على الحياة.
- الغرض من التأمين تسيير وإدارة المخاطر عندما يتحقق البنك من وجود مخاطر عالية للعملية فإنها يميل الى رفضها، وهذا يزيد من صعوبة التقارب بين البنك وشركة التأمين.
- الالتزام بالسرية المهنية فلا يحق للبنك الكشف عن المعلومات لمؤسسة التأمين ما لم يأذن به الزبون مع امكانية وضع حدود لهذه الرخصة (تحديد المعلومات التي لا يمكن الكشف عنها او لمن لا ينبغي ان تكشف له)، فهذه القيود القانونية تحد من تطوير التأمين البنكي وقد تنفذ عقوبات جنائية على عدم احترام السر المهني.

<sup>1</sup>-قنان إبراهيم، محاضرات في التأمين البنكي، جامعة أحمد بوقرة، بومرداس، الجزائر، 2016 / 2017، ص-ص 31- 32 .

## المبحث الثاني: الإطار التشريعي للتأمين البنكي

تعتبر تشريعات والقوانين من اهم العوامل التي تؤثر على نجاح التأمين البنكي، فوجود بيئة قانونية ملائمة لا تحد من إمكانيات البنك في اخذ حصص في شركات التأمين ومن جهة اخرى ان حذف القيود على بيع منتجات التأمين عبر البنوك ستسمح لنشاط التأمين البنكي في التوسع بسهولة وسرعة أكبر.

## المطلب الأول: الإطار القانوني للتأمين البنكي

ينظم نشاط التأمين في الجزائر بالقانون 04/06 المؤرخ في 20 فيفري 2006 المعدل والمتمم للأمرية رقم 07 /95 المؤرخة في 25 جانفي 1995، والذي يعتبر محاوله لتنمية وتطوير قطاع التأمين في الجزائر خاصة فيما يتعلق بالتأمين على الاشخاص الذي يبقى مهمه وضعيفا جدا.

جاء هذا القانون للسماح للمصارف بتوزيع وبيع منتجات التأمين أي إلغاء الفصل التام بين الأنشطة المصرفية والتأمينية.

أدرج القانون الجديد حوافر اخرى تهدف الى تطوير مختلف أنواع التأمين (نص على الفصل التام لأنشطة التأمين على الأشخاص عن التأمين على الممتلكات) خصوصا توسيع مجال توزيع منتجات التأمين عبر البنوك والمؤسسات المالية وشبه المالية وشبكات أخرى للتوزيع. حيث تنص المادة 53 من هذا القانون على انه: "يمكن لشركات التأمين توزيع منتجات التأمين من خلال البنوك والمؤسسات المالية والشبه المالية والشبكات الأخرى للتوزيع".<sup>1</sup>

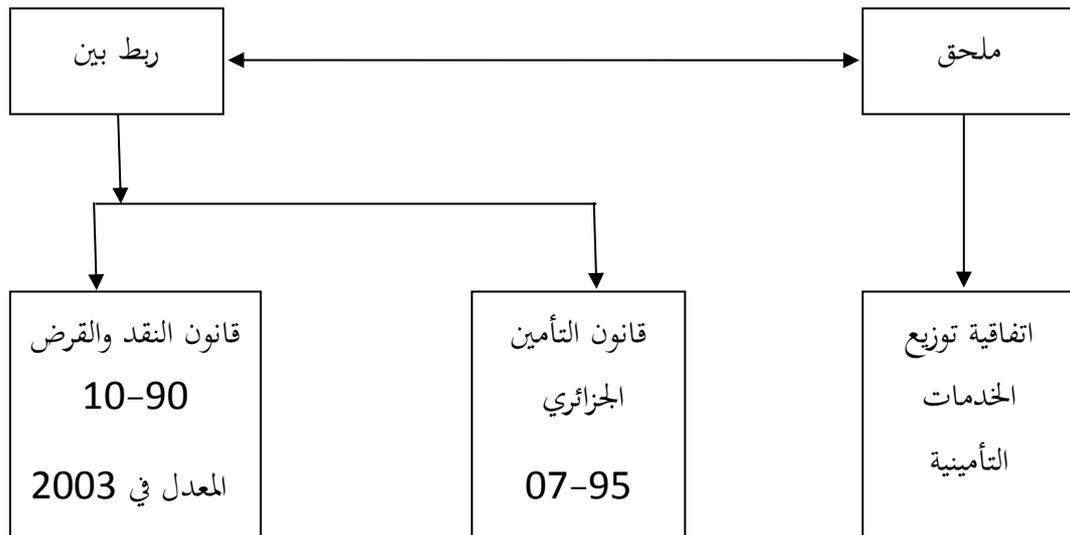
وقد صدر بعض هذا القانون مرسومين تنفيذيين لتنظيم هذا النشاط ويتعلق الأمر بالمرسوم 153/07 الصادر في 22 ماي 2007 والذي وضع الشروط اللازمة لتوزيع منتجات التأمين من قبل البنوك والمؤسسات المالية والشبه المالية و شبكات التوزيع الأخرى.

<sup>1</sup> - الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 15، القانون رقم: 06/04، المؤرخ في: 20 فيفري 2006 المعدل والمتمم للأمر 95/07.

والمرسوم 60/07 الصادر في 06 اوت 2007 الذي يحدد منتجات التأمين التي يمكن توزيعها. تسمح هذه الترتيبات الجديدة بتكثيف شبكة توزيع التأمين وتحسين معدل تغطيه سوق التأمين وكذا الوصول الى زبائن البنك.

تسمح هذه الترتيبات الجديدة لتكثيف شبكة توزيع التأمين، معدل تغطية السوق التأمين وكذا الوصول الى عملاء البنك حيث تم الربط بين القانونين البنكي و التأميني و التي تنظم عملية توزيع الخدمات البنكية من طرف البنوك كما هو مبين في الشكل التالي .

### الشكل(01-01): الربط بين القانون البنكي و التأميني



المصدر : حمول طارق، بوشنافة أحمد، « التوجهات الحديثة لاقتصاديات التأمين صيرفة التأمين »، 2011، ص 8

### المطلب الثاني: منتجات التأمين البنكي في الجزائر

نصت المادة الثانية من القرار المؤرخ في 06 اوت 2007 الذي يحدد منتجات التأمين الممكن توزيعها بواسطة البنوك والمؤسسات المالية وما شابهها على ما يلي: " منتجات التأمين الممكن توزيعها بواسطة البنوك والمؤسسات المالية وما شابهها هي تلك المتعلقة بما يلي:<sup>1</sup>

<sup>1</sup> -مضى زيدان، مذكوره مقدمة متطلبات شهادة ماستر اكااديمية دور التأمين البنكي في نمو المؤسسات التأمين، دراسة حالة الشركة الوطنية للتأمين، المديرية الجهوية ورقلة في الفترة (2016-2018)، ص 20 .

- فروع تأمين الأشخاص: حوادث، مرض، إعانة، حياة، وفاة ورسملة .
- تأمين القروض .
- تأمين الأخطار البسيطة للسكن:
- تعدد أخطار السكن.
- تأمين الإلزامي لأخطار الكوارث الطبيعية.
- الأخطار الزراعية.

### المطلب الثالث: الاتفاقيات المبرمة بين شركات التأمين والبنوك الجزائرية

بالرغم من تأخر نمو التأمين البنكي في السوق الجزائرية الا انها شهدت إرتفاع في حجم الاتفاقيات المبرمة كما هو موضح فيما يلي:

#### 1. الشركة الوطنية للتأمينات و صندوق البنك الوطني للتوفير والاحتياط SAA/CNEP /

#### BANQUE

##### أ. التأمين في اطار صندوق الضمان les fonds des garantie :

لقد قام صندوق التوفير والاحتياط سنة 1998 بإنشاء صندوق الضمان المرتبط إداريا بمديرية تحصيل الحقوق الذي يضمن تحصيل القروض في حالة وفاة المدين، وعمل الصندوق يقتضي بأن المقترض يقوم بدفع مبلغ جزافيا مهما يكن مبلغ المقترض مقدر ب3600 دج، وبذلك يضمن دفع المبلغ الجزافي المحدد من الصندوق او اكتتاب عقد تأميني في شركة تأمينية معينة، كما ابرمت اتفاقية بين SAA/Cnep Banque ، وتهدف الى تأمين عملاء البنك الذين تحصلوا على قروض في حالة وفاة او العجز التام او الدائم حيث يقوم البنك باكتتاب العقود التأمينية لصالح طالبي القرض في شبائكه البنكية مقابل عمولات عن كل قسط تأميني يكتب او يمكنه ان يشارك في نتيجة الاستغلال الخاصة بالمنتج وفق لنظام محدد مسبق و تبين الاتفاقية النقاط التالية :<sup>1</sup>

- طريقة وكيفية الإذعان للعملاء؛

<sup>1</sup>-حمول طارق، بوشنافة أحمد، « التوجهات الحديثة لاقتصاديات التأمين صيرفة التأمين»، ديوان المطبوعات الجامعية، 2019، ص 191.

- مدة الاتفاقية؛
- بداية ونهاية الضمانات وكيفية تغييرها؛
- تحديد الخطر المراد التأمين منه؛
- طرق دفع الأقساط التأمينية؛
- المخاطر المضمونة والمخاطر غير المضمونة؛
- كيفية التعويض في حالة وقوع خطر؛
- كيفية حساب الأقساط التأمينية الصافية في حالة ارتفاع درجة الخطر المضمون؛
- كيفية تكوين الملفات في حالة وقوع الحوادث؛
- عمولة التسيير للمنتج التأميني.

### ب. الشركة الوطنية للتأمينات وبنك الفلاحة والتنمية الريفية BANQU SAA/BADR:

في بداية شهر جويلية 2009 قد عرفت وكالات بنك الفلاحة والتنمية بداية تسويق خدمات التأمين بعد توقيع الشركة الوطنية للتأمين SAA مع بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR على اتفاقية ارفقت بمخطط شامل لزيائن البنك، وتشمل هذه الاتفاقية توزيع منتجات التأمين من طرف البنوك والمؤسسات المصرفية ويكون هذا في إطار قانون مؤرخ في ماي 2007 وتعتبر هذه الاتفاقية اول شراكة من نوعها يوقعها بنك الفلاحة والتنمية الريفية وتخص فيما يلي: <sup>1</sup>

- التأمين على الأشخاص؛
- التأمين على الحياة؛
- التأمين على القروض؛
- التأمين على المساكن؛
- التأمين على الكوارث الطبيعية؛
- التأمين على المخاطر الفلاحية.

### 2. اتفاقية الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين CAAR والشركة الجزائرية

أ. للتأمين الشامل CAAT وبنك الجزائر الخارجي BEA :

<sup>1</sup>-حمول طارق، بوشنافة احمد، «مرجع سابق»، ص192.

لقد وقع بنك الجزائر الخارجي BEA يوم 11 ماي 2008 في الجزائر العاصمة 24 على اتفاقية مع الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين CAAR والشركة الجزائرية للتأمين الشامل CAAT إذ يسمح هذا النوع الجديد من التعاون بين بنك الجزائر الخارجي وشريكه التأمينين بالوصول الى مجموعة كبيرة من المنتجات، وقد حدد كمرحلة أولى تسويق منتجات أخرى متطورة للمواطنين عبر مختلف شبكات البنك، مثل التأمين على السيارات على الحريق وعلى الاخطار المختلفة الأخرى، كما يمكن للبنك تسويق منتجات التأمين على الأشخاص وتسمح هذه الاتفاقية لشركتي التأمين بتوزيع منتجاتها عبر شبائك البنك ما يوفر لهما مزيدا من الأرباح لاستخدامها في تطوير مشاريع أخرى.<sup>1</sup>

### ب. اتفاقية الشركة الجزائرية للتأمين SAA مع البنك الوطني الجزائري BNA :

تم عقد اتفاقية بين البنك الوطني الجزائري والشركة الوطنية للتأمين في 12/05/2008 ليقوم هذا الأخير بتوزيع منتجات التأمين الخاصة بالشركة والمتمثلة في تأمين الكوارث الطبيعية وتأمين الأخطار المتعددة للسكن، التأمين ضد الحوادث الشخصية وتأمين السفر والمساعدة، بالإضافة إلى التأمين الإجباري ضد آثار الكوارث الطبيعية "Cat nat". وأشار رئيسا الهيئتين خلال اجتماع بينهما إلى أنه تم تحديد فرع زيروت يوسف فرعاً تجريبياً بانتظار تعميمه من خلال 23 فرعاً آخر لهذا البنك على المستوى الوطني.<sup>2</sup>

### ت. إتفاقية الشراكة بين الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط (CNEP-Banque)

#### وشركة كادريف الجزائر (CARDIF- El Djaziar) :

أبرمت الاتفاقية كهيئة فرعية للتأمين تابعة لمجموعة المصرفية الفرنسية ببنك باريس الوطني وذلك يوم 25/03/2008 لتعتبر الشراكة الأولى من نوعها للجزائر والتي ستكون محدودة في البداية حيث تقتصر على توزيع منتجات Djazair-El Cardiff عبر وكالات البنك على إن تتطور هذه الشراكة بسرعة غالى أنشاء بنك تأميني متخصص وقد تعهدت Cardiff بتطوير المنتجات المصممة خصيصا لعملاء

<sup>1</sup>-ناجم زينب، برحومة عبد الحميد، التحالفات الإستراتيجية بين البنك وشركات التأمين في توزيع منتج التأمين على الحياة- دراسة حالة

CAAT/BEA بولاية مسيلة، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، مسيلة،الجزائر، العدد 17، 2017.

<sup>2</sup> -La BNA la CAAT lancer la bancassurance article publi2 le 06/10/2010 sur le lien : [Djazairess](http://Djazairess) :

[La BNA et la CAAT lancent la bancassurance](http://La BNA et la CAAT lancent la bancassurance) consulté le 20/4/2021 à 12 :55

الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط وبصورة تأسيسية في مجال المعاشات التعاقدية ومنتجات مدخرات التأمين على الحياة ، وسيتركز التوزيع مبدئيا على التأمين المقترضين من البنك (الحياة والموت ، عدم القدرة على العمل والبطالة) ثم يجري توسيعها لتشمل منتجات أخرى كالتأمين على الحياة وحماية الحسابات والمنتجات ذات الصلة بالسكن ، كالتأمين الرهن العقاري والتأمين من الكوارث الطبيعية<sup>1</sup>.

الجدول رقم (01-02) : أهم الإتفاقيات التي أبرمت بين البنوك و شركات التأمين

| شركات التأمين                                   | البنوك التجارية                          |
|---|--|
| - الشركة الجزائرية للتأمين و إعادة التأمين CAAR | - القرض الشعبي الجزائري CPA              |
| - الشركة الوطنية للتأمين SAA                    | - بنك الفلاحة و التنمية الريفية BADR     |
| - الشركة الوطنية للتأمين SAA                    | - بنك التنمية المحلية BDL                |
| - شركة التأمين AXA                              | - بنك الجزائري الخارجي BEA               |
| - الشركة الجزائرية للتأمين و إعادة التأمين CAAT | - البنك الوطني BNA                       |
| - التأمينات CARDIF                              | - الجزائر PARISPAS BNA                   |
| - الجزائر SGI                                   | - الجزائر SOCIETE GENERAL                |
| - سلامة التأمينات                               | - بنك البركة                             |
| - تريست للتأمينات                               | - تريست بنك                              |
| - الشركة الوطنية للتأمين SAA                    | - الصندوق الوطني للتوفير و الإحتياط CNEP |
| - AXA ASSURANCE                                 | - بنك الخليج AGB BANK                    |

المصدر : يمانى خالدية ليلي، دور البنوك في الترويج لمنتجات التأمين، مجلة ادارة الاعمال والدراسات الاقتصادية،

مجلد08، العدد01، الجزائر جامعة زياني عاشور جلفة، 2022، ص409.

<sup>1</sup> - يمانى خالدية ليلي، دور البنوك في الترويج لمنتجات التأمين، مجلة ادارة الاعمال والدراسات الاقتصادية، مجلد08، العدد01، الجزائر جامعة زياني عاشور جلفة، 2022، ص409.

## المبحث الثالث: التأمين البنكي في القطاع الفلاحي

يعد القطاع الفلاحي من أهم القطاعات الإنتاجية في الحياة الاقتصادية، فالجزائر كغيرها من الدول تعمل دائما على إصلاحه و النهوض به من خلال إعطاء أهمية كبيرة للفلاحة و التنمية الريفية.

## المطلب الأول: ماهية التأمين الفلاحي

يلعب التأمين الفلاحي دورا هاما في معاضدة مجهودات التنمية في القطاع الفلاحي وذلك إلى ما يقدمه من تعويضات مالية عند الحاجة تمكن من التقليل من حدة الخسائر بما يساهم في تثبيت دخل الفلاح و ضمان تجديد طاقته الاستثمارية واستقرار القطاع الفلاحي بصفة عامة.

## أولا: تعريف التأمين الفلاحي:

يعرف صديق رمضان التأمين الفلاحي بأنه: "وسادة لامتنصص الصدمات التي يتعرض لها زراع ومربو الأنعام من جراء الكوارث التي تكون فوق طاقته ويوفر بذلك شبكة أمان لدى وقوع المخاطر".<sup>1</sup>

ويعرف أيضا: "عقد التأمين يمكن الفلاحين من تغطية اخطار النشاط التي يتعرض اليها الفلاح، وبما ان هذه الاخطار تختلف عن تلك التي ترتبط بالنشاطات الاقتصادية الاخرى، لذلك فقد اعدت هذا الشكل من التأمين خصيصا لحماية الفلاحين من خلال التعاون مع الفلاحين والاحصائيين في الميدان الفلاحي".<sup>2</sup>

ويعرف على انه: "الاداة المالية التي تحمي المنتجين من المخاطر الاحتمالية في انتاج الفلاحي والتي لا يمكنهم السيطرة عليه".<sup>3</sup>

<sup>1</sup>-صديق رمضان عمار ضو،التأمين الزراعي مجلة إلكترونية سودارس ، الصحافة، 2012/08/09 ، تاريخ الاطلاع 2022/05/01، 10:00، <https://www.sudaress.com/alsahafa/49712>

<sup>2</sup>-عز الدين فلاح، التأمين: مبادئه وأنواعه، ط01، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008، ص94.

<sup>3</sup>-راجي بوعبد الله، دور التأمين الفلاحي في التنمية الفلاحية "دراسة حالة الشركة الوطنية للتأمين SAA وكالة تيسمسيلت"، مجلة شعاع للدراسات الاقتصادية، العدد الثالث، مارس2018.

ومن التعريفات السابقة نعرف التأمين الفلاحي انه وسيلة تهدف الى تقليل الخسائر وهو عقد بين طرفين هما الفلاح وشركة التأمين حيث يلتزم الفلاح بدفع قسط معين على ان يحصل على تعويض مادي من شركة التأمين وهذا في حالة تحقق الخطر المؤمن ضده.

