



جامعة مولود معمري تيزى وزو

كلية الحقوق والعلوم السياسية

قسم الحقوق



توزيع منتجات التأمين في الجزائر

مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون

تخصص: قانون الأعمال

تحت إشراف الأستاذة:

د/ سليمانى

من إعداد الطالبتين:

شريد أمال

بوشليل ديهية

لجنة المناقشة:

- حدوش وردية، أستاذ محاضر "أ"،.....رئيسا
- سليمانى حميدة، أستاذة محاضرة "أ"،.....مشرفا ومقررا
- أعراب كاميلة، أستاذة مساعدة "ب"،.....ممتحنا

تاريخ المناقشة: 2022/2021

إهداء

إلى روح أبي الزكية الطاهرة رحمة الله عليه

أهدي هذا العمل إلى أعز وأغلى إنسانة في حياتي التي أنارت دربي
بنصائحها، وكانت بحرا صافيا يجري بفيض الحب، إلى من
منحتني القوة والعزيمة وكانت سببا في مواصلي دراستي إلى
من علمتني الصبر و الاجتهاد، إلى الغالية على قلبي إلى من
سعت دوماً لنيل رضاها

أمي أطال الله في عمرها

إلى من هو سندي و ذخري و ضياء عيوني

زوجي حفظه الله

إلى إخواني وأخواتي حفظهم الله عز وجل

إلى كل العائلة الكريمة، وعائلة زوجي إلى كل زملائي

إلى كل من هم في ذاكرتي ولم تسعهم مذكرتي.

أمال

إهداء

إلى أمي وأبي

اللذان كانا سندا لي في هذه الحياة، أتمنى لكما طيلة العمر والصحة
أحبكما

إلى زوجي جمال الذي كان كل شيء بالنسبة لي

إلى أولادي: دينا - دالينا - ديليانة - دريس أتمنى لكم الصحة
والنجاح.

إلى اختاي كريمة و ليندة اللتان غمروني بحنانهما ومازلت إلى يومنا
هذا أحس أمامهم كأنني طفلة مدللة أتمنى لكم ولأزواجكم
وأولادكم الصحة وطول العمر.

إلى أخي العزيز سفيان وزوجته و أولاده.

إلى عائلة زوجي كبيرهم إلى صغيرهم

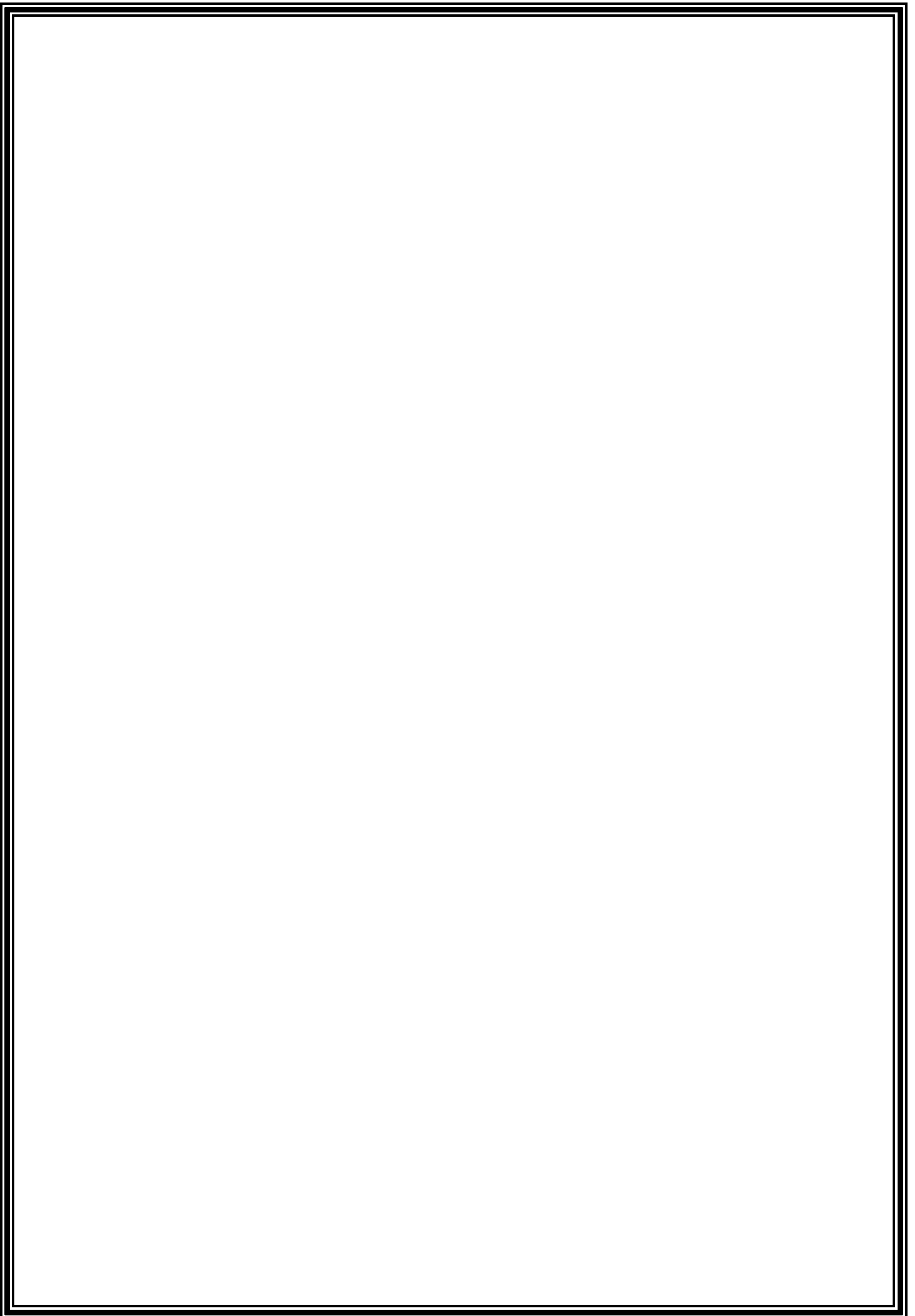
ديهية

شكرو عرفان

أول ما نبدأ به الحمد لله والشكر لله عزوجل
لله الحمد ربنا من مننت علينا بنعمة العلم ويسرت لنا من يعيننا
على تحصيله، وعلمتنا ما لم نكن نعلم ثم الصلاة والسلام على
الحبيب المصطفى سيد الخلق أجمعين

لله الحمد والشكر كله أن وفقنا وألهمنا الصبر على المشاق التي
واجهتنا لإنجاز هذا العمل المتواضع
فلا يسعنا المقام إلا أن نعبر عن شكرنا واحترامنا إلى الأستاذة
الفاضلة "د. سليمانى حميدة" التي قبلت الإشراف على هذه
المذكرة وعلى المجهودات التي بذلتها من أجلنا والنصائح
والتوجيهات العظيمة وهي تتبع هذا البحث بكل اهتمام .
كما نتقدم بالشكر الجزيل إلى كل أساتذة كلية الحقوق مولود
معمرى والى كل من ساهم في انجاز هذا العمل من قريب أو بعيد

بوشليل دهية و شريد أمال



مقدمة:

منذ وجود الإنسان على وجه الأرض و هو يبحث عن حماية نفسه و ممتلكاته و كذلك أقربائه من مخاطر الحياة المختلفة. لذلك اتجه نحو البحث عن الوسائل والأساليب التي تضيق بالنسبة له حدود الخسائر الناتجة عن هذه الأخطار، و من تم ظهرت فكرة التأمين ، فأساس هذا النظام هو اعتماد الفرد على رصيد مشترك أو مجموعة من الأموال،يساهم في تكوينها عدد من المؤمن لهم يلتزمون بدفع أقساط ينشأ بالنسبة لكل مساهم حق قانوني في هذا الرصيد، و يكون في هذا الاحتياط ما يعين على الوقوف في وجه المخاطر.

شهد قطاع التأمينات في الجزائر كغيره من القطاعات الاقتصادية الأخرى تحولات عميقة منذ الاستقلال إلى يومنا هذا والناتجة عن سلسلة الإصلاحات التي باشرتها السلطات في هذا المجال، التي كانت على مرحلتين مختلفتين : مرحلة الانفتاح وتحرير القطاع وفتح المجال للخوارج المحليين والأجانب.

نظرا لما للتأمينات من أهمية في التنمية الاقتصادية و الإجتماعية وكذا دورها في تنشيط وتفعيل النظام المالي، ، وكذا من أجل حماية مصالح حاملي وثائق التأمين ونشر الوعي التأميني لدى شرائح المجتمع المختلفة، أدت بالمشروع الجزائري إلى تنظيم قطاع التأمين وترقيته، فكان لابد من رسم وتطوير المنظومة التأمينية من خلال إدخال خدمات تأمينية جديدة،و السماح بدخول مؤسسات تأمينية جديدة وطنية كانت أو خاصة،والهدف من هذا الإجراء هو إخضاع سوق التأمين للمنافسة ورفع احتكارالدولة على هذه العمليات والذي يؤدي إلى تحسين الخدمات وبيع المنتوجات التأمينية.

تجلى ذلك في صدور الأمر رقم 07/95 المؤرخ في 25 جانفي 1995 المتعلق بالتأمينات، والذي ألغى بموجب المادة 278 منه، جميع القوانين السابقة ذات الصلة بالإحتكار¹. و تم على إثره تثبيت المنافسة بتحرير وإنتتاح السوق على المتعامل الأجنبي.

¹ - المادة 44 من أمر رقم 95-07 مؤرخ في 25جانفي 1995 ، متعلق بالتأمينات، ج ر عدد13، صادر بتاريخ 8 مارس 1995،نصت على " تلغى جميع الأحكام المخالفة لهذا الأمر..."

ثم تعميق هذه الإصلاحات بسن القانون رقم 04/06 الصادر في 20 فيفري 2006، المعدل والمتمم للأمر 07/95 لدواعي كثيرة ومبررات مختلفة منها تعميق الإصلاحات لمواجهة تحديات تغير قواعد اللعبة التنافسية في بيئة القرن الحادي والعشرين التي تتسم بالعلومة المالية المتسارعة والتكتلات الإقليمية والتحالفات الإندماجية بين الشركات، ف جاء قانون 04¹/06 لتسريع وتيرة عملية تحرير السوق أمام شركات التأمين الأجنبية، وهو ما أدى إلى توسع دائرة المنافسة بين مختلف الشركات الفاعلة في السوق. تعتبر شركات التأمين من المؤسسات الخدمية المالية التي تمارس دور مزدوج فهي مؤسسة للتأمين تقدم الخدمة التأمينية لمن يطلبها كما أنها مؤسسة مالية تحصل على الأموال من المؤمن لهم لتعيد استثمارها في مقابل عائد يشاركون فيه وذلك اما بطريقة مباشرة عن طريق شبكتها الخاصة والمتمثلة في وكالاتها المباشرة، أو بطريقة غير مباشرة و المتمثلة في الوسطاء. فعليه فالإشكالية المطروحة تتمثل في مدى توفيق المشرع الجزائري في تنظيم تسويق الخدمة التأمينية لعملاء التأمين ؟

أولت اهتماما بالغا بالوظيفة التسويقية لمنتجاتها التأمينية، بالاعتماد على مجموعة من المتدخلين سواء كانوا أفراد أو مؤسسات، من أجل تحقيق إشباع حاجات ورغبات المستهلكين بتوفير الخدمات في الأوقات المناسبة والأمكنة الملائمة. وهذا انطلاقا من الاهتمام بالشبكات التوزيعية ومدى توسعها وتغطيتها للأسواق، لأنه من المهم الوصول للمستهلك من خلال تقريب وتوضيح الخدمات وما هي مميزاتها، في خضم اشتداد المنافسة وزيادة توسع الشبكات التوزيعية لأغلب الشركات. (الفصل الأول) ولمواجهة هذه المنافسة الشديدة، كان لا بد لها من استخدام الأساليب التسويقية للبقاء والحفاظ على مكانتها، ولهذا تدخل المشرع الجزائري لتنظيم مختلف عمليات التأمين حماية للإقتصاد وحماية للفرد الضعيف من تعسف شركات التأمين بإعتبارها الطرف الأقوى للعلاقة التأمينية (الفصل الثاني).

¹ - قانون رقم 04-06 مؤرخ في 20 فيفري 2006 ، يعدل الأمر رقم 07/95 ، مؤرخ في 25 جانفي 1995 ، المتعلق بالتأمينات ، ج ر عدد 15، صادر في 12 مارس 2006.

الفصل الأول:

ماهية توزيع منتجات التأمين في الجزائر

انعكس التطور الذي شهده العالم خاصة بعد الحرب العالمية الثانية في المجال التكنولوجي على كفاءة المنشآت الصناعية في إشباع الحاجات الإنسانية من خلال زيادة قدرتها على رفع طاقتها الإنتاجية، مما أدى إلى زيادة حجم الإنتاج بشكل كبير حيث فاق حاجات السوق. وبهذا وجدت المشروعات نفسها أمام ضرورة تركيز اهتمامها على كيفية تصريف منتجاتنا والبحث عن إمكانية فتح أسواق جديدة داخلية وخارجية من أجل توزيع الإنتاج الفائض عن الحاجة وتحقيق التوازن بين العرض والطلب.

فعلية، بدأ الإهتمام بالتوزيع كأداة أساسية لتصريف منتجات المؤسسات وإيصالها للمستهلك النهائي بأقرب قدر من الكفاءة والفعالية.

وفي خصم هذه التطورات لم تخلو كذلك المؤسسات التي تنشط في قطاع التأمين، بإعتبارها شركات تقدم منتجاتها على شكل خدمات فالتوزيع له مفهوم خاص في الصناعة التأمينية (المبحث الأول)، ولا يكون بشكل تلقائي بل يكون ذلك من خلال تخطيط مسبق وإختيار إستراتيجية مناسبة له (المبحث الثاني).

المبحث الأول

مفهوم توزيع منتجات التأمين في الجزائر

يعتبر توزيع الخدمة التأمينية من أهم مداخل تطوير قطاع التأمين، وإزدادت أهميته بعد التحرير المالي وإنفتاح الأسواق حيث ساهم في تنامي حدة المنافسة بين شركات التأمين، مما دفع هذه الشركات إلى البحث عن تنويع القنوات والطرق التوزيعية التي يمكن أن تزيد من تطوير قطاع التأمين، من أجل الرفع من وتيرة نمو صناعة التأمين الوطنية، ذلك يعبر عن أهمية التوزيع منتجات التأمين مما يستدعي التعرف عليه (المطلب الأول)، وكيفية تقسيم هذه المنتجات التأمينية من قبل المشرع الجزائري (المطلب الثاني).

المطلب الأول

المقصود بتوزيع منتجات التأمين

يعتبر التوزيع من الوظائف الرئيسية في التسويق، ويهدف إلى توصيل السلعة بعد الانتهاء من إنتاجها إلى المستهلك أو المشتري الصناعي ويعتبر التوزيع عادة أنه مجموعة من المجهودات الشخصية وغير الشخصية التي تبذل لحث العميل المرتقب على شراء السلعة أو الخدمة ومساعدته على شراءها أو تقبل فكرة لها أهمية تجارية عند البائع. فقد تعددت تعاريف التوزيع (الفرع الأول)، لأهميته البالغة في العملية التسويقية (الفرع الثاني)، كذا لأهدافه الأساسية والثانوية (الفرع الثالث).

الفرع الأول

تعريف توزيع منتجات التأمين

لقد تطرق العديد من الكتاب والمفكرون إلى مفهوم التوزيع، وفيما يلي بعض التعاريف الخاصة بذلك:

التوزيع يغطي كافة العمليات التي تساعد على وضع سلعة جاهزة للاستهلاك تحت تصرف المستهلك.

التوزيع هو تلك الوظيفة التي تضع في متناول المستعمل (المستهلك) السلع والخدمات تحت شروط المكان، الزمان، الحجم.

التوزيع هو عملية إيصال المنتجات من المنتج أو المورد إلى المستهلك باستخدام منافذ التوزيع.

من خلال هذه التعاريف يمكننا القول أن التوزيع هو نشاط متخصص هدفه الأساسي إيصال المنتجات (السلع، خدمات) من المنتج إلى المستهلك في الوقت والمكان والشكل والسعر المناسبين لإرضائه، كذلك من خلال أجهزة (أفراد، مؤسسات) متخصصة تابعة للمنتج

أو مستقلة عنه، وهذه الأجهزة هي التي تشكل ما سمي بقنوات (منافذ) التوزيع¹. يعرف التوزيع بأنه مختلف العمليات التي يقوم بها المنتج مع أو بدون منافسة مع مؤسسات أخرى، التي تهدف إلى إيصال السلعة أو الخدمة إلى العميل المرتقب في المكان والزمان المناسبين.

ويعرف توزيع الخدمات التأمينية بأنه عملية إيصال الخدمات التأمينية من شركة التأمين إلى طالبيها عن طريق منافذ التوزيع المختلفة، وتعد هذه العملية من العمليات المهمة في شركات التأمين، بواسطتها يمكن إيصال الحماية التأمينية التي تحقق الأمان للمؤمن لهم من الأخطار التي قد تعترضهم والتي تنشأ عنها خسارة مالية².

لقد سعت السلطات الوصية لقطاع التأمين في الجزائر إلى وضع الإطار التشريعي لإدارة أحسن لمختلف القنوات التوزيعية للخدمات وبهدف تعزيز أداء قطاع التأمينات وبذلك المساهمة أكثر في دعم دوره في التنمية وذلك من خلال التشريعات التي نذكر منها قانون رقم 04-06 المعدل والمنتقم للأمر رقم 95-07 والمراسيم التنظيمية له³.

إن جوهر عملية التوزيع هو الكيفية التي يتم بها التحريك المادي للسلع والخدمات ويتكون نشاط التوزيع من ثلاثة عناصر أساسية:

- العلاقات الهيكلية وتتمثل في نقل حيازة أو ملكية السلع والخدمات.
- النقل المادي وبنطوي على عملية التحريك المكاني للسلع والخدمات
- الأنشطة المساندة والتي تسهل عملية التدقيق المادي للسلع والخدمات وتشمل هذه الأنشطة جميع المعلومات التسويقية، والتنويع، التدرج السلعي، التغليف والأئتمان.

¹ - بوراي محند أكلي، دور سياسة التوزيع في رفع تنافسية المؤسسة، مذكرة لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، تخصص تسويق، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية علوم تسيير، جامعة اكلبي محند اولحاج، البويرة 2014 - 2015، ص 3.

² - تونيار رمضان، مرجع سابق، ص 291.

³ - مرجع نفسه، ص 189.

الفرع الثاني

أهمية توزيع منتجات التأمين في الجزائر

تتجلى أهمية التوزيع في إيجاد توليفة بين الطرفين بين المنتج الزبون على الشكل

التالي:

أولاً: بالنسبة للمنتج

يمكن تخيص أهمية التوزيع بالنسبة للمنتج في النقاط التالية:

- المحافظة على السلع أثناء التخزين والنقل.
- استخدام أفضل الوسائل لنقل السلع.
- ضمان كفاءة المخازن واتخاذ الإجراءات والأنظمة المتعلقة بكفاءة التخزين.
- تحقيق ميزة تنافسية أكيدة إذا تم القيام بمختلف أنشطته بطريقة فعالة.
- توفير إمكانية تحقيق التكامل الأفقي والتكامل الخلفي، والمقصود بالتكامل الأفقي تحقيق أقصى قدر من المرونة في السيطرة على قنوات التوزيع ونقل المنتجات والخدمات إلى الزبون.
- أما التكامل الخلفي فيوفر نفس القدر من المرونة في تهيئة عناصر المدخلات من مصادرها.

ثانياً: بالنسبة للمستهلك

للتوزيع أهمية كبيرة بالنسبة للزبون هذه الأهمية تتمثل في النقاط التالية:

- الإسهام في تعريف الزبون بالأعداد الكبيرة والهائلة من السلع والخدمات عن طريق قيامه بوظيفة النقل وعرض وترتيب السلع في أماكن وأوقات توجد الزبائن¹.

¹- موصباح عماد الدين، محاضرات في التسويق 13 (سياسيات التوزيع)، ملقاء على طلبة السنة الثالثة، كلية العلوم

الإقتصادية والتجارية علوم تسيير، جامعة عباس لغرور، خنشلة، 2020، ص1.

<http://tele-ens.univ-khenchela.dz>

- يعمل كأداة تحقيق التوازن بين المعروض من السلع والطلب عليها عن طريق نشاط التخزين والنقل، حيث يتم تخزين السلع الموسمية لوقت طلبها أو الحاجة إليها، كما يعمل على طرح المنتجات التي تكون مفترقة ومطلوبة في السوق بكثرة.
- القيام بوضع المنتج في متناول الزبون في المكان والزمان الذي يرغب فيه.
- تقسيم وتفكيك الأحجام الكبيرة من المنتجات إلى أحجام متوسطة أو ضعيفة تكون في متناول الزبون.
- تقديم الخدمات المرافقة للمنتج¹.

الفرع الثالث

أهداف توزيع منتجات التأمين في الجزائر

إن تحديد أهداف التوزيع يعتمد بالأساس على الأهداف المحددة للعناصر الأخرى في البرنامج التسويقي للمؤسسة من جهة، ومن جهة أخرى على تحديد الوضعية التجارية للمؤسسة، ويمكن إدراج الأهداف التوزيعية على نوعين من الأهداف أساسية (أولاً)، وأخرى ثانوية (ثانياً).

أولاً: الأهداف الأساسية لتوزيع منتجات التأمين

تتمثل الأهداف الأساسية لتوزيع منتجات التأمين في:

- زيادة الكميات ومساعدة اقتراب المنتج من المستهلك.
- الرفع من عدد المستهلكين لهذه المنتجات.
- الرفع من رقم الأعمال للمخطط التسويقي في المؤسسة وبلوغ أهداف مخطط البيع.
- العمل على تطوير المنتجات.
- سرعة دوران السلع المرغوب فيها.
- اختراق الأسواق عن طريق التعريف بهذه المنتجات.

¹- موصباح عماد الدين ، المرجع نفسه، ص2.

- ضمان تدفق السلع والتقليص في عدد المبادلات.
- القضاء على المضاربة وتوزيع الأخطار بين المشاركين في السلع.

ثانيا: الأهداف الثانوية لتوزيع منتجات التأمين

تتمثل الأهداف الثانوية لتوزيع منتجات التأمين في:

- إنشاء علاقات صلة مع الموزعين.
- تحسين صورة المؤسسة المنتجة أمام المستهلكين.
- الرفع من المنفعة التي يحصل عليها الموزع عند بيعه لمنتج ما¹

¹- رميدي محمد ياسين، مزاني اعمر، دور التوزيع في تحقيق الأهداف التسويقية لمؤسسة اقتصادية، مذكرة لنيل شهادة الماستر، معهد العلوم الإقتصادية و التجارية وعلوم التسيير، المركز الجامعي العقيد أكلي محند والحاج ، البويرة 2011-2012، ص24.

المطلب الثاني

تقسيمات منتجات التأمين

حرص المشرع الجزائري على تدعيم وتطوير وتنمية قطاع التأمين في الجزائر ليكون أداة للتنمية الوطنية ولتدارك النقائص التي تعترى هذا النشاط، فتمت مراجعة قانون التأمين الصادر سنة 1995 بتعديله بموجب القانون رقم 06-04، وهذا التطور الذي شهده السوق الجزائري للتأمينات راجع إلى تنوع منتجات التأمين، وحسب المشرع الجزائري تم تقسيم المنتجات التأمينية إلى نوعين أساسيين هما: منتجات التأمين على الأضرار (الفرع الأول) ومنتجات التأمين على الأشخاص (الفرع الثاني).

الفرع الأول

منتجات التأمين على الأضرار

يدخل ضمن الفئة الأولى من التأمينات البرية الواردة في الفصل الثاني من الباب الأول من القانون المتعلق بالتأمينات ألا وهي التأمينات على الأضرار. لكي نتمكن من التعرف على منتجات التأمين على الأضرار، لابد من وضع تعريف لها (الفرع الأول)، ليتم بعد ذلك إبراز أنواعها (ثانياً).

أولا تعريف التأمين على الأضرار:

هو تأمين لا يتعلق بشخص المؤمن له، بل بماله فيؤمن له عما قد يلحقه جراء وقوع خطر المؤمن منه أي أنه يمتاز بالصفة التعويضية ويختلف نطاق التعويض ومضمونه بحسب موضوع التأمين، وفيه لا يجوز التعويض أن يتجاوز مقدار الضرر يكون خطر على المؤمن منه مقدار الضرر الذي حدث بالفعل¹، ومنه نستنتج أن التأمين على الأضرار يكون الخطر المؤمن منه مرتبط بمال المؤمن له وليس بشخصه، حيث أن التأمين على أضرار يسعى لإصلاح الأضرار والخسائر التي يتعرض لها المؤمن له.

¹ - محمد حسن قاسم، محاضرات في عقد التأمين، دار الجامعية، الكويت، 1999، ص 50.

ثانيا: أنواع التأمين على الأضرار

قسم المشرع الجزائري تأمينات الأضرار إلى قسمين:

1. تعريف تأمين الممتلكات والأشياء:

هي تلك التغطيات والضمانات الممنوحة للأشخاص المؤمن لهم (الطبيعيون والاعتبارين) الذين تتعرض ممتلكاتهم وتصيب أصولهم (العقارات والمنقولات) موضوع التأمين للأضرار مادية وأخطار مختلفة، ينجم عنها خسائر متعددة تلحق ذمتهم المالية، من خلال حمايتهم وتعويضهم، وهو بهذه الصورة ليس فيه سوى طرفين هو المؤمن (شركة التأمين)، والمؤمن له وهو المستفيد، ومحل التأمين يكون شيئا محدد في العقد.¹

قسم المشرع الجزائري تأمين الممتلكات والأشياء إلى:

1.1 التأمين من خطر الحريق والأخطار اللاحقة:

يعتبر التأمين من الحريق من أهم أنواع تأمينات الممتلكات والأشياء ويعرف على أنه عقد يلتزم المؤمن بمقتضاه أن يعرض للمؤمن له عن الأضرار التي أشياء المؤمن عليها بسبب الحريق²، والهدف من تأمينات الحريق هو التقليل من عبئ الخسائر في حال حدوث الحريق وتقديم التعويض عن الأصل المؤمن عليه وبذلك يحقق التأمين من الحريق الاستقرار في الحياة الاقتصادية في حالة التأمين على المصانع وعلى المحاصيل الزراعية... وغيرها³. ونظرا لأهمية التأمين من الحريق خصص المشرع الجزائري القسم الثاني من تأمين الأضرار المتعلقة بتنظيم عمليات التأمين ضد الحريق، ويتضمن هذا القسم مجموعة مواد من المادة 44 إلى غاية المادة 48.⁴ من الأمر رقم 09/75 السالف الذكر.

تنص المادة 44 من الأمر 07/95 السالف الذكر على انه " يضمن المؤمن من الحريق جميع الأضرار التي تسبب فيها النيران، غير أنه إذا لم يكن هناك إتفاق مخالف لا

¹- طارق قندوز، الخطر والتأمين، مدخل أجهزة الإشراف والرقابة، دار حامد للنشر والتوزيع، الجزائر، 2016، ص 150.

²- أحمد فؤاد الأنصاري، التأمين من الحريق، دار الكتاب العربي، مصر، 1992، ص 26.

³- ممدوح حمزة أحمد، تأمين الحريق وحوادث متحالفة، دار الكتب للطباعة والنشر، مصر، 1993، ص 7.

⁴- معراج جديدي، مدخل لدراسة قانون التأمين الجزائري، ط3، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 2003، ص 119.

يضمن الأضرار التي يتسبب فيها تأثير الحرارة أو الإتصال المباشر الفوري للنار أو لإحدى المواد المتأججة إذا لم تكن هناك بداية حريق قابلة للتحويل إلى حريق حقيقي¹.

2.1 التأمين من هلاك الحيوانات والأخطار المناخية:

يلعب التأمين الفلاحي دورا فعالا في دعم جهود التنمية في القطاع الفلاحي، وذلك بإعتبار لما يوفره من تعويضات مالية عند الحاجة تتمكن من تخفيف حدة الخسائر بما يساهم في تثبيت الدخل الفلاحي، وضمان تجديد طاقته الاستثمارية واستقرار القطاع الفلاحي بصفة عامة، ويعرف التأمين الزراعي على أنه "وسيلة تهدف إلى تقليل الخسائر جراء تعرض القطاع الزراعي لعناصر المخاطرة واللايقين بتوزيع أعباء هذه الخسائر على مجموعة كبيرة من المزارعين المشاركين"، أما التعريف القانوني للتأمين الزراعي فهو "إتفاق أو عقد لمدة معينة بين المزارع وجهة التأمين يتم بموجبه دفع التعويض المناسب أو مبلغ التأمين من قبل جهة التأمين عن الخسائر المؤمن له، وهو هنا المزارع، في حال تحقق المخاطر التي سببت هذه الخسائر، وذلك مقابل قسط يؤديه المؤمن له أي المزارع إلى هذه الجهة.²

لقد خصص المشرع الجزائري القسم الثالث من تأمين أضرار مجموعة من المواد المتعلقة بتأمين من هلاك الحيوانات وأخطار المناخية حيث تنص المادة 49 على أنه: "يضمن المؤمن فقدان الحيوانات الناتج عن حالة موت طبيعية أو عن حوادث أو أمراض. يسري الضمان في حالة قتل الحيوانات بغرض الوقاية أو تحديدا الأضرار إذا تم ذلك بأمر من السلطات العمومية أو من المؤمن".³

كما تنص المادة 52 على أنه "مع مراعاة الأحكام التشريعية والتنظيمية السارية على الأفات الزراعية والكوارث الطبيعية، يمكن ضمان أخطار البرد والعاصفة والجليد وتقل الثلج والفيضانات وفق الشروط المنصوص عليها في عقد التأمين"¹.

¹ - المادة 44 من أمر رقم 95-07، سالف الذكر.

² - غفصي توفيق، سياسات ترقية قطاع التأمين الجزائري في تفعيل دوره للنهوض بالاقتصاد الوطني، أطروحة الدكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة المسيلة، 2017-2018، ص45.

³ - المادة 49 من أمر رقم 07/95، سالف الذكر.

1 تأمين البضائع المنقولة:

نظم المشرع الجزائري هذا النوع من التأمين في القسم الرابع من تأمين الأضرار. حيث نصت المادة 55 من الأمر 07/95 السالف الذكر على أنه "يغطي تأمين البضائع المنقولة عبر الطريق البرية أو السكك الحديدية وفق الشروط المحددة في العقد، الأضرار والخسائر المادية اللاحقة بالبضائع أثناء نقلها وإذا اقتضى الحال أثناء عمليات الشحن والتفريغ. يحدد عقد التأمين الخاص بنقل المواد الخطيرة أو القيم أو الأشياء الثمينة، الشروط الخاصة لتغطية الخطر المؤمن عليه".

مع العلم أن المادة 35 من قانون التأمينات تستبعد من نطاق التأمين هلاك البضاعة أو تلفها أو فقدانها بسبب... غير كاف أو رديء أو سبب عيب ذاتي فيها، حيث تنص المادة على "لا يتحمل المؤمن الأموال التالفة أو المفقودة أو الهالكة نتيجة مايلي:

-تحريم غير كاف أو رديء من المؤمن له،

-عيب ذاتي في الشيء المؤمن عليه، إذا كان هناك إتفاق مخالف".

ثانيا: تأمين المسؤولية المدنية:

يعرف التأمين من المسؤولية على أنه عقد بمقتضاه يضمن المؤمن له الأضرار الناشئة عن رجوع الغير عليه بدعاوي المسؤولية، فيأخذ المؤمن على عاتقه التعويض الذي يجب على المؤمن له المسؤول عن الضرر أدائه الغير الذي أصابه الضرر.² وفي عقد التأمين من المسؤولية يوجد ثلاثة أطراف، المؤمن ويمثل هيئة التأمين، المؤمن له: وهو الذي يدفع أقساط التأمين لقاء تغطية الخطر المؤمن منه، والمستفيد أو المتضرر من فعل المؤمن له، وهو الذي يستحق مبلغ التعويض. والضرر الذي يصيب الذمة المالية للمؤمن له يكون غير مباشر، بمعنى أنه يجب أن يكون هناك أولا ضرر يصيب شخصا من الغير سواء في جسده أو في ماله وهذا الضرر هو الذي يتحمله "المؤمن له" بطريقة غير مباشرة بنتائج مالية اتجاه الغير.

¹ - المادة 52 من أمر رقم 07/95 ، سالف الذكر.

² - مرسي مجمد كامل ، شرح القانون المدني، العقود المسماة عقود التأمين، ج3، المطبعة العالمية، مصر، 1992، ص325.

فقد نص المشرع الجزائري في القسم الخامس من تأمين الأضرار المتعلق بتأمينات المسؤولية حيث تضمن مجموعة المواد 56 إلى 59. حيث تنص المادة 56 من أمر رقم 07/95 على أنه "يتضمن المؤمن التبعات المالية المترتبة على المسؤولية المؤمن له المدنية بسبب الأضرار اللاحقة بالغير"¹. كما تنص المادة 57 من نفس الأمر على أنه "يتحمل المؤمن المصاريف القضائية الناجمة عن أية دعوى تعود مسؤليتها إلى المؤمن له إثر وقوع حادث مضمون"².

الفرع الثاني

منتجات التأمين على الأشخاص

إلى جانب الفئة الأولى السالفة الذكر نجد الفئة الثانية من التأمينات البرية المنصوص عليها في الفصل الثالث من الباب الأول من القانون التامينات، ألا وهي التأمينات على الأشخاص، التي وللأسف لا تزال تعتبر في الجزائر تأمينات ثانوية، وهذا من حيث إهتمام شركات التأمين نظرا لغياب تسيير تقني، مالي و تجاري متخصص ومتطور في هذه الفئة، فقد تعددت تعاريفها (أولا) وأنواعها (ثانيا).

أولا: تعريف منتجات التأمين على الأشخاص:

منتجات التأمين على الأشخاص هو الذي يكون موضوعه شخص مؤمن له والغرض منه حمايته من أخطار التي قد تهدده في وجوده أو صحته أو سلامة أعضائه أو قدرته على العمل (كأخطار الموت والمرض والحوادث والعجز عن العمل). والتأمين على أشخاص ليس تأميننا تعويضا كما أنه لا يحكمه مبدأ التعويض ويكون محله الشخص المؤمن عليه لا ماله على عكس التأمين من الأضرار³.

¹-المادة 56 من أمر رقم 07/95 ، سالف الذكر.

²- المادة 57 من أمر رقم 07/95، سالف الذكر.

³- دبوزين محمد، وضعية سوق التأمينات في الجزائر، مجلة الأبعاد الاقتصادية، عدد 7 ، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير جامعة محمد بوقرة ، بومرداس، الجزائر، 2017، ص119.

كما تعرف منتجات تأمين على الأشخاص على أنها تشمل التأمين ضد المخاطر التي يتعرض لها الشخص والمنشأة مباشرة في حياتهم أو صحتهم أو أعضائهم، وهنا نجد أن الشخص هو موضوع التأمين ومن ثم يمكن القول أن المغزى الأساسي من هذه التأمينات هو حماية الأشخاص من الأخطار التي تهددهم.¹

أما المشرع الجزائري فقد عرف منتجات التأمين على الأشخاص في نص المادة 10 من أمر رقم 09/75 السالف الذكر على أنها "التأمين على الأشخاص هو عقد احتياطي يكتب المكتتب والمؤمن، يلتزم بواسطته المؤمن بدفع مبلغ محدد في شكل رأس مال أو ربح، في حالة وقوع الحدث أو عند حلول الأجل المحدد في العقد للمؤمن له أو المستفيد المعين. يلتزم المكتتب بدفع الأقساط حسب جدول الاستحقاق المتفق عليه".²

يستنتج من خلال التعاريف السابقة أن:

التأمين على الأشخاص لا يكتسب الصفة التعويضية، فإن التأمين على الأشخاص يتعلق بحماية الأشخاص (المؤمن له) من المخاطر التي قد تصيبه فالهدف منه هو الشخص الطبيعي وهو الإنسان لا ماله.

ثانياً: أنواع منتجات التأمين على الأشخاص حسب المشرع الجزائري:

تقسم منتجات التأمين على الأشخاص حسب المشرع الجزائري إلى:

1-التأمين على الحياة:

عرف المشرع الجزائري التأمين على الحياة بأنه عقد يتعهد بموجبه المؤمن بدفع مبلغ معين للمستفيد أو للمستفيدين عند وفاة المؤمن له مقابل قسط وحيد أو دوري. فالمؤمن يدفع له أو للمستفيد مبلغاً من المال إما في شكل رأس مال يقدمه دفعة واحدة وإما في شكل إيراد مرتب على مدى الحياة وذلك حسب إتفاق الطرفين بموجب العقد المبرم بينهما، ومن أبرز صور التأمين على الحياة ما يلي:³

¹ - قندوز طارق ، مرجع سابق، ص152.

² -المادة 10 من أمر رقم 04/06 سالف الذكر.

³ - عمارة مريم ، مدخل للدراسة القانونية للتأمين في الجزائر، دار بلقيس للنشر، الجزائر، 2014، ص160.

1.1 التأمين لحالة الوفاة:

من المتفق عليه أن التأمين لحالة الوفاة هو عقد يلتزم بمقتضاه المؤمن في مقابل أقساط بأن يدفع مبلغ تأمين معين عند وفاة المؤمن له: للمستفيد سواء أكان ذلك دفعة واحدة أو في شكل إيراد دوري.¹ و هو التعريف الذي أتى به المشرع الجزائري في نص المادة 65 من قانون التأمينات على أنه "عقد يتعهد بموجبه المؤمن بدفع مبلغ معين للمستفيد أو للمستفيدين عند وفاة المؤمن له مقابل قسط وحيد ودوري"، ويشمل هذا النوع من التأمين على ثلاثة حالات هي:

1.1.1 حالة التأمين العمري:

يتعهد فيه المؤمن بأنه يدفع للمستفيد مبلغ التأمين في شكل رأس المال أو في شكل إيراد مرتب مدى الحياة وهذا عند وفاة المؤمن له، والمستفيد عادة هم أفراد عائلة المؤمن له الذين كانوا تحت نفقته. ويمكن أن يتخذ هذا النوع من التأمين شكل التأمين على حياتين كالتأمين على حياة الزوجية إذ يكون التأمين هنا على حياة كل من الزوج والزوجة، وعليه فمن مات الأول من بينهما يكون المؤمن على حياته ومن بقي حيا يكون هو المستفيد وبالتالي يكون مستحقا لمبلغ التأمين².

2.1.1 حالة التأمين المؤقت:

يدل هذا التأمين على تأمين حياة شخص لمدة معينة تحدد بمقتضى العقد وإذا انقضت المدة المحددة في العقد ولم يتوفي المؤمن له ينتهي العقد وتبقي أقساط المدفوعة حق للمؤمن، ويلجا إلى هذا التأمين، عندما يكون الشخص ممارسا لنشاطاتها تتصف بالخطورة الشديدة، كالعامل في الملاحة الجوية والبحرية أو في المصانع المفرقات والذخيرة والمفاعل النووية، والمنشآت الذرية، وغيرها من الأعمال الخطيرة، وعادة ما يستخدم هذا التأمين من قبل أولئك الذين يريدون ان يكلفوا بعد وفاتهم شخصا عزيزا عليهم ليستعين بإيراد مبلغ من المال بعد فقدان معينه³.

¹ - جديدي معراج ، محاضرات في قانون التأمين الجزائري، ط4، ديوان المطبوعات الجامعية، 2005، الجزائر، ص99.

² - عمارة مريم ، مرجع سابق، ص12.

³ - جديدي معراج ، مرجع سابق، ص ص 99- 100 .

3.1.1 حالة التأمين على البقاء:

يدفع فيه المؤمن للمستفيد بشرط بقاء هذا الأخير على قيد الحياة بعد وفاة المؤمن على حياته، فإذا توفي المستفيد قبل حلول أجل المؤمن على حياته تخلى المؤمن من إلزامه بدفع مبلغ التأمين فشرط إستحقاق هذا المبلغ هو أن يبقى المستفيد حيا بعد وفاة المؤمن على حياته، ولهذا سمي هذا النوع بتأمين البقاء أي المستفيد حيا، يلجأ إلى هذه الصورة من صور التأمين لحالة الوفاة من يريد أن يكفل بعد موته لشخص عزيز عنده مبلغا من المال يستعين به على شؤون الحياة، ويقصد هذا الشخص بالذات ولا يريد غيره، فإن بقي هذا الشخص حيا بعد موته استحق مبلغ التأمين وإن مات قبله برئت ذمة المؤمن واستبقى ما دفع من أقساط.

يختلف تأمين البقاء عن التأمين العمري في أن هذا الأخير لا ينتهي بوفاة المستفيد، يكون للمؤمن على حياته تعيين مستفيد آخر إذا توفي قبل أن يقوم بتعيين المستفيد، استحق ورثته مبلغ التأمين¹.

2.1 التأمين لحالة الحياة:

هو نوع من التأمين يلجأ إليه المؤمن له ويلتزم بمقتضاه بدفع مبلغ التأمين إذا بقي المؤمن له حيا عند حلول الأجل المتفق عليه في العقد مقابل قسط يدفعه المؤمن له، والأجل في هذه الحالة إما أن يحدد بعدد من السنين أو عند بلوغ سن معين يتم ذكرها في وثيقة تأمين على الحياة². وهو ما بينه المشرع الجزائري في نص المادة 64 من قانون التأمينات على أنه "التأمين في حالة الحياة عقد يلتزم بموجبه المؤمن بدفع مبلغ محدد للمؤمن له عند تاريخ معين مقابل قسط إذا بقي المؤمن له على قيد الحياة عند هذا التاريخ"³.

3.1 التأمين المختلط:

¹ - جلال محمد إبراهيم، التأمين، دراسة مقارنة، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع، مصر، 2011، ص 120.

² - حميدة جميلة، الوجيز في عقد التأمين، دراسة على ضوء التشريع الجزائري الجديد للتأمينات، دار الخلدونية والتوزيع، الجزائر، 2011، ص 15.

³ - المادة 64 من أمر رقم 95-07، سالف الذكر.

إن التأمين المختلط هو عقد بموجبه يلتزم المؤمن... بأن يدفع مبلغ التأمين رأس مالا أو إيرادا مرتبا إلى المستفيد إن مات المؤمن على حياته في خلال مدة معينة أو إلى المؤمن على حياته نفسه إن بقي هذا حيا عند انقضاء هذه المدة المعينة.

1.3.1 التأمين المختلط العادي:

هو عقد يلتزم بمقتضاه المؤمن بدفع مبلغ التأمين إلى المؤمن له إذ بقي حيا عند حلول أجل معين، أو إلى المستفيد إذ توفي المؤمن له قبل انقضاء الأجل المعين، ويجمع هذا العقد بين مزيج من تأمين لحالة الحياة إذا بقي المؤمن على حياته عند انقضاء هذه المدة، وبين التأمين لحالة الوفاة إذا مات المؤمن له قبل حلول الأجل، ويسمى كذلك التأمين المختلط بالتأمين الدوري أو التعاقبي لأنه يتعلق بخطرین متعارضین وهما الموت والبقاء على قيد الحياة ولن يحقق منهم إلا واحد¹.

2.3.1 التأمين لأجل محدد:

يدفع المؤمن من خلاله مبلغ التأمين عند حلول أجل محدد، أما للمؤمن على حياته وإما للمستفيد الذي يعنيه المؤمن على حياته إذا توفي هذا الأخير قبل الأجل المحدد، أما للمؤمن على حياته وإما للمستفيد الذي يعينه المؤمن على حياته إذا توفي هذا الأخير قبل الأجل المحدد. وهو يتضمن كذلك تأمين في تأمين واحد، تأمين لحالة الحياة إذا بقي حيا عند حلول الأجل وتأمين لحالة الوفاة إذا مات المؤمن على حياته قبل ذلك التاريخ، وفي هذه الحالة الأخيرة لا يتم دفع مبلغ التأمين إلى المستفيد بمجرد الوفاة، بل يدفع عند حلول الأجل المحدد في العقد².

4.1 التأمين على المهر:

هو عقد يتعهد بموجبه المؤمن بدفع مبلغ التأمين للمستفيد إذا بقي حيا عند أجل معين، ويهدف هذا التأمين إلى تكوين رأس مال يدفع للبتت أو للابن عند الزواج³.

5.1 تأمين الأسرة:

¹ - عمارة مريم، مرجع سابق، ص 62.

² - جديدي معراج، مرجع سابق، ص 102.

³ - عمارة مريم، مرجع سابق، ص 63.

يلتزم المؤمن بموجبه بأن يدفع مبلغ التأمين في أجل محدد للمؤمن له، إذا كان حيا أو للمستفيد يعينه هذا الأخير، ومن مميزات هذا التأمين أن المستفيد يتلقى فورا بعد وفاة المؤمن له، إيراد دوريا إلى حين حلول أجل العقد، وبعد حلول الأجل يتحصل على مبلغ التأمين المتفق عليه في العقد، وبهذه الصورة يكفل رب الأسرة لأبنائه وزوجته بعد وفاته إيرادا مرتبا دوريا أولا ثم الحصول على رأس مال عند حلول الأجل¹.

6.1 التأمين التكميلي:

يقصد بالتأمين التكميلي تأمين المؤمن والمؤمن له في التأمين على الحياة من خطر عجزه من الاستمرار في دفع أقساط، هذا التأمين لسبب من الأسباب من المرض والعجز عن العمل والبطالة وما يشبه ذلك، فيلجأ المؤمن له على حياته إلى إبرام عقد آخر مع المؤمن بجانب العقد الأول بأن يقوم المؤمن بدفع الأقساط بدلا عنه في جزء من مبلغ التأمين المستحق المذكور في العقد وأن يدفع له المؤمن له المؤمن إيرادا مرتبا يمثل نسبة مئوية من مبلغ التأمين وهذا حلول أجل الاستحقاق.²

7.1 تأمين لصالح الغير:

أجاز المشرع الجزائري التأمين على حياة الغير سواء كان ذلك لمصلحة مكتب التأمين نفسه أو لمصلحة شخص آخر، وفيه يؤمن الشخص لصالح زوجته وأولاده فإذا توفي المؤمن له دون تعيين المستفيد، دخل مبلغ التأمين في شركة مؤمن وفي هذه الحالة يخضع

¹ - جديدي معراج ، مرجع سابق، ص 103.

² - جديدي معراج ، مرجع سابق، ص 104.

لقاعدة "لا تركة إلا بعد سداد الديون"، وذلك وفق شروط حددها المشرع في قانون التأمينات رقم 07/95 في المواد 76، 77، 78¹.

2-التأمين عن الإصابات:

يمكن تقسيم التأمين من الإصابات إلى قسمين:

1.2- التأمين عن الحوادث الجسمية:

هو عقد يلتزم المؤمن بمقتضاه بدفع مبلغ محددة في حالة إصابة المؤمن عليه بإصابات بدنية تنتج بطريقة مباشرة من حادث ناشئ عن عوامل فجائية عنيفة خارجية وظاهرة مستقلة عن أي سبب آخر يترتب عليه وفاة المؤمن له أو عجزه.

يمكن تعريف التأمين من الحوادث على أنه عقد يلتزم بموجبه المؤمن مقابل قسط أن يدفع مبلغ التأمين إلى المؤمن له في حالة تعرضه لحالة إصابة في جسمه بسبب حادث ما أو إلى المستفيد في حالة ما أدت الإصابة إلى وفاة المؤمن له، بالإضافة إلى رد المصاريف الطبية والصيدلانية التي يكون المؤمن له قد أنفقها بسبب الإصابة وقد يختلف مبلغ التأمين

¹ - المادة 76 من أمر رقم 04-06، سالف الذكر، تنص على: "يمكن مكتب عقد التأمين أن يعين مستفيدا أو عدة مستفيدين من رأس المال أو ريع المؤمن. في حالة عدم تعيين المستفيد في العقد أو في حالة عدم قبول هذا الأخير، تدفع المبالغ المقررة في العقد النوي حقوق المؤمن له و تقسم طبقا للتسريع الساري المفعول".

- المادة 77 من أمر رقم 04-06، سالف الذكر، تنص على: "يصلح تعيين المستفيد قطعا بمجرد موافقته الصريحة أو الضمنية غير أن المتعاقد يستطيع ممارسة حق إبطال الاستفادة، ولو بعد قبول المستفيد، إذا حاول هذا الأخير اغتيال المؤمن له. ولا يمارس حق إبطال الاستفادة، قبل الموافقة، إلا المشترك دون سواه. وإذا توفي المشترك، لا يجوز لورثته ممارسة حق إبطال الاستفادة إلا بعد وفاة المؤمن له وبعد ستة (6) أشهر على الأقل من إنذار المستفيد المعين غير قضائي لقبول الاستفادة من التأمين. يمكن للمؤمن أن يمارس أعمال الاستفادة وفق نفس الشروط المحددة في الفقرة السابقة، غير أنه لا يمكن اعتبار أي مستفيد آخر سوي ورثة المشترك. لا يحتج على المؤمن بقبول المستفيد أو إيصال استفادته إلا ابتداء من وقت اطلاعه على ذلك".

-المادة 78 من أمر رقم 04-06، سالف الذكر، تنص على: "لا يمكن إجراء أي تعديل في تعيين المستفيد أو استبداله خلال مدة العقد إلا بملحق يوقعه الطرفان المتعاقدان والمستفيد المعين طبقا لأحكام المادة 68 من هذا الأمر، أو بوصية مطابقة للتشريع الجاري به العمل".

باختلاف نتائج الإصابة التي تؤدي إلى موت المؤمن له أو إلى عجزه الدائم عن العمل عجزا كلياً أو جزئياً أو مؤقتاً¹.

فعليه على هذا التأمين المشرع الجزائري في نص المادة 67 من قانون التأمينات على أنه "تهدف التأمينات من الحوادث الجسمانية إلى ضمان التعويض يدفع في شكل رأس مال أو ربع المؤمن له أو للمستفيد في حالة وقوع حادث طارئ محدد في العقد"².

2.2 تأمين عن المرض:

يعتبر التأمين عن المرض تأميناً مزدوجاً، لأنه يشتمل على تأمينات الأشخاص وتأمينات الأضرار في نفس الوقت، فهو يعتبر تأميناً على الأشخاص فيما يتعلق بالمبلغ المحدد الذي يدفعه المؤمن كونه يصبح مستحقاً بمجرد حدوث الإصابة، بغض النظر إذا كان هناك ضرر أصاب المؤمن له من عدمه، وهو يعتبر تأميناً من الأضرار فيما يتعلق بمصاريف العلاج والأدوية، وبذلك فإن الصفة تعويضية التي تكون للتأمين من الأضرار تطبق هنا³.