### ثانيا: أهمية التأمين الفلاحي

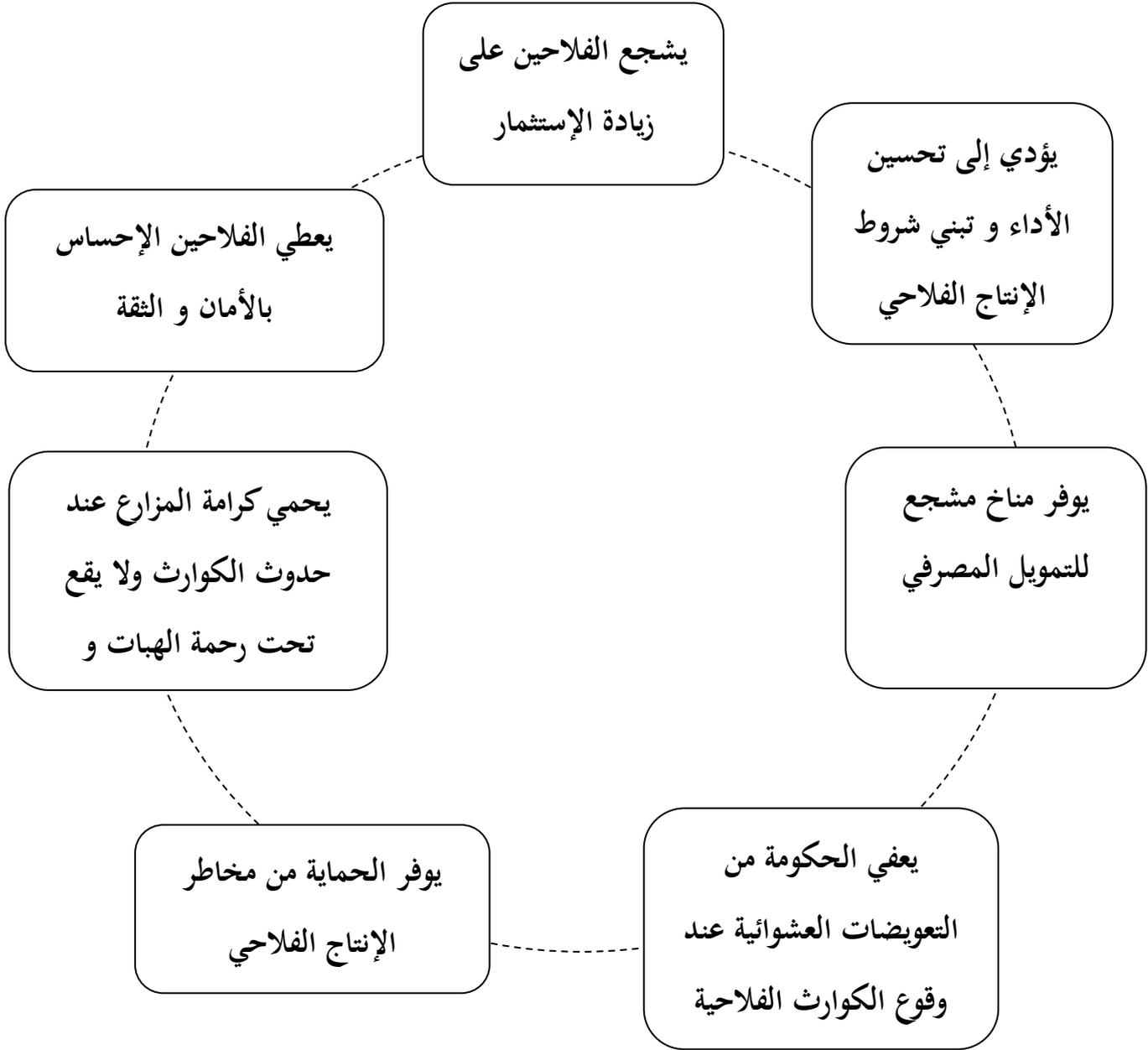
للتأمين الفلاحي أهمية بالغة سواءا بالنسبة للفرد أو الاقتصاد تتجلى فيما يلي :

تمكن المزارع من التوسع في الإنتاج باستقطاب موارد إضافية عن طريق التأمين، حيث يعتبر ضمان مؤكد للإنتاج الزراعي و يوفر الحلول لبعض المشاكل عن طريق الأبحاث التي تقوم بها شركات التأمين بغرض إدارة المخاطر وتقليل الخسائر، ومن ذلك أيضا نقل وتوطين التقنية العالمية، أو تقديم حلول مفصلة لبعض المخاطر أو تصميم حلول مفصلة لبعض المخاطر أو تصميم حلول لمشاكل الإنتاج يعمل التأمين الفلاحي على إيجاد حد أدلى من الدخل للفلاح ويحقق له الاستقرار فتهياً الظروف للتنمية المضطربة والمتناهية . يساهم في دفع عجلة التنمية الزراعية والاجتماعية والمساهمة في زيادة معدل النمو الإقتصادي بإعتبار أن التأمين الفلاحي الشامل أحد المصادر الرئيسة لتمويل الأنشطة الفلاحية. كما يساعد التأمين الفلاحي على التوسع الفلاحي بتشجيع الاستثمار في الريف وبالتالي زيادة الدخل القومي للبلاد، كما يساعد على توفير واستقرار إمدادات الغذاء في البلاد مما يؤدي للاستقرار الاجتماعي والسياسي، من جهة أخرى يزيد من الاستثمارات في الريف وبذلك يقل النزوح الريفي.

التأمين الفلاحي أداة مهمة تتخذها الدولة من أجل دعم وحماية القطاع الفلاحي، وخاصة في ظل تحرير التجارة سواء تحت مظلة منظمة التجارة الدولية.<sup>1</sup>

<sup>1</sup>-فرج الله احلام، دور التأمين الفلاحي في ترقية القطاع الفلاحي وتحقيق التنمية الاقتصادية مع دراسة واقعة بالجزائر مجلة اقتصاد المال والاعمال، المجلد 03، العدد 04، جامعة ميلة، الجزائر، 2020، ص232.

الشكل (01-02) : أهمية التأمين الفلاحي



المصدر : أمال فياش ، فتيحة بوعبانة ، واقع التأمين الفلاحي في الجزائر و دوره في إستقرار الإنتاج الفلاحي ( دراسة قياسية للفترة 2006/2016 )

، مجلة الباحث الإقتصادي ، المجلد 06 ، العدد 10 ، سكيكدة ، 2018 ، ص 280

## المطلب الثاني: أنواع عقود التأمين الفلاحي:

يوجد الكثير من عقود التأمين والتي تتوافق مع مستلزمات وحاجيات العملاء، حتى توفر لهم تغطية شاملة من جميع الأخطار، سنتطرق لشرح مختصر لأنواع عقود التأمين الفلاحي فيما يلي:

### 1. عقود التأمينات الفلاحية النباتية:

وتشمل هذه العقود ما يلي:<sup>1</sup>

- التأمين ضد البرد وحريق المحاصيل: ويؤمن جميع المحاصيل بكل أنواعها، ويتكفل بالممتلكات ضد الطبيعة كالبرد والحريق، وضد البشر كقطعن الجيران وأشخاص الآخرين.
- تأمين متعدد الأخطار (بطاطس): ويوفر حماية ضد الخسائر المباشرة التي تلحق بكمية البطاطس والناجمة عن الكوارث الطبيعية، كالبرد، الجليد، الرياح الساخنة، الخ
- تأمين متعدد الأخطار (أشجار مثمرة): ويؤمن هذا العقد التعويض عن الخسائر المباشرة التي تمس الأشجار (النبته والثمار)، وهذه الخسائر الناتجة عن البرد، الجليد، الفيضانات، العواصف،..... الخ
- تأمين شبكة الري للاستغلال: ويؤمن شبكة الري أثناء أداء وظيفتها ضد الكوارث الطبيعية وضد الحوادث أثناء العمل كالأضرار الكهربائية وكسر الآلات وأيضا يؤمن هذا العقد ضد إزالة ونقل واستبدال العتاد، ونقل مخلفات الأشياء (الحطام والفضلات) بعد وقوع حادث مؤمن، ولكت هذا العقد يأتي تحت شرط ألا يفوق التعويض الكلي مبلغ رأس المال مؤمن.
- تأمين متعدد الأضرار (أشجار الزيتون): يؤمن ضد الخسائر التي تصيب شجرة الزيتون (النبه والثمار) والناجمة عن المخاطر الطبيعية.
- تأمين متعدد الأخطار (بيوت بلاستيكية): ويقع هذا العقد على ضياع البيوت البلاستيكية إذ وقعت أضرار عليها العادية والناجمة عن الجليد، والمحركات، التجهيزات والمعدات المادية، الزجاج، وأيضا التأمين على اتلاف المنتج المنتج داخل البيوت البلاستيكية الخاص بالنباتات والتي تكون ناتجة عن الكوارث الطبيعية.

<sup>1</sup> - الطيف عبد الكريم، كوراد فاطيمة، دور التأمين الفلاحي في تغطية أخطار الإنتاج النباتي و الحيواني-دراسة حالة صندوق الجهوي للتعاون الفلاحي CRMA، مجلة النهل الإقتصادي، العدد الأول، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الوادي، الجزائر، ص-ص 52-53.

- تأمين متعدد الأضرار (مشاتل الأشجار والكروم): يؤمن خسارة الكمية التي تلحق بمشغل (الأشجار والكروم الموجودة بداخلها) والناجمة عن البرد، الجليد، الفيضان والتعرض الى أشعة الشمس.
- تأمين متعدد الأخطار (أشجار الحوامض): يؤمن خسارة منتوج الأشجار المثمرة (النباتات حديثة النمو والفواكه)، بسبب البرد، الجليد، الفيضان الرياح الساخنة والعاصفة، وأيضا يؤمن ضد الحرائق ووقوع انفجار والتي تلحق أيضا بأضرار المباني المستثمرة ومتطلبات مساحة أشجار الحوامض، وأيضا المعدات الفلاحية والأشجار الموجودة بقرب المباني المستثمرة او في الأماكن المجاورة.
- تأمين المشاتل الغابية: يؤمن ضد الاضرار التي تلحق بالنباتات الغابية في الحق أو خارج التربة تحت هياكل الظل، والناجمة عن الكوارث الطبيعية وأيضا طعن الجيران وأشخاص اخرين
- تأمين إعادة التشجير الغابات: يغطي خسارة الكمية المباشرة الناجمة عن الكوارث الطبيعية وأيضا اجراءات الطعن الصادر من الجيران واشخاص اخرين.<sup>1</sup>
- تأمين عن ضياع محصول الحبوب المسقية: يغطي عن ضياع محصول الحبوب المسقية الناتج عن البرد، الجليد، الفيضان، العاصفة ووجود خلل في شبكة الري (الاضرار الكهربائية وكسر الالات).
- التأمين ضد حرائق المحاصيل: يغطي ضياع الكمية المباشرة التي تلحق بالحبوب والبقوليات والعلف والناجمة عن الحريق وجوء الجيران والغير.
- تأمين متعدد الأخطار الفلاحية: يغطي التأمين ضد الحرائق والبرد بالنسبة للحوادث التي تلحق بالمحاصيل قبل جنيها، وأيضا الخسائر المادية المرتبطة بمباني مستثمرة، والناجمة عن الحريق، الانفجار، الفيضان والعاصفة.
- تأمين متعدد الأخطار ( نخيل): يغطي خسارة الكمية المتعلقة بالثمار المتدللية و الأشجار المثمرة والشجيرات الغير المنتجة، الناجمة عن الكوارث الطبيعية.

<sup>1</sup>-بوراس فاطمة، تشخيص واقع التأمين الفلاحي بالجزائر، مجلة الإبداع، المجلد 11، العدد 01، جامعة البليدة 2، الجزائر، 2021، ص 220.

## 2. عقود التأمينات الفلاحية الحيوانية:

وتشمل مايلي: <sup>1</sup>

- متعدد الاخطار أبقار: ويشمل كافة الأضرار التي تلحق بالأبقار من أمراض، حوادث تربة، الهلاك الطبيعي، التسمم، والاختطار الحاصلة في فترة الحمل والإجهاض و الذبح الاجباري، وأيضا الخسائر المادية الناتجة عن الحرائق والحاجيات الضرورية لتربية الحيوانات من معدات وأدوات النشاط الممارس، كما يتكفل أيضا بأضرار تسرب المياه وكل الحوادث المادية اللاحقة بذوي الحقوق سواء كانوا داخل المستثمرة المؤمنة أم بالحدود اللاحقة مباشرة.
- تأمين متعدد الأخطار تربية النحل: يغطي كافة الاضرار الناتجة عن هلاك النحل بشبب الامراض، التسمم، التأثيرات المناخية، والخسائر المتعلقة بالأضرار المادية الناتجة عن الحرائق، الانفجار، الصاعقة، العاصفة، وخسائر العسل بعد حادث المؤمن.
- تأمين متعدد الاخطار الخيول: ويغطي الاضرار الناتجة عن هلاك الخيول وما يتبعه من خسائر مالية ناتجة عن أمراض، حوادث العمل، التسمم أو الذبح الانسان، ضمان نقل الخيول من كل الاخطار الناتجة عن نقل الخيول تلك المتعلقة بتعفن أو مرض ما، الحريض والاختطار التابعة له، اضرار تسرب المياه الفيضانات والعاصفة.
- تأمين هلاك الجمال: يتكلف بكافة الاضرار التي تلحق بالجمال من امراض، تيمم، حوادث التربية، الذبح، ويضمن أيضا الحوادث الجسمانية والحوادث المادية.
- تأمين السيارات: ويشمل تأمين الجرارات والمعدات الزراعية، المقطورات، المعدات الزراعية المؤجرة، السيارات العادية.
- التأمين ضد الكوارث الطبيعية: يشمل هذا التأمين كل ما يتعلق بالكوارث الطبيعية.

<sup>1</sup> - غردي محمد و ايدير رانية و آخرون ، برقون مريم،التأمين الفلاحي كآلية لتغطية المخاطر الفلاحية -دراسة حالة الصندوق الجهوي للتعاون الفلاحي-الصيرمة بوفاريك؛ مجلة الابداع، المجلد 7 ، العدد 8 ، 2017 ،ص147 .

تأمين الاخطار الصناعية والتقنية : ويشمل الحريق والانفجار، انكسار الماكينات، خسارة المنتج داخل مخازن التبريد، اخطار الورشات، المسؤولية المدنية لمنتجات السلعية، اخطار التركيب، وكل الاخطار المعلوماتية.<sup>1</sup>

### المطلب الثالث: منتجات التأمين الفلاحي

يوفر الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي منتجات لتغطية وتخفيف مختلف المخاطر المهددة للقطاع الفلاحي .

تتجلى منتجات التأمين الفلاحي في الجزائر فيما يلي:<sup>2</sup>

- التأمينات الفلاحية الحيوانية المتمثل في: الأبقار الأغنام، الخيول، الدواجن والجمال.
- التأمينات الفلاحية النباتية كالتأمين الشامل للبطاطا، أشجار الفواكه، الزيتون.
- التأمين ضد الكوارث الطبيعية المتمثل في احتراق المحاصيل مثلا الناتجة عن درجة الحرارة المرتفعة، العواصف والانفجارات ....
- تأمين المعدات الفلاحية
- تأمين البيوت البلاستيكية
- تأمين مسؤولية البيطري.
- تأمين متعدد الاخطار للسكان.
- تأمين الاضرار الناجمة عن المياه.

<sup>1</sup> - بوراس فاطمة، تشخيص واقع التأمين الفلاحي بالجزائر، مرجع سابق، ص221.

<sup>2</sup> - غردى محمد و ادير رانية و آخرون، برقون مريم ، التأمين الفلاحي كآلية لتغطية المخاطر الفلاحية ،دراسة حالة الصندوق الجهوي للتعاون الفلاحي crma بوفاريك" مجلة الإبداع ، المجلد 7 ، العدد 8 ، 2017 ، ص

الجدول رقم (03-01): أهم منتجات التأمين الفلاحي

| تأمين الأخطار العادية  | التأمين على السيارات   | التأمين ضد المخاطر الصناعية   | التأمين على الإنتاج الحيواني   | التأمين على الإنتاج النباتي   |
|--|--|---|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- تأمين المسؤولية المدنية للمزارع</li> <li>- تأمين المسؤولية المدنية للفروسية</li> <li>- تأمين المسؤولية البيطرية</li> <li>- تأمين متعدد</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- تأمين المقطورة</li> <li>- تأمين الجرارات والمعدات الزراعية</li> <li>- تأمين المعدات الزراعية المؤجرة</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- التأمين ضد الحريق والإنفجار</li> <li>- التأمين على خسارة الإستغلال بعد الحريق</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- التأمين الشامل الابقار</li> <li>- التأمين الشامل الأغنام</li> <li>- التأمين الشامل الخيول</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- التأمين الزراعي الشامل</li> <li>- التأمين الشامل النخيل</li> <li>- التأمين الشامل بطاطا</li> </ul>   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>الأخطار للسكان</li> <li>- تأمين الأضرار الناجمة عن المياه</li> </ul>  |  |   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- التأمين الشامل الجمال</li> <li>- التأمين الشامل الدواجن</li> <li>- التأمين الشامل تربية النحل</li> <li>- التأمين الشامل الديك الرومي</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- التأمين ضد البرد</li> <li>- التأمين ضد البرد والحريق معا</li> <li>- التأمين ضد احتراق المحاصيل</li> <li>- تأمين شبكة الري أثناء التشغيل</li> <li>- تأمين أشجار الفاكهة</li> <li>- تأمين الشامل طماطم</li> <li>- تأمين الشامل الزيتون</li> <li>- تأمين البيوت البلاستيكي</li> </ul> |

المصدر : Ministère de l'agriculture et du Développement Rural Assurances Agricoles consulté le <https://psl.madr.gov.dz/profession/assurances-agricoles> 12/04/2022

## خلاصة الفصل

مع مرور الأزمنة نرى أن التأمين يثبت نفسه يوماً بعد يوم بأنه مجال لا غنى عنه، فنظراً للتطورات المصرفية الحديثة في القطاع الفلاحي التي تفرض وضع آليات للحد من المخاطر أو تسييرها لتحويل دون تكبد العملاء لخسائر مادية معتبرة، وتمنح لهم فرصة استثمارية استثماراتهم ومشاريعهم.

وهذا ما تطرقنا له في هذا الفصل لاحتظنا الضرورة والأهمية التي تكمن في مفهوم التأمين والتأمين البنكي والأضرار التي تمس النشاط الفلاحي الذي هو من أهم المؤشرات الاقتصادية في البلد، بحيث أن هذا النوع من التأمينات يغطي جميع المنتجات الفلاحية المعرضة للأخطار الزراعية، ومن أجل التشبع والفهم السليم للموضوع تطرقنا في الفصل الثاني إلى دور التأمين البنكي في تنشيط القطاع الفلاحي.

# الفصل الثاني :

دور التأمين البنكي في تنشيط القطاع الفلاحي

## تمهيد

من خلال ما تناولناه في الفصل الأول نجد أن التطور الذي شهده القطاع المالي أدى إلى إزالة الحدود الماكنة بين شركات التأمين والبنوك ، ما جعل المصارف تكسر سيرها التقليدي لمعاملاتها المالية واقتحام جانب التأمين ، بحيث أنها اتخذت وكالاتها كوسيلة لتوزيع المنتجات التأمينية التي جاءت في عدة مجالات منها الفلاحية ، لذلك سنحاول من خلال هذا الفصل مناقشة العوائد الإيجابية والسلبية على كل الأطراف المعنية في عقد التأمين البنكي ، ودراسة أهم العوائق التي تحول دون تقدم وتوسع التأمين البنكي ودراسة أهم العوامل التي تساعد للارتقاء بهذا المجال إلى أقصى مستوياته ، وفي المبحث الأخير سنعرض بعض التجارب التي خاضتها دول أجنبية في مجال التأمين البنكي في القطاع الفلاحي .