المبحث الثاني

طرق توزيع منتجات التأمين في الجزائر

تشهد شركات التأمين تغيرات وتطورات على المستوى المحلي والعالمي التي تجعلها عرضة لتحديات مختلفة، فالانفتاح العالمي وتخفيف القيود النظامية وتطور التكنولوجيا والتخصص تعتبر من أهم التحديات التي تؤثر بصورة مباشرة على شركات التأمين، كما أن حدة المنافسة بين شركات التأمين أدت بها إلى البحث عن كل الطرق الممكنة لتسويق

¹- بارة سهيلة، حجم مدخرات شركات التأمين الأشخاص ودورها في تمويل الاستثمار، مجلة العلوم الاقتصادية، عدد 2، كلية العلوم الاقتصاد، جامعة باجي مختار، عنابة، 2015، ص 174.

²- المادة 67 من أمر رقم 95-07، سالف الذكر.

³- بارة سهيلة، مرجع سابق، ص 175.

الخدمة التأمينية لأكبر قدر ممكن من العملاء، أين يتم توزيع الخدمة التأمينية بالنسبة لشركة التأمين بواسطة طرق عديدة تختلف بين كونها تقليدية (المطلب الأول) أو حديثة تماشياً مع التطورات التي تشهدها تكنولوجيات الإتصال والإعلام (المطلب الثاني) .

المطلب الأول

طرق التقليدية لتوزيع منتجات التأمين في الجزائر

تعتبر الطريقة التقليدية عن توزيع المنتجات التأمينية التي يقوم بها أشخاص ذات اختصاص ومؤهلات وكفاءات تقنية في مجال التأمين لإقناع أكبر عدد من العملاء وذلك بواسطة كل من الشبكة الخاصة أو الوكالات المباشرة لشركة التأمين (الفرع الأول) والوكيل العام التأمين وسمسار التأمين (الفرع الثاني).

الفرع الأول

قنوات التوزيع المباشرة (الوكالات المباشرة)

يعتبر هذا المنفذ من أوسع وأكثر المنافذ شيوعاً في استخدامه من طرف شركات التأمين، إذا أنه يعتمد أساساً على مبدأ الحرية والاستقلالية للوكيل في عمله عن شركة التأمين التي يمثلها، كما أنه قد يمثل شركة تأمين واحدة أو أكثر، فهو إضافة إلى الحرية فإنه يتصل بنوع معين من أنواع التأمين، ومن هذا المنطق تظهر أهمية هذا المنفذ بالنسبة لشركات التأمين، ومن هذا الأساس سنتناول تعريفها (أولاً)، ثم كيفية عملها (ثانياً)، إلى ابراز وظائفها (ثالثاً).

أولاً: تعريف الوكالات المباشرة

تعرف الوكالات المباشرة بأنها مراكز بيع مباشرة منشأة من طرف الشركة الأم "شركة التأمين" من أجل الاكتتاب في مختلف عقود التأمين، يوظف فيها عمال أجراء يتقاضون

شهريا مقابل أتعابهم، تمثل هذه الوكالات أهم قنوات توزيع عقود التأمين نظرا لقدمها، حيث كانت تمثل الشبكة الوحيدة الكبرى (تأمينات النقل، تأمينات الأخطار الصناعية) يتم اكتتابها لدى هذه الوكالات.

كما تعرف بأنها الوسيلة التي يعتمد بها الوكلاء المستقلين في عملهم حيث يرتبط مع الشركات التي يمثلونها بعقود خاصة، ولذلك فإنهم يعملون على إثبات شهرتهم التجارية في السوق من خلال الشركات التي يمثلونها ولذلك فعند محاولة إقناع أحد المستفيدين فإنهم في الغالب لا يذكرون اسم الشركة التي يمثلونها وإنما يعتمدون على سمعة وشهرة وكالتهم في التسوق¹.

ثانيا: عمل الوكالات المباشرة

تختلف الوكالات المباشرة بعضها عن البعض الآخر من حيث الشكل والحجم، فهناك وكالات تعود ملكيتها لفرد واحد أو لشركة أو لجمعية، أما من حيث الحجم فقد يكون هناك وكالة يملكها فرد واحد ولكنها تتضمن عدد كبير من المستفيدين ويعمل بها أكثر من وكيل إضافة إلى وجود عدد من المسؤولين يعملون مع الوكلاء في مكتب واحد، ويحتوي هذا المكتب عادة على التسجيلات الخاصة بعمله وكتب الإشعارات والوثائق التي يجهز بها المستفيدين كل ما تحتاجه الوثيقة من تعديلات ضرورية، وتثبت البيانات الخاصة بتجديد السعر والقسط للوثيقة.

ومن عمل الوكالات المباشرة الموزعة بين شركات التأمين التي تمثلها نجد بأنها تقوم:

- باستلام الوثائق التي تجهزها لها شركات التأمين عند تحقيقها عملية بيع لأحد المستفيدين.
- تقوم بملئ الوثائق بالبيانات الخاصة بالمؤمن لهم بمكاتبه.
- العمل على إرسال إشعارات تجديد الوثائق المستحقة إلى المؤمن لهم

¹ - كراد سمية، تسويق خدمة التأمين في السوق الجزائرية، مذكرة مكملة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر، كلية العلوم الإقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة أم لبواقي، 2013/2014، ص65.

- تحصيل أقساط الوثائق الجديدة والمجددة وتجميعها والقيام باحتساب وخصم حصتها من عمولة إنتاج حسب النسب المتفق عليها مع شركة تأمين المعينة.
- القيام بتحسين الوثائق لتلائم الاحتياجات المتجددة للمستفيدين وشرح مزايا الوثيقة.
- القيام بإجراءات تسوية التعويضات وتحديد الوثائق المستحقة وكذلك الإشراف والرقابة على مستخدمي الوكالة مع تخصيص الوقت الكافي للحصول على إنتاج جديد¹.

ثالثا: وظائف الوكالات المباشرة

لتسويق الخدمات التأمينية يجب على شركات التأمين اختيار منافذ توزيع تتماشى مع طبيعة المجتمع، وكيفية إيصال الخدمة التأمينية لأكبر عدد ممكن من أفرادها من خلال خبراتها وتجاربها في السوق وعلى ذلك فإن من أهم منافذ التوزيع المنافذ المباشرة. تعتبر السبيل الذي تسلكه الشركة في إيصال خدماتها مباشرة إلى المستفيدين المرتقبين سواء عن طريق قسم الإصدار أو المكاتب أو الفروع المرتبطة بها ويمكن تحديد ذلك من خلال:

1. قسم الإصدار:

يقوم قسم الإصدار في الشركة باستقبال المستفيدين الراغبين في الحصول على الحماية التأمينية عن طريق ملئ استمارة معدة لهذا الغرض تعرف باستمارة طلب التأمين، وبعد موافقة المكتتبين في الشركة على قبول الخطر المغطى بها يقوم هذا القسم بإصدار الوثيقة اللازمة، دون وجود وسطاء ويتمثل ذلك غالبا في أعمال التأمين الحكومية عن طريق المراسلات والوثائق المستحقة حيث يقوم هذا القسم بإرسال أسعار التجديد للمؤمن له لغرض الحصول على موافقة التجديد وبيان التعديلات التي يرغب فيها إن وجدت، ثم يسدد القسط اللازم، وبعدها تصدر الوثيقة ثم ترسل للمؤمن له أما بطريق البريد أو بمراجعة المؤمن له مقر الشركة لاستلامها².

¹- كراد سمية، مرجع سابق، ص 67.

²- كراد سمية، مرجع سابق، ص 68.

2. قسم الإنتاج:

يضم قسم الإنتاج رجال البيع العاملون في حقل تسويق وثائق التأمينات العامة يعرفون بالمنتجين، ويعد هؤلاء من موظفي الشركة الدائمين وهم يتقاضون مرتبا ثابتا يحدد حسب المستوى العلمي لكل واحد منهم إضافة إلى العمولة والتي يحصلون عليها من بيعهم لوثائق التأمينية.

يقوم المنتجون ببيع وثائقهم من خلال تجوالهم في الأسواق أو من خلال تواجدهم في المكاتب الموزعة في المناطق الجغرافية المختلفة، وبذلك فهم يقومون بتعريف الجمهور بوثائق التأمين واختيار أفضل الأنواع التي تشبع رغبات أولئك الأفراد لتشجيعهم وإقناعهم بشراء وثيقة التأمين.

كما أنهم يشاركون الإدارة في الشركة عند اتخاذها للقرارات الخاصة بإصدار وثائق جديدة أو إجراء تعديلات على الوثائق الحالية وكذلك المشاركة في وضع الحلول المناسبة للمشاكل التي قد تنشأ أمام تسويق وثائق التأمين والتي من شأنها أن تؤدي إلى انخفاض الإنتاج في الشركة من خلال خبرتهم وتجربتهم العلمية في السوق.

3 المكاتب والفروع:

المكاتب وحدات إدارية تابعة لإدارة شركة التأمين، ويتم عن طريقها بيع الوثائق إما من قبل المكاتب مباشرة كما هو الحال في قسم الإصدار أو عن طريق المنتجين التابعين له من خلال تجوالهم في تلك المناطق لغرض تعريف الجمهور بأنواع الوثائق التي تنتجها شركة التأمين، وتقديم إنتاجها من الوثائق إلى الفروع المرتبطة بها والمتخصصة حسب كل نوع. أما الفروع هي وحدات إدارية أكبر من المكاتب التي ترتبط بها، ومهمتها تسويق الوثائق التي تنتجها شركة التأمين وتقوم بالإشراف والرقابة على هذه المكاتب، كما أنها تقوم بإصدار وثائق تأمين والتعديلات التي يطلبها حاملي وثيقة التأمين، وكذلك تسوية التعويضات حسب الصلاحية المالية المخولة لها من قبل إدارة الشركة¹.

الفرع الثاني

¹ - كراد سمية ، مرجع سابق، ص 69.

قنوات التوزيع غير مباشرة (وسطاء التأمين)

شركات التأمين كما سبق وأشرنا أنها تعتمد عند توزيعها لمنتجاتها التأمينية على منفذان وهما: الأول مباشر عن طريق وكالاتها المباشرة (الفرع الأول)، والثاني غير مباشر ويتمثل في قنوات وسيطة تمتهن نشاط الوساطة في توزيع عقود التأمين (الفرع الثاني).

فوسيط التأمين في مفهوم أمر رقم 95-07 متعلق بالتأمينات هو كل من الوكيل العام للتأمين (أولا) وسمسار التأمين (ثانيا) وهؤلاء الوسطاء هم من يقومون بتوزيع منتجات التأمين بطريقة غير مباشرة.

أولا: الوكيل العام للتأمين:

يعتبر الوكيل العام للتأمين من أهم وسطاء التأمين وأوسعهم سلطة، فهو من جهة يساهم في إبرام عقود التأمين وتقريب خدمات التأمين من الجمهور، ومن جهة أخرى يساهم نشاط هذا الوكيل العام في نشر ثقافة التأمين بين الأفراد نظرا لإتصاله المباشر بالعملاء طالبي التأمين في سبيل إقناعهم بإيداع عقود التأمين. رغم أن دور الوكيل العام للتأمين الرئيسي هو تقريب طرفي العلاقة التعاقدية بين المؤمن والمؤمن له قصد إبرام عقد التأمين، إلى أنه كثيرا ما تتجاوز سلطاته ومهامه حد إبرام العقد إلى تفويضه سلطة القيام بمهام أخرى تلي مرحلة التعاقد.¹

1. تعريف وكيل العام للتأمين:

عرفت المادة 253 من أمر رقم 95-07 المتعلق بالتأمينات² المعدلة بموجب المادة 53 من قانون رقم 06-04 الوكيل العام للتأمين على أنه " كل شخص يمثل شركة أو عدة شركات للتأمين ويتم تعيينه بموجب عقد التعيين المتضمن اعتماد بهذه الصفة يضع الوكيل العام بصفته وكيلاً كفأله التقنية تحت تصرف الجمهور قد البحث عن عقد التأمين واكتسابه لحساب موكله".

¹ - العامري خالد، مهام الوكيل العام للتأمين باعتباره وسيطا، مجلة العلوم الإنسانية، عدد 45، كلية الحقوق، جامعة

الإخوة منتوري قسنطينة، جوان 2016، ص 156

² - المادة 53 من قانون رقم 06-04، سالف الذكر.

يستنتج من نص هذه المادة أن الوكيل العام للتأمين هو شخص طبيعي يعمل باسم ولحساب شركة التأمين التي عينته، ولا يتم تعيينه إلا بموجب عقد يبرم بينه وبين شركة التأمين المعنية¹.

بإضافة إلى ذلك إن الوكيل العام للتأمين يكون دائماً شخصاً طبيعياً، ويتولى مهمة اقتراح واكتتاب التأمين لكن لمصلحة شركة التأمين التي اعتمده بالنسبة لبعض من أنواع هذه العقود المحددة في عقد التعيين².

2. مهام الوكيل العام للتأمين:

تتمثل مهمة الوكيل العام للتأمين في تخصيص كل إنتاجه لشركة التأمين التي وكلته وفقاً لما تم الاتفاق عليه في عقد التعيين:

- توزيع عقود التأمين.
- التفاوض مع العملاء.
- إبرام عقود التأمين: تعديلها، تجديدها.
- تسيير عقود التأمين وذلك من خلال قبض أو تحصيل الأقساط و تسديد مبالغ التأمين (التعويض).
- تسوية منازعات التأمين المترتبة عن عقود التأمين التي تولى إبرامها بنفسه وهذا نيابة عن المؤمن.

إلا أنه يمكن أن يكتتب لحساب شركات تأمين أخرى لكن في إطار عمليات التأمين المذكورة على سبيل الحصر في المادة 04 من مرسوم تنفيذي رقم 95-341 متضمن القانون الأساسي للوكيل العام للتأمين³ وهذه العمليات تتمثل فيما يلي:

- العمليات التي لا تمارسها شركات التأمين التي يمثلها.

¹ - شاكري وزنة، تغرين مألحة، الوساطة في التأمين، مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون، تخصص القانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2018، ص13.

² - المرجع نفسه، ص 14

³ - مرسوم تنفيذي رقم 340/95 مؤرخ في 30 أكتوبر 1995، يتضمن القانون الأساسي للوكيل العام للتأمين، ج ر عدد

65، صادر في 31 أكتوبر 1995.

- العمليات التي لم تكن موضوع توكيل بين الوكيل والشركة التي يمثلها.
- العمليات التي ترتب عليها اقتراحات سبق أن رفضتها الشركة.
- العمليات التي ترتبت عليها اقتراحات سبق أن رفضت الشركة شروطها.

يتولى الوكيل العام للتأمين ممارسة مهامه في نطاق دائرة إقليمية محددة في عقد التعيين وتتمثل إما دائرة إدارية من دوائر الإقليم الوطني، كالولاية أو البلدية أو أي تقسيم إداري آخر تعترف به السلطات الإدارية المختصة¹.

3: الطبيعة القانونية للوكيل العام للتأمين

بالرجوع إلى تعريف الوكيل العام للتأمين واستقرائنا لمختلف المراجع المتعلقة بالموضوع، لم نجد ولا أثر لتحديد الطبيعة القانونية للوكيل العام للتأمين، فمن خلال تعريفه يكون دائما شخصا طبيعياً ويتولى مهمة اقتراح واكتتاب عقود التأمين لكن لمصلحة شركة التأمين التي اعتمده بالنسبة لبعض من أنواع هذه العقود المحددة في عقد التعيين ولكن بالرجوع إلى الطبيعة القانونية لعقد الوكالة العامة للتأمين فإن شركة التأمين تعتبر تاجرًا بحسب شكلها من جهة، ومن جهة أخرى ووفق ما قضت به المادة الثانية من أمر رقم 75-59 متضمن القانون التجاري المعدل والمتمم² فإنها تمارس عملاً تجارياً بحسب موضوعه، أما الوكيل العام للتأمين فإن عقد الوكالة العامة (عقد التعيين) الذي يربطه شركة التأمين لغرض قيامه بمهام الوساطة في إبرام عقود التأمين نيابة عنها باسم هذه الشركة ولحسابها يعتبر عقدا مدنيا بالنسبة إليه، مادام ليس تاجرًا ولا يمارس عملاً تجارياً، كما أنه لا يخضع لالتزامات التجار ولو اعتبرت هذه الوكالة تجارية بالنسبة لشركة التأمين (المؤمن)

وتظهر أهمية اعتبار عقد الوكالة العامة للتأمين مدنية أو تجارية بوجه خاص في قواعد الإثبات والاختصاص القضائي في حالة حصول نزاع بين كل من شركة التأمين مانحة التوكيل ووكيلها العام، فإذا كانت هذه الوكالة تجارية فإن القضاء التجاري يكون

¹- شاكري وزنة، تغرين مالحة، مرجع سابق، ص 15.

²- المادة 2 من الأمر رقم 59/75 مؤرخ في 26 سبتمبر 1975 متضمن القانون التجاري المعدل والمتمم للمرسوم التشريعي رقم 08/93 مؤرخ في 25 أبريل 1993، ج ر عدد 27، صادرة في 26 افريل 1993، التي تنص "يعد عملا تجاريا بحسب موضوعه:..... كل مقاوله للتأمينات...".

مختصًا، أما إذا كانت هذه الوكالة مدنية كان القضاء المدني هو المختص للفصل في موضوع النزاع بالأخلاق، ولكن هنا يختلف الأمر باختلاف الشخص المدعى رافع الدعوى أمام القضاء، فقد يكون الوكيل العام للتأمين، وقد يكون شركة التأمين¹.

ثانياً: سمسار التأمين:

تعد وظيفة وسيط التأمين "السمسار" من أهم الوظائف المرتبطة بالعملية التأمينية، حيث ينذر في الواقع العملي أن يبادر المؤمن له أو طالب التأمين إلى الحضور إلى شركة التأمين، أو المؤمن لإصدار ما يلزمه من تغطيات تأمينية، فواقع حال أن وسيط التأمين هو من يسعى لإقناع طالب التأمين بما يروج له من تغطيات تأمينية مختلفة، وفقاً لدراسات تسويقية يعلّمها بمعرفته، أو يستفيد ممّا تعدّه الشركات

1. تعريف سمسار التأمين:

يعرف المشرع الجزائري سمسار التأمين بموجب نص المادة 258 من أمر رقم 95-07 متعلق بالتأمينات² التي تنص على أنّ "سمسار التأمين هو شخص طبيعي أو معنوي يمارس لحسابه الخاص مهنة التوسط بين طالبي التأمين وشركة التأمين بغرض إكتتاب عقود التأمين، حيث يعد سمسار التأمين وكيلاً للمؤمن له ومسؤولاً اتجاهه".

فسمسار التأمين هو ذلك الشخص الطبيعي أو المعنوي الذي ينوب عن طالب التأمين من خلال مرحلة إبرام العقد، حيث يقوم بدراسة الطالب وتحديد غطاء التأمين المناسب لمتطلبات العميل، والتفاوض مع المؤمن للتوصل إلى الشروط الملائمة لتغطية الخطر المطلوب التأمين منه، والاتفاق على قسط التأمين المقابل للخطر، كما يقوم بالتفاوض مع المؤمن (شركة التأمين).

¹ - شعلال هاني، طالب كريم، النظام القانوني للوكيل العام للتأمين، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الصديق بن يحيى، جيجل، 2019، ص 3

² - المادة 258 من أمر رقم 95-07، سالف الذكر.

من أجل تسوية الخسارة المترتبة عن وقوع الحادث المؤمن منه هذا في التأمين المباشر، أما في إعادة التأمين فيمكن أن ينوب عن شركة التأمين شركة التأمين المباشر في التفاوض مع معيد التأمين لإبرام الاتفاقيات وتسوية الحقوق المترتبة عليها. كما يعرف سمسار التأمين بأنه تاجر يمارس أعمال الوساطة وفقا لأحكام القانون التجاري، حيث أنه يخضع للتسجيل في السجل التجاري وتقع على عاتقه الالتزامات التي يخضع لها كل التجار¹.

2. مهام سمسار التأمين

يعتبر سمسار التأمين وكيلًا للمؤمن له ومسؤولًا تجاهه وبموجب ذلك يكلفه المؤمن له إما بواسطة عقد مكتوب بينهما أو شفويًا، للبحث عن شركة تأمين تمنح له أفضل عرض للخدمات التأمينية، كما أنه يقوم بمهام نيابة عن الشركة ولحسابها الخاص.

2-1 بصفته وكيلًا للمؤمن له طالب التأمين

2.1.1- تحديد ضمانات عقد التأمين المراد إبرامه:

هنا نفرق بين مهمتين مختلفتين لسمسار التأمين وذلك باختلاف الخطر المراد تغطيته، فإذا كان خطرًا بسيطًا كالتأمين عن المسؤولية المدنية الناتجة عن استعمال المركبات البرية ذات محرك (السيارات)، أو التأمين على الحياة ففي هذه الحالة يكتفي السمسار بتوجيه طالب التأمين ليتعاقد مع شركة التأمين التي تضمن له أفضل تغطية وأقل قسط وهذا بناءً على الاطلاعات المسبقة لسمسار التأمين على العروض المسبقة.

2.1.2- اختيار شركة التأمين:

إن مهمة السمسار في اختيار شركة التأمين تتجسد في عرضه على مجموعة من شركات التأمين الأخطار التي يريد طالب التأمين تغطيتها، فيقوم هذا السمسار بدراسة عروض التغطية (التأمين) المقدمة من مختلف الشركات ويختار للعميل شركة التأمين صاحبة أفضل تغطية مقابل أفضل قسط .

¹ بلجودي سمية، محاضرات في مقياس وسطاء التأمين، سنة أولى ماستر، تخصص قانون التأمينات، كلية الحقوق

،جامعة الإخوة منتوري قسنطينة 1 2020-2021، ص ص 30-31.

3.1.2- إبرام عقود تأمين:

في الواقع العملي وقانوناً ليس هناك ما يمنع السمسار من إبرام عقد التأمين نيابة عن طالب التأمين وذلك بتعويض من هذا الأخير حتى يكون السمسار وكيلاً عنه في أداء مهمة توقيع وإبرام عقد التأمين.

4.1.2- سير عقود التأمين:

استكمالاً لمهمة إكتتاب عقد التأمين، من الطبيعي أن يقوم السمسار بمهمة تسيير هذا العقد، ومن أبرز أوجه التسيير قيامه بتسديد مبالغ الأقساط الواجبة الدفع وذلك عند حلول آجال استحقاقها، وهذا بعد استلامه لها من طرف طالب التأمين.

2-2 مهام السمسار بصفته وكيلاً لشركة التأمين:

بموجب عقد إتفاق السمسرة يمكن أن يقوم سمسار التأمين بعدة أعمال ومهام نيابة عن شركة التأمين، وبعض هذه الأعمال تعتبر كنتيجة عكسية لقيامه بمهامه كوكيل لطالب التأمين، ويمكن أن تلخص مهام السمسار كوكيل لشركة التأمين في النقاط التالية:

- قيام سمسار التأمين بتكليف من شركة التأمين بمعاينة الممتلكات المراد التأمين عليها.
- تسلمه شركة التأمين مختلف وثائق التأمين ليقوم بإيصالها للعميل المؤمن له.
- تكلفه شركة التأمين بالتحقق من صحة تصريحات العميل خصوصاً عند وقوع الخطر المؤمن منه.

- مساهمة سمسار التأمين في تسوية الحوادث.

- يقوم بتحصيل الأقساط المستحقة الدفع وتسديد مبالغ التعويض الواجبة الأداء¹.

غير أنه لا يعد تابعا لشركة التأمين وبالتالي لا يعتبر هذه الأخير مسؤولاً مدنياً

عن أفعاله بخلاف الوكيل العام للتأمين بل حقيقة نشاطه عن النقيض من ذلك إذ هو

ممثل لمفوضه طالب التأمين في حدود الأوامر التي يتلقاها منه .

3. الطبيعة القانونية للسمسار للتأمين:

¹- بلجدي بسمة، مرجع سابق، ص 110.

تنص المادة 258 من قانون التأمينات على أنه "..... يعد سمسار التأمين وكيلًا للمؤمن له ومسؤولًا تجاهه...."، حسب هذه المادة يعد سمسار التأمين وكيلًا للمؤمن له ومسؤولًا تجاهه ولا تربطه علاقة تعاقد به مع شركة التأمين، ومهمته كسمسار التأمين تقتصر على مجرد التوسط في إبرام عقد التأمين ولا تمتد إلى إبرام العقد كما هو الأمر بالنسبة للوكيل العام للتأمين، ويمكن أن نقول أن طبيعة عقد السمسرة في مجال التأمين هي ذات طبيعة خاصة متميزة عن بقية العقود يعتبر فيها سمسار التأمين وكيلًا للمؤمن له وينوب عنه في إجراء أنواع التأمين التي يحتاجها¹.

ثالثًا. تمييز الوكيل العام للتأمين عن سمسار التأمين:

1- أوجه التشابه:

- كلاهما يعتبر وسيطاً من وسطاء التأمين طبقاً لنص القانون
- كلاهما يمارس نشاطه بموجب اعتماد يمنح له سواء من طرف وزير المالية إذا كان سمساراً من شركة تأمين التي يمثلها إذا كان وكيلًا عامًا.