## المبحث الأول : واقع التأمين البنكي

تعتبر البنوك و شركات التأمين من اهم دعائم الاقتصاد القومي، الحاجة المتبادلة بينهما دفعت البنوك الى انتهاج العديد من الأساليب و الآليات التي يسعى لتطويرها في التقليل من المخاطر أو الحد منها بشكل فعال، أرغمت البنوك انتاج خدمة جديدة لم تكن موجودة غير تقليدية التي تعرف بصيرفة التأمين او التأمين البنكي.

## المطلب الأول: البنك كقناة لتوزيع منتجات التأمين

ظهر مفهوم التأمين البنكي في معظم دول العالم في بداية الثمانينات نتيجة للعوامة المالية التي سمحت بالتنوع في القطاع المالي وإزالة الحواجز الموجودة بين البنوك ومختلف المؤسسات المالية الأخرى.<sup>1</sup>

يرى الكثير صيرفة التأمين بالمفهوم الضيق أنها بيع المنتجات التأمينية من خلال المصارف الا أن خدماتها لا تنحصر في هذا الإطار فقط، يقصد التأمين البنكي توفير منتجات والمصارف من خلال قنوات توزيع مشتركة تجمع بين عملاء المصارف وعملاء شركة التأمين والمصرف هنا لا يقوم بإنتاج أو إدارة خدمات التأمين وإنما يقوم ببيعها و تسويقها.<sup>2</sup>

ومن أهم الحوافز التي تحث المصارف شركات التأمين على الإندماج ما يلي:<sup>3</sup>

- زيادة الربحية لدى المصارف من خلال زيادة العمولات الناتجة عن النشاط التأميني في ظل تقلص هوامش الفائدة.
- تعزيز النمو من خلال التوسع في أسواق جيدة.
- توفير شمولية للخدمة للعميل مما يمكنه من إجراء مختلف عملياته في مكان واحد.
- توسيع قاعدة العملاء من خلال استقطاب قطاعي المصارف وشركات التأمين عملاء القطاع الآخر.

<sup>1</sup> - نصيرة دردر، التأمين البنكي، مجلة جديد للإقتصاد ، الجمعية الوطنية للإقتصاديين الجزائريين، العدد 02، الجزائر، 2007، ص 50 .

<sup>2</sup> - محمد تقي الدين، تنفيذ التأمين المصرفي (Bancassurance) في البنك الإسلامي، دراسة حالة في بنك BRI الشرعي بفونوروكو عام 2013، بحث تخرج، كلية الشريعة، جامعة دار السلام الإسلامية، إندونيسيا، 2014، ص 6.

<sup>3</sup> - أسامة عزمي سلام، شقيري نوري موسى، إدارة الخطر و التأمين ، ط1، دارومكتبة الحامد، عمان، 2006، ص ص 76-77 .

- أثر الرافعة في تقديم خدمات جديدة دون زيادة الكلفة بالاعتماد على البنية والموارد المتوفرة في كلا القطاعين.
- وجود وسائل عديدة ومتنوعة لدى المصارف لتسويق الخدمات التأمينية مثل شبكة الفروع، أجهزة الصراف الآلي، موقع الإنترنت، كشوف الحسابات وغيرها.

### المطلب الثاني: رهانات التأمين البنكي (المزايا الإيجابية والعيوب السلبية والمعوقات):

#### أولاً: المزايا

أدى التعاون بين المؤسستين الماليتين البنك وشركات التأمين إلى ظهور مصالح مشترك بين هاتين الهيئتين عن طريق استغلال العوامل المشتركة الكائنة بين الزبائن، حيث أسفر هذا التعاون على مجموعة من الإيجابيات والسلبيات لكلا المؤسستين (شركات التأمين و البنوك) إضافة إلى الزبائن.

#### 1. المزايا بالنسبة للبنوك:

تعود مزايا التأمين البنكي على مستوى البنوك من خلال:<sup>1</sup>

- تحقيق البنك عوائد ثابتة ودورية وذلك لتنوع مجموع الخدمات والمنتجات التي تقدمها الشركات التأمينية عن طريق البنوك.
- حصول البنك على ثقة القبول وتقوية علاقاته مع عملائه.
- تعظيم الاستفادة من القوى العاملة من أجل زيادة الكفاءة في الإنتاجية.
- أصبحت البنوك مثل "السوبر ماركت" حيث يمكن تلبية طلبات العملاء المالية وأيضاً المتعلقة بالمعاملات التأمينية.
- إشباع رغبات الزبائن عن طريق توفير جميع الخدمات المالية تحت سقف واحد.

<sup>1</sup>-Consulter Le 03/05/2020 , 13 :00 , <https://www.oliveboard.in/blog/bancassurance-banking>

## 2. المزايا بالنسبة لشركات التأمين:

- تمثل المزايا بالنسبة لشركات التأمين فيما يلي:<sup>1</sup>
- دعم البنك لشركة التأمين في حال الاتفاق فيما بينهما، وبالتالي الحد من أخطار السيولة، مما يعزز من جودة خدمات شركة التأمين.
- استغلال عنصر الثقة الذي يحظى به البنك من الزبائن لتحسين صورة وسمعة شركة التأمين مما يسمح لها بالولوج إلى أكبر شريحة ممكنة من العملاء.
- خفض تكاليف التوزيع مما يؤدي إلى رفع النشاط التأميني وتطور عوائدها.
- يعتبر التعاون فرصة جديدة لتغيير طرق التوزيع، ومن ثم الحد من مخاطر الاعتماد على شبكة توزيع واحدة، مما يؤدي إلى الاستفادة من تخفيض تكاليف التوزيع والعمولات مما يمكنها من عرض أسعار تنافسية نظرا لتدني التكلفة.
- إطلاع شركات التأمين على رغبات الزبائن بصورة أحسن وأكثر فعالية وسهولة بعد أن كان الأمر صعبا نوعا ما عن طريق استغلال القاعدة الجيدة من الزبائن التي يحظى بها البنك.
- استغلال الخبرة المالية لدى البنك نظرا لتجاربه المعمقة في مجال المالي واكتساب مهارات استثماريه جديدة .

## 3. المزايا بالنسبة للعملاء (الزبون):

عندما يتقدم الزبون للبنك لتلبية خدماته يجد جميع احتياجاته عند نقطة بيع واحدة دون التنقل بين الهيئات المالية لتسوية وضعيته وهذا ما أدى إلى سهولة التعامل مع الزبائن وتلبية رغباتهم، وفيما يلي نعرض أهم المميزات التي يتحصل عليها المستهلك عند تعامله مع البنك:<sup>2</sup>

1. تواجد الخدمات المالية في مكان واحد (البنك) يعطي الصلاحية والمقدرة للزبون على الإطلاع على جميع العروض المالية المتاحة دون حاجته إلى التنقل بين المؤسسات المالية لتلبية رغباته مما يخلق بيئة سهلة التعامل وفعالة.

<sup>1</sup> - راضية مصداق ، واقع وتحديات صيرفة التأمين في الجزائر، مجلة (المدير)، العدد 02، 2020، ص 165.

<sup>2</sup> -M. GUENANE Brahim، **LES Enjeux et perspectives de la bancassurance en Algérie، (thèse de doctorat)**،Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique Ecole Supérieure de Commerce ، Alger 12 février 2014، page 33 .

2. في كثير من الأحيان يقوم البنك بتقديم خدمات تأمينية مغرية للزبون بحيث تعود بالنفع على كلا الطرفين (البنك والعميل).
3. يكون الزبون على علم بدعم البنك له فيكون أكثر اطمئنانا، وهذا يخلق جوا أكثر ملائمة للعميل في تعاملاته المالية.
4. سهولة وبساطة طرق تسديد المستحقات لأنها تقتطع مباشرة من الحساب البنكي.
5. عند تقديم البنك منتج تأميني مماثل للذي تعرضه الشركات التأمينية، يقوم البنك ببذل مجهودات إضافية لتحسين هاته الخدمة وهذا يعود بالنفع على العميل عن طريق جودة المنتج المقدم.

### ثانيا: العيوب والسلبيات

غم الإيجابيات التي ولدها هذا التعاون والعناصر المشتركة والمصالح المتبادلة بين شركات التأمين والبنوك، إلا أنه نشأت عقبات واختلافات بين هاتين الأخيرتين حيث نلخص بوجه الخصوص صعوبات ما يعرف بالتأمين البنكي فيما يلي:<sup>1</sup>

- لكي تباع منتجات تأمينية ضد الحوادث والممتلكات يجب توفر شروط وخبرة فنية للتعامل مع هذا النوع من الخسائر وضعف هذا الجانب قد يضر بسمعة البنك.
- في بعض الأحيان يحدث تضارب بين منتجات البنك الأخرى وبين وثائق التأمين، ما ينتج عنه إرباك للعميل (الزبون) بخصوص أين يتعين عليه استثمار أمواله.
- أي تقصير أو خطأ في اتخاذ القرارات الصائبة في سبيل هذا التعاون بين شركة التأمين والبنك قد يؤدي إلى الإضرار بصورة البنك وسمعته لدى العملاء والعكس صحيح.
- المخاطر التأمينية قد توقع البنك في مشاكل الملاءة المالية، وعدم وفاء هذا الأخير بالتزاماته ما يعرضه لخطر السيولة.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>-Snezhana Dichevska, and all, ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF COOPERATION BETWEEN BANKS AND INSURANCE COMPANIES, Conference Proceedings: 2nd International Scientific Conference ITEMA 2018, Faculty for Tourism and Hospitality-Ohrid, Kej Makedonija 95, Macedonia, p 650 .

<sup>2</sup>-Daniel szewieczek, **the risk of cooperation between banks and insurance companies**, university of economic katowice, poland, 2013, p147.

- قد تستغل شركة التأمين الشبكة الواسعة والغنية بالمعلومات حول العملاء لصالحها من أجل تسويق لمنتجاتها، وبالتالي الإخلال بأمن البيانات.<sup>1</sup>
- تكون منتجات التأمين المحدد من اختيار البنك، بحيث يكون البنك هو المسؤول عن إتخاذ القرارات.
- لا توجد منافسة شريفة بين البنوك وشركات التأمين بحيث أن البنك يمكنه اللجوء إلى البنك المركزي بصفته المقرض الأخير للمصرف الشيء الذي لا تتمتع به شركات التأمين.<sup>2</sup>

### ثالثا: معيقات تطور نشاط التأمين البنكي:

وكأي نشاط مالي هناك عقبات تخفض من إنتاجيته وسيره السليم التي تكون سببا في ثبط وعدم تحقيق الأهداف المنشودة وفيما يلي نعرض أهم هاته المعوقات وهي تنقسم إلى قسمين أساسيين وهما:<sup>3</sup>

1. **معيقات خارجية للتأمين البنكي:** وهي تلك المعوقات الخارجة عن النطاق المصرفي والتأميني والتي لا يستطيع هذان الأخيران التحكم بها وهي:
  - معيقات مستوى الهيئات الرقابية: بحيث في حال وجود هيئات رقابية تفرض وجودها، وتراقب النشاطات المالية بصفة منتظمة ودقيقة فهذا يؤثر بالإيجاب على كلا الهيئتين الماليين (البنوك وشركات التأمين) وتناسق العمل بينهما، والعكس صحيح.
  - معيقات اقتصادية (الوضع الاقتصادي للبلد): بحيث أن الأزمات الاقتصادية المتدنية التي قد يمر بها البلد في فترة من الأزمنة تؤثر بالسلب على نشاط التأمين البنكي لعدم وجود مقدرة واكتفاء ذاتي للفرد في المجتمع .
  - معيقات تتعلق بالدين: الجانب الديني يلعب دورا مهما في التأثير على المعاملات المالية في البلد، فهناك الكثير من الناس يرى أن المعاملات التأمينية وخاصة تأمينات على الحياة محرمة شرعا ولا يمكن التعامل بها.

<sup>1</sup>-ISHA CHUGH، bancassurance department of commerce university of delhi india، without publishing year، p 26.

<sup>2</sup>- نصيرة دردر ، التأمين البنكي ، مجلة جديد الاقتصاد ، الجمعية الوطنية للإقتصاديين الجزائريين ، العدد 02 ، الجزائر ، 2007 ، ص 300.

<sup>3</sup>- علاء عبد الكريم البلداوي و آخرون ، معوقات التأمين المصرفي واثرها في تحليل النسب المالية لشركات التأمين ، مجلة دراسات محاسبية ومالية ، العدد 42 ، سنة 2018 ، ص 147 .

2. معيقات داخلية للتأمين البنكي: وهي تلك المعوقات الموجودة داخل هيكل المؤسسة المالية والتي

قد تؤثر على هذا النشاط وتحد من تطوره ونذكر منها:

- التطور التكنولوجي: في بعض الأحيان لا تمتلك البنوك وشركات التأمين نظام موحد متطور يصعب على كلا الطرفين الوصول إلى قاعدة البيانات الخاصة بالهيئتين الماليتين مما يحد من تطور هذا النشاط
- الكفاءة: ونقصد بالكفاءة هنا جاهزية الموظفين القائمين داخل البنك على وجودة التعامل مع النشاطات التأمينية، فقلة الخبرة تؤدي إلى عواقب كبيرة تحد من هذا النشاط.
- صورة وسمعة المؤسسات الماليتين: وهذا العنصر يلب دورا هاما في تطور التأمين البنكي، فليس من السهل الحصول على ثقة العملاء.

#### رابع: عوامل نجاح التأمين البنكي

إن نسبة نجاح تعاون شركات التأمين مع البنوك مرهون ببعض العوامل التي تضمن نجاعة هذا التعاون من دونه ونذكر منها:

- الصورة في السوق: وهو من أهم العوامل التي تؤثر على التأمين البنكي بصفة مباشرة، التنظيم الجيد وامتلاك عدة وكالات في البلاد والاهتمام بعلاقة البنك مع العميل من شأنه أن يساهم في نجاعة التأمين البنكي.

فمثلا من التجربة الأوروبية نلاحظ أن الدول التي تقع جنوب أوروبا كفرنسا وإسبانيا وإيطاليا لديها علاقة خاصة مع العملاء لأن هاته الدول تفضل التعامل مع الزبائن شخصا على عكس دول شمال أوروبا التي تتعامل مع عملائها بطريقة افتراضية عن طريق الهاتف أو المواقع الإلكترونية الذي أسفر عنه علاقة سطحية بين البنك والعميل، وهذا هو الفارق الذي يمثله نمو وتطور التأمين البنكي في دول خلافا على الأخرى.<sup>1</sup>

- التسويق الفعال: فطريقة إعلان المنتج من طرف البنك وكيفية تعريفه وإيصال فحواه إلى العملاء ليس بالأمر السهل كما يبدو فالترجيح الفعال للخدمة أيضا يعد من أهم عوامل نجاح التأمين البنكي

<sup>1</sup> - فنان إبراهيم ، دروس في التأمين البنكي ، (مطبوعة بيداغوجية ، جامعة محمد بوقرة بومرداس) ، الجزائر ، 2016 ، ص 28.

من عدمه، لهذا فعلى البنك أن يقوم بخطة ترويجية محكمة للمنتج مع تواجد خبراء متمرسون في مجال التسويق للتعريف بالخدمة التأمينية وضمن نجاح التعاون البنكي التأميني.<sup>1</sup>

- **تشريعات البلد (القوانين):** وهنا نقصد بها طريقة تعامل سلطات بلد معين وموقفها فيما يخص تحديث مرسومها التأمينية والبنكية وتطويرها، فهاته التشريعات تؤثر بشكل مباشر على فعالية ونجاح هذا المجال على سبيل المثال في إيطاليا بفضل قانون "amato\*" الصادر في 30 جويلية 1990 أصبح من الممكن أن تعرض الشركات التأمينية منتجاتها في البنك ولأول مرة في إيطاليا رأى مصطلح التأمين البنكي النور وأصبحت إيطاليا واحدة من أفضل بلدان جنوب أوروبا التي تميزت في هذا المجال.<sup>2</sup>

### المطلب الثالث: نماذج استراتيجية التأمين البنكي

يسمح التأمين البنكي بالقيام بعملية توزيع المنتجات التأمينية دون إنتاجها، فإن كل مؤسسة تبحث عن النموذج الأنسب لها، أي بما يتماشى مع استراتيجيتها ومتطلباتها. ولذلك على البنك اختيار بين مجموعة من الاستراتيجيات أهمها:<sup>3</sup>

#### 1. اتفاقيات التوزيع:

وهو عقد يبرم بين المورد والوسيط، في هذه الحالة هو إتفاق بين البنك وشركة التأمين، يعد من أبسط أشكال التأمين البنكي .

اتفاقية التوزيع البسيطة لمنتجات التأمين عبر البنوك هي الشكل الأبسط لبنك التأمين والهدف من هذا النموذج هو رفع مردودية شبكة توزيع البنك من جهة، وإلى وصول المؤمن إلى شبكة واسعة من العملاء تكون أكثر ربحية وأكثر مردودية وأكثر قدرة على السداد من جهة أخرى، حيث يكون البنك بموجب هذا النوع من الاتفاقيات مجرد وكيل لبيع منتجات التأمين وحيدة خاصة بالمؤمن على نطاق واسع، أو أن تكون

<sup>1</sup> - حساني حسين: التحالفات إستراتيجية بين البنوك وشركات التأمين الجزائرية (أي نموذج للشراكة؟ وما دورها في تحسين الأداء؟)، المجلة الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية، العدد 03 «جامعة الشلف الجزائر»، ص 91 .

<sup>2</sup> - ChevalierMarjorie، **Analyse de la situation de la bancassurance dans le monde**، Scor vie، Octobre 2005.

<sup>3</sup> - سامية معزوز تحليل أثر التأمين البنكي في دعم نشاط البنوك -دراسة عدد من البنوك لولاية قسنطينة- مجلة جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية، المجلد 33، العدد 03، قسنطينة، 2019، ص 827.

amato\* : نسبة للسياسي والقانوني "جوليان أماتو" الذي أصدر هذا القانون .

هذه المنتجات مرتبطة مع المنتجات المصرفية يكون في منافسة مباشرة مع الوسطاء والوكالات العامة، ويعتبر هذا النوع إستراتيجية تجارية محضة، وهنا يكون على البنوك التي تستعمل قوى بيعها لتسويق المنتجات التأمينية التابعة لشريكها والأخذ على عاتقها عملية التسيير ومتابعة العقود مع الحفاظ على الاستقلالية القانونية لكل شريك، إذ يمكن لهذه الاتفاقيات أن تكون مصحوبة بمشاركة متبادلة كما يمكن أن تكون غير ذلك. ويعتبر هذا النوع كحل للحد من تكلفة الاستثمار الأولي، المتعلق بتكوين الموظفين الذي يجب تقديمه من قبل إدارات شركات التأمين، كما أنه يوفر مردودية سريعة من خلال كسب عوائد منتظمة في شكل عمولات تمثل أسعار للإسهام في أرباح شركة التأمين، ولذلك فإن هذه الصيغة تتطلب التعايش بين الثقافات المختلفة للشركات، والذي يمكن أن يؤدي إلى فقدان الرقابة والتسبب في الصراعات. أين يصبح بنك التأمين مجبرا على توزيع المنتجات الموجودة في نطاق منتجات شركة التأمين وبالتالي لا يكون هناك أي تحسين في نوعية المنتجات المعروضة. وعموما تعتبر هذه الاتفاقيات كخطوة أولى نحو بنك التأمين في انتظار الشروع في الاستراتيجيات الأكثر تطورا.

بحيث يلعب البنك دور الوسيط بين شركة التأمين والعملاء الذي يستغل بدوره حق الولوج إلى قاعدة بيانات الشريك الآخر (شركة التأمين) وقوة شبكات ومبيعات البنك لتوزيع المنتجات التأمينية الخاصة بالموردين. يتميز هذا النموذج بنسبة الربح العالية لأنه يتطلب استثمارات منخفضة ونسبة أخطار متدنية.<sup>1</sup>

## 2. التحالف الإستراتيجي :

عرف التحالف الاستراتيجي بتلك العلاقة ذات الأهداف الموحدة بين منظمات مستقلة ومشاركة تسعى لتحقيق منافع متبادلة مع اعتراف هذه المنظمات في نفس الوقت بأهمية الاعتماد المتبادل بينهما. وهو يمثل مستوى أعلى على مستوى التعاون بين البنك وشركة التأمين، بحيث أنه تكون هناك إدارة منسقة بين الطرفين وتطوير منتج مشترك بينهما مع قاعدة بيانات موحدة للعملاء ، وهذا النموذج يتطلب استثمارات منخفضة.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> - نبيل قبلي ، مقماري سفيان ، التأمين المصرفي في الجزائر بين النظرية والواقع ،الملتقى الدولي حول الصناعة التأمينية، الواقع العملي و آفاق التطوير - تجارب الدول -، شلف، يومي 03-04 ديسمبر 2012 ،ص12.

<sup>2</sup> مرقاش سميرة،التحالف الاستراتيجي كأداة لتحسين وتعزيز القدرة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية في ظل تحديات العولمة دراسة حالة شركات التأمين، أطروحة دكتوراه في علوم التغيير تخصص إدارة أعمال ،جامعة حسيبة بن بو علي،الشلف،الجزائر،2016،ص76.

**3. المشروع المشترك:**

يشمل هذا النموذج الملكية المشتركة بين البنوك وشركات التأمين بخصوص المنتجات والعملاء، بحيث أن هذا التحالف يقصد به التعاون بين الطرفين على الأمد الطويل بنسبة استثمار كبيرة شرط أن تبقى كل مؤسسة مستقلة بحد ذاتها مع إمكانية إنشاء مشروع مشترك عن طريق إقامة شركة تأمينية جديدة من قبل البنك وشركة التأمين.

**4. إنشاء شركة فرعية:**

يتطلب هذا النموذج إنشاء شركة تأمينية عن طريق البنك بحيث يتمتع هذا الأخير بالسيطرة الكاملة على هذا النشاط الجديد، تسمح له باحتكار الدخل والحصول على جميع العوائد، مع ذلك فإن نسبة الاستثمار في هذا النموذج عالية جدا بحيث طريق اكتساب المعرفة التأمينية طويل ومكلف جدا وفي حال تعرض البنك لأخطار فإنه يتحملها لوحده.

يمكن القول إن عملية إنشاء مؤسسة جديدة تمثل الإستراتيجية الأكثر نجاحا من إستراتيجيات المشاريع

المشتركة والتحالفات الإستراتيجية خاصة في الدول المتقدمة.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> - مرقوم كلتوم واخرون ، الواقع و متطلبات تطويره في الجزائر، المجلد 2016، العدد 15، مجلة الأبحاث الاقتصادية، الجزائر، جامعة بليدة 2، 2016، ص 257 .

جدول (01-02): نماذج التأمين البنكي

| النموذج         | الشكل                              | الإيجابيات                                     | السلبيات  | الدول المطبقة                                    |
|-----------------|------------------------------------|--|---|--|
| إتفاقية التوزيع | تلعب البنوك وسيط لشركة تأمين واحدة | البدء السريع للعمليات<br>عدم استثمار رأس المال | إنعدام المرونة في توزيع منتجات جديدة<br>إختلاف المنظمتين<br>إمكانية إختلاف ثقافتى المنظمتين | أمريكا<br>بريطانيا<br>اليابان<br>كوريا الجنوبية  |
| مشروع مشترك     | البنك شريك مع شركة أو عدة شركات    | نقل المعرفة مكانية<br>إختلاف ثقافتى المنظمتين  | صعوبة الإدارة على المدى الطويل  | إيطاليا<br>إسبانيا<br>البرتغال<br>كوريا الجنوبية |
| إندماج          | البنك يملك شركة تأمين              | الحفاظ على ثقافة الشركة                        |   | فرنسا<br>إسبانيا<br>بلجيكا<br>بريطانيا           |

المصدر : الواقع و متطلبات تطويره في الجزائر، المجلد 2016، العدد 15، مجلة الأبحاث الاقتصادية، الجزائر، جامعة بليدة 2، 2016، ص 254

يمكن القول إنه لا يوجد إستراتيجية مثالية يجب إتباعها للتحالف بين البنوك وشركات التأمين، يجب على كل مؤسسة منهما البحث عن الاستراتيجية المناسبة لاحتياجاتها مع مراعات البيئة الاقتصادية و الاجتماعية و الثقافية عرضا عن رغبات العملاء.

## المبحث الثاني: تجارب دولية في التأمين البنكي للقطاع الفلاحي

تعددت تجارب الدول في مجال صيرفة التأمين في القطاع الفلاحي وكان النجاح متفاوت نسبيا فهناك دول حققت نتائج مرضية إلى متوسطة وهناك دول لم تحقق الأهداف المرجوة

## المطلب الأول: التجربة الأمريكية في صيرفة التأمين

## أولا: تجربة أمريكا اللاتينية

هنالك 36 شركة ناشطة في مجال التأمين في أمريكا اللاتينية، ولكن شركة "AGRODOS" "seguradora Agrícola Dominicana S.A" هي الوحيدة التي تقدم خدمات التأمين الزراعي في البلد، هذه الشركة تجمع بين القطاعين العام والخاص (90% رأس مال عام، 10% رأس مال خاص). تقدم خدمات تأمينية متعددة تغطي الأضرار الناجمة عن الرياح، الأمطار الغزيرة، الفيضانات، الجفاف، الزلازل، الآفات والأمراض، البرد. يغطي مبلغ التعويض ما يصل إلى 70% من الاستثمارات ويتم احتسابه على أساس الفرق بين مستوى العائد الفعلي والمضمون.

في عام 2002 كان المحصول الرئيسي المؤمن عليه والمضمون هو الأرز، صدرت وثيقة تأمين تغطي 15.817 هكتار أي ما يعادل 15.8% من إجمالي المساحة المزروعة بالأرز، مع ذلك تم بيع 12.5% من إجمالي الوثائق المباعة في الدولة.<sup>1</sup>

تعمل "agrodoosa" بشكل وثيق مع بنك التنمية الزراعي في أمريكا اللاتينية، ويتم استخدام المكاتب الفرعية لبيع خدمات التأمين الزراعي، مع ذلك يشترط بنك التنمية الزراعي إنتاج الأرز في مناطق معينة عند شراء والمصادقة على بويصلة التأمين باسم البنك.

ترتبط القيمة المؤمن عليها بحجم القرض، ويتم تقديم دعم حكومي بنسبة 50% للقسط، تقدم "agrodoosa" خدمات التأمين البنكي وتساعد في الإصلاح الزراعي وقد خلفت "agrodoosa" المنظمة التي كانت قبلها التي عملت بين الفترة الممتدة من 1983 إلى 1998 وكانت تسمى بـ (ACADA)

<sup>1</sup> مداني أحمد، دور المصارف الشاملة في تحديث و عصنة الجهاز المصرفي، دراسة حالة الجزائر، مذكرة ماجستير، جامعة الشلف، 2006، ص66.

"Aseguradora Dominicana Agropecuaria" بحيث أنها كانت كيان مملوك للدولة يركز على التأمين الزراعي ، فشلت "ACADA" في مهمتها بسبب الخسائر المتكررة والفاخرة مع سوء خدمة

" Banco Agricola " الذي فشل بدوره في تسديد مستحققاته أدى إلى عدم مقدرة العملاء على تسديد أقساطهم في الوقت المحدد وبالتالي "ACADA" التي لم تستطع تغطية الخسائر مما تسبب في خسارة ثقة العملاء وأفقدت المنظمة صورتها وسمعتها ، كانت "agrodosa" مختلفة بعض الشيء فقد تدخل القطاع الخاص بنسبة 10 % مع تعيين مدير مجلس الإدارة من القطاع الخاص قام بإضفاء الطابع المهني للمنظمة ، حيث قامت على الحد من تقليل مجال الخسائر وركزت منتجي الأرز بمستور متوسط إلى مرتفع من مستوى التكنولوجيا مع بعض الممارسات الجيدة المعترف ساهم في تحسين جودة التأمين الزراعي في البلد وإرجاع الثقة إلى العميل<sup>1</sup>.

### المطلب الثاني : التجربة الإندونيسية

لا يوجد تأمين تقليدي زراعي في أندونيسيا رغم وجود العديد من شركات التأمين ، أندونيسيا معرضة وبشدة للأخطار الفلاحية المرتبطة بها كهطول الأمطار الغزيرة التي تفسد الزرع مع أنها معرضة الفيضانات ، هذا ما جعل الحكومة الأندونيسية في 2010/2009 بتقديم تأمين زراعي تجربي من خلال وزارة الزراعة "MOA" عن طريق توفير برنامجان رائدان للتأمين الزراعي أحدهما يوفر تأمين المحاصيل والآخر يوفر التأمين ضد الأخطار الحيوانية .

اعتمدت الدولة الإندونيسية على البنوك كقنوات رئيسية لتسويق منتجاتها التي إقتصرت على :

- تغطية حرائق الغابات والمزارع على أساس اختياري للأخشاب الدائمة التجارية .
- تغطية المخاطر التي تتعلق بالمحاصيل الزراعية والحيوانية.
- تغطية مخاطر التي تتعلق بالطقس .

حيث كان معدل انتشار التأمين في أندونيسيا في فترة 2010/2009 ، تم تنفيذ برامج وزارة الزراعة التجريبية للمحاصيل والثروة الحيوانية على نطاق صغير جداً ، تم تغطية 600 مزرعة مؤمنة بمساحة تبلغ 100 هكتار وفي مخطط الثروة الحيوانية 135 حيواناً مؤمناً تعود لـ 135 مزارعاً.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>-Mark Wenner،New Developments and Perspectives in Latin America and the Caribbean، America-Washington،October،No RuR05-02، 2005، p 41.

<sup>2</sup>-Agriculture group،Agricultural insurance in Asia and the Pacific region،Bangkok THAILAND،Food and Agriculture Organization of the United Nations Regional Office for Asia and the Pacific،2011، p 158.

## المطلب الثالث: التجربة الإفريقية (التجربة الملاوية)

إن الجنوب الأفريقي معرض بشكل خاص لتقلبات المناخ وتغيره، والملاوي هي واحدة من أكثر البلدان التي تعاني من انعدام الأمن الغذائي في هاته المنطقة، حيث أنها تعاني من الجفاف وجائحة الإيدز وسوء التغذية الزمن وأيضا تدهور خصوبة التربة ونقص الأراضي بحيث أن معظم المزارعين يمتلكون من 0.3 إلى 3 هكتار وسياسات زراعية غير ملائمة، يعتبر متوسط العمر المتوقع في ملاوي هو 38 سنة فقط. حوالي 6.3 مليون ملاوي يعيشون تحت خط الفقر.

وفقاً للمؤلفين، يجب أن تكون ملاوي مُصدراً صافياً للأغذية نظراً لأن الظروف المناخية الزراعية جيدة نسبياً، على الرغم من التقلب في أنماط هطول الأمطار.

لا يشكل الجفاف خطراً على الأمن الغذائي فحسب، بل إنه يمنع المزارعين أيضاً من زراعة بذور هجينة عالية الإنتاجية. يفتقر المزارعون أصحاب الحيازات الصغيرة إلى الضمانات التقليدية بسبب تردد البنوك الريفية عن إصدار ائتمان للقطاع الزراعي شديد الانكشاف، لا يمكن للمزارعين الحصول على رأس المال اللازم لشراء البذور عالية الإنتاجية. لا يقتصر الأمر على وجود أخطار عالية من التخلف عن السداد بسبب الجفاف، ولكن البنوك التي تسعى إلى تنويع محفظة الإقراض الخاصة بها في القطاع الزراعي مقيدة بعجزها عن إدارة أخطار الجفاف المتغيرة.<sup>1</sup>

ولمعالجة المعضلة التي تعاني منها بلد الملاوي، قامت مجموعة الإدارة للبنك الدولي بالتعاون مع أصحاب المصلحة المحليين، بتصميم تأمين ضد الطقس مخطط في ملاوي لموسم المحاصيل 2006/2005 من أجل تعزيز قدرة مزارعي الفول السوداني لإدارة خطر الجفاف وبالتالي الحصول على قروض لتحسين المدخلات الزراعية أكثر.

في نوفمبر 2005، اشترى 892 مزارعاً من أصحاب الحيازات الصغيرة وثائق التأمين الذي سمح لهم بالوصول إلى حزمة قروض مقابل 32 كجم من بذور الفول السوداني المحسنة تكفي لزراعة 0.405 هكتار، قبل موسم الأمطار يتلقى المزارعون المشاركون تحسين المدخلات الزراعية من خلال عقد يحدد حالة الطقس ويتم

<sup>1</sup>-Daniel E. Osgood and all ، **Integrating Seasonal Forecasts and Insurance for Adaptation among Subsistence Farmers**. N ° 4651 ، The World Bank Development Research Group Sustainable Rural and Urban Development Team June 2008، pp 05,09.

احتساب على القسط على نسبة احتمالية الدفع ، وفي الأخير سيدين المزارع للمؤسسة المقرضة بمبلغ مساو لتكلفة المدخلات الزراعية بالإضافة إلى قسط التأمين والفوائد والضرائب المحتسبة.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>-Daniel E. Osgood and all ، **Integrating Seasonal Forecasts and Insurance for Adaptation among Subsistence Farmers: Op.cit.** pp 05,09.

## خلاصة الفصل:

إن استمرار أي مؤسسة ونجاحها في الوقت الراهن يقوم أساسا لمقدرتها على المنافسة، من خلال عناصر فريدة تميزها عن باقي المنافسين وتجعل الزبون مهتما حقا بالتعامل معها، وهذا يشمل المؤسسات التي ظهرت نتيجة التعاون بين البنوك وشركات التأمين.

إن بناء وتشكيل استراتيجيات وتحالفات جديدة ليس بالأمر العشوائي، بل هي خطة محكمة مدروسة من خلال جميع الجوانب، يجب أن تتوفر على شروط معينة ومعايير مضبوطة لجعل هذا التحالف أكثر فعالية ونجاحا من خلال تحقيق الأهداف المنشودة.

وبرغم من النجاح الذي حققه نشاط التأمين البنكي للقطاع المالي في الجانب الفلاحي، إلا أنه لا يخلوا من العوائق والسلبيات التي تحد من تطوره ونموه ويجب أخذها بعين الاعتبار لضمان السير الحسن لعملية التأمين الفلاحي عن طريق البنوك.

# الفصل الثالث:

## دراسة حالة

## تمهيد :

إن بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) من البنوك التي تسعى جاهدة من أجل التأقلم مع تحولات هيكلية والتطورات الهامة الواقعة في أعماله ونشاطاته، ولتحقيق ذلك فأن مسؤولي البنك يبذلون جهودات من أجل إدخال تحسينات جوهرية على خدماته التي يقدمها للعملاء، فإذا نجد بأنه قام بإدخال جانب التأمين بشكل ووجه جديد وجعله فرع من فروع، وقد قام البنك بتقديم هذه الخدمة من أجل تسريع وتسهيل المعاملات التي تقدمها مؤسسات التأمين للقطاع الفلاحي، إذ نجد بأن الوجه الجديد للتأمين هنا بأن البنك يقوم بعروض منتجات التأمين في القطاع الفلاحي لعملاءه.

وتعتبر منشأة بنك الفلاحة والتنمية الريفية موضوع دراستنا في هذا الفصل فسنحاول بقدر الإمكان تبيان العلاقة والتحالف الاستراتيجي الذي بين بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR و الشركة الوطنية للتأمين SAA، فسنتناول في المبحث الأول نظرة عامة حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية تيارت BADR ، أما المبحث الثاني فسنخصصه لتحليل مضمون بروتوكول الشراكة بين بنك الفلاحة و التنمية الريفية BADR و الشركة الوطنية للتأمين SAA وفي المبحث الثالث نقوم بتحليل معطيات البنك وبشرح حالة أحد عقود التأمين الحديثة في الجزائر .