2- أوجه الاختلاف

- سمسار التأمين يمكن أن يزاول نشاطه إما كشخص طبيعي أو معنوي على خلاف الوكيل العام للتأمين.
- سمسار التأمين يملك الحركة في اختيار شركة التأمين التي تقترح عليها تأمين الأخطار فهو بذلك يتمتع بالاستقلالية إتجاه شركة التأمين أثناء ممارسة مهامه.
- الوكيل العام للتأمين يخضع للقانون أساسي ينظم علاقته بشركة التأمين التي وكلته بمثابة حماية له، في المقابل لا يخضع سمسار التأمين لقانون أساسي.
- كذلك فيما يتعلق بحقوقهم والتزاماتهم إتجاه المؤمن لهم وشركات التأمين، حيث يكون الوكيل العام للتأمين وكيلًا عن المؤمن ويعمل لحماية الحدود المتفق عليها في عقد التعيين على أن تستعمل شركة التأمين صاحبة التوكيل المسؤولية المدنية التي تترتب عن أعمال وكلائها، إلا إذا تصرف الوكيل خارج نطاق المهام المحددة في عقد التعيين

¹- زيتوني زكريا، محاضرات مقياس قانون التأمينات، ماستر 02، تخصص قانون التأمينات والضمان الإجتماعي، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم قانون خاص، جامعة البليدة، السنة الجامعية 2021-2022، ص 23.

في حين أن سمسار التأمين ملزم بتخصيص ضمانات مالية لمراجعة تباعات المسؤولية المدنية¹.

المطلب الثاني

التأمين الصيرفي كطريقة مستحدثة لتوزيع منتجات التأمين في الجزائر

يعتبر التأمين عبر البنوك ظاهرة عالمية حضارية مستحدثة، وهو أحد الإستراتيجيات الهامة التي تسعى إلى تطبيقها كافة أسواق التأمين في العالم يهدف إلى الرفع من الجودة الشاملة للخدمات من خلال زيادة حجم أقساطها التأمينية ونسبة حصتها في السوق، حيث باتت شبكة التوزيع هذه ذات أهمية كبيرة، وتحولت إلى رهان استراتيجي حيوي بالنسبة للفاعلين في قطاع التأمين، وقد أطلقت تسمية البنك تأمين على هذه الإستراتيجية اختصارا للعلاقة القائمة بين المؤسستين الماليتين شركات التأمين والبنوك.

فهو شبكة توزيعية لمختلف المنتجات التأمينية عبر الشبايك البنكية (الفرع الأول)، حيث يعتبر البنك تأمين من بين آخر ابتكارات القطاع المالي، يلعب بمختلف نماذجه أدوار مهمة لصالح كل أطرافه: البنك، المؤمن والمؤمن لهم، إلى جانب إسهاماته الأكيدة في الاقتصاد (الفرع الثاني).

الفرع الأول

مفهوم بنك التأمين كقناة لتوزيع المنتجات التأمينية

إن مفهوم بنك التأمين *La bancassurance* تعني التداخل بين الأنشطة المالية،

حيث تفتنت البنوك إلى أن مدخرات زبائنها تذهب إلى شبكات مالية أخرى لا توفرها البنوك، فعملت هذه الأخيرة على اقتراح منتجات مالية جديدة لضمان الحفاظ على هذه

¹ - شعلال هاني، طالب كريم، مرجع سابق، ص 6

الودائع، ومن أهمها خدمات التأمين وخدمات البورصة، وقد ظهر مفهوم التأمين البنكي في معظم دول العالم في بداية الثمانينات نتيجة للعولمة المالية التي سمحت بالتنوع في القطاع المالي و أزالة الحواجز الموجودة بين البنوك ومختلف المؤسسات المالية الأخرى¹. ولهذا سنحاول في هذا المطلب دراسة جذوره التاريخية وتعريفه (أولا) والأسباب التي أدت بالجزائر إلى التوجه نحو بنك التأمين (ثانيا).

أولا : نشأة بنك التأمين:

ظهر التأمين البنكي لأول مرة في بلجيكا (1865) ثم في ألمانيا (1922) وإسبانيا (1930) و بريطانيا العظمى (1968)، ولكن لم يأخذ هذه التسمية في تلك الأوقات هناك برز مصطلح التأمين البنكي في فرنسا في السبعينات ليعني بيع منتجات التأمين من خلال شبكة البنوك².

إن البدايات العملية الأولى لهذا القطاع سجلت في كل من فرنسا وإسبانيا، حيث حصلت في فرنسا " ACM Assurance credit mutuel تأمينات القرض التعاضدي في السبعينات على رخصة البدء في العمل بشقي التأمين (تأمينات الحياة و تأمينات الأضرار) و بذلك تكون قد سلكت منعطفا جديدا التاريخ التأمينات، حيث تبلورت فكرة الاستغناء عن الوسطاء فيما يتعلق بتأمين القروض، وأن يصبحوا هم في ذاتهم مؤمنين لزيائهم البنكيين ليصبحوا بعد 15 سنة رواد "البنك تأمينات"، و بدورهم اقتحم الإسبان هذا القطاع في الثمانينات القرن الماضي حينما حازت مجموعة Bilbao « Banco De أسهم الأغلبية في « Euroseguros » و التي كانت تسميتها الأصلية (la vascaaseguradora) التي تأسست سنة 1968، واكتفت في بداية الأمر بالمراقبة المالية فقط، حيث يمنع التشريع

¹ - دردر نصيرة: التأمين البنكي، مجلة جديد الاقتصاد الجمعية الوطنية للاقتصاديين، عدد 02، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير ،جامعة بومرداس، الجزائر، ديسمبر 2007 ، ص15

² - Patrice Michel LANGLAUME, « la distribution des produits d'assurance par les banques et les établissements financiers », séminaire organisé par UAR/INSAG, jeudi 10février 2008, p1.

الإسباني البنوك من بيع منتجات تأمينية، وهذا المانع التشريعي اختفى سنة 1991، ليزدهر فيه هذا القطاع لحد أن المؤسسات الخمس الأولى للبنك تأمينات تستحوذ على ثلث السوق¹. ومع ذلك ومن وجهة نظر تاريخية فإن الرواد الحقيقيين لهذا النشاط هم البريطانيون وذلك بإنشاء Barclays life في سبتمبر 1965، والتي لم تعرف النجاح الذي يضمن لها البقاء، وهو نفس المصير الذي عرفه مفهوم "البنك تأمينات". وبالمقابل فإن هذا المفهوم استهوي أكثر من بنك في القارة الأوروبية، وهو ما فتح وبسرعة السباقين الفاعلين الكبار في سوق البنوك في إنشاء مؤسسات تقوم بتوزيع منتجات التأمين أو مؤسسات مقاولات باطنية لتوزيع منتجات التأمين².

التأمين البنكي يشير إلى حد كبير إلى التعاون بين البنوك وشركات التأمين لتوزيع منتجات التأمين. حققت استراتيجيات التأمين البنكي نجاحا كبيرا في أوروبا لبعض الوقت حيث يتم اكتتاب ما يقارب ثلثي التأمين على الحياة والمعاشات في البنوك ف كل من اسبانيا والبرتغال وفرنسا. ولكن يبقى التأمين البنكي في آسيا و بريطانيا وأمريكا ظاهرة حديثة نسبيا، وتطوره لم يكن ملموسا إلا في بداية 2000.

أما بالنسبة للدول المتخلفة مثل بلدان المغرب الكبير لا يزال التأمين البنكي غير مهتم به بالقدر الكافي نظرا لانخفاض حصة التأمين على الحياة، تبرره انخفاض مستويات المعيشة وحتى الاعتبارات الثقافية والدينية، لأن حسب معتقداتهم، الموت قدر في يد الله لا يمكن توقعها و التأمين عليها³.

ضمن هذا السياق تبنت الجزائر كغيرها من الدول التي عرفت تحولا لاقتصاد السوق، مجموعة من الإصلاحات لمسايرة هذا التوجه من خلال قانون رقم 04/06 الذي سمح

¹ - زعباط وفاء، دور بنك التأمين -La bancassurance- في توزيع منتجات التأمين وتعزيز التفاعل بين شركات التأمين والبنوك، مذكرة ماجستر في العلوم الاقتصادية، تخصص تأمينات، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة العربي بن مهيدي، ام لبواقي، 2012/2013، ص 66.

² - زعباط وفاء، مرجع سابق، ص 67.

³ - عياري أمال، محاضرات في مقياس التأمين البنكي، أقيمت على طلبة الماستر، تخصص اقتصاد نقدي و بنكي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية والمالية، جامعة باجي مختار، عنابة، 2020/2021.

للمصارف بتسويق المنتجات التأمينية، وبالتالي انفتاح الجزائر على صيرفة التأمين من خلال عقد عدة اتفاقيات شراكة بداية سنة 2006¹.

والأسباب التي دفعت الجزائر للتوجه نحو بنك التأمين مايلي:

1. على المستوى البنكي:

- من خلال البنك التأميني يمكن للبنك من تحسين مردوديته وهلاك تكاليف الشبكة التوزيعية، زد على ذلك التخفيض من التكاليف الثابتة و إهلاكها من خلال التوسيع في المنتجات باستعمال نفس العمال. يتحصل البنك على العمولات مقابل توزيع المنتج التأمين الرفع من مردودية الموارد البشرية وإنتاجيتهم.

- ولاء العملاء من خلال منتجات التأمين على الحياة المعروفة بطول مدتها وكذلك الهدف من النموذج الذي يسعى إلى إشباع كامل حاجيات العملاء يمثل بنك التأمين وسيلة إلى توزيع موارد البنك².

2. على المستوى الشركة:

يقدم البنك التأميني بعض الميزات بالنسبة لشركة استغلال الشبكة التوزيعية للبنك والوصول إلى سوق كبير من العملاء، الأمر الذي يسمح باكتتاب عقود تأمينية جديدة بالنسبة للشركات التأمينية وهذا دون القيام باستثمارات جديدة في ميدان التسويق تحسين المردودية، فالمعرفة الجيدة للأخطار، الرفع من حجم النشاط التأميني، تخفيض تكاليف التوزيع تؤدي إلى تحسين مردودية الشركة التأمينية وأي تأخير في تبني النموذج سيفقد الشركة التأمينية حصة مهمة في السوق.

¹ - مرقوم كلثوم، حساني حسين، بلعزرز بن علي، صيرفة التأمين: واقع ومتطلبات تطويره في الجزائر، مجلة الأبحاث الاقتصادية عدد 15، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة البليدة، 2، ديسمبر 2016، ص 256.

² - بريش عبد القادر وأ. حمول محمد، أفاق تقييم البنوك لمنتجات التأمين، مداخلة انعقدت في المؤتمر العلمي الدولي الثاني حول: إصلاح النظام المصرفي الجزائري. كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية جامعة ورقلة أيام 11 و 12 مارس 2008، ص 14.

تقييم جيد للأخطار، فبنك المعطيات الخاص بالبنك يسمح بمعرفة و تقييم جيد لأخطار العملاء بالنسبة للشركة التأمين.

3. على مستوى الاقتصاد الكلي:

- للسلطات العمومية الفائدة في تحضير الإطار القانوني و التشريعي للنموذج لتحقيق التقارب بين البنوك والشركات التأمينية.
- الشراكة بنك/ شركة تأمينية تسمح بتطوير نحو الأحسن للخدمات المالية بصفة عامة.
- تطوير التأمين على الأشخاص، فالالاقتصاد الوطني هو في حاجة كبيرة لأموال التأمين على الحياة لتمويل نظام التقاعد التكميلي خاصة في ضوء المشاكل التي قد يتعرض لها نظام التقاعد الوطني فيما يخص التمويل.
- تمويل الدولة، فالبنك التأميني يمكن أن يدعم درات الادخار الوطني في تمويل الاقتصاد الوطني، فالبنك التأميني مفيد سواء على مستوى الاقتصاد الجزئي أو الكلي¹.

ثانيا : تعريف بنك التأمين (التأمين الصيرفي)

التأمين البنكي هو مصطلح ظهر لأول مرة في فرنسا ليعبر على بيع منتجات التأمين على الحياة من شبكة البنوك. ولكن هذا المصطلح لا يشير فقط خصيصا إلى التوزيع فله عدة مميزات أخرى قانونية ومالية وثقافية و سلوكية يجب إدراجها في مفهوم التأمين البنكي.

التأمين البنكي هو وسيلة للتقارب بين البنوك وشركات التأمين. التقارب يمكن أن يتحقق بعدة أساليب مختلفة، اما بأخذ حصص في راس مال البنك أو شركة التأمين من خلال اندماج بعضها البعض أو من خلال إنشاء فروع مشتركة أو فقط عن طريق توزيع منتجات التأمين من قبل البنوك لصالح شركات التأمين.

¹ - بريش عبد القادر وأ. حمول محمد، مرجع سابق، ص 15.

التأمين البنكي هو توجه استراتيجي يستهدف الزبون، في الواقع، هذه الاستراتيجية تقتضي تقديم للزبائن مجموعة متنوعة من المنتجات البنكية و منتجات التأمين في نفس الوقت بهدف ربح على ولائهم¹.

يعرف بنك التأمين على أنه بيع منتجات التأمين عبر البنك للمتعاملين والزبائن لحساب شركة التأمين، والذي أصبح ممكنا ممارسته بموجب المادة 252 من قانون رقم 04-06 سالف الذكر والتي تنص على " يمكن لشركات التأمين توزيع منتجات التأمين من خلال البنوك والمؤسسات المالية وشبه المالية، والشبكات الأخرى للتوزيع"².

هذا النوع من البنوك الذي يقوم بتوزيع منتجات التأمين أطلق عليه الفقه تسمية "بنك التأمين" وعرفت عملية التوزيع هذه بأنها عملية توزيع منتجات التأمين عبر شبابيك البنوك و المؤسسات المالية، و ذلك عن طريق استغلال شركات التأمين التجارية لبعض شبابيك وكالات و فروع هذه البنوك و المؤسسات المالية في تسويق خدماتها و توزيع منتجاتها على جمهور العملاء، و ذلك استغلال للتقارب الموجود بين نشاط البنوك و نشاط التأمين³.

الفرع الثاني

تقييم بنك التأمين كقناة لتوزيع منتجات التأمين في الجزائر

¹ - قنان ابراهيم، دروس في التأمين البنكي، موجهة لطلبة ماستر مالية وبنوك، تخصص المالية و المحاسبة، كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير، جامعة أمحمد بوقرة بومرداس، 2017/2016 ص 20- 21 .

² - المادة 252 من أمر رقم 04/06 سالف الذكر .

³ -BORDERRIE ALAINE et LAFITTE MICHEL, la bancassurance stratégies et perspectives en France en Europe, édition revue banque paris, France, 2004 , p 47

ساعدت قرارات المشرع على التقارب بين البنوك وشركات التأمين والذي سمح بإستغلال التكاملات الكائنة بين المنتجات المالية للبنك والشركة التأمينية ،حيث ساهم هذا التحالف في تنمية وتطوير قطاع التأمين وعصرنته، وذلك من خلال مجموعة من المزايا التي يقدمها لكل من البنوك، شركات التأمين والمستهلك (أولا)، إلا انها تقابلها جملة من العيوب (ثانيا)

أولا : مزايا بنك التأمين:

إن الشراكة التي تقوم بين المصارف وشركات التأمين من خلال نموذج بنك التأمين يعود بالنفع على جميع الأطراف المتداخلة فيه. بالنسبة للبنك وشركة التأمين و المستهلك .

1- المزايا بالنسبة للبنوك:

من أهم الحوافز التي تحت وتدفع الجهاز المصرفي على الاندماج تحت مظلة صيرفة التأمين ما يلي :

- تأمين مداخل إضافية وضمان تحصيل عمولات جديدة تتسم بالثبات والاستقرار بفضل توزيع مجالات ومركز النشاط الاستراتيجي في إطار توزيع المنتجات التأمينية، في ظل نقص هوامش الفائدة¹.
- إن الأموال المجمعة عن طريق التوزيع لحساب المنتجات التأمينية تبقى ثابتة عند البنك أين يضمن توظيفها وفقا للاتفاقات تأخذ بعين الاعتبار تقنين أو تنظيم التوظيفات المحققة مقابل المؤونات التقنية المحررة .

¹- التصور النظري لضرورة التقارب بين الجهاز المصرفي وقطاع التأمين حسائي حسين: مرجع نقل عن:

- يستفيد المصرف من التوزيع في خدماته، خاصة في ظل تدني عوائد العمل المصرفي التقليدي و تقلص هامش الربحية
- استخدام أفضل و أكثر فاعلية لشبكات الفروع وزيادة الإنتاجية، حيث يقوم المصرف بتقديم خدمات جديدة للعميل دون زيادة كبيرة في المصارف القائمة، و بالتالي يتم توزيع التكلفة الثابتة على عدد أكبر من المنتجات التي يستخدمها العميل.
- زيادة حصة المصرف من السوق و استقطاب العملاء تنوعا، و بالتالي زيادة ولاء العملاء للبنك من خلال زيادة عدد المنتجات التي يستخدمها .
- زيادة الربحية الناتجة عن إيرادات العمولات و تحسن الإنتاجية و تعزيز ولاء العملاء
- تحسين القدرات التنافسية للمصارف في سو الخدمات المالية واكتسابها مهارات جديدة
- عرض منتجات متنوعة وحلول أكثر تكاملا على العميل بالنسبة لاستثماراته المتوسطة والطويلة الأجل، حيث يتجه العملاء إلى الابتعاد عن الودائع لصالح منتجات التأمين وصناديق الاستثمار ذات المردود الأعلى، مما يؤدي إلى الحفاظ على هذه الشريحة من العملاء.

- تطوير صيرفة التجزئة التي أصبحت تستقطب معظم البنوك¹

2-المزايا بالنسبة لشركات التأمين

- إذا كانت المصارف تستفيد من بعض المزايا عند قيامها بتقديم خدمات تأمينية بالاشتراك مع شركات التأمين، فهذه الأخيرة كذلك تستفيد من بعض المزايا نذكر من بينها ما يلي:
- توسع فوري لشركات التأمين في شبكة نقاط البيع من خلال شبكة فروع المصرف و قريبا من العملاء
- دخول شركات التأمين في صناعة صيرفة التأمين يعتبر مصدر جديد للأعمال، فمعظم العملاء الذين يتم تقطابهم من خلال المصرف قد لا يمكن لشركة التأمين استقطابهم من

¹ - التأمين البنكي و حماية عملاء التأمين، مقالة منشورة على الموقع:

دون المصرف، صف إلى ذلك أن شركات التأمين عادة ما تسعى لاستقطاب الميسورين ولا تقوم بالتركيز على الطبقات الوسطى.

- تنسحب ثقة العميل بالمصرف الذي يتعامل معه إيجابيا على سمعة شركة التأمين و انتشارها، مما يسمح الشركة التأمين الوصول إلى شريحة جديدة من الجمهور.
 - مكن شركات التأمين بيع منتجات لم يكن من المجدي تسويقها لولا صيرفة التأمين، و هذا راجع لاعتبارات التكلفة الإنتاجية للوحدة (تكلفة البيع، إعادة التأمين).
 - يمكن عرض أسعار تنافسية نظرا لتدني التكلفة و وفورات الحجم.
 - تحديث التغطية التأمينية بما يتوافق مع احتياجات العملاء
- 3- المزايا بالنسبة للعملاء (المستهلك)**

- انخفاض التكلفة التأمينية وانخفاض أسعار التأميني.
 - تطوير المنتجات التأمينية بما يتناسب مع احتياجات العملاء.
 - الاستفادة من حزمة متكاملة من الخدمات المالية (التأمينية) والمصرفية.
 - إتاحة فرص التسوق للعملاء من خلال تخفيف العناء و إمكانية الاستفادة من الخدمات البنكية و التأمينية في أن واحد (الاستفادة من ما أصبح يدعى سويار ماركت المصرف)¹
- ثانيا: عيوب بنك التأمين**

مقابل المزايا التي تعود لمصلحة البنوك والشركة التأمينية والمستهلك هناك عيوب تكبح هذه الاطراف على الاندماج تحت مظلة التأمين البنكي أو الصيرفي ندرجها كالتالي:

1. بالنسبة للبنوك:

بالرغم من المزايا التي يستفيد منها المصرف عند دخوله إلى جانب شركات التأمين لتقديم بعض الخدمات، إلا أن هذا التوجه له سلبيات بالنسبة للمصرف نذكر منها قد يتم بيع منتجات التأمين على حساب بعض المنتجات المصرفية من ودائع و صناديق الاستثمار، غير أن هذا الأمر يبقى أفضل لدى المصرف من تحول العميل إلى مؤسسة أخرى.

¹- التأمين البنكي و حماية عملاء التأمين، مرجع سابق.

إن دخول المصرف في مجال تأمين الحوادث يتطلب مهارات وموارد مختلفة عن تلك المتوفرة لدى المصرف، من تدريب و تأهيل للموظفين، و استثمارات مالية كبيرة و إدارة جيدة للمخاطر، رغم المنافسة الشديدة و العوائد المتدنية لهذه الفروع، مما يجعل العملية غير مجدية من وجهة نظر مالية.

لم تتوصل الدراسات إلى البرهان بشكل قاطع أن العملاء يفضلون نظام التأمين المصرفي (السوبرماركات المصرفي)، خاصة المؤسسات وقطاع الأعمال بشكل عام.

2. بالنسبة لشركات التأمين

إذا كان لصيرفة التأمين بعض السلبيات بالنسبة للمصرف فإن لهذا النوع من الصيرفة سلبيات كذلك بالنسبة لشركة التأمين نوجزها في النقطتين الموالتين:

دخول المصارف مجال التأمين قد يدفع بعضها إلى تأسيس شركات التأمين الخاصة بها. قد يبقى ولاء العميل للمصرف وليس لشركة التأمين، وقد يزداد هذا الولاء بارتفاع عدد المنتجات التي يقتنيها العميل من المصرف¹.

3. بالنسبة للزبائن

في معظم الدول المتطورة، تعتبر النزعة الفردية هي الغالبة، أي أن كل فرد يتخذ إجراءات لحماية نفسه من آثار الأمراض المزمنة، الموت أو العطل المرضية، أو التوقف عن النشاط، وعلى عكس ذلك، في الدول الإسلامية وبما في ذلك الجزائر، فإن الأشخاص لا يرون فائدة من التأمين فعلى الأحفاد رعاية المتقاعدين كعلامة الإمتان والتقدير، فالكرم لا يزال قائما بين أعضاء العائلة الواحدة، فهي تساعد بعضها بعضا على التغلب على تقلبات الحياة².

¹- قبلي نبيل، نقماري سفيان، التأمين المصرفي في الجزائر بين النظرية والواقع، مداخلة انعقدت في الملتقى الدولي السابع حول: الصناعة التأمينية، الواقع العملي وأفاق التطوير، تجارب الدول، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف، يومي 04/03 ديسمبر 2012، ص 24.

²- قبلي نبيل، مرجع سابق، ص 25.

الفصل الثاني:

الأحكام المرتبطة بتوزيع منتجات التأمين في الجزائر

تنظم جملة من القوانين المتعلقة بالتأمين عملية توزيع منتجات التأمين، ففي الجزائر قبل صدور قانون رقم 06/04 المعدل والمتمم للأمر رقم 07/95 كانت قنوات توزيع منتجات التأمين تقتصر على القنوات المباشرة للشركة والوسطاء فقط، فحسب المادة 252 من الأمر 07/95 والتي حصرت الوسطاء المسموح لهم بتوزيع منتجات التأمين في الوكلاء العاميين والسماصرة، أما البنوك فلم يكن مسموحا لها بتوزيع منتجات التأمين¹.

بعد صدور قانون رقم 06-04² أعطي الضوء الأخضر لشركات التأمين توزيع منتجاتها عبر شبابيك البنوك والمؤسسات المالية، أصبحت قنوات توزيع منتجات التأمين 4 قنوات (القنوات المباشرة، الوكلاء العامون، السماصرة، صيرفة التأمين) ثم تلاه صدور مرسوم تنفيذي رقم 07-153 مؤرخ في 22 ماي 2007³ والذي نصت مواده على شروط وكيفية توزيع منتجات التأمين عبر البنوك والمؤسسات المالية كما نصت المادة 4 من هذا المرسوم على أن البنوك والمؤسسات المالية تعتبر وكلاء تأمين وتخضع لنفس شروط الرقابة على وسطاء التأمين.

ونظرا لحساسية عمليات التأمين وصعوبتها، تم تحويل هذه المهمة لأشخاص مؤهلين قانونا ومختصين في مجال التأمينات (المبحث الأول)، وتم فرض الرقابة عليهم لضمان السير الحسن لهذا القطاع(المبحث الثاني).

¹ - أسماء حدباوية، دور قنوات توزيع التأمين في النهوض بفرع التأمين على الأشخاص في الجزائر، مجلة أبحاث اقتصادية معاصرة، عدد 1، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، الجزائر، 2010-2011، ص 276.

Asma.yadbaoui@univ-msila.dz

² - أمر رقم 04-06، سالف الذكر.

³ - مرسوم تنفيذي رقم 153/07 مؤرخ في 22 ماي 2007، يحدد كفاءات وشروط توزيع منتجات التأمين عن طريق البنوك والمؤسسات المالية وما شابهها وشبكات التوزيع الأخرى، ج ر عدد 35، صادر في 23 ماي 2007.

المبحث الأول

إعتماد موزعي منتجات التأمين في الجزائر

سعت السلطات الوصية لقطاع التأمين في الجزائر إلى وضع الإطار التشريعي لإدارة أحسن لمختلف القنوات التوزيعية للخدمات من خلال توضيح حقوق والتزامات الأطراف المعنية، بهدف تعزيز أداء قطاع التأمينات وبذلك المساهمة أكثر في دعم دوره في التنمية الاقتصادية للبلاد.

فيد المشرع الجزائري نشاط شركات التأمين بحصولها على إعتماد من الجهات المعنية كما لشركات التأمين المعتمدة أن تمارس عمليات التأمين عن طريق وسطاء معتمدين حيث نصت المادة 205 من قانون التأمينات على "يمكن لشركات التأمين المعتمدة أن تمارس عمليات التأمين مباشرة أو عن طريق الوسطاء المعتمدين".

وعلى أساس المادة سنتاول اعتماد شركات التأمين وآثاره(المطلب الأول)، و اعتماد وسطاء التأمين وآثاره (المطلب الثاني).

المطلب الأول

اعتماد شركات التأمين وآثاره

أجاز المشرع الجزائري أن تتخذ شركة التأمين شكل شركة مساهمة أو شركة ذات شكل تعاودي، وعليه فيما يتعلق بطريقة إنشاء شركات التأمين، فإنها تكون طبقا لقواعد القانون التجاري بالنسبة لشركات المساهمة دون الشركات ذات الشكل التعاودي لأن هذه الأخيرة ليست شركة تجارية، بحيث تخضع لقواعد خاصة تضمنها قانون التأمينات والقوانين التنظيمية المتعلقة به، وحتى شركات التأمين التي تتخذ شكل شركة مساهمة تخضع في تأسيسها إضافة إلى القواعد المنصوص عليها في القانون التجاري إلى قواعد خاصة بها المتمثلة في ضرورة حصولها على الاعتماد باعتبارها شركات التأمين (الفرع الأول)، وقد تترتب التزامات عن هذا الاعتماد(الفرع الثاني).

الفرع الأول

اعتماد شركات التأمين وآثاره

بالرغم من خضوع شركات التأمين التي تتخذ شكل شركات مساهمة وشركات التأمين التي تتخذ شركة ذات شكل تعاودي إلى قواعد مختلفة في التأسيس إلا أنها تخضع لبعض القواعد المشتركة التي تضمنها قانون التأمينات (أولاً)، بالإضافة إلى شروط منح الاعتماد لشركات التأمين فقد وضع المشرع شروط الترخيص لفتح مكاتب تمثيل شركات التأمين أو إعادة التأمين (ثانياً).

أولاً: الشروط المتعلقة بمنح الاعتماد لشركات التأمين:

أكد المشرع الجزائري أنه لا يمكن لشركات التأمين أو إعادة التأمين أن تمارس نشاطها إلا بعد حصول الوزير المكلف بالمالية على الإعتماد، ولا يمكن لها أن تمارس سوى العمليات التي اعتمدت من أجلها¹.

يجب الإشارة إلى أنه لا يمكن منح الاعتماد لنفس الشركة قصد ممارسة العمليات المحددة في 203 من قانون التأمينات في نفس الوقت²، فهذه المادة ميزت بين شركات التأمين على الأشخاص (الشركات التي تأخذ التزامات يرتبط تنفيذها بمدة الحياة البشرية والحالة الصحية أو الجسمانية للأشخاص والرسملة ومساعدة الأشخاص)³، وشركات التأمين الأخرى التي تمارس أي نوع آخر من التأمينات من غير التأمين على

¹ - مهداوي حنان، محاضرات في مقياس قانون التأمين - شركات التأمين - ، ملقاة على طلبة السنة أولى ماستر مؤسسات مالية، كلية الحقوق والعلوم السياسية ، جامعة محمد لمين دباغين طيف 2 ، 2021/2020، ص15.

² - المادة 204 مكرر من أمر رقم 07/95 المعدلة بموجب المادة 74 من قانون رقم 04/06، سالف الذكر، على انه " لا يمكن منح إعتماد لنفس الشركة قصد ممارسة في ان واحد،العمليات المعرفة في البندين الأول والثاني في المادة 203 أعلاه".

³ - البند الأول من المادة 203 من أمر رقم 07/95 السالف الذكر ، ينص على: "الشركات التي تأخذ التزامات يرتبط تنفيذها بالحياة البشرية والحالة الصحية أو الجسمانية للأشخاص والرسملة ومساعدة الأشخاص".

الأشخاص (شركات التأمين من أية طبيعة كانت وغير تلك المذكورة في البند الأول) حسب ما ورد في المادة 203 من قانون التأمينات، أي أن المقصود بهذا النوع الثاني من الشركات، شركات التأمين على الأضرار بما يشملها من تأمين على الممتلكات وعلى المسؤولية في مواجهة الغير¹.

ألزم المشرع الشركات التي تمارس نشاط التأمين أو إعادة التأمين قبل صدور قانون المالية لسنة 2007² والذي عدل المادة 204 مكرر من قانون التأمينات³ التي تضمنت النص على عدم منح الاعتماد لنفس الشركة لتمارس في نفس الوقت التأمين على الأشخاص والتأمين على الأضرار، أن تمتثل لأحكام هذه المادة في أجل 5 سنوات ابتداء من نشر قانون رقم 06-24، قانون المالية لسنة 2007 في النشرة الرسمية للإعلانات القانونية⁴ ويكون ذلك من خلال فصل هذه الشركات نشاط التأمين على الأشخاص من مجموع الخدمات التي تقدمها عن طريق إنشاء فروع لها متخصصة في التأمين على الأشخاص.

1. شروط منح اعتماد شركات التأمين:

1.1 الوثائق المتطلبة في ملف الاعتماد:

يتم منح الاعتماد بناء على الشروط المحددة في المادة 218 من قانون التأمينات التي يمكن تلخيصها كما يلي:

¹ - البند الثاني من المادة 203 من الأمر نفسه ينص على انه ".....على شركات التأمين في أي طبيعة كانت وغير المذكورة في البند الأول. يقصد ب "الشركة" في مفهوم هذا الأمر مؤسسات وتعاضديات التأمين وإعادة التأمين.

² - قانون رقم 06-24 مؤرخ في 26 ديسمبر 2006 يتضمن قانون المالية لسنة 2007 ج.ر عدد 85 صادرة في 27 ديسمبر 2006.

³ - الفقرة 2 من المادة 204 مكرر من أمر رقم 07/95 السالف الذكر تنص على "....يجب على الشركات التي تمارس نشاط التأمين و/إعادة التأمين أن تمتثل لأحكام هذه المادة في أجل 5 سنوات ابتداء من نشر هذا القانون، في النشرة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية"

⁴ - الفقرة 3 من المادة 204 مكرر من أمر 95-07 السالف الذكر ، تنص على "....وبهذه الصفة يمكن الشركات المذكورة أعلاه أن انشأ لنفسها فروعاً متخصصة في التأمين على الأشخاص".

- يسلم الاعتماد بموجب قرار من الوزير المكلف بالمالية بعد إبداء رأي المجلس الوطني للتأمينات.
- يمنح الاعتماد على أساس ملف يسمح بملاءمة شروط وإمكانية إنشاء الشركة وتسييرها لا سيما المخطط التقديري، للنشاط والوسائل التقنية والمالية اللازمة والمؤهلات المهنية.
- يجب أن يتضمن الاعتماد عملية التأمين أو عمليات التأمين التي أهلت الشركة لممارستها وفيما يتعلق بشروط منح الاعتماد فقد حددها مرسوم تنفيذي رقم 96-267¹ المعدل بمرسوم تنفيذي رقم 07/152² وهي كالتالي:
- يجب على شركات التأمين وإعادة التأمين الحصول على الاعتماد لممارسة نشاطها.
- يمنح الاعتماد بقرار من الوزير المكلف بالمالية بعد استشارة المجلس الوطني للتأمينات.
- نشر القرار المتضمن الاعتماد في الجريدة الرسمية.
- يطلب الاعتماد في حالة إنشاء شركة جديدة اندماج شركات معتمدة أو انفصالها عن بعضها، ممارسة أصناف جديدة من التأمين .
- يجب أن يوضح قرار الاعتماد عملية أو عمليات التأمين التي تؤهل الشركة لممارستها ويجب أن يتضمن ملف الاعتماد الوثائق التالية:
- طلب يوضح عملية التأمين أو عمليات التأمين التي تنوي الشركة ممارستها والتي جاء تفاصيلها في مرسوم تنفيذي رقم 95-338 متعلق بإعداد قائمة عميات التأمين وحصرها ومعدل بمرسوم تنفيذي رقم 02-293¹.

¹ - مرسوم تنفيذي رقم 96-267 المؤرخ في 3 أوت 1996 يحدد شروط منح شركات التأمين وإعادة التأمين الاعتماد، ج ر عدد 47 ، صادرة في 7 أوت 1996.

² - مرسوم تنفيذي رقم 07-152 مؤرخ في 22 ماي 2007 يعدل ويتمم مرسوم تنفيذي رقم 96-267 الذي يحدد شروط منح شركات التأمين وإعادة التأمين الاعتماد، ج ر عدد 35، صادرة في 23 ماي 2007 .

- محضر الجمعية العامة التأسيسية.
 - نسخة من العقد التأسيسي للشركة.
 - وثيقة تثبت تحرير رأس المال.
 - نسخة من القانون الأساسي.
 - قائمة المميزين الرئيسيين والمتصرفين الإداريين مع ذكر الاسم واللقب والسكن والجنسية وتاريخ ومكان الازدياد مرفقة بالوثائق المثبتة لمؤهلاتهم الجامعية.
 - مستخرج من صحيفة السوابق القضائية الخاص بكل واحد من المؤسسين المتصرفين والمديرين الرئيسيين للشركة.
 - نسخة من استمارات ووثائق التأمين المعدة للتوزيع على الجمهور أو للنشر فيا يخص كل عملية من عمليات التأمين التي طلب من أجلها الاعتماد.
 - نسخة من التسعيرات الخاصة بكل عملية من عمليات التأمين.
 - مخطط تقديري يتضمن التقديرات المتعلقة بنفقات التسيير والأقساط والمساهمات والوسائل المالية الموجهة لتغطية الالتزامات، والمبادئ الرئيسية التي تقترح الشركة اتباعها في مجال إعادة التأمين.
- وفي الأخير يجب أن ترسل ملفات الاعتماد إلى الوزير المكلف بالمالية.

2.1 - الشروط المالية المتطلبية لتأسيس شركات التأمين:

يلزم لتأسيس أي شركة تجارية توفر رأسمال، وهو ما يعبر عنه برأسمال التأسيسي، وبما أن شركات التأمين تعتبر شركات "منظمة" فإن رأسمالها الأدنى يحدده المشرع، وهو يختلف حسب نوع التأمينات التي ستؤهل لممارستها لاحقا.

¹ - المادة 2 من مرسوم تنفيذي رقم 338/95 مؤرخ في 30 أكتوبر 1995 ، متعلق بإعداد قائمة عمليات التأمين وحصرها، المعدل والمتمم ج ر رقم 65، صادرة في 31 أكتوبر 1995.

قد فرق التنظيم¹ بين رأسمال الأدنى الشركات التأمين و/أو إعادة التأمين ورأسمال الأدنى لتعاضديات التأمين، والتي تعتبر الشكل الثاني من هيئات التأمين، كما ميز بين عمليات تأمين الأشخاص وعمليات تأمين الأضرار.

- بالنسبة لشركات ذات الأسهم التي تمارس عمليات التأمين على الأشخاص والرسملة، حدد الحد الأدنى للرأسمال التأسيسي بمبلغ بمبلغ مليار (1) دينار جزائري.
 - بالنسبة لشركات ذات الأسهم التي تمارس عمليات التأمين على الأضرار، حدد الحد الأدنى لرأسمال التأسيسي بمبلغ ملياري (2) دينار جزائري.
 - بالنسبة إلى الشركات ذات الأسهم التي تمارس حصريا عمليات إعادة التأمين ، حدد الحد الأدنى لرأسمال التأسيسي بمبلغ خمسة (5) ملايين دينار جزائري كحد أدنى.
- ولذلك فإن مضمون طلب الاعتماد هو الذي يحدد المبلغ المطلوب تقديمه للتأسيس²، وهو يختلف بين خدمة تأمينات الأشخاص وخدمة تأمينات الأضرار .

ولذلك عادة ما نجد في الجريدة الرسمية المتضمنة قرارات ومراسيم اعتماد شركات التأمين تتضمن قائمة حصرية بنشاطات وخدمات التأمين التي تقدمها، لكي يتعين عليها التقيد بها، ولا يمكن للشركة أن تتعاقد إلا في العمليات التي أهلت لممارستها.

أما في حالة ما اتخذت شركة ذات شكل تعاضدي، فلقد نصت المادة 3 من

مرسوم تنفيذي رقم 375/09 على أن " تحدد أموال المؤسسة للشركات ذات الشكل التعاضدي كما يأتي :

- ستمائة (600) مليون دينار ، بالنسبة إلى الشركات التي تمارس عمليات التأمين على الأشخاص والرسملة،

¹ - مرسوم تنفيذي رقم 344/95 مؤرخ في 30 أكتوبر 1995 ، المتعلق بالحد الأدنى لرأسمال شركات التأمين ، ج ر

عدد 65، صادرة في 31 أكتوبر 1995، يعدل ويمتد مرسوم تنفيذي رقم 375/09 مؤرخ في 16 نوفمبر 2009.

² - المادة 2 من مرسوم تنفيذي رقم 338/95 مؤرخ في 30 أكتوبر 1995، متعلق بإعداد قائمة عمليات التأمين وحصريها، المعدل والمتمم ج ر عدد 65، صادرة في 31 أكتوبر 1995.

- مليار (1) دينار ، بالنسبة إلى الشركات التي تمارس عمليات التأمين على الأضرار .
فإذا ما قل على الحد الأدنى بالنسبة للأموال التأسيسية ."

فعليه، لا يمكن لشركة التأمين أو إعادة التأمين ممارسة عمليات التأمين التي اعتمدت من أجلها، ويجب أن يحدد الحد الأدنى للرأسمال أو للأموال التأسيسية المحدد في المادتين 2 و3 من مرسوم تنفيذي رقم 09-375¹، كليا ونقدا عند الاكتتاب .

كما تم منح مهلة سنة لشركات التأمين و أو إعادة التأمين ، ذات أسهم أو ذات الشكل التعاضدية المعتمدة للامتثال لإحكام المرسوم التنفيذي رقم 09-375² ابتداء من تاريخ نشره في الجريدة الرسمية .

إن هدف المشرع من وراء تقييد شركات التأمين لممارسة عمليات التأمين على ضرورة توفرها على حد أدنى لرأسمال أو الأموال التأسيسية هو حماية لسوق التأمين من بعض المؤمنين الطفيليين و حماية للطرف الضعيف في عقد التأمين (المؤمن له)، وحتى تكون الشركة المنشأة مليئة الذمة وقادرة على الوفاء وتستطيع تغطية الأخطار التي تحدث في أي وقت، كما تمكن السلطة المكلفة بالرقابة من متابعة وحماية حركة رؤوس الأموال، وكل توسيع أو زيادة لدائرة النشاط يترتب عنه تعديل في القانون الأساسي، وتعديل في رأسمال، وإخطار لجنة الإشراف على التأمينات، وبالتالي السعي لإجراءات جديدة للاعتماد.

يجب أن يحرر مبلغ التأسيس بصفة كلية ونقدية عند الاكتتاب، ولذلك لا يقبل الدفع بالتقسيت أو الدفع بطريقة مادية كسلع أو معدات، وإنما يجب أن يكون المبلغ نقديا، سواء دفع عن طريق شيك أو عن طريق أوراق مالية مضمونة الدفع.

يسري هذا الشرط المالي حتى بالنسبة لشركات التأمين الموجودة من قبل أي الناشئة فعليا في سوق التأمين بالجزائر¹ .

¹ - المادة 3 من مرسوم تنفيذي رقم 09-375، سالف الذكر.

² - المادة 4 مكرر من مرسوم تنفيذي رقم 09-375، سالف الذكر، تنص على "يجب على شركات التأمين و/أو إعادة التأمين ذات الأسهم أو ذات الشكل التعاضدي المعتمدة عند صدور هذا المرسوم أن تمتثل إلى أحكام هذا المرسوم في أجل سنة (1) ابتداء من تاريخ نشر هذا المرسوم في الجريدة الرسمية."

وإجراء الاعتماد يطلب في الحالات التالية:

- إنشاء شركة جديدة.
- اندماج شركة معتمدة في و/أو انفصالها عن بعضها.
- ممارسة أصناف جديدة من التأمين.

ثانيا: الشروط المتعلقة بالترخيص بفتح مكاتب التمثيل وفروع شركات التمثيل شركات التأمين:

أجل التنظيم الجيد لنشاط التأمين في الجزائر لم يتم الاكتفاء بوضع شروط إدارية تتعلق بشركة التأمين والمسيرين بل فرضت على كل ممارس ضرورة توفره على القدرة المالية للممارسة النشاط

كما وضع التنظيم المتعلق بالتأمينات² شروط لفتح مكاتب تمثيل شركات التأمين و/أو إعادة التأمين وهذا ما تضمنه القرار الصادر في 28 يناير سنة 2007 المحدد لكيفيات وشروط فتح مكاتب تمثيل شركات التأمين و/أو إعادة التأمين³

أخضع ممارسة عمليات التأمين بالنسبة لهذه المكاتب إلى ضرورة الحصول على ترخيص من الوزير المكلف بالمالية، كما تنص المادة 5 من القرار على ضرورة أن يتضمن إضافة الطلب المذكور ملف يسحب من الوزارة المكلفة بالمالية و يتضمن الوثائق الآتية:

- طلب ترخيص لفتح مكتب تمثيل وفق نموذج يسحب أمام الهيئة المكلفة بالتأمينات لدي

¹ - مقني بن عمار، الضوابط الإدارية لاعتماد الشركات وسطاء التأمين دراسة في القانون الجزائري، مجلة الدراسات

القانونية والسياسية، عدد 3، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة تيارت، الجزائر، 2016، ص 111.

² - المادة 204 مكرر 2 من أمر رقم 04/06، سالف الذكر، تنص على " يخضع فتح فروع لشركات التأمين الأجنبية بالجزائر إلى الحصول المسبق على رخصة يمنحها الوزير المكلف بالمالية مع مراعاة مبدأ المعاملة بالمثل . تحدد كيفيات تطبيق هذه المادة بوجب قرار من الوزير المكلف بالمالية".

³ - المادة 5 من القرار المؤرخ في 28 جانفي 2007، يحدد كيفيات وشروط فتح مكاتب تمثيل شركات التأمين و/أو إعادة التأمين، ج رعد 20 صادرة في 25 مارس 2007.

وزارة المالية.

- نسخة من القانون الأساسي للشركة الأم.
 - نسخة من السجل التجاري أو أي وثيقة رسمية تحل محله.
 - قرار تعيين مسؤول مكتب التمثيل موقع من قبل شخص مؤهل للالتزام بالشركة الأم.
 - بيان السيرة الذاتية ووثائق تبين الكفاءات المهنية المسؤول مكتب التمثيل،
 - مستخرج من صحيفة السوابق القضائية لأعضاء مجلس الإدارة و المسريين الرئيسيين الشركة التأمّن أو إعادة التأمّن .
- شهادة الدفع في حساب بالدينار الجزائري القابل للصرف ومحرم باسم مكتب التمثيل مبلغ بالعملة الصعبة يعادل على الأقل مصاريف التسيير السنوية لمكتب التمثيل.
- لقد حددت المادة 6 من القرار المؤرخ في 28 يناير 2007 على أن مدة الترخيص لممارسة نشاط التأمين للمكتب بثلاث (3) سنوات قابلة للتجديد.
- يمكن لشركة تأمين و / أو إعادة تأمين التي يكون مقرها بالخارج أن تتشط في مجال التأمين عن طريق فتح مكتب تمثيل لها في الجزائر، ولا يمكن لها مباشرة عمليات التأمين إلا بعد الحصول على ترخيص من السلطة المختصة والمؤهلة، ويتعلق الترخيص المكاتب التمثيل لتدعيم نشاطات الشركة الأم والبحث عن علاقات عمل من المتعاملين الاقتصاديين وشركة التأمين و أو إعادة التأمين الممثلة باستثناء أي نشاط تجاري¹.
- كما أخضع المشرع كل فتح لفرع شركات التأمين الأجنبية في الجزائر إلى الحصول المسبق على رخصة يمنحها الوزير المكلف بالمالية مع ضرورة مراعاة مبدأ المعاملة بالمثل.
- يجب أن يوجه الطلب إلى الوزير المكلف بالمالية من قبل رئيس المجلس الإداري لشركات التأمين الأجنبية المعنية، ويتضمن ملف طلب الترخيص من الوثائق التالية:
- نسخة من القانون الأساسي.

¹ - المادة 3 القرار، سالف الذكر.

- وثيقة الاعتماد لشركة التأمين في بلدها الأصلي.
 - مستخرج من السجل التجاري أو أي وثيقة رسمية تبين ذلك.
 - وثيقة تثبت إيداع الضمان.
 - نسخة من شهادة السوابق القضائية للمسيرين الرئيسيين (02) لفرع الشركة.
 - سيرة الذاتية والوثائق التي تثبت المؤهلات المهنية للمسيرين الرئيسيين.
 - العناصر الممثلة للتنظيم الداخلي لفرع الشركة.
- كما يجب على شركة التأمين الأم تعيين شخصين على الأقل، بحيث تسند لهم تسيير الفرع في الجزائر¹.

الفرع الثاني

آثار اعتماد شركات التأمين

يقع على عاتق شركات التأمين العاملة بالجزائر التزامات اتجاه المؤمن لهم كونها الطرف الثاني في عقود التأمين تتمثل فيما يلي:

1- دفع مبلغ التأمين:

إن أهم التزام يقع على عاتق شركات التأمين هو دفع مبالغ التأمين في حالة تحقق الخطر المؤمن منه إلى المؤمن له أو إلى الغير المستفيد الذي اشترط التأمين لصاحبه.

2- الإشتراك بمبالغ مالية في صندوق المنشأ لدى الوزارة المكلفة بالمالية يسمى " بصندوق ضمان المؤمن لهم":

¹ - KPMG, Guide des assurances en Algérie, édition 2009,p30.

و يتمثل هذا الإشتراك نسبة 1 % من الأقساط المدفوعة من قبل المؤمن لهم صافية.

3- القدرة على تريبير التقديرات المتعلقة بالإلتزامات النظامية طبقا لنص المادة 224 من قانون التأمينات¹ بنصها: "يجب على شركات التأمين و/أو إعادة التأمين و فروع شركات التأمين الأجنبية أن تكون قادرة في أي وقت على تريبير التقديرات المتعلقة بالإلتزامات النظامية التي يتعين عليها تأسيسها ويمثل هذه الإلتزامات في: الأرصدة القانونية، الديون التقنية .

و يجب أن تقابل هذه الإلتزامات أصول معادلة لها و هي :
سندات و ودائع ، قيم منقولة و سندات لمماثلة لها، أصول عقارية".

4- بالنسبة للتعاضديات:

فقد ألزمها المشرع بالامتثال إلى القانون الأساسي المحدد عن طريق التنظيم و ضمان لمنخرطيها التسوية الكاملة للإلتزاماتهم في حالة وقوع أخطار.²

تعتبر شركات التأمين وإعادة التأمين كغيرها من الشركات التجارية والصناعية الأخرى التي تلزمها القوانين والتنظيمات ضرورة مسك محاسبة لغرض سيرها والوفاء بالإلتزاماتها وقدرتها على النشاط والاستمرارية، وإن كانت تميزها بعض الخصوصيات عن الشركات الأخرى، وبالتالي فلا بد لها من مسك محاسبة منتظمة وفقا لما تنص عليه القوانين والتنظيمات.

ألزم المشرع في قانون المحاسبة الشركات الخاضعة لأحكام القانون التجاري والتعاونيات والأشخاص الطبيعيين أو المعنويين المنتجون للسلع أو الخدمات التجارية وغير

¹ - المادة 224 من الأمر رقم 07/95، مرجع سالف الذكر. المعدلة بالمادة 35 من القانون 11/11 المتضمن قانون المالية التكميلي المؤرخ في 18/يوليو/2011.

² - بوحية وسيلة، القواعد المنظمة لعمل شركات التأمين و آليات الرقابة عليها في القانون الجزائري، مجلة الدراسات القانونية، عدد1، "كلية الحقوق والعلوم السياسية جامعة خميس مليانة، عين الدفلى، الجزائر، 2015/01/01، ص65 .

التجارية، إذا كانوا يمارسون نشاطات اقتصادية مبينة على عمليات متكررة، وكذا كل الأشخاص الطبيعيون كانوا أو معنويون الخاضعين لذلك بموجب نص قانوني أو تنظيمي. كما تفيد في المحاسبة عناصر الأصول والخصوم والمنتجات والأعباء وتعرض في الكشوف المالية بتكلفتها التاريخية على أساس قيمتها عند تاريخ معاينتها دون الأخذ في الحسبان آثار تغيرات السعر أو تطورات القدرة الشرائية للعملة.

غير أن الأصول والخصوم لها خصوصية مثل الأصول البيولوجية والأدوات المالية تقيم بقيمتها الحقيقية¹.

وحماية المصلحة المؤمن لهم أو المستفيدين من عقود التأمين ومن أجل تنظيم سوق التأمين، والتحقق من مدى قدرة شركات التأمين على الوفاء وملائمتها من خلال توفرها على احتياطات وأرصدة وديون تقنية التي من خلالها يتم التأكد من سلامتها المالية، كذلك حتى تكون قادرة في أي وقت كان على تبرير التقديرات المتعلقة بالالتزامات.