## المبحث الأول: الإطار العام لبنك الفلاحة والتنمية الريفية

## المطلب الأول: تقديم بنك الفلاحة والتنمية

## أولاً: ماهية بنك الفلاحة والتنمية

تم تأسيس بنك الفلاحة والتنمية الريفية في 13 مارس 1993 بمقتضى المرسوم رقم 106-82، وفي الحقيقة كان تأسيسه تبعا لإعادة هيكلة بنك الوطني الجزائري،<sup>1</sup> ويعتبر بنك الفلاحة والتنمية الريفية من البنوك التجارية الجزائرية التي تتخذ شكل شركة ذات أسهم تعود ملكيته للقطاع العمومي، وقد هدف إعادة الهيكلة من أجل تطوير القطاع الفلاحي وترقية العالم الريفي تحول بنك الفلاحة والتنمية الريفية في إطار الإصلاحات الاقتصادية بعد عام 1988 الى شركة مساهمة ذات رأس مال قدره 22 مليار دينار جزائري، مقسم إلى 2200 سهم بقيمة 1.000.000 دج للسهم الواحد لكن بعد صدور قانون النقد والقرض في أبريل 1990 الذي منح استقلالية أكبر للبنوك وألغى من خلاله نظام التخصص، أصبح بنك الفلاحة والتنمية الريفية كغيره من البنوك يباشر مهامه كبنك تجاري والمتمثلة في منح القروض وتشجيع عملية الإدخار بنوعيتها، أما حاليا فيقدر رأس ماله بحوالي 33 مليار دينار جزائري موزع على 3300 سهم بقيمة اسمية قدرها 1.000.00 دج لكل سهم مكتتبه كلها من طرف الدولة. ويتألف بنك الفلاحة والتنمية الريفية في البداية من 140 وكالة سلمت من طرف BNA وحاليا شبكته تضم أكثر من 290 وكالة و 41 فرعا جهويا وأكثر من 7000 من المديرين التنفيذيين والموظفين في تنشيط الهياكل على مستوى المركزي والجهوي والمحلي، ومن جانب كثافة شبكتها وأهمية القوة العاملة لديها، يصنف بنك BADR من قبل "ALMANCH BAN KERS" (طبعة عام 2001) البنك الأول على مستوى الوطني و13 على المستوى الإفريقي، و668 في جميع أنحاء العالم على نحو 4100 بنوك مصنفة.<sup>2</sup>

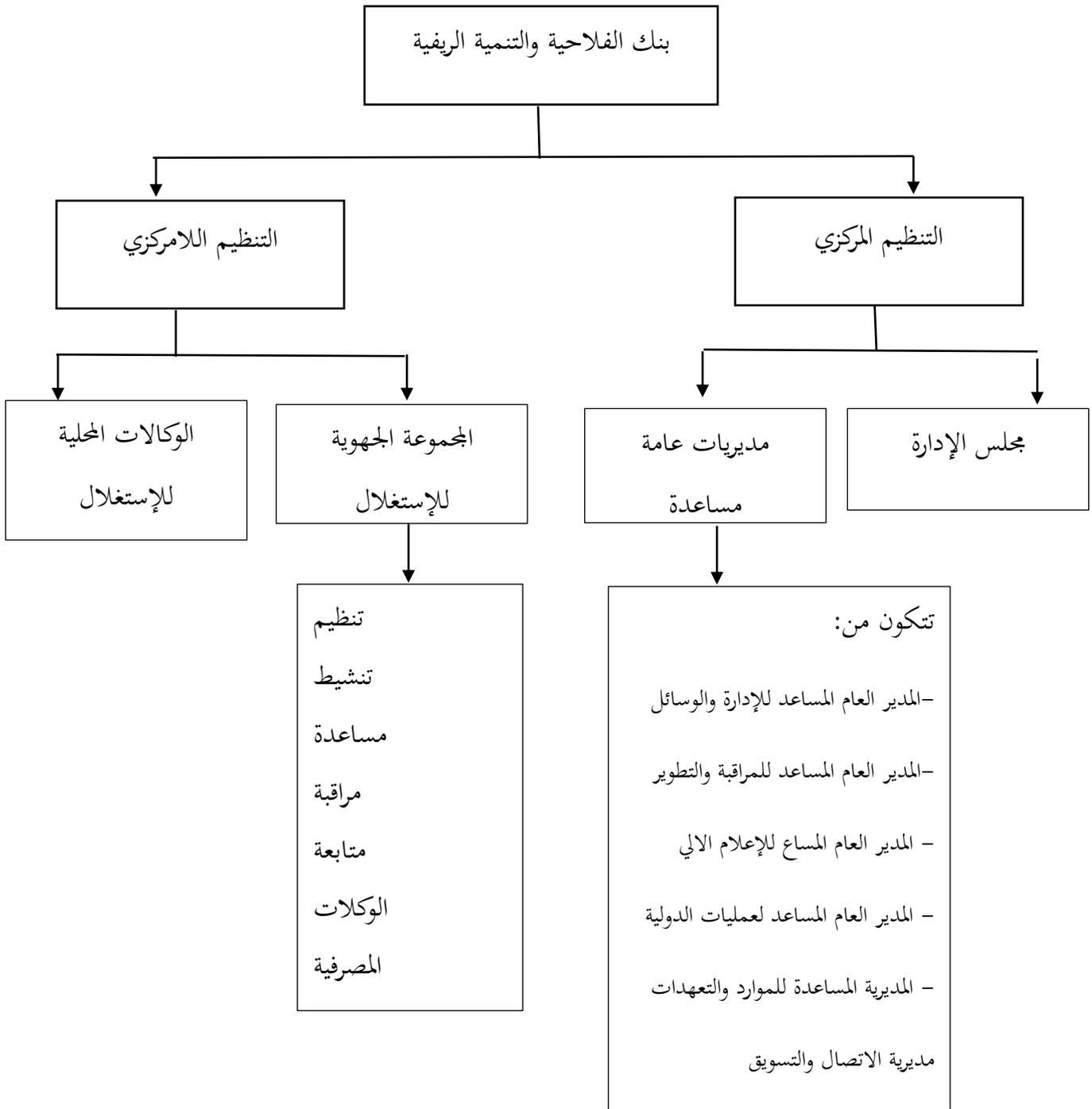
## ثانيا: التنظيم على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية

إن بنك الفلاحة والتنمية الريفية يعتمد على شكلين وهما التنظيم المركزي والتنظيم اللامركزي وسنرى ذلك من خلال الشكل التالي:

<sup>1</sup>-وثائق مقدمة من طرف مدير وكالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية "تيارت 544".

<sup>2</sup>-<https://badrbanque.dz/> consulté le 18/05/2021 à 13:00.

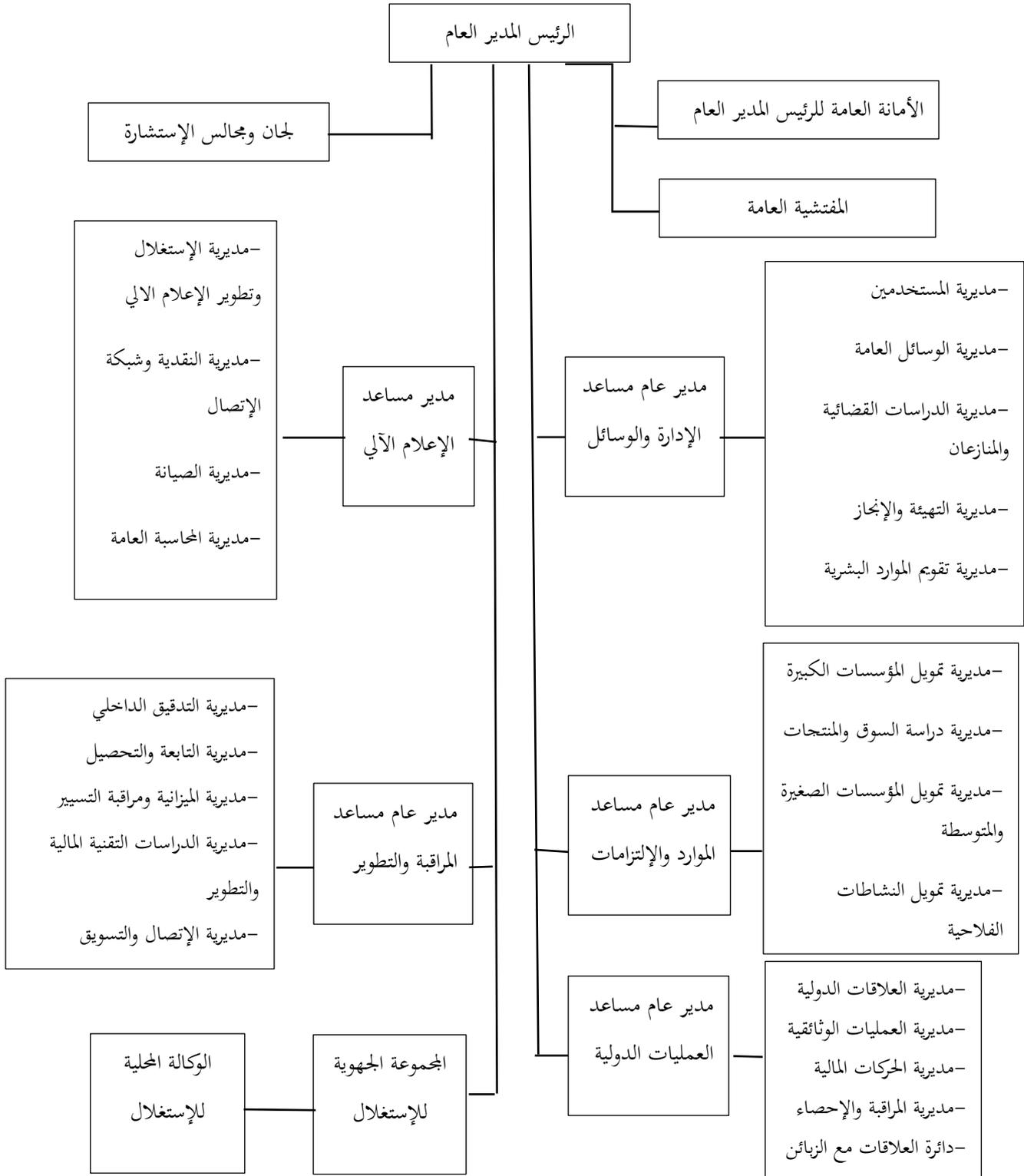
الشكل رقم (01-03): تنظيمات بنك الفلاحة والتنمية الريفية



المصدر: من إعداد الطالبين بالإستعانة بمعطيات بنك الفلاحة والتنمية الريفية

ثالثا: الهيكل التنظيمي للوكالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR

الشكل رقم (02-03): الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة و التنمية الريفية BADR



المصدر: وثائق مقدمة من بنك الفلاحة والتنمية الريفية - تيارت 544

## المطلب الثاني: وكالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية -وكالة تيارت 554-

في هذا المطلب سنقوم بإعطاء حوصلة يتم تعريف الوكالة الجهوية الكائن مقرها بتيارت

## أولاً: تعريف بوكالة تيارت -554-

تقع الوكالة الرئيسية لتيارت "554" في مركز المدينة في شارع الانتصار، تتربع على مساحة 410 متر مربع في مبنى مشكل من ثلاث طوابق وكالة تيارت "ب554" هي وكالة جهوية حديثة النشأة، فقد أنشأت في ديسمبر 2011، مقرها في ولاية تيارت (طريق السوق). وهي عبارة عن مؤسسة مالية تراول الأعمال المصرفية التي حددت وظائفها من معظم التشريعات المصرفية، كقبول الأموال من الأفراد في شكل ودائع والقيان بكافة التسهيلات المصرفية للعملاء، كما تقوم بتقديم بعض خدماتها المصرفية للعملاء الكترونياً، وذلك باستخدام الأنترنت وأجهزة الصراف الآلي وغيرها من الأدوات الأخرى، وهذه الوكالة تضم "12" وكالة تابعة لها موزعة على ولايتي تيارت وتيسمسيلت، "وكالات على مستوى ولاية تيارت، "3" وكالات على مستوى ولاية تيسمسيلت، مع العلم أن نسبة الوكالات مرشح للارتفاع في المستقبل القادم<sup>1</sup>. وسنقوم بعرض هذه الوكالات في الجدول اللاحق:

## جدول رقم (01-03): المديرية الجهوية لبنك الفلاحة لولايتي تيارت وتيسمسيلت

| رقم الوكالة | وكالة ولاية تيارت | رقم الوكالة | وكالة تيسمسيلت |
|-------------|-------------------|-------------|----------------|
| 541         | تيارت             | 544         | تيسمسيلت       |
| 542         | الرحوية           | 548         | ثنية الحد      |
| 543         | فرندة             | 549         | لرجام          |
| 545         | مهدية             |             |                |
| 546         | سوقر              |             |                |
| 547         | قصر الشلالة       |             |                |
| 550         | مدرسة             |             |                |
| 552         | تخمارت            |             |                |
| 551         | عين كرمس          |             |                |

المصدر: من اعداد الطالبين بالاعتماد على الوثائق المقدمة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة

-تيارت-

<sup>1</sup>-<https://badrbanque.dz/> consulté le 19/05/2022 17:00.

## ثانيا: مهام وأهداف الوكالة

نجد بأن بنك الفلاحة والتنمية الريفية له عدة مهام وأهداف يريد تحقيقها والعمل عليها نذكر منها أهمها:<sup>1</sup>

## 1. مهام الوكالة:

- لكي تصل الوكالة الى هدفها المنشود، تحاول تحقيق رغبة الزبائن بإرضائهم، والوكالة هي ممثل البنك فهي تربط هيئة مباشرة بين البنك والمتعاملين معه، وهي مسؤول الأول عن القيام بالوظائف المصرفية مباشرة مع المتعاملين.
- تتمتع الوكالة بقوانين التسيير المحددة والسماح بها وهي تشكل صورة البنك التي تضمن تطور مردودية رأس مالها التجاري.
- تتميز الوكالة بميزة التفاؤل، حيث تحاول استقطاب عدد من الزبائن الى صناديقها، وذلك عن طريق وضع إمكانياتها ومنتجاتها مع علاقتها، مع الاخذ بعين الإعتبار خطورة أو شكوك خزينة المردودية تحقيق كل العمليات الخاصة للزبائن.

## 2. أهداف الوكالة:

من أهم الأهداف التي تسعى الى تحقيقها نذكر منها

- تحسين وجعل التسيير أكثر فعالية من أجل ضمان التحولات اللازمة للتطور التجاري وذلك بإدخال تقنيات جديدة في ميدان التسيير والتسويق.
- التوسع ونشر الشبكة والاقتراب من الزبائن وكذا العمل على تسيير المحكم للمزاد البشرية والأخذ بالمشاركة على الصعيد الوطني والخارجي.
- تحسين أنظمة المعلومات والوسائل التقنية حسب الاحتياجات.
- تقويم نظام المراقبة داخل كل المديرية التابعة للبلاد.

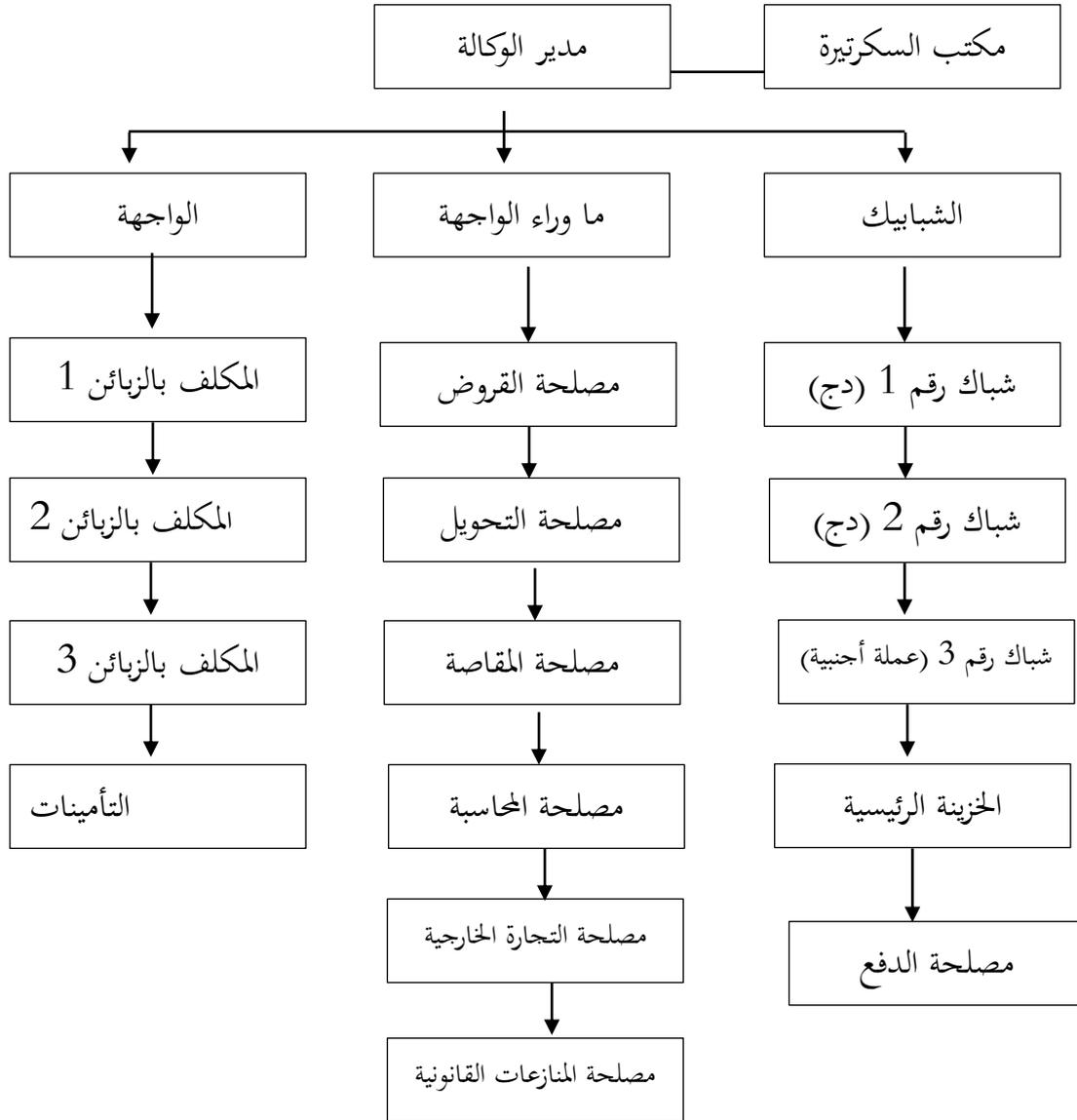
<sup>1</sup><https://badrbanque.dz/> consulté le 20/05/2022 21:30.

## المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي لوكالة BADR تيارت "554"

في اطار تطبيق البنك لمخطط العصرية، قامت الوكالة الرئيسية ل: "بدر تيارت" بتحديد هيكلها عن طريق تهيئة جديدة لاماكن الاستقبال والعمل .

وعلى غرار العديد من وكالات بنك BADR على المستوى الوطني، تتبنى وكالة تيارت المفهوم التنظيمي ل"بنك الجالس"، ويرتكز هذا المفهوم على طريقة جديدة في العمل حيث ينتقل الدور المحدد الى مكلف الزبائن، الذي يقوم بماكل من FRONT OFFICE و BACK OFFICE كما يشمل هذا النظام أيضا مساحة للخدمة الحرة أين يمكن للزبون الإطلاع مباشرة على حسابه وهذه ما سنوضحه في الشكل التالي:

الشكل رقم (02-03): الهيكل التنظيمي لوكالة BADR تيارت -554-



المصدر: بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة تيارت -554-

## المبحث الثاني: التحالف الإستراتيجي بين بنك الفلاحة و التنمية الريفية

**BADR والشركة الوطنية للتأمين SAA**

من خلال هذا المبحث نتطرق الى اتفاقية الشراكة المبرمة بين الشركة الوطنية للتأمين SAA و بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR و الوكالات البنكية الموزعة للمنتجات التأمينية التابعة للمديرية الجهوية للشركة الوطنية للتأمين بتيارت وكذا المنتجات التأمينية المقدمة من طرف البنوك ونسب العمولة التي يستفيد البنوك مقابل توزيعها للمنتجات البنكية.

**المطلب الأول: النصوص القانونية المنظمة لعمليات بنك التأمين**

- المادة 252 من الأمر رقم 07-95 المؤرخ في 25/01/1995، المعدل والمتمم لقانون التأمينات.

- المرسوم التنفيذي رقم 153-07 المؤرخ في 22/05/2007،<sup>1</sup> يحدد كفاءات وشروط توزيع منتوجات التأمين الممكن ممارستها عن طريق البنوك والمؤسسات المالية تطبيقا لأحكام المادة، ويمكن لشركات التأمين المعتمدة من طرف البنك أو مؤسسات مالية أو هيئات مشابهة على أساس اتفاقية أو عدة اتفاقيات توزيع.