في حالة ما تبين أن تسيير شركة التأمين و/أو إعادة التأمين وفروع شركات التأمين الأجنبية المعتمدة تعرض مصالح المؤمن لهم أو المستفيدين من عقود التأمين للخطر، في هذه الحالة يمكن أن تتخذ لجنة الإشراف على التأمينات بعض الإجراءات الضرورية للحفاظ على سير وانتظام الشركة.

كما أن شركات التأمين وإعادة التأمين معنية كغيرها من الشركات التجارية والاقتصادية ملزمة بغض النظر عن الوثائق الضرورية التي يجب عليها مسكها في إطار التسيير المحاسبي، فإنها ملزمة بمسك الوثائق الخاصة بالتحليل والتلخيص للعمليات المحاسبية المتمثلة في الجداول السبعة عشر والتي يجب أن تكون معدة ومحرة وفقا للمخطط المحاسبي الوطني، وتتمثل في الجداول الآتية:

¹ - المادة 16 من مرسوم تنفيذي رقم 08-156 مؤرخ في 26 ماي 2007، يتضمن تطبيق أحكام قانون رقم 07-11 مؤرخ في 25 نوفمبر 2007، متضمن النظام المحاسبي المالي، ج ر عدد 27، صادرة في 28 ماي 2008.

- الميزانية المحاسبية (الأصول الخصوم).
- جدول حساب النتائج.
- جدول حركة الذمة المالية.
- جدول الاستثمارات .
- جدول الاهتلاكات.
- جدول الاحتياطات.
- جدول الذمم.
- جدول الأموال الخاصة.
- جدول الديون.
- جدول المخزونات.
- جدول الأضرار والعمولات المدفوعة، جدول المواد واللوازم.
- الجدول المفصل للمصاريف التسيير .
- جدول الإقساط والعمولات المقبوضة ، جدول التعويضات المدفوعة.
- جدول المنتجات الأخرى.
- جدول النتائج التنازل عن الاستثمارات.
- جدول تقديم الالتزامات التقنية، جدول تقديم الالتزامات أخرى.
- جدول الاستعلامات المختلفة.

سبق الإشارة إلى أن الميزانية المحاسبية الشركة التأمين وإعادة التأمين هي نفسها المسوكة من قبل الشركات التجارية والصناعية مع بعض الإضافات فيما يتعلق الحسابات التقنية والخاصة بنشاط شركات التأمين و إعادة التأمين، ويمكننا أن نشير إلى حسابات الاحتياطات التقنية، الديون التقنية والذمم التقنية¹.

¹ SANSRI Brahim, Plan Comptable National, éditions Chihab ,algerie , 1996, p12.

المطلب الثاني

اعتماد وسطاء التأمين وآثاره

بالرغم من كون شركات التأمين العنصر الأقوى في العلاقة التأمينية، إلا أنها بحاجة ماسة إلى الاستعانة بوسطاء التأمين الذين يعملون على توزيع منتجات التأمين و يمثلون شركات التأمين ويمثلون أساسا كما سبق وأشرنا في كل من الوكيل عام للتأمين (الفرع الأول) و سمسار التأمين (الفرع الثاني) بالإضافة إلى بنك التأمين (الفرع الثالث). و تتوقف ممارسة مهنة الوساطة في مجال التأمين على توفر الشروط المحددة في المواد 252 إلى 262 من قانون التأمينات وكذا النصوص التنظيمية له. كما يترتب عليها جملة من الإلتزامات والحقوق.

الفرع الأول

اعتماد الوكيل العام للتأمين وآثاره

على ضوء أمر رقم 07/95 المعدل و المتمم بقانون رقم 04/06 المتعلق بالتأمينات، واستنادا على المرسوم التنفيذي رقم 340/95¹ المؤرخ في 30 أكتوبر 1995 الذي يحدّد شروط منح وسطاء التأمين الاعتماد و الأهلية المهنية و سحبه منهم، مكافأتهم و مراقبتهم، و كذلك لمرسوم تنفيذي رقم 341/95² المؤرخ في 30 أكتوبر 1995 المتضمّن القانون الأساسي للوكيل العام للتأمين.

حيث يقع على عاتق الوكيل العام للتأمين توفر الشروط المحددة قانونا في شخص الوكيل العام طالب الاعتماد، يتحصل بعدها هذا الشخص على الإعتماد، ويكتسب صفة

¹ - مرسوم تنفيذي رقم 340/95 مؤرخ في 30 أكتوبر 1995، الذي يحدّد شروط منح وسطاء التأمين الاعتماد و الأهلية المهنية و سحبه منهم، مكافأتهم و مراقبتهم. ج رعد 65، المؤرخة في 1995.

² - مرسوم تنفيذي رقم 341/95 مؤرخ في 30 أكتوبر 1995، متضمّن القانون الأساسي للوكيل العام للتأمين. ج رعد 65، المؤرخة في 1995.

وكيل عام للتأمين (أولا)، ويترتب كذلك على عاتقه الوكيل العام للتأمين اثار من إلتزامات وحقوق (ثانيا).¹

أولا : اعتماد الوكيل العام لتأمين:

تتوقف ممارسة مهنة وكيل عام للتأمين على إبرام عقد تعيين بينه وبين شركة أو شركات التأمين التي يريد تمثيلها، وهو ما يعرف باعتماد الوكيل العام للتأمين، لكن منح هذا الاعتماد متوقف على عدة شروط ووثائق وشهادات محصل عليه.¹

1. شروط اعتماد الوكيل العام للتأمين

يتوقف اعتماد الوكيل العام للتأمين على توفير الشروط التالية والتي جاءت بها المادة 16 من مرسوم تنفيذي رقم 340/95² المحدد لشروط منح وسطاء التأمين الاعتماد و الأهلية المهنية وسحبها منهم ومكافاتهم و مراقبتهم: الخلق الحسن.

بلوغ سن 25 سنة على الأقل.

الجنسية الجزائرية.

الكفاءة و الخبرة المهنية في مجال التأمين.

امتلاك الضمانات المالية المطلوبة.

¹ - بلجديوي بسمة، مرجع سابق، ص 4

² - المادة 16 من مرسوم تنفيذي رقم 340/95، سالف الذكر.

2. ملف طلب الاعتماد لمزاولة مهنة وكيل عام للتأمين

- بناء على نص المادة 16 من مرسوم تنفيذي رقم 340/95 السالفة الذكر فشرط منح الاعتماد المذكورة سالفا يجب أن تكون مرفوقة بهذا الملف ليثبت صحتها:
- طلب الحصول على الاعتماد لمزاولة مهنة وكيل عام للتأمين.
 - شهادة ميلاد لإثبات الهوية و إثبات شرط بلوغ سن 25.
 - شهادة الجنسية لإثبات الجنسية الجزائرية.
 - مستخرج من صحيفة لسوابق القضائية رقم 3 سارية المفعول لإثبات الخلق الحسن، و عدم المتابعة القانونية بتهمة تتنافى مع مزاولته لهذه المهنة.
 - مستخرج من صحيفة لسوابق القضائية رقم 3 سارية المفعول لإثبات الخلق الحسن، و عدم المتابعة القانونية بتهمة تتنافى مع مزاولته لهذه المهنة.
 - شهادة الإقامة.
 - تصريح كتابي من طالب التوكيل يقر و يثبت فيه أنه لا يمارس أي نشاط مهني يتنافى مع مهنة الوكيل العام للتأمين.
 - شهادة أو (شهادات) تثبت الكفاءة المهنية المطلوبة أو الدبلوم أو (الدبلومات) المطلوبة.
 - وثائق تثبت الضمانات المالية المطلوبة¹، حيث تثبت هذه الضمانات المالية إما بواسطة
 - شهادة إيداع تسلّمها الخزينة أو بواسطة شهادة الكفالة المصرفية².

¹ - المادة 17 من مرسوم تنفيذي رقم 340/95، سالف الذكر.

² - المادة 20 من مرسوم تنفيذي رقم 340/95، مرجع سالف الذكر، والتي تنص على " يجب على وسطاء التأمين أن يثبتوا، بعنوان الضمان المالي، ما يأتي:

إيداع كفالة لدى الخزينة العمومية في حدود المبالغ التالية:
خمسائة ألف دينار (500000 دج) بالنسبة إلى الوكيل العام للتأمين.

بعد استكمال كل الوثائق المطلوبة في ملف طلب الاعتماد لممارسة مهنة وكيل عام للتأمين، يقوم طالب الاعتماد بإيداع الملف المذكور سابقا إما لدى المديرية العامة لشركة التأمين التي يرغب في الحصول على اعتماد لتمثيلها أو المديرية جهوية التابع لها مقر إقامته، حيث تتم دراسة ليه وفي حالة قبوله يتم اعتماده و إبرام عقد تعيينه، الذي يخول له الشروع في مزاوله نشاطه ويكسبه صفة وكيل عام للتأمين.

ثانيا: حقوق والتزامات الوكيل العام للتأمين

يرتبط الوكيل العام للتأمين بشركة التأمين بواسطة عقد وكالة، وهو عقد ملزم للجانبين وهو الشيء الذي يرتب واجبات والتزامات تقع على عاتق الوكيل العام للتأمين، وفي المقابل يضمن له حقوق هي عبارة عن التزامات الطرف الآخر للعقد والمتمثل في شركة التأمين.

1. التزامات الوكيل العام للتأمين:

1.1 - التزامات الوكيل العام تجاه شركة التأمين:

يلتزم الوكيل العام للتأمين بتوزيع فروع التأمين المرخص له توزيعها على جمهور العملاء في دائرة أو إقليم نشاطه، وتخصيص إنتاجه في هذه الفروع للشركة التي وكلته واعتمده بموجب عقد تعيينه دون غيرها من الشركات ولا يمثلها إلى في فروع التأمين التي وكل من شأنها¹.

كما يلتزم وكيل العام بتقديم حساب عن نشاطه لشركة التأمين، هذا الإلتزام يوجب على الوكيل العام تقديم حسابا شاملا مفصلا مدعما بالوثائق والمستندات اللازمة لشركة

مليون و خمسمائة ألف دينار(1500000 دج) بالنسبة إلى السمسار الذي يكون شخصا طبيعيا.
مليون و خمسمائة ألف دينار(1500000 دج) بالنسبة إلى كل واحد من شركاء شركة السمسرة.
أو كفالة مصرفية تسلّم في حدود المبلغ المذكور".

¹- شعلال هاني، طالب كريم، مرجع سابق، ص 28.

التأمين عن نشاطه، هذا الحساب غالبا ما يكون في نهاية كل شهر، مع تقسيمه إلى ثلاث أي كل عشر أيام لوحدها¹.

2.1- التزامات الوكيل العام اتجاه المؤمن لهم:

تتمثل هذه الالتزامات في:

1.2.1- الالتزام بواجب النصح والإعلام نيابة عن المؤمن:

يقدم الوكيل العام للتأمين النصح والإعلام للمؤمن له طالب التأمين، ولكن هذا الالتزام تتحمل شركة التأمين الالتزام به بصفة أصلية، ويمثلها في أداء هذا الالتزام الوكيل العام، وبالتالي فإن أساس قيام الوكيل العام للتأمين بالنصح والإعلام هو عقد وكالته عن شركة التأمين بصفقتها الملتزم الأصلي بهذا الواجب، وهو ما يعني تحمل شركة التأمين مسؤولية النصح أو الإعلام الخاطئ الذي يقوم به الوكيل العام للتأمين وينقله لطالب التأمين عن عملية التأمين الملزم إبرامها، كما تتحمل أيضا شركة التأمين ما قد ينتج عن الوكيل العام من معلومات غير صحيحة ذكرها طالب التأمين للوكيل والتي نقلها لها هذا الأخير²

2.2.1- الالتزام بواجب الأمانة:

إن الوكيل العام للتأمين يهدف إلى التقريب بين المؤمن وطالب التأمين، فعليه أن يلتزم بواجب الأمانة عند قيامه بتحقيق هذا الهدف، فعليه ألا يتجاوز حدود مهمته، كأن يقوم بالتوقيع نيابة عن شركة التأمين، أو أن يعلن قبوله لطلب التأمين دون أن يكون من سلطته القيام بذلك، يعد مسؤولا عن هذا التجاوز وعن كل ما يترتب عليه من ضرر يصيب طالب التأمين³.

¹ - شعلال هاني، طالب كريم، مرجع سابق، ص 29.

² - بودراع فايزة، بليمان يمينة، عقد تعيين الوكيل العام للتأمين في الجزائر، مجلة البحوث في العقود وقانون الأعمال، عدد 4، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قسنطينة 1 الإخوة منتوري، الجزائر، 2021، ص 307.

³ - بودراع فايزة، بليمان يمينة، مرجع سابق، ص 308.

2- حقوق الوكيل العام للتأمين:

- مقابل الالتزامات السابق ذكرها للوكيل العام عدة حقوق هي في الأصل هي إلتزامات ملقاة على عاتق شركة التأمين التي اعتمده بهذه الصفة، وهذا ما ذكر في مرسوم تنفيذي رقم 41-341 متضمن القانون الأساسي للوكيل العام للتأمين سالف الذكر، وكما وردت في عقد التعيين وإجمال هذه الحقوق تتمثل في:
- الحق في الأجرة أو مبلغ العمولة.¹
 - الحق في المعاملة مثل باقي الوكلاء.
 - الحق في توفير ما يقتضيه تنفيذ مهامه من مستلزمات تنفيذ مهامه.
 - الحق في التفرد الإقليمي.²

الفرع الثاني

اعتماد السمسار وأثاره

يتطلب لممارسة السمسار لنشاط التأمين توفر شروط تختلف بعضها عن تلك التي يجب توفرها في شخص الوكيل العام للتأمين.

لكي يمكن لأي شخص ممارسة مهنة أو نشاط السمسرة في التأمين يجب عليه أولاً تقديم طلب الحصول على الاعتماد إلى وزارة المالية لتفصل في طلبه هذا طلبه هذا (أولاً)، وفي حالة حصوله عليه بموجب قرار وزاري، يلتزم بعدها بالقيود في السجل التجاري ثم يسعى

¹ - المادة 23 من مرسوم تنفيذي رقم 40-340 ، سالف الذكر، والتي تنص على " يستفيد الوكيل العام للتأمين عن ممارسة مهامه، مكافأة في شكل عمولة المساهمة، كما يمكنه أن يستفيد عمولة التسيير، عند الإقتضاء، إذا فوضت إليه الشركة التي يمثلها ذلك قانوناً."

² - المادة 06 من مرسوم تنفيذي رقم 95-341 ، سالف الذكر، والتي تنص على " يجب على شركة التأمين، أن تتعامل في علاقاتها بوكلائها العامين حسب الشروط المماثلة عندما يتعلق الأمر بعملية تأمين وواحدة."

لإبرام اتفاقيات السمسرة مع شركات التأمين التي يرغب في التوسط في توزيع عقود التأمين التي تعرضها هي على الجمهور (ثانياً).

أولاً: اعتماد سمسار التأمين:

1. تقديم طلب الحصول على الاعتماد إلى وزارة المالية.

يتوقف تقديم سمسار التأمين لطلب الحصول على الاعتماد يمنحه إياه الوزير المكلف بالمالية بعد استشارة لمجلس الوطني للتأمينات، ويتوقف منح هذا الاعتماد على توفّر جملة من الشروط في طالب الاعتماد سواء كان شخص طبيعي أو معنوي .

1.1- بالنسبة للأشخاص الطبيعيين:

الخلق الحسن ، وبلوغ 25 سنة على الأقل.
الجنسية الجزائرية.

الكفاءة المهنية المطلوبة، وامتلاك الضمانات المالية المطلوبة.¹

2.1- بالنسبة للأشخاص المعنويين:

إنّ شروط اعتماد سمسار التأمين الذي يأخذ شكل شخص معنوي تنقسم إلى قسمين هناك شروط خاصّة بمسيرّي شركة السمسرة و تتمثّل في:
الخلق الحسن، وبلوغ 25 سنة على الأقل.
الجنسية الجزائرية.

الكفاءة المهنية المطلوبة، وامتلاك الضمانات المالية المطلوبة²

وهناك شروط خاصّة بالشركاء المساهمين في شركة السمسرة تتمثّل فيمايلي:

الخلق الحسن.

الجنسية الجزائرية.

الإقامة في الجزائر.

¹ - المادة 1/5 من مرسوم تنفيذي رقم 340/95، سالف الذكر.

² - فقرة 2 من المادة 2/5 من مرسوم تنفيذي رقم 340/95، سالف الذكر.

تحرير رأسمال لشركة حسب الشروط المنصوص عليها في التشريع و التنظيم المعمول بهما في هذا المجال.

امتلاك الضمانات المالية المطلوبة.

امتلاك القدرات المالية المطلوبة¹.

عليه فإن كل شريك ملزم بتقديم الضمانات المالية المطلوبة و المقدرة بمليون و

خمسمائة ألف دينار (1500000 دج) أو كفالة مصرفية تسلّم في حدود المبلغ المطلوب،

وذلك بصفة مستقلة عن باقي الشركاء.

2. ملف طلب اعتماد سمسار التأمين:

على طالب الاعتماد لممارسة مهنة سمسار التأمين أن يرفق طلب الاعتماد لمزاولة

هذه المهنة بملف مكوّن من مجموعة من الوثائق، هذه الأخيرة تختلف بحسب ما إذا كان

طالب الاعتماد شخصا طبيعيا أو معنويا و هو ما سنوضحه فيمايلي:

1.2- بالنسبة للأشخاص الطبيعيين: تتمثل في:

مستخرج من عقد الميلاد.

مستخرج من صحيفة السوابق القضائية رقم 3 .

شهادة الجنسية.

شهادة الإقامة.

تصريح كتابي من طالب الاعتماد يؤكّد فيه أنّه لا يمارس أي نشاط مهني يعدّه التشريع

المعمول به منافيا لصفة سمسار التأمين.

شهادة أو شهادات الكفاءة المهنية المطلوبة

¹ - المادة 20 من مرسوم تنفيذي رقم 340/95، سالف الذكر.

الشهادات العلمية المطلوبة.

الوثائق التي تثبت وجود الضمانات المالية المطلوبة.

2.2- بالنسبة للأشخاص المعنويين: تتمثل في:

نسخة طبق الأصل من القانون الأساسي لشركة السمسرة.

وثيقة تثبت تحرير الرأسمال.

هذا عن الوثائق الخاصة بشركة السمسرة أما في ما يخص المسيرين فالملف يتكوّن من:

شهادة الكفاءة المهنية للمسير أو المسيرين.

مستخرج من عقد الميلاد.

مستخرج من صحيفة السوابق القضائية رقم 3.

شهادة الجنسية.

شهادة الإقامة.

- تصريح كتابي من طالب الاعتماد يؤكد فيه أنه لا يمارس أي نشاط مهني يعدّه التشريع

المعمول به منافيا لصفة سمسار التأمين.

- شهادة أو شهادات الكفاءة المهنية المطلوبة.

- الشهادات العلمية المطلوبة.

أما فيما يخص الشركاء فالملف يتكوّن ممايلي:

- مستخرج من صحيفة السوابق القضائية رقم 3.

- شهادة الجنسية.

- شهادة الإقامة.

- الوثائق التي تثبت وجود الضمانات المالية المطلوبة لكل واحد من الشركاء¹.

¹ - المادة 6 / 2 من مرسوم تنفيذي رقم 340/95، السالف الذكر.

ثانيا: آثار اعتماد سمسار التأمين

يترتب على تفويض طالب التأمين للسمسار ليتولى البحث له عن شركة التأمين التي تقبل تغطية الأخطار التي تهدده، أو تهدد أمواله وممتلكاته، إلتزامات ملقاة على عاتق سمسار التأمين، وحقوق لهذا الأخير يتحملها أحد أطراف العقد الذي توسط في إبرامه: إما شركة التأمين التي التزمت بضمان أخطار العميل بموجب عقد التأمين الذي تم اكتتابه بواسطة السمسار أو طالب التأمين أو المؤمن له باعتباره مفوض السمسار.¹

1. التزيمات سمسار التأمين

1.1 - الإلتزام بالاستقامة:

رغم أن المشرع الجزائري لم يفرض الإلتزام بالاستقامة على عاتق سمسار التأمين بموجب نص قانوني خاص، إلا أنه يجب عليه عند ممارسته لنشاط الوساطة في إبرام ¹ obligation de loyauté عقود التأمين الإلتزام بالاستقامة

سواء تجاه عميله أو مفوضه طالب التأمين أو المؤمن له، أو تجاه شركات التأمين التي يتعامل معها، والتي اعتمده بهذه الصفة إذ عليه ألا يغلب مصلحة أحد طرفي عقد التأمين على حساب مصلحة الطرف الآخر، بل يجب أن يكون موضوعيا وحياديا بين طرفي هذا العقد خصوصا عند تقديم المعلومات، التصريح بها والتأكد من صحته، وإذا لم تتوفر في سمسار التأمين هذه الصفات فإنه ما من شك أن جملة من المضار ستلحق أحد طرفي عقد التأمين الذي توسط في إبرامه، لاسيما إذا بلغ الخلاف لمرترب عن ذلك حد طلب فسخ عقد التأمين.

¹ - العامري خالد ، الوساطة في التأمين، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراة، تخصص قانون التأمين، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الإخوة منتوري على قسنطينة، 2016/ 2017، ص262.

2.1 - الإلتزام بالمساعدة:

لأن المهام التي يقوم بها السمسار لحساب عميله طالب التأمين غير محددة ومحصورة، بل هي من جهة متوقفة على مدى سعة التفويض الذي يمنحه إياه هذا الأخير كونه وكيلًا عنه و من جهة أخرى كون عقد التأمين الذي يتوسط في إبرامه من عقود المدة أو المستمرة لذلك فإن نشاطه لا يقتصر فقط على البحث عن شركة التأمين التي تقبل تغطية أخطار العميل وفق أفضل الشروط والضمانات، ومقابل أقل قسط تأمين يلتزم العميل بدفعه، بل الأمر خلاف ذلك، إذ يتولى السمسار تنفيذ آثار العقد فيما بعد، ومن ذلك قيامه نيابة عن مفوضه العميل ببعض الإلتزامات التي تلي مرحلة التعاقد والقيام بمثل هذه المهام يقتضي التزم آخر ملقى على عاتق السمسار تجاه عميله المؤمن له إلى جانب الإلتزام بالإستقامة السابق ذكره ألا وهو الإلتزام بالمساعدة (L'obligation d'assistance).¹

3.1 - الإلتزام بتقديم الضمان المالي :

تجدر الإشارة إلى أنه متى عهد المؤمن له للسمسار بمبلغ القسط ليؤديه إلى المؤمن عند إبرام عقد التأمين و عند حلول أجل استحقاقه في حال تجزئة دفعه، وفي المقابل متى عهدت شركة التأمين بمبلغ التعويض الواجب الدفع نتيجة تحقق الخطر المؤمن منه للسمسار ليؤديه للمؤمن له فإن المشرع الجزائري (بموجب الفقرة لأولى من المادة 262 من الأمر 95-07 المتعلق بالتأمينات، المتعلق) في هذين الفرضين يلزم سمسار التأمين المفوض من طرفهما أو من طرف أحدهما، وقبل استلامه لأحد هذين المبلغين إثبات Garantie (financière) وجود ضمان مالي مخصص لتسديد هذه الأموال²

4.1 - الإلتزام بالإعلام وتقديم النصيحة:

إن التزم سمسار التأمين بالنصح يتمثل في توجيه الإرشادات اللازمة لطالب التأمين سواء فيما يتعلق بانعقاد أو تنفيذ عقد التأمين، هذا الإلتزام يظهر جليًا عندما يكون

¹ - العامري خالد، مرجع سابق، ص 264.

² - المرجع نفسه، ص 265.

السماح وكيلا لطالب التأمين حيث يصبح مكلفا بتوجيه النصح و المشورة له عند التفاوض نيابة عنه حول وثيقة التأمين المزمع إبرامها و هو ما يعطي لطالب التأمين ضمانا كبيرة في الحصول على عقد تأمين يوفي احتياجاته التأمينية¹.

2. حقوق سمسار التأمين

بطبيعة الحال مادام هناك التزامات تقع على عاتق سمسار التأمين فإن هناك حقوق للسماح تقابل هذه الالتزامات وتتمثل في:

1.2 مبلغ العمولة:

بصفة سمسار التأمين وسيطا للتأمين فمن أبرز حقوقه مبلغ العمولة لقاء عقود التأمين التي توسط فيها، ويتمثل هذا المبلغ في نسبة مئوية تحسب على القسط الصافي من الحقوق و الرسوم²

2.2 الحق في تعويض الخسائر و المصاريف:

كون سمسار التأمين وكيلا للعميل طالب التأمين، حق له في بعض الحالات الحصول على تعويض عن الخسائر التي لحقت به و استرجاع المصروفات التي دفعها أثناء قيامه بالمهام المسندة إليه. تتمثل هذه المصاريف في كل الأموال التي قام بإنفاقها من أجل البحث عن عقد التأمين و عن شركة التأمين التي تلبى احتياجات العميل طالب التأمين من مصاريف تنقل، ومصاريف الاستعانة بخبير لتقييم الأموال المراد التأمين عليها وغيرها من المصاريف³.

¹ - بلجدي سمية، مرجع سابق، ص 112.

² - المادة 22 من مرسوم تنفيذي رقم 340/95، سالف الذكر، والتي تنص على " يحق لسماح

التأمين الذي يجلب وثيقة تأمين في مكافأة تتمثل في عمولة تحسب على القسط الصافي من الحقوق والرسوم".

³ - بلجدي سمية، مرجع سابق، ص 115.

الفرع الثالث

اعتماد البنك لتوزيع عقود التأمين

لقد منح المشرع الجزائري عن طريق المادة 53 من قانون رقم 04/06 إمكانية توزيع شركات التأمين منتوجاته التأمينية عن طريق البنوك والمؤسسات المالية¹، وإمكانية التوزيع هذه نظمها مرسوم تنفيذي رقم 153/07.

حتى يتسنى لهذه البنوك توزيع منتجات التأمين هذه لابد من وجود اتفاقية أو عدة اتفاقيات مبرمة بين شركة التأمين والبنك، يتصرف بموجبها هذا الأخير كوكيل لشركة التأمين عن طريق البنوك و المؤسسات المالية و ما شابهها، وشبكات التوزيع الأخرى على أنه يمكن تقديم عمليات التأمين وهو ما سنوضحه فيما يلي:

1. اتفاقية التوزيع :

تنص المادة 2 من مرسوم تنفيذي رقم 153/07 المحدد لعمليات وشروط توزيع منتجات التأمين عن طريق بنوك و المؤسسات المالية وما شابهها وشبكات التوزيع الأخرى، على أساس اتفاقية أو عدة اتفاقيات توزيع، تحدد هذه المنتوجات المراد توزيعها عبر البنك أو المؤسسة المالية و كذا النسب القصوى لعمولة التوزيع بقرار من الوزير المكلف بالمالية². على شركة التأمين أن تعرض على لجنة مراقبة التأمينات أي اتفاقيات توزيع تبرم بينها و بين البنوك أو المؤسسات المالية وما شابهها قبل دخول هذه الاتفاقية حيز التنفيذ، حيث تقوم جمعية المؤمنین بإعداد اتفاقية توزيع نموذجية تسير العالقة بين شركة التأمين

¹ - المادة 252 من أمر 07/95 المعدلة بموجب المادة 53 من قانون 04/06، سالف الذكر، والتي تنص على "

.....يمكن شركات التأمين توزيع منتوجات التأمينات عن طريق البنوك والمؤسسات المالية و ما يشابهها.....".

² - المادة 3 من مرسوم تنفيذي رقم 153/07 ، سالف الذكر، والتي تنص على: "يمكن شركات التأمين المعتمدة تقديم عمليات التأمين بواسطة بنوك أو مؤسسات مالية أو هيئات مشابهة على أساس اتفاقية أو عدة اتفاقيات توزيع".

والبنك أو المؤسسة المالية، وبموجب هذه الاتفاقية يتصرف البنك أو المؤسسة المالية كوكيل لشركة التأمين¹.

إن اتفاقية التوزيع هذه لها مزايا عديدة تتمثل في:

- إمكانية توزيع شركة التأمين لمنتجاتها على عدد أكبر من العملاء خصوصا أولئك المتعاملين مع البنك.
- تخفيض تكاليف التوزيع لأن توزيع خدمات التأمين عن طريق البنوك أقل تكلفة من التوزيع عن طريق شبكات التوزيع المباشرة.
- هذا التوزيع يعتبر نوعا من التجديد والتطوير في التأمين.
- يتميز هذا التوزيع بتنشيط إضافي للقوى البيعية والتوزيعية أو التسويقية لعقود التأمين.
- الاستفادة من القدرات المعرفية والتسبيرية للبنوك.
- استغلال حملات الإشهار و التسويق التي تقوم بها البنوك أو المؤسسات المالية و مختلف وكالاتها.
- استغلال شركة التأمين لقاعدة المعطيات المتوفرة لدى البنوك و المؤسسات المالية و التي تعتبر ثرية احتوائها على فئات مختلفة من الزبائن².

2-بيانات اتفاقية التوزيع:

- حسب المادة 5 من المرسوم التنفيذي رقم 153/07³ فإن إتفاقية التوزيع هذه يجب أن تحتوي على البيانات التالية:
- تبين الوكالات أو أي م اركز بيع للبنك أو المؤسسة المالية المؤهلة لإكتتاب عقود التأمين.

¹ - المادتين 2 و 4 من مرسوم تنفيذي رقم 153/07 ، سالف الذكر .

² - معراج هواري ، بوعوزر جهاد ، مجدل أحمد ، مرجع سابق، ص217.

³ - المادة 5 من مرسوم تنفيذي رقم 153/07 ،السالف الذكر .

- منتجات التأمين موضوع الاتفاقية.
 - عمولة التوزيع و كفيات دفع أجر الوكيل.
 - المعلومات التي تبلغ لشركات التأمين الموكلة.
 - سلطات الاكتتاب.
 - الجهة القضائية المختصة بالحكم في حالة نزاع.
 - تحديد السلطات الممنوحة لهذا الوكيل في مجال تحصيل الأقساط، آجال تحويل هذه الأقساط المحصل عليها لشركة التأمين، و التسيير و ضبط الحوادث.
 - تبيان الكيفيات العملية لتنفيذ التبرص الذي تنظمه شركة التأمين لفائدة الوكلاء المكتتبين سواء بنوك أو مؤسسات مالية أو ما شابهها،
- هذا التبرص يشترط للقيام به حصول موظفو هؤلاء الوكلاء على شهادة جامعية، و تقدر مدة التبرص ستة و تسعون (96) ساعة فعلية على الأقل حول عمليات التأمين التي ستوزع، و يتوج هذا التبرص بشهادة، و تمنح في نهاية التكوين بطاقة مهنية للوكلاء المكتتبين توضح منتجات التأمين المرخص لهم اكتتابها.
- تجدر الإشارة إلى أن أي تعديل لأحكام هذه الاتفاقية يجب أن يخضع لموافقة لجنة الإشراف على التأمينات، هذه الأخيرة هي المسؤولة عن مراقبة نشاط وكلاء التوزيع البنوك و المؤسسات المالية في مجال توزيع منتجات التأمين، و يجب أن تحاط علما في حالة إنهاء أحد الطرفين العمل بالاتفاقية .
- 3. مختلف منتجات التأمين التي يوزعها البنك على عملائها:**

إن المشرع الجزائري بموجب المرسوم التنفيذي رقم 153¹/07 حدد كفيات و شروط توزيع منتجات التأمين عن طريق البنوك و المؤسسات المالية، و ترك تحديد هذه

¹- مرسوم تنفيذي رقم 153 / 07، سالف الذكر.

المنتجات و النسب القصوى لعمولة التوزيع للقرار الصادر في 06 أوت 2007 و هو ما سنوضحه فيما يلي:

إن المشرع الجزائري منح الحق لشركة التأمين في توزيع منتجاتها التأمينية عبر البنوك و المؤسسات المالية، لكن لم يترك هذا المجال مفتوحا، بل حصر ذلك في بعض الفروع فقط حيث جاءت المادة 02 من القرار المؤرخ في 06 أوت 2007 لتحدد هذه المنتجات¹ والمتمثلة في:

- فروع تأمين الأشخاص (حوادث، مرض، إعانة، حياة - وفاة، راملة).
 - تأمين القروض.
 - تأمين الأخطار البسيطة للسكن (تعدد أخطار السكن، التأمين الإلزامي لأخطار الكوارث الطبيعية).
 - الأخطار الزراعية(1).
- فإن عقود التأمين الممكن توزيعها عن طريق البنوك والمؤسسات المالية تندرج ضمن نطاق تأمينات الأشخاص وتأمينات الأضرار².

¹ - المادة 2 مرسوم تنفيذي رقم 153/07، سالف الذكر.

² - العامري خالد، مرجع سابق، ص 311

المبحث الثاني

الرقابة على نشاط توزيع منتجات التأمين في الجزائر

إدراكا من الدولة لأهمية قطاع التأمين ودوره في دعم ومرافقة الاستثمارات التي تسعى لتحقيقها من خلال برامجها المسطرة لذلك، وفي ظل الرهانات التي تعرفها السوق العالمية من تحديات عملت على تنظيم القطاع ومراقبته، من حيث إنشاء هيئات مهمتها الإشراف والرقابة على نشاط التأمين (المطلب الأول)، بهدف تنظيم وتنسيق العمل في سوق التأمين والمحافظة على حقوق المتعاملين و إدماجه في النشاط الاقتصادي والاجتماعي (المطلب الثاني).

المطلب الأول

الهيئات المكلفة بمراقبة نشاط توزيع منتجات التأمين

اعتمد المشرع الجزائري عند تحريره لنشاط التأمين أسلوب الإدارة التقليدية، حيث أوكلت مهمة مراقبة الدولة لنشاط التأمين إلى الوزير المكلف بالمالية، فأصبحت إدارة الرقابة حكم وطرف في نفس الوقت وهذا ما اضعف نوعية الرقابة، إضافة لما تتميز به هذه الإدارة من حيث عدم سرعتها في اتخاذ القرارات، وبعد المسافة بينها وبين المتعاملين الاقتصاديين (الفرع الأول)، وهذا ما دفع الدولة إلى استحداث هيئة تتماشى ومتطلبات تحرير سوق التأمينات، وهو ما تم تكريسه في المادة 209 المعدلة بموجب قانون رقم 04-06 المعدل للأمر 07-95¹ سالف الذكر تحت اسم " لجنة الإشراف على التأمينات"، ويعتبر هذا تطورا كبيرا في هذا القطاع² (الفرع الثاني).

¹ - المادة 209 من أمر رقم 04/06 ، سالف الذكر، تنص على " تنشأ لجنة الإشراف على التأمينات التي تتصرف كإدارة رقابة بواسطة الهيكل المكلف بالتأمينات لدى وزارة المالية.

الفرع الأول

الهيئات التقليدية المكلفة بمراقبة نشاط توزيع منتجات التأمين

إن اعتماد الدولة على موارد نشاط التأمين في التطور الاقتصادي والاجتماعي، جعلها تعتمد منذ الأزل على فرض الرقابة على نشاط التأمين بفضل هيئات تقليدية تتمثل في وزارة المالية، وتتضمن في تنظيمها إضافة إلى الوزير المكلف بالمالية (أولا) مديريات خاصة بالتأمينات (ثانيا) والمجلس الوطني للتأمينات (ثالثا) و المفتشين (رابعا) خولت لهم مهمة الرقابة على نشاط التأمين والتأكد من سيره على أكمل وجه.

أولا: الوزير المكلف بالمالية

على الرغم من تحويل سلطة الرقابة على نشاط التأمين من الوزير المكلف بالمالية إلى لجنة الإشراف على التأمينات، إلا أن الوزير لا يزال يحوز العديد من صلاحيات الرقابة، خاصة المتعلقة بالرقابة السابقة أي تلك المرتبطة بالإعتمادات ومنح التراخيص الفتح فروع الشركات الأجنبية للتأمين والتي ينفرد باتخاذ القرار فيها رغم أن الطلبات تأتيه من لجنة الإشراف على التأمينات، كما يتمتع بسلطة اتخاذ التدابير القمعية والمتمثلة في السحب الكلي أو الجزئي للاعتماد.

يصدر الوزير المكلف بالمالية قرارات سحب الاعتماد بناء على اقتراح تقدمه له لجنة الإشراف على التأمينات، فهو لا يقوم باستصدار قرار السحب مباشرة إلا بعد التأكد من توفر إحدى الحالات المنصوص عليها في المادة 220 من أمر رقم 107/95¹ المتعلق بالتأمينات، والمتمثلة فيما يلي:

¹ - المادة 241 من قانون رقم 04-06 المعدل والمتمم للمادة 204 من أمر رقم 95-07، سالف الذكر.

- إذا كانت الشركة لا تسيّر طبقاً للتشريع والتنظيم المعمول به أو لقوانينها الأساسية أو لغياب شرط من الشروط الأساسية للاعتماد.
- إذا اتضح أن الوضعية المالية للشركة غير كافية للوفاء بالتزاماتها.
- إذا كانت الشركة تطبق بصفة معتمدة زيادات أو تخفيضات غير منصوص عليها في التعريفات المبلغة إلى إدارة الرقابة.
- في حالة عدم ممارسة الشركة لنشاطها لمدة سنة ابتداء من تاريخ الاعتماد أو حالة توقفها عن اكتتاب عقود التأمين لمدة سنة واحدة.

ثانياً: مديرية التأمينات:

تمارس كذلك وزارة المالية وصايتها على قطاع التأمين من خلال مديرية التأمينات التي تم إنشاؤها بموجب المادة 209 من أمر رقم 95-07¹ المتعلق بالتأمينات وتعتبر مديرية التأمينات من أحد هياكل وزارة المالية وهي الهيكل المنفذ لعمليات الرقابة، وتتكفل بذلك من خلال مجموعة من المديريات الفرعية.²

1. المديرية الفرعية للتنظيم:

تتلخص أهم مهام المديرية الفرعية للتنظيم فيما يلي:

- الرقابة السابقة من خلال دراسة كل وثيقة موجهة للتسويق والتوزيع على المؤمن لهم.
- دراسة الشروط العامة والخاصة لعقود التأمين.
- تسيير المنازعات التأمينية.
- دراسة ملفات طلب الاعتماد المقدم من شركات التأمين وإعادة التأمين ووسطاء التأمين.

¹- المادة 209 من أمر رقم 07/95، مرجع سالف الذكر، على أنه "تنشأ لجنة الإشراف على التأمينات التي تتصرف كإدارة رقابة بواسطة الهيكل المكلف بالتأمينات لدى وزارة المالية."

²- اختياح سيلية، حسين شفيعة، ضبط نشاط التأمين في القانون الجزائري، مذكرة لنيل شهادة ماستر، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2019، ص 20

2. المديرية الفرعية للمراقبة:

تتمثل مهام المديرية الفرعية للمراقبة فيما يلي:

- مراقبة خضوع عمليات التأمين وإعادة التأمين للقانون.
- التحقق ميدانيا من العمليات المحاسبية والمالية لشركات التأمين وإعادة التأمين والوسطاء.
- تلخيص تقارير المهام والمحاضر.
- متابعة تسيير صناديق التعويضات.

3. المديرية الفرعية للمتابعة والتحليل:

تتدخل مديرية المتابعة والتحليل من خلال القيام بالمهام التالية:

- تقوم بتلخيص العمليات المحاسبية المرسلة إليها من قبل شركات التأمين وإعادة التأمين والوسطاء.
- تحليل التقارير المحاسبية المقدمة إليها.
- إعداد تقارير حول تطوير النشاط التأميني في الجزائر.
- دراسة وتقديم تدابير لتنفيذ الأحكام التشريعية المتعلقة بمقاييس تسعير المخاطر.¹

ثالثا: المجلس الوطني للتأمينات (CNA):

أنشأ المجلس الوطني للتأمينات (CNA) من خلال الأمر رقم 07/95 السالف الذكر و الذي يضطلع بتنظيم و تطوير السوق التأمينية من خلال القيام بالمهام و الأدوار المخولة له و من مهامه :

¹ - لصلاح سارة، لعبيدي زينة، الحماية القانونية للطرف الضعيف في عقد التأمين، مذكرة لنيل شهادة ماستر في الحقوق، فرع قانون خاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمن ميرة، بجاية، 2016، ص46.

-تحسين ظروف التوظيف و التسيير داخل شركات التأمين و إعادة التأمين و الغرض منها هو ضمان السيولة اللازمة للوفاء بالتزاماتها اتجاه المستفيدين من العقود المختلفة للتأمين.
-وضع تسعيرات التأمين التي تطابق سوق التأمين الجزائري، و ذلك على أساس قاعدة إحصائية وطنية.

-تطوير العلاقات الخارجية و خاصة الدول التي لها علاقات اقتصادية مع الجزائر و ذلك بجلب التجربة الدولية و شراء قنوات جديدة في نشاط إعادة التأمين و ذلك من أجل إعطاء حيوية لقطاع التأمين .

-تسيير مختلف شركات التأمين بطرق حسنة .

-المساهمة في إعداد النصوص التنظيمية .

-مراقبة مدى تطبيق شركات التأمين للتنظيمات و المراسم القانونية .

- إنشاء مراكز للبحوث و التي تقوم بدراسات إستراتيجية تتماشى مع نظام التأمين في الجزائر وخصوصا مع عولمة الاقتصاد .

- تجتمع الأطراف التي تتعلق بالتأمين ،بما فيهم ممثلين من وزارة المالية ،شركات التأمين ، ووسطاء التأمين و المؤمن لهم ،و ذلك عن طريق المجلس الوطني للتأمينات¹ .

رابعا: مفتشو التأمينات:

أوكلت وزارة المالية مهمة الرقابة على شركات التأمين، إما رقابة وثائقية تتم على المستوى المركزي، أورقابة ميدانية على مستوى شركات التأمين وأهم رتبهم، رتبة مفتش، المفتشين الرئيسيين، المفتشين المركزيين، المفتشين العامين، كما توجد مراتب عليا للتفتيش كمحافظ مراقب رئيس للتأمينات.

1. المفتشين و المفتشين الرئيسيين:

تعتبر مهام المفتش في التحقيق في عين المكان أو في وثائق العمليات الممارسة من طرف شركات التأمين أو إعادة التأمين أو الوسطاء، أما المفتشين الرئيسيين فمن مهامهم

¹ - عقون حكيمة، إدارة مخاطر شركات التأمين ،مذكرة لنيل شهادة الماستر، تخصص تأمينات، كلية العلوم الإقتصادية التجارية وعلوم التسيير، جامعة العربي بن مهيدي، أم لبواقي، 2013/2014، ص56.

تتسيق تطبيق على والسهر مسؤوليتهم، تحت الموضوعين المفتشين عمالا لاحكام التشريعية والتنظيمية، التحري في قضايا التنازع وكذا التحقيق في الوثائق والدفاتر والسجلات والوثائق المحاسبة ومن ثم تدوين استنتاجاتهم في محاضر.

2. المفتشين المركزيين والعامين:

1.2- المفتشين المركزيين:

يقوم المفتشين المركزيين بالتحقيق في عين المكان أو في وثائق الإسناد والسجلات والعقود والوثائق المحاسبية وهم مكلفون كذلك بالمشاركة في إعداد النصوص التشريعية والتنظيمية المتعلقة بنشاطهم، كما يقومون بتقديم اقتراحات توجيه عمليات الرقابة وتحسينها للزيادة من فعاليتها.¹

2.2- المفتشون العامون:

يقوم المفتشون العامون بالتحليل والتقييم الدوري لمردود المصالح وتلخيصها واقتراح التدابير اللازمة لتحسينها، كما يقومون بمتابعة أعمال الرقابة والإشراف واقتراح تدابير منشأها تحسين وتنظيم مصالحهم، واقتراح مشاريع نصوص قانونية في مجال التأمينات كما يشاركون بخبرتهم الواسعة في تكوين المستخدمين التابعيين لسلك التفتيش والرقابة.²

3- محافظ مراقب رئيسي للتأمينات:

يعتبر من الرتب العليا في التفتيش، متحصل على شهادة ما بعد التدرج في التأمينات أو الشعب القانونية، يكون قد شغل منصب مفتش مركزي لمدة لا تقل عن 5 سنوات. ومن مهامه القيام بالتحضير لعمليات الرقابة ومتابعتها، كما يوزع المهام بين المفتشين

¹ - كموش ياسمين، زينب قموش، آليات بحماية المستهلك عقد التأمين نموذجا، مذكرة لنيل شهادة ماستر في القانون، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة 8 ماي 1945، قالمة 2017. ص 56.

، ويراقب تسيير أعمالهم ويقيم صحة استنتاجاتهم قصد إعداد محاضر بذلك وتحويلها إلى مديرية التأمينات¹.

الفرع الثاني

الهيئات المستحدثة لمراقبة نشاط توزيع منتجات التأمين

في سبيل حماية كل من مصالح العملاء المؤمن لهم ، وترقية وتطهير السوق الوطنية للتأمين كونها من القطاعات المالية الحساسة، عمد المشرع الجزائري على استحداث لجنة الإشراف على التأمينات بموجب قانون رقم 06-04 السالف ذكره، كإدارة رقابة على التأمين (أولا)، إلا أن الوزير المكلف بالمالية لا يزال يحتكر أهم صلاحيات الرقابة كسلطة سحب الاعتماد، التي تعتبر من أخطر العقوبات المطبقة في نشاط التأمين وكذا سلطة توقيع أخطر العقوبات التأديبية، في حين لم يتبقى للجنة الإشراف على التأمينات سوى ممارسة الرقابة اللاحقة لدخول السوق، وكذا صلاحية تقرير بعض العقوبات التأديبية والمالية التي لا ترقى إلى نفس درجة العقوبات المقررة من قبل الوزير (ثانيا) .

أولا: لجنة الإشراف على التأمينات :

حسب المادة 209 من أمر رقم 07/95² السالفة الذكر عرف المشرع الجزائري لجنة الإشراف على التأمينات أنها هيئة تتصرف كإدارة رقابة، تمارس رقابتها على نشاط التأمين وإعادة التأمين بواسطة الهيكل المكلف بالتأمينات (مديرية التأمينات) لدى وزارة المالية

¹ - كموش ياسمين، زينب قموش، مرجع سابق، ص، 57.

² - المادة 209 من أمر رقم 07/95، سالف الذكر.

بغرض حماية مصالح مستهلكي التأمين بالسهر على شرعية عمليات التأمين، كما تهدف إلى ترقيه وتطوير السوق الوطنية للتأمينات وتطهيرها وإدماجها في النشاط الاقتصادي.

تتكون لجنة الإشراف على التأمينات من:

- خمسة أعضاء من بينهم الرئيس.
- قاضيان تقترحهما المحكمة العليا.
- ممثل عن الوزير المكلف بالمالية.
- خبير في ميدان التأمينات يقترحه الوزير المكلف بالمالية، كما تزود اللجنة بأمانة عامة.

يلاحظ أنه ضمن تشكيلة لجنة الإشراف على التأمينات ممثل للوزير المكلف

بالمالية، وهذا كله يدل على عدم استقلالية هذه اللجنة عن السلطة التنفيذية.

ومن هنا يستنتج أن الرقابة على نشاط التأمين موزعة بشكل غير متساوي بين

لجنة الإشراف على التأمينات والوزير المكلف بالمالية، وينتج عن هذا التقسيم رقابة غير

فعالة على نشاط التأمين، وبالتالي تدهور هذا القطاع، لذا كان يجب على المشرع الجزائري

عند استحداثه لهيئة إدارة الرقابة أن يجعلها مستقلة عن السلطة التنفيذية، من أجل ممارسة

رقابة فعالة، معتمدا في ذلك أسس دقيقة مبنية على واقع سوق التأمينات في الجزائر¹.

ثانيا: صلاحيات لجنة الإشراف على التأمينات:

لقد حدد المشرع من خلال نص المادة 210 من أمر رقم 07/95² المتعلق

بالتأمينات المعدل والمتمم الصلاحيات المنسوبة للجنة الإشراف والمراقبة على التأمينات

والمتمثلة أساسا في :

¹ - لحو راضية، إدارة الرقابة على نشاط التأمين، مجلة الأستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية، عدد 02، كلية

الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 2019، ص 11.

² - المادة 210 من أمر رقم 09/75، سالف الذكر.

- السهر على فرض احترام الأحكام التشريعية والتنظيمية من قبل شركات التأمين والوسطاء المعتمدين.
- التحقق من شرعية مصدر الأموال المستخدمة في مجال التأمين في الإنشاء زيادة رأسمال الشركات.
- التأكد من وفاء هذه الشركات بالتزاماتها اتجاه المؤمن لهم.

المطلب الثاني

أهداف الرقابة على نشاط التأمين

تكمن أهمية الرقابة على قطاع التأمين في حماية مصالح المؤمن عليهم والمكاتبين و المستفيدين من عقود التأمين، لكن هذا الهدف الذي تضطلع به سلطات الرقابة لدى مختلف الدول شهد تطورات وتغيرات جذرية، فهو إذا كان في بداية الأمر يأتي على شكل تدخل الدولة في عمل مختلف الهيئات التأمينية، فإنه اليوم وبفضل وجود تشريعات خاصة أصبح هدفا تعمل الدولة على حمايته قبل نشأة الخلل أو وقوع المخالفة بحيث أصبح تدخل الدولة يكتسي طابعا وقائيا بدل أن يكون علاجيا¹.

أقر المشرع فرض الرقابة على عقود التأمين لاعتبارات تتعلق بالمصلحة الخاصة والتي تتمثل في حماية الأطراف الضعيفة في إطار عقود التأمين وكذا شركات التأمين (الفرع الأول) ، ولاعتبارات تتعلق بالمصلحة العامة والتي تتمثل في حماية النظام العام الاقتصادي (الفرع الثاني).

¹ - كلاف عبد السلام، رقابة الدولة على قطاع التأمين، ط 1، الجزائر، 1995، ص 67.

الفرع الأول

الأهداف الاجتماعية للرقابة على نشاط توزيع منتجات التأمين

نصت المادة 209 من قانون التأمينات الجزائري على هدفين المتوخى تحقيقها من خلال الرقابة المسندة إلى لجنة الإشراف على التأمينات بواسطة الهيكل المكلف بالتأمينات لدى وزارة المالية، أولهما حماية مصالح المؤمن لهم والمستفيدين من عقد التأمين بالسهر على شرعية عمليات التأمين (أولاً)، كذا على سير شركات التأمين أيضاً (ثانياً).