**المطلب الثاني: تحليل مضمون بروتوكول الشراكة**

يتضمن عقد الشراكة بين الشركة الوطنية للتأمين و بنك الفلاحة والتنمية الريفية الذي يحمل رقم 2008/01، مجموعة مواد قانونية في إطار خدمة التأمين البنكي الواجب اتباعها و التقيد بها من طرف المؤسساتين وهي كالتالي:<sup>2</sup>

- المادة 01: موضوع الاتفاقية

<sup>1</sup> - الجريدة الرسمية الجزائرية، الصادرة في 6 جمادى الأولى عام 1428، الموافق 23 ماي 2007، العدد 35، ص 17.

<sup>2</sup> - اعتمادا على ملاحق إتفاقية الشركة الوطنية للتأمين SAA و بنك الفلاحة و التنمية الريفية Badr، أنظر الملاحق.

الغرض والهدف من هذه الاتفاقية هو تحديد العلاقة بين شركة التأمين والبنك في إطار توزيع منتجات التأمين.

- المادة 02 : منتجات التأمين الموزعة من طرف المؤسسات

- المادة 03 : شبكة التوزيع

-توزع منتجات التأمين في فروع البنك.

-يجب على البنك قبول تعيين ضباط تحقق من صحة التعاقدات التأمينية من قبل شركة التأمين.

-يجوز للمؤمن أن يطلب من البنك وقف توزيع المنتجات التأمينية في إحدى وكالاتها أو تغيير موظف مصلحة التأمين البنكي.

- المادة 04: التقسيم الإقليمي

-الوكالات التابعة للبنك وضع في الملحق من أجل توزيع المنتجات التأمينية في نفس دائرة نشاطه على سبيل المثال وكالات البنك التي في ساحل البحر المتوسط تهتم بالصيد البحري .

- المادة 05: صلاحيات موظف التأمين

في إطار هاته الاتفاقية تمنح شركة التأمين الموكل بالتأمين عدة صلاحيات

- المادة 06 : سقف الإكتتاب

يسمح البنك لوكيل التأمين بتوزيع المنتجات التأمينية طبقا للصلاحيات الموضحة في ملاحق الاتفاقية المبرمة.

- المادة 07 : اقتسام وتحديد العلاوات

يلتزم البنك بتحويل اقساط التأمين المحصلة على شركة التأمين في الوقت المتفق عليه بشكل متبادل دون تجاوز مدة أقصاها 10 أيام بعد تحصيل هذه الأقساط.

في حالة عدم دفع اقساط التأمين في حدود الآجال المذكورة لأسباب خارجة عن نطاق البنك فتمنح شركة التأمين فترة إضافية تقدر بـ 10 أيام، فيما بعد وعلى الرغم من سداد الأقساط المستحقة يمكن لشركة التأمين إنهاء هذه الاتفاقية من جانب واحد عن طريق الإخطار بموجب خطاب مسجل الى البنك.

- المادة 08: أجرة ومكافأة البنك

يتلقى البنك علاوات محسوبة بنسب مئوية من مبلغ أقساط عقود التأمين المستلمة بعد خصم الرسوم والضرائب وفقا للمعدلات المحددة في القرار المؤرخ في 06-08-2007.

- المادة 09: التزامات شركة التأمين

دون الإخلال بالالتزامات القانونية أو التعاقدية، تتعهد شركة التأمين بـ:

- توفير التدريب والتكوين لأعوان التأمين المصري لأجل توزيع منتجات التأمين هذا التكوين مع إمضاء الاتفاقية، حجمها الساعي الأدنى مقدر بـ 96 ساعة بالطريقة المنصوص عليها؛

- تزويد الوكيل بالمستندات التقنية التجارية اللازمة لتوزيع منتجات التأمين؛

- التعامل مع أي طلب يقدمه الوكيل والرد عليه في أسرع وقت ممكن، لاسيما فيما يتعلق باكتتاب العقود وتسوية الملفات ومعلومات المؤمرين وفقا للشروط والاحكام العامة لمنتجات التأمين التي تغطيها هذه الاتفاقية؛

- عدم الاتصال مع المؤمنون دون وسيط البنك في إطار التعديل أو الاستبدال أو تجديد عقد التأمين.

- المادة 10 : التزامات البنك

- توفير الموارد المادية والبشرية لتنفيذ المهام الموكلة من قبل شركة التأمين؛

- عدم توزيع منتجات تأمينية تابعة لمؤسسة تأمين أخرى في فرع من فروع البنك؛

- يمنع استخدام وثائق وأوراق مؤسسات تأمين أخرى من قبل مسؤول توزيع المنتجات التأمينية؛

- العمل على تحسين صورة مؤسسة التأمين والترويج لمنتجاتها التأمينية؛

- الحصول على موافقة كتابية مسبقة للتوزيع العام لأي مستند تجاري أو إعلان يتعلق بمنتجات التأمين ،  
بغض النظر عن الوسيلة المستخدمة .

- المادة 11: متابعة الاتفاقية

تتم مراجعة حسابات عقود التأمين من قبل شركات تأمين أخرى أيضا بناء على طلب من البنك أو طلب من شركة التأمين.

- المادة 12: السرية

يتعهد كل طرف بضمان سرية المعلومات المتعلقة بالمؤمن عليهم وكذا العقود التأمينية المتعلقة بالطرق والإجراءات والشروط الخاصة بتسعير عقود التأمين.

- المادة 13: حقوق الملكية الفكرية والصناعية

تعتبر حقوق الملكية في جميع المنتجات والخدمات وأي تطوير تقني أو كمبيوتر يقوم به أي من الطرفين بموجب هذه الاتفاقية ملكية خاصة ولا تزال قابلة للتحويل الى الطرف الاخر.

- المادة 14: حقوق ملكية المحفظة

تعد محفظة العقود التي ابرمها الوكيل باسم حساب المؤمن ولا تزال ملكية خاصة به.

- المادة 15: التعديل في الاتفاقية

-يجوز تعديل احكام هذه الاتفاقية بناء على طلب أحد الطرفين والاتفاق المتبادل؛

-يتم إجراء أي تعديل عن طريق تعديل موقع عليه من كلا الطرفين؛

-تسري الأحكام أو التعديلات الجديدة من تاريخ إعلام وموافقة لجنة الإشراف على التأمين.

- المادة 16: فسخ أو انتهاء الاتفاقية

-يمكن إنهاء الاتفاقية بعد الموافقة من الطرفين؛

- يسمح بفسخ الاتفاقية إذا كان أي طرف يود ذلك عبر إخطار بريدي مسجل قبل ثلاثة أشهر من انتهائها؛
- تلغى تلقائيا في حالة الإفلاس، أو التسوية القضائية أو تعليق الأنشطة التجارية، أو أسباب خارجة عن النطاق.

- المادة 17: الآثار الناتجة عن فسخ العقد

- يتوقف جميع الوكلاء عن توزيع المنتجات موضوع التأمين في الإتفاقية؛
- العقود التي أبرمت يتم استنفاذها حتى تاريخ استحقاقها؛
- يجب أن يحدد قرار الإنهاء مصير العقود قيد التنفيذ؛
- في حالة الإنهاء أحادي الجانب قد يطلب من الطالب الذي أخذ المبادرة التعويض عن المصاريف او التعويض مبلغ التعويض ثابت وديا.

- المادة 18: تسوية المنازعات والتحكيم

- في حالة وجود نزاع بين الطرفين، ينشأ عن تنفيذ أو عدم تنفيذ أو تفسير لأحكام ملاحق هذا الاتفاق، يتفق الطرفين على تأييد التسوية الودية أو اللجوء الى التحكيم لتسوية هذا النزاع.
- يعين الطرفين بالإتفاق ثلاثة محكمين للفصل في النزاع، يستمع المحكمون الى مثلي الأطراف المفوضين حسب الأصول، ومرافعاتهم ويصدرون قرار التحكيم.
- القرار كان غير قابل للنقص والمعارض لكل الطرفين.
- إذا في غضون شهر واحد من إحاله أحد الأطراف التي طلبت تسوية النزاع عن طريق التحكيم فإن الطرف الآخر لم يرد أو لم يتم التوصل الى حل لتسوية النزاع لا يحتفظ الطرفين بحق الإحالة الى المحكمة المختصة.

- المادة 19: الاختصاصي القضائي

- في حالة عدم تسوية النزاع وديا أو عن طريق النزاع التحكيم يتم عبر المحكمة المختصة إقليميا من قبل الطرف الأكثر اجتهادا.

- المادة 20 : التاريخ الفعلي والمدة

- مفعول هذه الاتفاقية من تاريخ اعلام وموافقه لجنه الاشراف على التأمين، تم تأسيسها لمدة ثلاث سنوات، قابله للتجديد.

تجدد عند انتهاء صلاحيتها باتفاق ضمني ما لم يتم انهاؤها من قبل أحد الطرفين برسالة مسجلة قبل 3 أشهر على الاقل من تاريخ انتهاء هذه الاتفاقية.

كما اننا نجد ان هناك تعديلين يمسان بعض مواد اتفاقية المبرمة بين الشركة الوطنية للتأمين وبنك الفلاحة والتنمية الريفية - تعديل رقم 2014/04 التعديل رقم 2014/05 في ملحق المنتجات الموزعة، وحدود الاكتتاب، نسب العملات.

- تعتبر اتفاقية التأمين البنكي بين بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR و الشركة الوطنية للتأمين البنكي نموذجية تحتوي على التزامات البنك وشركة التأمين SAA وتنظيم العلاقة بينهما وتحديد المنتجات والعمولات، تبين لنا من دراستنا الميدانية ان هذه الاتفاقية لم تطبق في وقتها حيث وقعت لسنة 2008 بين الطرفين وتم البدء في تطبيقها من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية سنة 2012 نظرا لعدة اسباب منها: تثبيت البرنامج الخاص بالشركة والذي يتم به اكتتاب العقود التأمينية، الدورات التكوينية لموظفي الاكتتاب (موظف التأمين البنكي) ، ونشير الى انه عند فتح فرع جديد مكلف بتأمينات الحياة سنة 2011 توجب حذف نوع تأمين الأشخاص من قائمة منتجات اتفاقية التأمين البنكي بواسطة تعديل الاتفاقية الذي يحمل رقم 2014/05 لان هذه المنتجات لم تعد تابعة للشركة الوطنية للتأمين طرف الإتفاقية بل قامت بفتح أمانة للتأمين SAPS المكلف بتأمينات الأشخاص.

من هذا المثال نستنتج ان كلا الطرفين يحترم و يطبق جميع بنود الإتفاقية المبينة أعلاه وكذا التعديل الوكيل يلتزم بحدود اكتتاب عقد التأمين و المنتجات الواجب توزيعها واحترام بأوقات تحويل أقساط التأمين و الامتثال لأوامر شركة التأمين .

حسب الملحق رقم 01 من التعديل رقم 2014/04 للاتفاقية رقم 2008/01 يقدم البنك عدة منتجات تأمينية و نسب العمولات و هي كما يلي :

**الجدول رقم (02-03) :نسب العمولة التي يستفيد منها البنك من بيع منتجات التأمين**

| نسب العمولات | منتجات التأمين الموزعة   |
|--------------|--|
|              | <b>تأمين أخطار السكن</b>   |
| 32%          | تأمين تعدد أخطار السكن   |
| 05%          | تأمين أخطار الكوارث الطبيعية (CAT-NAT)   |
|              | <b>تأمين الأخطار الفلاحية</b>  |
| 10%          | تأمين ضد أخطار أعباء المحاصيل  |
| 10%          | تأمين ضد أخطار البرد   |
| 10%          | تأمين متعدد الأخطار البرد والحريق المحاصيل   |
| 10%          | تأمين متعدد الأخطار بيوت بلاستيكية   |
| 10%          | تأمين متعدد الأخطار المشتلات   |
| 10%          | تأمين متعدد الأخطار المستثمرات الفلاحية  |
| 10%          | تأمين متعدد الأخطار المواشي  |
| 10%          | تأمين متعدد الأخطار تربية الدواجن  |
| 10%          | تأمين متعدد الأخطار نخيل التمور  |
| 10%          | تأمين متعدد الأخطار الآلات والمعدات الزراعية   |
| 10%          | تأمين متعدد الأخطار الأشجار المثمرة  |
| 10%          | تأمين متعدد الأخطار تربية النحل  |
| 10%          | تأمين متعدد الأخطار محاصيل الخضر   |
|              | تأمين متعدد الأخطار تربية المائيات   |
|              | يتم تحديد معدلات العمولة لكل حالة على أساس المدخولات من معيد التأمين وذلك بالنظر في الحالات على أساس كل حالة على حدة مع مراعاة الاستخدام المنتظم لإعادة التأمين الواقعي. |

المصدر : من اعداد الطالبين بالاعتماد على ملحقات الاتفاقية من خلال دراستنا الميدانية في بنك الفلاحي و التنمية الريفية بتيارت

من خلال دراستنا الميدانية نجد أن كل منتج تأمين لديه معدل عمولة خاص به حسب الملاحق من التعديل رقم 2014/04 لاحظنا بأن توزيع منتجات التأمين لا يشمل جميع المنتجات الواردة في الاتفاقية وإنما يقتصر على تأمين المحاصيل، تأمين الماشية، تأمين البيوت البلاستيكية تأمين المستثمرين الفلاحية تأمين اخطار السكن حيث تختلف هذه التأمينات من منطقة إلى أخرى حسب المناخ والطبيعة الجغرافية.

## المبحث الثالث: تحليل البيانات المتحصل عليها من بنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة تيارت -

نعالج في هذا المبحث البيانات المتحصل عليها من طرف المديرية الجهوية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية (2019-2022)

### المطلب الأول: مدى استفادة بنك الفلاحة والتنمية الريفية من التأمين البنكي

نقوم بتحليل بيانات المتحصل عليها من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR حيث نعالج البيانات الخاصة بالسنوات (2019-2022)

### الجدول رقم (03-03): مدى استفادة بنك الفلاحة و التنمية الريفية من التأمين البنكي

الوحدة : مليون دج

| 2021     | 2020    | 2019    | 2018    | السنوات<br>النشاط                      |
|----------|---------|---------|---------|--|
| 2993350  | 4009000 | 3602713 | 7619102 | النشاط الفلاحي                         |
| 28849933 | 7117450 | 6290920 | 8787571 | إجمالي إنتاج التأمين البنكي<br>الفلاحي |

المصدر : من إعداد الطالبين إستنادا على معطيات مقدمة من طرف بنك الفلاحة و التنمية الريفية BADR وكالة تيارت

يمثل الجدول أعلاه حجم النشاط الفلاحي و إجمالي إنتاج التأمين البنكي الفلاحي خلال السنوات 2019/2022 حيث نسجل الملاحظات التالية :

في سنة 2018 : نجد أن النشاط الفلاحي قدر بـ 7619102 م دج و إنخفض في السنة الموالية الى أكثر من 50 % حيث سجل 3602713 م دج و هذا راجع الى سياسة التقشف التي إنتهجتها سياسة الدولة و نقص القروض الموجهة للزبائن و ذلك سبب جائحة كورونا التي مرت بها الدولة في تلك الفترة الى أنه عاد الى الإرتفاع بنسبة طفيفة قدرت بـ 400900 م دج و هذا راجع الى منح القروض إضافة الى

التحفيزات الممنوحة من طرف الشركة الوطنية للتأمين لهذه الوكالات البنكية خاصة موظف الإكتتاب ( موظف التأمين البنكي )، بينما في سنة 2021 بلغ إجمالي النشاط الفلاحي 2993350 بنسبة 70 % و هذا راجع الى عودة البنوك و شركات التأمين الى سيرها المعتاد بعد إنتهاء فترة الوباء.

نلاحظ وجود علاقة طردية بين النشاط الفلاحي و إجمالي الإنتاج البنكي الفلاحي

### المطلب الثاني : حساب صافي أقساط التأمين البنكي

الجدول رقم (03-04) : يوضح صافي أقساط التأمين البنكي (2018-2022)

الوحدة : مليون دج

| السنوات   | 2018        | 2019      | 2022       |
|---|-------------|-----------|------------|
| إجمالي أقساط التأمين البنكي الفلاحي                       | 8787571     | 6290920   | 292064,87  |
| عمولات لفائدة الوكالات البنكية                            | 966632.81   | 692001,2  | 32127,135  |
| صافي أقساط لفائدة المديرية الجهوية للشركة الوطنية للتأمين | 7 520 938,1 | 5598918,8 | 259937,734 |

المصدر : من إعداد الطالبين إستنادا على معطيات مقدمة من طرف بنك الفلاحة و التنمية الريفية BADR وكالة تيارات

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ أن عنصر العمولة لها فوائد إيجابية للطرفين من حيث الزيادة في رقم الأعمال مما يجعل مجال التأمين البنكي يزدهر و يتطور ، حيث نلاحظ أن العمولة تزيد و تنقضي حسب نسبة الإنتاج محقق و هذا ما يحفز البنك على زيادة الإنتاج و يدعم القطاع الفلاحي . نستنتج أن التأمين البنكي يعود بالنفع على كلا الطرفين بنك الفلاحة و التنمية الريفية يستفيد من العمولة و الشركة الوطنية للتأمين SAA الأقساط المقتطعة منها العمولة .

## خلاصة الفصل :

بناء على الدراسة الميدانية التي قمنا بها في الشركة الوطنية للتأمين بتيارت يمكننا القول ان التأمين البنكي يعتبر فرصة كبيرة للشركة الوطنية للتأمين من أجل تحقيق فوائد معتبرة عن طريق استقطاب زبائن جدد على مستوى المؤسسات المصرفية وكذلك التوسع في شبكة توزيع المنتجات التأمينية من خلال زيادة نقاط البيع حيث يتعلق نجاح التأمين البنكي بعملية التسويق للمنتجات التأمينية و التخفيضات الممنوعة للزبائن من طرف الشركة نظرا للمنافسة الشديدة من قبل الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي .

يعتبر التأمين البنكي داعم اساسي ومهم لتطوير الاستثمار الفلاحي في الولاية.

خاتمة

## خاتمة:

يواجه قطاع التأمين الفلاحي عدة صعوبات تعيق تقدمه وتطوره، وأهم هذه الصعوبات هي التي تخص المزارع نفسه كغياب الثقافة التأمينية لدى الفلاحين، وضعف المستوى العلمي لدى الكثير منهم، وعدم ثقتهم في شركات التأمين، و صعوبات تتعلق بشركة التأمين كعدم تسهيل إجراءات دفع التعويض التي تأخذ وقت طويل، وعدم تقديم إيضاحات عن الشروط الواردة في عقد التأمين، وخاصة عدم إعلام المؤمن له بحالات الاستثناء، إذ يكون في معظم الأحيان مستثنى من الضمان دون دراية منه بمسببات هذا الاستثناء، وعدم قيام شركات التأمين بالترويج لمنتجاتها، وعدم تقربها من الفلاح الذي لا يكون له الفرصة في التقرب من وكالات التأمين نظرا لإنشغاله، وصعوبة تحقيق المؤسسات التأمينية الفلاحية كامل أهدافها بسبب المشاكل السائدة كالغش والتزوير في العقود التأمينية والتصاريح الكاذبة، محاولة منها إتباع مختلف الوسائل للوصول إلى أهدافه من خلال إجراء مختلف التعديلات التي تساهم في التقليل من هذه العراقيل.

وهنا كان الدور المهم الذي لعبه البنك عندما تعاونت هاتين المؤسستين الماليتين، بحيث أنه أضاف لمسة لعبت دورا فارقا في سلوك العميل نظرا لامتلاكه شعبية و ثقة هذا الأخير، فالخدمات التأمينية التي وفرها البنك بالتنسيق مع شركات التأمين كانت أكثر رواجاً و إغراء للفلاح الذي وجد كل من معاملاته البنكية و الخدمات التأمينية التي هو في حاجة إليها تحت سقف واحد دون الحاجة إلى تنقله مع كافة العروض التي تجعله يفكر في العرض مجددة .

## إختبار الفرضيات:

سمحت لنا الدراسة بالتأكد من صحة الفرضية الأولى إذ تعمل التأمينات على تعظيم القدرة الإنتاجية للمؤسسات الاقتصادية ورفع النمو الاقتصادي عن طريق إضفاء الأمان والاستقرار في حياة الإنسان اليومية والعملية، و النمو الاقتصادي يهتم بعملية زيادة الموارد والطاقات الإنتاجية التي تعظم من طاقة الاقتصاد كعملية مستمرة وتمنحه الثقة بالنفس وتحرره من الخوف وهاجس التفكير في المخاطر التي قد تشغله إذا أراد

أن يقوم بمشروع أو إنجاز عمل، و لديها أيضا أثر وإسهامات في النمو الاقتصادي، وذلك من خلال العمل على تجميع حصيلة معتبرة من الموارد المالية وتوظيفها في مجالات شتى في الحياة الاقتصادية، ومنه فإن الاقتصاد بدون خدمات التأمين يكون أقل تطورا وأقل استقرارا.

للفرضية الثانية خاطئة نظرا أن المستفيد من عملية التأمين البنكي في الجزائر ليست فقط شركة التأمين بل كذلك البنك يستفيد من عملية التأمين البنكي من خلال العمولات التي يلقاه إجراء قيامه باكتتاب و تحرير العقود لصالح شركة التأمين وبهذا فإن التأمين البنكي يساهم في تطور و نمو كلتا المؤسستين.

### نتائج الدراسة:

يمكن القول أن هذه الدراسة التي توجت بثلاثة فصول يمكن حصرها كما يلي :

وجود قوة تبادلية بين الخدمات المتخصصة لكل من البنوك وشركات التأمين وبعبارة أخرى نجاح أحدهما مرهون بنجاح الآخر.

- نقص التكوين في مجال التأمينات عند وكالات بنك الفلاحة والتنمية الريفية.
- نقص التوعية والتحسيس بمدى أهمية تأمين المحاصيل الفلاحية و ثروات الفلاحين.
- التطور المستمر لخدمة التأمين البنكي منذ تاريخ إطلاقها.
- مركزية القرار من مصلحة التأمينات الفلاحية المتواجدة على مستوى الشركة الوطنية للتأمينات من أجل سريانه.

### التوصيات:

- على ضوء النتائج السابقة الذكر نقترح بعض التوصيات:
- زيادة الثقافة التأمينية لدى المستهلك الجزائري.
  - برمجة ملتقيات دولية حول التأمين البنكي وهذا للإستفادة من التجارب الدولية.
  - إنشاء مكاتب تابعة للبنك في المناطق التي تكثرت فيها الأنشطة من أجل التقرب من الفلاحين

آفاق البحث:

في ختام هذه الدراسة وتكملة للحلقة التي ابتدأناها نقترح المحاور البحثية التي قد نكون مشاريع مكملة لما تم إنجازها أهمها:

- دور العمولة والتكنولوجيا الحديثة في تطوير التأمين البنكي في الجزائر.
- مدى تأثير التأمين البنكي على الأداء المالي للبنوك الجزائرية.
- استراتيجية تسويق المنتجات التأمينية من خلال دراسة جوانب الشريعة الإسلامية.

# قائمة المراجع

## قائمة المراجع

مصدر القرآن الكريم:

1. القرآن الكريم ، سورة البقرة .

الكتب باللغة العربية:

1. أختار زيتي بنت عبد العزيز، المعاملات المالية المعاصرة وأثر نظرية الذرائع في تطبيقاتها، دار الفكر، الطبعة الأولى، دمشق، 2008
2. أسامة عزمي سلام، شقيري نوري موسى، إدارة الخطر و التأمين ، ط1، دارومكتبة الحامد، عمان، 2006
3. باسم محمد صلاح عبد الله، التأمين أحكامه و أسسه، دراسة تحليلية مقارنة، دار الكتب القانونية، مصر ، 2011
4. براهيم علي ابراهيم عبد ربه، التأمين ورياضياته، الدار الجامعية، مصر، 2002/ 2003
5. سمير صادق عادي، التأمين من الحريق، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2010
6. صدقي عبد الهادي محمود الزمامير، إدارة التأمين، الطبعة الأولى، القاهرة، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، القاهرة، 2014
7. عز الدين فلاح، التأمين: مبادئه وأنواعه، ط1، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008
8. لعلمي فاطمة، مدخل الى التأمين وإدارة الخطر، الطبعة الاولى، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2019
9. محمد احمد ابو زيد، مبادئ التأمين، الطبعة الاولى، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، 2010
10. مختار محمود الهانسي، إبراهيم عبد النبي حمودة، مقدمة في مبادئ التأمين بين النظرية والتطبيق، الدار الجامعية الإسكندرية ، مصر 2000
11. وعزيز الشيخ، مدخل الى التأمين و إدارة الخطر، الطبعة الأولى، دار التنوير، الجزائر، 2014
12. يوسف حجيم الطائي واخرون، ادارة التأمين والمخاطر، الطبعة الاولى، دار اليازوري للنشر والتوزيع، عمان، الاردن، 2011

الكتب باللغة الأجنبية:

1. LEACH Alan , **Bancassurance in practice**, Munich re group, allemange, 2001
2. Snezhana Dichevska, and all. ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF COOPERATION BETWEEN BANKS AND INSURANCE COMPANIES, Conference Proceedings: 2nd International Scientific Conference ITEMA 2018, Faculty for Tourism and Hospitality–Ohrid, Kej Makedonija 95, Macedonia

3. Daniel szewieczek, **the risk of cooperation between banks and insurance companies**, university of economic katowice, poland ,2013
4. ChevalierMarjorie ,**Analyse de la situation de la bancassurance dans le monde**.Scor vie ,Octobre 2005.
5. Agriculture group,**Agricultural insurance in Asia and the Pacific region**.Bangkok THAILAND.Food and Agriculture Organization of the United Nations Regional Office for Asia and the Pacific,2011
6. Daniel E. Osgood and all , **IntegratingSeasonalForecasts and Insurance for Adaptation amongSubsistence Farmers**.N ° 4651 ,The World Bank DevelopmentResearch Group Sustainable Rural and Urban Development Team June 2008
7. **New Developments and Perspectives in Latin America and the Caribbean** ,America–Washington.October,No RuR05–02, 2005
8. ISHA CHUGH .**bancassurance department of commerce university of delhi india** ,without publishing year
9. –Antón, J and all,**La gestion des risquesagricoles au Canada**.N °40,Paris ,OECD Publishing,28–02–2011,p 08.Mark Wenner.

مذكرات والأطروحات:

1. بن عمروش فائزة،دراسة أثر تسويق خدمات التأمين على سلوك المستهلك، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراة علوم في العلوم الاقتصادية ،تخصص إدارة تسويقية،2016-2017
2. قنان إبراهيم،محاضرات في التأمين البنكي، جامعة أحمد بوقرة بومرداس، 2016/ 2017
3. منى زيدان، مذكره مقدمة متطلبات شهادة ماستر اكاديمية دور التأمين البنكي في نمو المؤسسات التأمين، دراسة حالة الشركة الوطنية للتأمين، المديرية الجهوية ورقلة في الفترة (2016-2018)
4. محمد تقي الدين، تنفيذ التأمين المصرفي(Bancassurance) في البنك الإسلامي،دراسة حالة في بنك BRI الشرعي بفونوروكو عام 2013، بحث تخرج ،كلية الشريعة، جامعة دار السلام الإسلامية، إندونيسيا،2014
5. مرقاش سميرة، التحالف الإستراتيجي كأداة لتحسين و تعزيز القدرة المنافسين للمؤسسة الاقتصادية في ظل تحديات العولمة دراسة حالة شركات التأمين، أطروحة دكتوراه في علوم التغيير تخصص إدارة أعمال ،جامعة حسيبة بن بو علي،الشلف،الجزائر،2016
6. محمد رفيق المصري، التأمين وإدارة الخطر، جامعة ميشغن الشرقية بالولايات المتحدة الأمريكية، مزيدة ومنقحة،2009

7. M. GUENANE Brahim. **Enjeux et perspectives de la bancassurance en Algérie** ،(thèse de doctorat).

.8

المطبوعات الجامعية:

1. حمول طارق، بوشنافة أحمد، « التوجهات الحديثة لاقتصاديات التأمين صيرفة التأمين »، ديوان المطبوعات الجامعية
2. جديدي معراج، مدخل لدراسة قانون التأمين الجزائري، ديوان مطبوعات الجامعية، طبعة الثالثة، 2000
3. فنان إبراهيم ، دروس في التأمين البنكي ، (مطبوعة بيداغوجية ،جامعة أحمد بوقرة بومرداس) ، الجزائر ، 2016

القوانين:

القانون رقم: **06/04**، المؤرخ في: 20 فيفري 2006 المعدل والمتمم للأمر **95/07**، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 15

المجلات والملتقيات:

1. غردي محمد، ادير رانية وآخرون ، التأمين الفلاحي كآلية لتغطية المخاطر الفلاحية -دراسة حالة الصندوق الجهوي للتعاون الفلاحي **crma** بوفاريك- " مجلة الإبداع ، المجلد 7 ، العدد 8 ، 2017
2. نبيل قبلي، نعماري سفيان، التأمين المصرفي في الجزائر بين النظرية و الواقع الملتقى الدولي السابع حول الصناعة التأمينية، الواقع العملي و آفاق التطوير -تجارب الدول-، الشلف، 2012
3. ناجم زينب، برحتمومة عبد الحميد، التحالفات الإستراتيجية بين البنك وشركات التأمين في توزيع منتج التأمين على الحياة- دراسة حالة **CAAT/BEA** بولاية مسيلة، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، مسيلة، العدد 17
4. راجحي بوعبد الله ، دور التأمين الفلاحي في التنمية الفلاحية "دراسة حالة الشركة الوطنية للتأمين **SAA** وكالة تيسمسيلت"، مجلة شعاع للدراسات الاقتصادية ،العدد الثالث ،مارس 2018
5. أمال فياش ، فتيحة بوعبابة ، واقع التأمين الفلاحي في الجزائر و دوره في إستقرار الإنتاج الفلاحي ( دراسة قياسية للفترة 2006/2016 ) ، مجلة الباحث الإقتصادي ، المجلد 06 ، العدد 10 ، سكيكدة ، 2018
6. نبيل قبلي ، مقماري سفيان ، التأمين المصرفي في الجزائر بين النظرية و الواقع ،الملتقى الدولي حول الصناعة التأمينية، الواقع العملي و آفاق التطوير - تجارب الدول -، شلف، يومي 03-04 ديسمبر 2012
7. الطيف عبد الكريم، كوراد فاطيمة، دور التأمين الفلاحي في تغطية أخطار الإنتاج النباتي و الحيواني-دراسة حالة صندوق الجهوي للتعاون الفلاحي **CRMA**، مجلة المنهل الاقتصادي، العدد الأول، كلية العلوم الاقتصادية ،جامعة الوادي، الجزائر
8. بوراس فاطمة، تشخيص واقع التأمين الفلاحي بالجزائر، مجلة الإبداع، المجلد 11 العدد 01، جامعة البليدة 2، الجزائر، 2021

9. نصيرة دردر ، التأمين البنكي ، مجلة جديد الاقتصاد ، الجمعية الوطنية للإقتصاديين الجزائريين ، العدد 02 ، الجزائر
10. علاء عبد الكريم البلداوي و آخرون ، معوقات التأمين المصرفي واثرها في تحليل النسب المالية لشركات التأمين ، مجلة دراسات محاسبية ومالية ، العدد 42 ، سنة 2018
11. حساني حسين، التحالفات إستراتيجية بين البنوك وشركات التأمين الجزائرية (أي نموذج للشراكة ؟ وما دورها في تحسين الأداء؟)، المجلة الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية، العدد 03 «جامعة الشلف الجزائر
12. نصيرة دردر، التأمين البنكي، مجلة جديد للإقتصاد ، الجمعية الوطنية للإقتصاديين الجزائريين، العدد 02 ، الجزائر، 2007
13. يماني خالدية ليلي، دور البنوك في الترويج لمنتجات التأمين، مجلة ادارة الاعمال والدراسات الاقتصادية، مجلد 08، العدد 01، الجزائر جامعة زيانى عاشور جلفة، 2022، ص409.

الجريدة الرسمية:

1. الجريدة الرسمية العدد 15 المؤرخ في 12-03-2006، قانون رقم 06-04 المؤرخ في 20 فيفري 2006 المتعلق بالتأمينات
2. الجريدة الرسمية الجزائرية، الصادرة في 6 جمادى الأولى عام 1428، الموافق 23 ماي 2007، العدد 35
3. صديق رمضان عمار ضو، التأمين الزراعي مجلة إلكترونية سودارس الصحافة، 2012/08/09 ، تاريخ الاطلاع 2022/05/01، 10:00، <https://www.sudaress.com/alsahafa/49712>

مواقع الكترونية:

1. يوسف بن عبد الله الشبلي، التأمين، موقع الشيخ يوسف بن عبد الله الشبلي، تاريخ الإطلاع 2022-04-12، الساعة 22:00. <https://down.ketabpedia.com/files/bkb/bkb-fi12311-.pdf>
2. La BNA la CAAT lancer la bancassurance article publi2 le 06/10/2010 sur le lien : [Djazairiss : La BNA et la CAAT lancent la bancassurance](https://www.djazairiss.com/la-bna-et-la-caat-lancent-la-bancassurance) consulté le 20/4/2021 à 12 :55
3. [www.cnepbanque.dz](http://www.cnepbanque.dz)
4. Ministère de l'agriculture et du Développement Rural Assurances Agricoles consulté le 12/04/2022 <https://psl.madr.gov.dz/profession/assurances-agricoles>
5. <https://www.oliveboard.in/blog/bancassurance-banking-awareness/>
6. <https://badrbanque.dz/>

# قائمة الملاحق

اتفاقية الشراكة بين الشركة الوطنية للتأمين و بنك الفلاحة و التنمية الريفية

SOCIETE NATIONALE D'ASSURANCE



CONVENTION DE DISTRIBUTION  
DES PRODUITS D'ASSURANCE

Conclue entre

La Société Nationale d'Assurance  
« SAA »

&

La Banque de l'Agriculture et de Développement Rural  
« BADR »



بنك الفلاحة و التنمية الريفية  
Banque de l'agriculture  
et du développement rural

Spa au capital de 30 Milliards de DA – RC : 00/ B/ 0012692

SIEGE SOCIAL : IMMEUBLE SAA CENTRE DES AFFAIRES LOT 234 BAB EZZOUAR – ALGER-  
TEL : 021/ 22.50.00/50/70

CONVENTION DE DISTRIBUTION  
SAA / BADR

2

**PARTIES CONTRACTANTES**

**Entre :**

**La Société Nationale d'Assurance**, par abréviation **SAA**, dont le siège social est situé au : *quartier d'affaires, lot 234 – Bab Ezzouar, ALGER*, Immatriculée au registre de commerce sous le numéro 00B0012692, représentée par son **Président Directeur Général**, ayant tous les pouvoirs à l'effet des présentes, ci-après désignée « **ASSUREUR** », d'une part,

**D'une part**

Et ;

**La Banque de l'Agriculture et de Développement Rural**, par abréviation **BADR**, dont le siège social est sis à : *ROCADE SUD N°02 Ben Aknoun- Alger*, représentée par son **Président Directeur Général**, ayant tous les pouvoirs à l'effet des présentes, ci- après dénommée « **MANDATAIRE** », d'autre part.

**D'autre part**



2020-2023

4

**CADRE DE REFERENCE DE LA CONVENTION**

- ✓ Ordonnance n° 95-07 du 23 chabane 1415 correspondant au 25 janvier 1995 relative aux assurances, modifiée et complétée ;
- ✓ Décret n° 07-153 du 5 Joumada el Oula 1428 correspondant au 22 Mai 2007 fixant les modalités et conditions de distribution des produits d'assurance par les banques, établissements financiers et assimilés et autres réseaux de distribution ;
- ✓ Arrêté n° 60 du 06 août 2007 fixant les produits d'assurance pouvant être distribués par les banques, établissements financiers et assimilés ainsi que les niveaux maximum de la commission de distribution.

Les annexes jointes à la présente convention font partie intégrante de celle-ci.

**Article 01 : Objet de la convention**

La présente convention a pour objet de définir les relations entre l'assureur et le mandataire dans le cadre de la distribution des produits d'assurance.

En vertu de la présente convention et dans le cadre de l'arrêté du 06 août 2007 susvisé, l'assureur autorise le mandataire à conclure des contrats d'assurance en son nom et pour son compte.

**Article 02 : Produits d'assurance**

Les produits d'assurance à distribuer par le mandataire sont indiqués en **annexe 01** de la présente convention.

**Article 03 : Réseau de distribution**

Les produits d'assurance sont distribués par les agences du mandataire indiquées en **annexe 09** de la présente convention.

Le mandataire désigne des agents souscripteurs en assurance habilités dont la liste est validée par l'assureur.

L'assureur peut demander au mandataire à faire cesser la distribution des produits d'assurance par l'une de ses agences ou le changement d'un agent souscripteur.

**Article 04 : Circonscription territoriale**

Les agences du mandataire prévues à l'article 3 ci-dessus opèrent, pour la distribution des produits d'assurance, dans la même circonscription que leur activité.

**Article 05 : Pouvoirs du mandataire**

Dans le cadre de la présente convention, l'assureur donne au mandataire les pouvoirs suivants :

- Proposer, négocier et souscrire les contrats d'assurances cités en **annexe 01** dans les agences figurant en **annexe 09** et dans la limite des pouvoirs de souscription indiqués en **annexe 02** ;
- Encaisser la prime d'assurance des contrats d'assurances à la souscription ;

CONVENTION DE DISTRIBUTION  
SAA / BADR

4

- Relancer les paiements des primes périodiques à l'échéance pour les produits à paiement périodique conformément à l'**annexe 6** ;
- Recevoir les déclarations de sinistres et les pièces justificatives exigées pour le règlement des indemnités garanties ;
- Faire signer la quittance d'indemnité par le bénéficiaire de l'indemnité ;
- Remettre le chèque de règlement des sinistres au bénéficiaire contre la signature de la décharge conformément à l'**annexe 07** ;
- Informer, par tous les moyens, les assurés de la situation de leurs contrats et de leurs sinistres éventuels ;

**Article 06 : Pouvoirs de souscription**

Le mandataire est autorisé à distribuer les produits d'assurance suivant la limite des pouvoirs de souscription indiqués en **annexe 02** de la présente convention.

**Article 07 : Reversement des primes**

Le mandataire est tenu de reverser à l'assureur les primes encaissées, dans le délai convenu d'un commun accord sans pour autant dépasser un délai maximum de **Dix (10) jours** après l'encaissement de celles-ci.

En cas de non reversement des primes dans le délai convenu à l'alinéa 1<sup>er</sup> ci-dessus, pour des raisons indépendantes du mandataire, l'assureur peut lui accorder un délai supplémentaire de **Dix (10) jours**. Au-delà, et nonobstant le reversement des primes dues, l'assureur peut résilier, unilatéralement, la présente convention par notification adressée par lettre recommandée au mandataire.

Les modalités de versement ont fixées d'un commun accord.

**Article 08 : Rémunération du mandataire**

En vertu de la présente convention, le mandataire perçoit une rémunération sous forme d'une commission de distribution calculée en pourcentage sur le montant de la prime encaissée, nette de droits et de taxes, suivant les taux indiqués à l'**annexe 03** et dans la limite des taux maximum fixés par l'arrêté du 06 août 2007 susvisé.

**Article 09 : Obligation de l'assureur**

Sans préjudice des obligations légales ou contractuelles, l'Assureur s'engage à :

- Dispenser une formation adaptée à la distribution des produits d'assurance à l'intention des agents souscripteurs employés du mandataire conformément à la réglementation en vigueur. Cette formation débutera dès signature de la présente convention. Elle s'étalera sur un volume minimum de 96 heures et suivant les modalités fixées à l'**annexe 5** de la présente convention.
- Mettre en œuvre, auprès de l'association des sociétés d'assurance et de réassurance, la procédure d'obtention de la carte professionnelle ;
- Fournir au mandataire la documentation technico-commerciale nécessaire à la distribution des produits d'assurance ;



2020-2023

CONVENTION DE DISTRIBUTION  
SAA / BADR

5

- Traiter et répondre dans les délais les plus brefs à toute demande adressée par le mandataire notamment pour l'établissement des contrats, le règlement des prestations et l'information des assurés conformément aux conditions générales des produits d'assurances objet de la présente convention ;
- Ne pas prendre contact, avec les assurés sans l'intermédiaire du mandataire, dans le cadre de la modification, remplacement ou renouvellement de leur contrat d'assurance.

**Article 10 : Obligation du mandataire**

Sans préjudice des obligations légales, le mandataire s'engage à :

- Mettre les moyens matériels et humains nécessaires à l'accomplissement des missions confiées par l'assureur ;
- Ne pas distribuer, au sein des agences prévues à **l'annexe 9** ci-jointe, les produits d'assurances des autres sociétés d'assurance ;
- Ne distribuer les produits d'assurance que par les agents ayant suivi la formation prévue par la réglementation et titulaire de la carte professionnelle délivrée par l'association des assureurs ;
- Se conformer aux seules instructions de l'assureur en matière de conditions d'assurance, de tarifs, de règles de souscription dans la limite des pouvoirs conférés en **annexe 02** ;
- N'utiliser pour la souscription des produits d'assurance que les documents et imprimés remis par l'assureur ;
- Promouvoir l'image de marque de l'assureur en veillant au respect des normes requises par l'assureur en matière de signalétique et de conditions d'accueil de la clientèle ;
- Transmettre à l'assureur tous les documents relatifs à la souscription, aux prestations et aux indemnités servies aux assurés et/ou bénéficiaires tels que définis en **annexe 4** ;
- Recueillir l'accord écrit préalable pour la diffusion au public de tout document commercial ou publicitaire relatif aux produits d'assurance, quel que soit le support utilisé.

**Article 11 : Suivi de la convention**

L'assureur peut effectuer des opérations de vérification, sur place, de la gestion des contrats d'assurances souscrits dans le cadre de la présente convention par l'agent souscripteur, soit à la demande du mandataire, soit à l'initiative de l'assureur.

**Article 12 : Confidentialité**

Chaque partie s'engage à veiller à la confidentialité des informations liées aux assurés et/ou bénéficiaires des contrats d'assurance ainsi que celle relatives aux méthodes, procédures et conditions de tarification des contrats d'assurance.



2020-2023

**Article 13 : Droits de propriété intellectuelle et industrielle**

Les droits de propriété relatifs à l'ensemble des produits, services et tout développement technique et informatique réalisé par l'une des parties dans le cadre de la présente convention sont et demeurent sa propriété exclusive et ne sont pas transférables à l'autre partie.

**Article 14 : Droits de propriété du portefeuille**

Le portefeuille des contrats souscrits par le mandataire au nom et pour le compte de l'assureur est et demeure la propriété exclusive de l'assureur.

**Article 15 : Modification de la convention**

Les dispositions de la présente convention peuvent être modifiées à la demande de l'une des parties et d'un commun accord.

Toute modification est établie par avenant dûment signé par les deux parties.

Les nouvelles dispositions ou modifications prennent effet à compter de la date de notification de l'accord de la commission de supervision des assurances.

**Article 16 : Résiliation de la convention**

La présente convention peut être résiliée d'un commun accord entre les deux parties.

Elle peut être résiliée à l'initiative de l'une ou l'autre des parties au moyen d'une notification par lettre recommandée avec accusé de réception au moins trois mois avant son échéance.

Elle est résiliée si l'une des deux parties n'honore pas ses obligations définies, selon le cas, par les articles 9 et 10 de la présente convention.

Elle est résiliée de plein droit et sans préavis en cas de liquidation judiciaire ou amiable, de cessation d'activité ou par l'impossibilité d'exécution pour une cause indépendante de la volonté des parties.

**Article 17 : Effets de la résiliation**

En cas de résiliation de la présente convention, le mandataire cesse toute distribution de produits d'assurance objet de cette convention.

Les contrats souscrits avant la date de résiliation continuent de produire leurs effets jusqu'à leurs termes respectifs.

La décision de résiliation doit indiquer le sort des contrats en cours.

En cas de résiliation unilatérale, il peut être demandé à la partie ayant pris l'initiative, une indemnité pour les dépenses engagées et/ou à titre des dommages et intérêts. Le montant de l'indemnité est fixé à l'amiable.

CONVENTION DE DISTRIBUTION  
SAA / BADR

7

**Article 18 : Règlement des litiges et arbitrage**

En cas de litige entre les parties, né de l'exécution, inexécution ou interprétation des dispositions et annexes de la présente convention, les parties conviennent de privilégier le règlement amiable ou recourir à l'arbitrage pour le règlement de ce litige.

Les parties désignent d'un commun accord, trois arbitres pour statuer sur le litige. Les arbitres entendent les représentants des parties, dûment mandatés, leurs plaidoiries et rendent une décision arbitrale.

La décision est exécutoire, irrévocable et opposable aux deux parties.

Si, dans un délai d'un mois à compter de la saisine de l'une des parties demandant le règlement du litige par l'arbitrage, l'autre partie ne répond pas ou aucune solution n'est dégagée pour le règlement du litige, les parties conservent le droit de saisine du tribunal compétent.

**Article 19 : Jurisdiction compétente**

En cas de non règlement du litige à l'amiable ou par l'arbitrage, le litige est porté devant le tribunal territorialement compétent par la partie la plus diligente.

**Article 20 : Date de prise d'effet et durée**

La présente convention prend effet à compter de la date de notification de l'accord de la commission de supervision des assurances.

Elle est établie pour une durée de trois années, renouvelable.

Elle se renouvelle, à l'échéance, par tacite reconduction, sauf dénonciation par l'une des parties, par lettre recommandée au moins **Trois (03) mois** avant la date d'échéance de la présente convention.

Fait en cinq (05) exemplaires  
Fait à Alger, le 01 JAN. 2020

**Le mandataire**

La Banque de l'Agriculture  
et du Développement Rural

**BOURAI Mohand**  
Directeur Général



**L'assureur**

La Société Nationale d'Assurance

**Le Président Directeur Général**  
**N. SAIS**



2020-2023

**ANNEXE 03 : TAUX DES COMMISSIONS**

**1- Paiement des commissions de distribution rémunérant le mandataire :**

la SAA sont tenus de procéder au paiement des commissions dans les 10 jours qui suivent la réception de la facture

**2- Taux des commissions de distribution rémunérant le mandataire**

| Produits d'assurances à distribuer                  | Taux de commission  |
|---|---|
| <b>Assurance de Risques d'Habitation</b>            |   |
| Produit d'assurance Multirisques Habitation         | 32%   |
| Produit d'assurance "CAT-NAT Habitation "           | 05 %  |
| <b>Assurance des Risques Agricoles</b>              |   |
| Contrat Incendie des Récoltes                       | 10 %  |
| Contrat Grêle                                       | 10 %  |
| Contrat Multirisques Grêle et Incendie des Récoltes | 10 %  |
| Contrat Multirisques Serres                         | 10 %  |
| Contrat Multirisques Jeunes plantations             | 10 %  |
| Contrat Multirisques Palmiers dattiers              | 10 %  |
| Contrat Multirisques Arbres fruitiers               | 10 %  |
| Contrat Multirisques cultures légumières            | 10 %  |
| Contrat Assurance Multirisques Entreprise Agricole  | 10 %  |
| Contrat Multirisques Engins et Matériels Agricoles  | 10 %  |
| Contrat Multirisques Bétail                         | 10 %  |
| Contrat Multirisques Avicole                        | 10 %  |
| Contrat Multirisques Apicole                        | 10%   |
| Contrat Multirisques Aquacole                       | Examen des affaires au cas par cas, compte tenu du recours systématique à la réassurance facultative.<br>Les taux de commissions sont fixés, pour chaque affaire sur la base de la rémunération accordée par le réassureur. |

CONVENTION DE DISTRIBUTION  
SAA / BADR

16

## ENGAGEMENT DE PAIEMENT

Je soussigné Monsieur .....

Agriculteur à .....

Titulaire d'une police d'assurance Grêle-Incendie N° .....

A effet du .....

Souscrite auprès de l'Agence BADR ..... code ..... avec paiement différé ;

M'engage à payer le montant intégral de la prime d'assurance d'une valeur de .....  
dans un délai maximum d'un mois à l'issue de la campagne céréalière et au plus tard le .....

Le présent engagement est établi pour servir et valoir ce que de droit.

Fait à ....., le .....



2020-2023

CONVENTION DE DISTRIBUTION  
SAA / BADR 17

ANNEXE 07 : DECHARGE DE CHEQUE

**Décharge du chèque d'indemnisation  
(Modèle)**

Je soussigné Monsieur .....

Agriculteur à .....

Titulaire d'une police d'assurance N° .....

Certifie avoir reçu de l'Agence BADR ..... code ....., un chèque.....  
N° ..... du ....., d'un montant de : ..... DA

Montant en lettre : .....

Motif: Règlement de sinistre N° .....

Fait à ....., le .....



2020-2023

CONVENTION DE DISTRIBUTION  
SAA / BADR 19

**FICHE CLIENT « BADR »**  
DEMANDE D'ASSURANCE

Nom et Prénom / Raison sociale : .....

Adresse : .....

Tel : ..... Fax : .....

Site Internet : ..... Email : .....

Contrats d'assurance à souscrire :

**Assurance de Risques d'Habitation :**

- Produit d'assurance Multirisques Habitation.....
- Produit d'assurance contre les effets des Cat-Nat sur les risques d'habitation.....

**Assurances des Risques Agricoles :**

- Assurance contre l'Incendie des récoltes.....
- Assurance contre la Grêle.....
- Assurances Multirisques Grêle et Incendie des Récoltes.....
- Assurance Multirisques Serres.....
- Assurance Jeunes Plantations.....
- Assurance Arbres Fruitiers.....
- Assurance Cultures Légumières.....
- Assurance Multirisques Entreprise Agricole.....
- Assurance Multirisques Bétail.....
- Assurance Multirisques Avicole.....
- Assurance Engins et Matériels Agricoles.....
- Assurance Multirisques Apicole.....
- Assurance Palmiers dattiers.....
- Assurance Multirisques Aquacole.....

Fait à ....., le .....

CLIENT

BADR



2020-2023

أحد عقود التأمين البنكي في القطاع الفلاحي :

**POLICE Multirisque Bétail**  
**N° : 32442 - 2212000004**  
**Conditions Particulières**

- Le présent contrat est régi tant par l'ordonnance 95/07 du 25/01/1995 relative aux assurances que par l'ordonnance 75.58 du 26 septembre 1975 du code civil ainsi que par les conditions générales, conventions spéciales S.A.A, et conditions particulières qui suivent.  
- Le souscripteur reconnaît avoir reçu un exemplaire des conditions générales et conventions spéciales.

**Police**

Unité 23 Direction Régionale Relizane  
Agence 32442 Badr TIARET B  
Adresse Sise route de Sougueur  
Téléphone 046 42 35 15  
Branche/Catégorie 2212 Multirisque Bétail  
Date d'effet 29/04/2022 Date d'échéance 28/04/2023 Contrat Ferme

**Assuré**

Nom/Raison socié  
Adresse TIARET 14000 TIARET  
Activité Agriculture Profession Eleveur  
Observation

**Souscripteur**

Nom/Raison socié  
Adresse TIARET

**Risque Assuré**

Police flotte, liste des risques en annexe.

| Garanties                           | Capital      | Prime      |
|-------------------------------------|--------------|------------|
| Incendie/Explosions                 |              | 20,178,60  |
| Dégâts des Eaux                     |              | 4,035,72   |
| Franchise de 10 % avec un min de:   | 10,00        |            |
| Limite de Garantie                  | 2.587.000,00 |            |
| Extension : Inondations             |              | 4,035,72   |
| Limite de Garantie                  | 2.587.000,00 |            |
| Franchise de 10 % avec un min de:   | 10,00        |            |
| Tempête, Grêle et Vents Violents    |              | 4,035,72   |
| Limite de Garantie                  | 2.587.000,00 |            |
| Franchise de 10 % avec un min de:   | 10,00        |            |
| Extension: Recours Voisins&Tiers    |              | 487,50     |
| RC Générale                         |              | 650,00     |
| Limite Dommages Corporels           | 2.500.000,00 |            |
| Limite Dommages Matériels et Immat  | 1.500.000,00 |            |
| Franchise 10% sur Dommages materiel | 10,00        |            |
| Mortalité du Bétail                 |              | 153.036,00 |

**Décompte de prime**

| Prime Nette | Access. | T.V.A     | Autres Taxes | Timbres | Prime Totale |
|-------------|---------|-----------|--------------|---------|--------------|
| 186.459,26  | 250,00  | 35.474,77 | 0,00         | 40,00   | 222.224,03   |

Fait à SOUGUEUR, le 28/04/2022

Le Souscripteur

Pour la SAA

Page 1 / 1

**POLICE Multirisque Bétail**  
N° : 32407 - -11503  
**Conditions Particulières**

Le présent contrat est régi par l'ordonnance 95/07 du 25/01/1995 relative aux assurances que par l'ordonnance 75.53 du 26 septembre 1975 du code civil ainsi que par les conditions générales, conventions spéciales S.A.A. et conditions particulières qui suivent.  
Le souscripteur reconnaît avoir reçu un exemplaire des conditions générales et conventions spéciales.  
Il déclare, en outre, que les informations ci-dessous sont conformes, sincères et faites de bonne foi.

**Police en objet**

Unité 23 Direction Régionale Relizane  
Agence 32407 A.L.E Boukadir 48000 RELIZANE  
Adresse Relizane Fax  
Téléphone  
Branchel/Catégorie 2212 Multirisque Bétail  
Date d'effet 25/03/2022 Date d'échéance 24/03/2023 Contrat Ferme

Nom/Raison sociale  
Adresse TIARET 14000 TIARET  
Activité Agriculture Profession Eleveur  
Observation

Nom/Raison sociale Adresse TIARET

Police flotte, liste des risques en annexe.

| Garanties                          | Capital       | Prime      |
|------------------------------------|---------------|------------|
| Incendie/Explosions                | 10.348.000,00 | 18.626,40  |
| Dégâts des Eaux                    |               | 3.725,25   |
| Limite de Garantie                 | 2.587.000,00  |            |
| Franchise de 10 % avec un min de:  | 10,00         |            |
| Extension : Inondations            |               | 3.725,25   |
| Limite de Garantie                 | 2.587.000,00  |            |
| Franchise de 10 % avec un min de:  | 10,00         |            |
| Tempête, Grêle et Vents Violents   |               | 3.725,25   |
| Franchise de 10 % avec un min de:  | 10,00         |            |
| Limite de Garantie                 | 2.587.000,00  |            |
| Extension: Recours Voisins & Tiers | 1.000.000,00  | 450,00     |
| RC Générale                        | 4.000.000,00  | 600,00     |
| Limite Domages Matériels et Inmat  | 1.500.000,00  |            |
| Limite Domages Corporels           | 2.500.000,00  |            |
| Franchise 10% sur Domages materiel | 10,00         |            |
| Mortalité du Bétail                | 7.848.000,00  | 188.352,00 |

| Prime Nette | Access. | T.V.A     | Autres Taxes | Timbres | Prime Totale |
|-------------|---------|-----------|--------------|---------|--------------|
| 219.204,24  | 250,00  | 41.696,30 | 0,00         | 40,00   | 261.190,54   |

Fait à RELIZANE, le 24/03/2022

Le Souscripteur Pour la SAA

Page 1 / 1

Scanné avec CamScanner

## المخلص :

حاولنا من خلال دراستنا مناقشة الإضافة التي أدخلها مفهوم التأمين البنكي على القطاع الفلاحي الذي هو من أكثر المجالات المحفوفة بالمخاطر والأكثر عرضة لها، حيث طريقة التأمين التقليدية غالبًا ما لم تثبت نجاعتها وكفاءتها في تسيير المخاطر الفلاحية ، أو دعنا نقول أنه كان من الصعب عليها التعامل مع الصدمات المناخية والكوارث الطبيعية التي تتطلب تعويضات للفلاحين ، ما أثقل كاهل شركة التأمين و استلزم الأمر شريك ذو خبرة مالية وملاءة مالية ليعزز من قوتها، وهنا جاء دور البنك الذي يتوافق مع شركة التأمين ظهر مفهوم صيرفة التأمين ، المفهوم الذي كان كالوقود بالنسبة للقطاع الفلاحي في تحقيق الإستمرارية والدعم اللازم من أجل السير الحسن للتنمية الزراعية .

الكلمات المفتاحية : بنك التأمين، التأمين البنكي ، التأمين المصرفي.

## Abstract

Through our study, we tried to discuss the addition made by the concept of bank insurance to the agricultural sector, which is one of the most risky and most vulnerable areas.

Where the traditional insurance method often did not prove its efficacy and efficiency in managing agricultural risks, or let's say that it was difficult for it to deal with climatic shocks and natural disasters that required compensation to farmers, which burdened the insurance company and required a partner with financial experience and financial solvency to enhance the Its strength, and here came the role of the bank, which corresponds with the insurance company, the concept of insurance banking appeared, the concept that was like fuel for the agricultural sector in achieving the continuity and support necessary for the good progress of agricultural development.