أولاً: حماية مصالح المؤمن لهم و المستفيدين من العقد:

إذا كان بإمكان شركات التأمين وبما تتمتع به من سلطة على وسطاء التأمين المعتمدين لديها أن تفرض وتبسط رقابتها عليهم باعتبارهم تابعين لها، فإن حماية حقوق ومصالح طالبي التأمين والمؤمن لهم باعتبارهم الطرف الأضعف في عقد التأمين تقتضي فرض المشرع الجزائري لرقابة مشددة على هؤلاء الوسطاء من خلال مراجعة مفتشو التأمين لمختلف العمليات التي يقومون بها، والتحقق منها للوقوف على مدى صحة ومصداقية هذه العمليات، ما إذا كان وسطاء التأمين قد التزموا بمبدأ الأمانة والنزاهة عند قيامهم بمهامهم وممارستهم لنشاطهم، أو ارتكبوا عمليات احتيال وتدليس عليهم من استيلاء على الأقساط المحصلة التي التزموا بدفعها لهم وعدم تحويلها إلى شركات التأمين، أو الاستيلاء على مبالغ التعويضات الواجبة الدفع للمؤمن لهم، أو استغلال هذه المبالغ أو تلك من طرف الوسيط في عمليات مالية وتجارية أخرى شخصية قبل تحويلها إلى مستحقيها، أو التلاعب في أسعار مختلف عقود التأمين من طرفهم، الموزعة وغيرها من عمليات الاحتيال¹.

ونظراً لأهمية توفير الحماية لمصالح المؤمن لهم والمستفيدين من الخدمات التأمينية، ومن تعسف المؤمن باعتباره الطرف الأقوى في العلاقة التعاقدية، عمد المشرع على إخضاع هذا الأخير إلى تقديم النصح والالتزام بإعلام المؤمن له بكل ما يتعلق بالخدمة التأمينية، وكذا إنشاء لجنة خاصة بمستهلك التأمين على مستوى المجلس الوطني للتأمينات،

¹ - العامري خالد ، مرجع سابق، ص 134.

وهي "لجنة حماية مصالح المؤمن لهم والتعريفة"، تتولى مراقبة وحماية من التجاوزات التي يمكن أن تقع فيها كل من شركات التأمين والوسطاء المعتمدين.

ثانيا: حماية مصالح شركات التأمين:

إضافة إلى حماية مصالح المؤمن لهم تهدف الرقابة التي تفوضها كل من السلطات العمومية وشركات التأمين إلى حماية مصالح هذه الأخيرة من مختلف المخالفات والجرائم التي يمكن أن يرتكبها وسطاء التأمين في حقها، خصوصا ما تعلق بالقيم المالية التي يحصلها أو يتولى الوسيط سدادها والمتمثلة في مبالغ كل من الأقساط والتعويضات.¹

فلشركات التأمين الحق متى ارتكب هذا الوسيط في حقها إحدى الجرائم التي سبق ذكرها، أو تجاوز حدود الصلاحيات والسلطات المخولة له بموجب العقد الذي يربطه بها، خصوصا إذا كان هذا الوسيط قد تجاوز حدود صلاحياته وسلطاته بصفة عمدية، يرتب عن فعله هذا إلحاق أضرار بشركة التأمين التي يمثلها عزل أو سحب اعتماد الوسيط وفسخ عقد تعيينه إذا كان وكيلًا عاما، أو إلغاء وفسخ بروتوكول أو اتفاق السمسرة الذي يربطها بالوسيط إذا كان هذا الأخير سمسارا، في حين أن سحب اعتماده (السمسار) لا يكون إلا بموجب قرار صادر عن الوزير المكلف بالمالية.²

¹ - مرجع نفسه، ص 135.

² - سعد الله أمال، الرقابة على قطاع التأمين في التشريع الجزائري، مجلة دفاتر السياسة والقانون، عدد 15، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة طاهري محمد، بشار، 2016، ص 584.

الفرع الثاني

الأهداف الاقتصادية للرقابة على نشاط توزيع منتجات التأمين

نظرا لضخامة الأموال التي تضخ في سوق التأمين وقوة وصلابة شركات التأمين كناشط اقتصادي بدأت مختلف الحكومات تدارك أهمية عمليات التأمين في تنمية اقتصادياتها الوطنية، وحرصت على إقامة وتعزيز أسواق التأمين الوطنية ، الأمر الذي جعل الإشراف والرقابة عليها ضرورة حتمية، وهذا لحمايتها لمساهمتها في التنمية الاقتصادية .

وتصب مجمل الأهداف الاقتصادية لرقابة قطاع التأمين فيمايلي:

- نظام الرقابة على قطاع التأمين يهدف إلى تنظيم سوق التأمين وذلك بالعمل على القضاء على حالات المنافسة غير المشروعة وتجنب الاحتكار، بالإضافة إلى التقييم المستمر للوضع المالي لمختلف الهيئات التأمينية بما يقضي على الغش والخداع وكثرة حالات الإفلاس.
- إن نظام الرقابة والإشراف على التأمين يهدف إلى تنمية أسواق التأمين ورفع كفاءتها و فاعليتها من خلال إنشاء إطار قانوني وفني سليم لتنمية صناعة التأمين أين تحرص جهات الرقابة على كفالة احترامه وضمان تنفيذه من قبل كل الناشطين في سوق التأمين .
- التحقق من كفاية الاحتياطات التي تقابل التزامات المؤمنين وتعهداتهم، مع التأكد من وجودها، وسلامة السياسة الاستثمارية من حيث تحقيقها للضمان والعائد المناسب.¹
- مراقبة عمليات إبرام عقود التأمين وذلك من خلال مراقبة أسس حساب الأقساط وشروط وثائق التأمين، بما لا يؤدي إلى المغالاة في تحديد الأقساط أو التعسف في تحديد الشروط وهو ما يحول أساسا دون المنافسة الضارة بين المؤمنين.

¹ - مرجع نفسه، ص 585.

- إقامة نظام مالي سليم ، ولا يكون ذلك إلا بإرساء ثقة الجمهور بالمؤسسات التي تشكل القطاع المالي إلى جانب الاستقرار السياسي والاقتصادي.
- هذا ما ينطبق على سوق التأمين فلا يمكن أن تكون هناك ثقة ما لم تقم الجهات، و المكلفة بالرقابة بالتدخل في رسم السياسة الاستثمارية في مجال التأمين وتوجيهها نحو إصلاح قطاع التأمين ، و خلق الضمانات الكافية لحماية حقوق المؤمن لهم ومختلف العناصر الناشطة في سوق التأمين.
- حسن استخدام أموال التأمين لأغراض التنمية، إذ توجد أموال طائلة تحت يد شركات التأمين تستثمر لتدر عوائد إضافية الأمر الذي يستلزم وجود قواعد رقابية مناسبة لتوجيه هذه الأموال نحو المجالات الإنمائية للمساهمة في التنمية الاقتصادية.¹

¹ - سعد الله أمال، مرجع سابق، ص 586.

خاتمة:

يعد توزيع المنتجات التأمينية من أهم الإستراتيجيات التي تنتهجها شركات التأمين بمختلف قنواتها لإيصال خدماتها إلى طالبيها في المكان والوقت المناسبين بما يحقق لها أكبر حجم مبيعات ممكن، والتي تساهم بشكل كبير في تمويل الاقتصاد الوطني عبر تجميع رؤوس الأموال لدى شركات التأمين، من مجموع الأقساط التي تتلقاها من المؤمن لهم، واستثمارها وذلك على أساس الفارق الزمني بين دفع الأقساط واستحقاق مبالغ التأمين، الأمر الذي حتم على المؤسسات التي تنشط في هذا القطاع تطوير أساليب تقديم خدماتها وفق ما يتماشى مع متطلبات الزبائن المتمثلة في الحصول على الضمان والطمأنينة من جهة، وخصوصيات نشاطها من خلال رفع الكفاية الإنتاجية وضمان الإستقرار من جهة أخرى.

تتم عملية توزيع المنتجات التأمينية بواسطة منفذان رئيسيان:

الأول: مباشر عن طريق شبكتها الخاصة والمتمثلة في وكالاتها المباشرة على مستوى إقليم الدولة التي تعمل فيها والمستخدمون فيها موظفون مباشرون من قبل شركة التأمين ويعملون لتحقيق مصالحها.

الثاني : غير مباشر يتمثل في قنوات وسطية تمتهن نشاط الوساطة في توزيع عقود التأمين يشمل هذا المنفذ الوكيل العام للتأمين، السماسرة و بنك التأمين.

سعى المشرع الجزائري إلى وضع الإطار التشريعي لإدارة أحسن لمختلف القنوات التوزيعية للخدمات، وذلك من خلال صياغة قواعد قانونية تنظمها ضمن نصوص أمر رقم 07/95 المعدل والمتمم بقانون رقم 04/06 متعلق بالتأمينات، بالإضافة إلى المراسيم التنظيمية التي توضح شروط كيفية ممارسة عمليات التأمين، وكذا دور الرقابة من حيث توضيح حقوق والتزامات الأطراف المعنية والجزاء المترتبة عن مخالفة أحكامها، بهدف تعزيز أداء قطاع التأمينات وبذلك المساهمة أكثر في دعم دوره في التنمية الاقتصادية للبلاد.

رغم الأهمية البالغة التي تحتلها المنتجات التأمينية نظرا للأخطار التي تغطيها، وبالرغم أيضا من تنظيم المشرع لها، إلا أن الإقبال عليها لا يزال ضعيفا جدا إذا ما قورنت بما هي عليه في الدول المتقدمة، وذلك لعوامل لا تتناسب مع خصائص المستهلك الجزائري

لا في عاداته، تقاليدِه ولا دينه وثقافته، بحكم أن الجزائر تتبنى منتجات مقلدة من البلدان الغربية من جهة، وانعدام الثقة في الشركات التأمينية من جهة أخرى، بالإضافة إلى نقص الوعي والثقافة التأمينية لديه، والذي يجعل أهمية التأمين إلا إذا كان مجبرا، لذا نجد الحكومة الجزائرية تتدخل لفرض تشريعات إلزامية خاصة في مجال تأمينات المسؤولية المدنية لحين الارتقاء بالوعي التأميني إلى المستويات المرغوبة.

لذا يجب أن يكون جميع العاملين في هذا القطاع رسل لنشر الوعي التأميني لدى المواطن، بالإضافة إلى حماية حقوق حملة الوثائق وحل مشكلات القطاع ودراسة واعتماد الوثائق مع الأجهزة المتخصصة، بالإضافة إلى ابتكار وتنويع منتجات تأمينية جديدة استجابة لمتطلبات المستهلك الجزائري وتطويرها لمسايرة التطور الاقتصادي والاجتماعي خاصة في ظل العولمة والانفتاح الاقتصادي.

يجب على صناع القرار وضع آليات ترفع مستوى الوعي التأميني لدى عمال القطاع أولا ثم لدى الأفراد عن طريق الحملات التحسيسية الواسعة، وإعداد الندوات والملتقيات العلمية واللقاءات في وسائل الإعلام المختلفة التي تعمل حول إبراز أهمية ودور التأمين في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية المنشودة.

في الأخير، مهما كانت هذه القيود والحوجز فإن توزيع المنتجات التأمينية تحظى بأهمية كبيرة في تطوير قطاع التأمين لذا يجب الإهتمام بها سواء من الناحية القانونية أو الاقتصادية وهذا لما لها من منافع للفرد والمجتمع.

قائمة المراجع:

أولاً: باللغة العربية:

أ: الكتب :

1. الأنصاري أحمد فؤاد التأمين من الحريق، دار الكتاب العربي، مصر، 1992.
2. جلال محمد إبراهيم، التأمين، دراسة مقارنة، دار النهضة العربية، مصر، 1994.
3. جديدي معراج ، مدخل لدراسة قانون التأمين الجزائري، ط3، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2003.
4. حميدة جميلة، الوجيز في عقد التأمين، دراسة على ضوء التشريع الجزائري الجديد للتأمينات، دار الخلدونية والتوزيع، الجزائر، 2011 .
5. قندوز طارق ، الخطر والتأمين: مدخل أجهزة الإشراف والرقابة، دار حامد للنشر والتوزيع، الجزائر، 2016.
6. مرسي محمد كامل ، شرح القانون المدني، العقود المسماة عقود التأمين، الجزء الثالث، المطبعة العالمية، القاهرة، 1992 .
7. عمارة مريم ، مدخل للدراسة القانونية للتأمين في الجزائر، دار بلقيس للنشر، الجزائر، 2014.
8. محمد حسن قاسم، محاضرات في عقد التأمين، ط2 ، دار الجامعة الجديدة للنشر وللطباعة، عمان، 1999.
9. ممدوح حمزة أحمد ، تأمين الحريق وحوادث متحالفة، دار الكتب للطباعة والنشر، مصر، 1993.
10. منصور محمد حسين ، مبادئ قانون التأمين، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 1990.
11. كلاف عبد السلام، رقابة الدولة على قطاع التأمين، الطبعة الأولى، الجزائر، 1995.

12. هوارى معراج ، بوعزوز جهاد ، مجدل أحمد ، تسويق خدمات التأمين واقع السوق الحالي و تحديات المستقبل، الطبعة الأولى، دار كنوز المعرفة العلمية للنشر و التوزيع، الأردن، 2013.

ب. الرسائل و المذكرات الجامعية :

- الرسائل

1. العامري خالد ، الوساطة في التأمين، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، تخصص قانون التأمين، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الإخوة منتوري قسنطينة، 2016/2017.
2. بلجدوي سمية، تنظيم وضبط قطاع التأمين، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه ل.م.د في القانون الخاص، تخصص قانون التأمينات، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الإخوة منتوري، قسنطينة 2017/2018.
3. غفصي توفيق، سياسات ترقية قطاع التأمين الجزائري في تفعيل دوره للنهوض بالاقتصاد الوطني، أطروحة الدكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، جامعة المسيلة، 2017-2018.
4. فارح عائشة، ضبط التأمين في القانون الجزائري أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري ،تيزي وزو، 2017.

- مذكرات الماستر :

1. اختياح سيلية ،حسين شفيعة، ضبط نشاط التأمين في القانون الجزائري ،مذكرة لنيل شهادة ماستر، تخصص قانون أعمال،كلية الحقوق والعلوم السياسية،جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2019.
2. بوراي محند أكلي، دالي الحسين، دور سياسة التوزيع في رفع تنافسية المؤسسة، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية،تخصص التسويق،كلية العلوم

- الإقتصادية والتجارية علوم تسيير، جامعة اكلي محند اولحاج ،البويرة، 2014-2015.
3. شاكري وزنة، تغرين مالحة، الوساطة في التأمين، مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون، تخصص القانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري تيزي وزو، 2018 .
4. شعلال هاني، طالب كريم، النظام القانوني للوكيل العام للتأمين، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الصديق بن يحيى، جيجل، 2018/2019.
5. رميدي محمد ياسين، مزاني اعمر، دور التوزيع في تحقيق الأهداف التسويقية لمؤسسة اقتصادية، مذكرة لنيل شهادة الماستر، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة العقيد أكلي محند اولحاج، البويرة، 2011-2012.
6. زعباط وفاء، دور بنك التأمين في توزيع منتجات التأمين وتعزيز التفاعل بين شركات التأمين، مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون جامعة العربي بن مهدي، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير ام لبواقي ، 2012/ 2013.
7. عريق عبد القادر، رقابة الدولة على عقود التأمين في التشريع ، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية ، جامعة عبد الحميد ابن باديس، مستغانم، 2017- 2018.
8. عقون حكيمة، إدارة مخاطر شركات التأمين ،مذكرة لنيل شهادة الماستر، تخصص تأمينات، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة العربي بن مهدي، أم لبواقي، 2013/2014.
9. عمارة خيرة، دور استراتيجية التوزيع في تحقيق الميزة التنافسية، مذكرة لنيل شهادة الماستر تخصص تسويق، كلية العلوم الإقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة عبد الحميد بن باديس ،مستغانم ، 2014/2015 .

10. كراد سمية، تسويق خدمة التأمين في السوق الجزائرية، مذكرة مكملة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر، كلية العلوم الإقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة أم لبواقي، 2014/2013 .
11. كموش ياسمين، زينب قموش، آليات بحماية المستهلك عقد التأمين نموذجا، مذكرة لنيل شهادة ماستر في القانون، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة 8 ماي 1945، قالمة، 2017.
12. لحلاح سارة، لعيدي زينة، الحماية القانونية للطرف الضعيف في عقد التأمين، مذكرة لنيل شهادة ماستر في الحقوق، فرع قانون خاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمن ميرة، بجاية، 2016.

ج. المقالات

1. العامري خالد، مهام الوكيل العام للتأمين باعتباره وسيطا، مجلة العلوم الإنسانية، عدد 45، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الإخوة منتوري قسنطينة، جوان 2016.
2. بارة سهيلة، حجم مدخرات شركات التأمين الأشخاص ودورها في تمويل الاستثمار، مجلة العلوم الاقتصادية، عدد 2، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة باجي مختار، عنابة، الجزائر، 2015.
3. بوحية وسيلة، القواعد المنظمة لعمل شركات التأمين و آليات الرقابة عليها في القانون الجزائري، مجلة الدراسات القانونية، عدد 1، كلية الحقوق والعلوم السياسية جامعة خميس مليانة، عين الدفلى، الجزائر، 2015/01/01.

4. بودراع فايزة، بليمان يمينة، عقد تعيين الوكيل العام للتأمين في الجزائر، مجلة البحوث في العقود وقانون الأعمال، عدد 4، جامعة قسنطينة 1 الإخوة منتوري، الجزائر، 2021.
5. حدباوي أسماء ، دور قنوات توزيع التأمين في النهوض بفرع التأمين على الأشخاص، مجلة أبحاث اقتصادية معاصرة، عدد 1، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، الجزائر، 2010/2011.
6. تونيار رمضان، حساني حسن، دراسة تحليلية لواقع توزيع الخدمات التأمينية في الجزائر، مجلة اقتصاديات المال والأعمال، العدد 6، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، جوان 2018.
7. دبو زين محمد، وضعية سوق التأمينات في الجزائر، مجلة الأبعاد الاقتصادية، عدد 7، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير جامعة محمد بوقرة، بومرداس الجزائر، 2017 .
8. دردر نصيرة ، التأمين البنكي، مجلة جديد الإقتصاد الجمعية الوطنية للاقتصاديين، عدد 02، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير ، جامعة بومرداس، الجزائر، ديسمبر 2007.
9. سعد الله أمال، التأمين الرقابة على قطاع في التشريع الجزائري، مجلة دفاتر السياسة والقانون ، كلية الحقوق والعلوم السياسية ،جامعة طاهري محمد بشار، عدد 2016،15.
10. شيخ كريمة ،ابتكار المنتجات التأمينية ودوره في ترقية شركات التأمين بالمغرب العربي، مجلة الإبتكار والتسويق، عدد 1 ، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير ، جامعة أبي بكر بالقائد، تلمسان ، 2014.
11. لحو راضية، إدارة الرقابة على نشاط التأمين، مجلة الاستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية، عدد 02، كلية الحقوق والعلوم السياسية ،جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 2019.

12. مرقوم كلثوم، حساني حسين، بلعزوز بن علي، صيرفة التأمين: واقع ومتطلبات تطويره في الجزائر، مجلة الأبحاث الاقتصادية ، عدد 15، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير ،جامعة البليدة 2 ، ديسمبر 2016.
13. مقني بن عمار، الضوابط الإدارية لإعتماد الشركات وسطاء التأمين دراسة في القانون الجزائري، مجلة الدراسات القانونية والسياسية ، عدد 3 ، جامعة تيارت، الجزائر، 2016 .

د - مداخلات

1. بريش عبد القادر وأ. حمول محمد، أفاق تقديم البنوك لمنتجات التأمين، مداخلة انعقدت في المؤتمر العلمي الدولي الثاني حول: إصلاح النظام المصرفي الجزائري، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية جامعة ورقلة أيام 11 و 12 مارس 2008 .
2. قبلي نبيل، نقماري سفيان، التأمين المصرفي في الجزائر بين النظرية والواقع، مداخلة انعقدت في الملتقى الدولي السابع حول: الصناعة التأمينية، الواقع العملي وفاق التطوير -تجارب الدول- كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية و علوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف، يومي 03-04 ديسمبر 2012.
3. يوسف بن ميسية، تقرير سوق التأمين الجزائري، المؤتمر العام الثاني والثلاثون للاتحاد العام العربي للتأمين، الحمامات، تونس، 2018.

هـ - النصوص القانونية:

النصوص التشريعية

1. أمر رقم 07/95 مؤرخ في 25 جانفي 1995 متعلق بالتأمينات، ج ر عدد 13، صادر بتاريخ 8 مارس 1995.
2. امر رقم 59/75 مؤرخ في 26 سبتمبر 1975 متضمن القانون التجاري المعدل والمتمم للمرسوم التشريعي رقم 08/93 مؤرخ في 25 أفريل 1993 ، ج ر عدد 27، صادرة في 26 افريل 1993.

3. أمر رقم 04-06 مؤرخ في 20 فيفري 2006 ، يعدل امر رقم 07/95 ، مؤرخ في 25جانفي 1995 ، متعلق بالتأمينات ، ج ر عدد 15 صادر في 12 مارس 2006.
4. أمر رقم 06-24 مؤرخ في 26 ديسمبر 2006 يتضمن قانون المالية لسنة 2007 ، ج.ر عدد 85 صادر في 27 ديسمبر 2006.

النصوص التنظيمية :

1. مرسوم تنفيذي رقم 340/95 مؤرخ في 30 أكتوبر 1995، يتضمن القانون الأساسي للوكيل العام للتأمينات، ج ر عدد 65، صادر في 31 أكتوبر 1995
2. مرسوم تنفيذي رقم 344/95 مؤرخ في 30 أكتوبر 1995 المتعلق بالحد الأدنى لرأسمال شركات التأمين، ج ر عدد 65، مؤرخة في 31 أكتوبر 1995 ، المعدل والمتمم بموجب مرسوم تنفيذي رقم 375/09 ، مؤرخ في 16 نوفمبر 2006 .
3. مرسوم تنفيذي رقم 96-267 مؤرخ في 3 أوت 1996 يحدد شروط منح شركات التأمين وإعادة التأمين الاعتماد، ج ر عدد 47، صادر في 7 أوت 1996.
4. مرسوم تنفيذي رقم 07-152 مؤرخ في 22 ماي 2007 ، ج ر عدد 35 ، يعدل ويتمم مرسوم تنفيذي رقم 96-267 الصادر في 08 مارس 1996، الذي يحدد كفاءات وشروط توزيع منتوجات التأمين عن طريق البنوك والمؤسسات المالية وما شابهها وشبكات التوزيع الأخرى.
5. مرسوم التنفيذ رقم 08-156 مؤرخ في 26 ماي 2007، يتضمن تطبيق أحكام القانون رقم 07-11 مؤرخ في 25 نوفمبر 2007 والمتضمن النظام المحاسبي المالي، ج ر عدد 27 صادر في 28 ماي 2008.
6. القرار رقم الصادر في 06 أوت 2007، المحدد للمنتوجات التأمين الممكن توزيعها بواسطة البنوك و المؤسسات المالية و ما شابهها و كذا القسمة القصوى لعمولة التوزيع. ج ر عدد 59 ، المؤرخة في سنة 2007.

و. الوثائق :

1. بلجدوي بسمة، محاضرات في مقياس وسطاء التأمين، أقيت على طلبة سنة أولى ماستر، تخصص قانون التأمينات، كلية الحقوق، جامعة الإخوة منتوري قسنطينة 1، 2020-2021.
2. زيتوني زكريا، محاضرات مقياس قانون التأمينات، أقيت على طلبة ماستر، تخصص قانون التأمينات والضمان الإجتماعي، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم قانون خاص، جامعة البليدة، 2021/2022.
3. عياري أمال، محاضرات في مقياس التأمين البنكي، أقيت على طلبة ماستر، تخصص اقتصاد نقدي و بنكي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية والمالية، جامعة باجي مختار، عنابة، 2020/2021.
4. قنان ابراهيم، دروس في التأمين البنكي، موجهة لطلبة ماستر مالية وبنوك، تخصص المالية و المحاسبة، كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير، جامعة أمحمد بوقرة بومرداس، 2016/2017.
5. موصباح عماد الدين، محاضرات في التسويق 13 (سياسيات التوزيع)، ألقىة على طلبة السنة الثالثة، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية علوم تسيير، جامعة عباس لغرور، خنشلة، 2020.
6. مهداوي حنان محاضرات في مقياس قانون التأمين (شركات التأمين) ملقاة على طلبة السنة أولى ماستر مؤسسات مالية. كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد لمين دباغين، سطيف 2، 2020/2021.

ثانيا: باللغة الفرنسية

ouvrages :

1. BORDERRIE ALAINE et LAFITTE MICHEL, la bancassurance stratégies et perspectives en France en Europe, édition revue banque paris, France, 2004.
2. SANSRI Brahim, Plan Comptable National, éditions Chihab, algerie, 1996.
3. KPMG, Guide des assurances en Algérie, édition,2009.

الفهرس

2-1	مقدمة :
3	الفصل الأول : ماهية توزيع منتجات التأمين
3	المبحث الأول: مفهوم توزيع منتجات التأمين
4	المطلب الأول: المقصود بتوزيع منتجات التأمين
5-4	الفرع الأول : تعريف توزيع منتجات التأمين
7-6	الفرع الثاني : أهمية توزيع منتجات التأمين
8-7	الفرع الثالث : أهداف توزيع منتجات التأمين
9	المطلب الثاني: تقسيمات منتجات التأمين
13-9	الفرع الأول : منتجات التأمين على الأضرار
20-13	الفرع الثاني : منتجات التأمين على الأشخاص
20	المبحث الثاني : طرق توزيع المنتجات التأمينية
21-20	المطلب الأول: الطرق التقليدية لتوزيع منتجات التأمين
24-21	الفرع الأول : قنوات التوزيع المباشرة(الوكالات المباشرة)
25	الفرع الثاني : قنوات التوزيع الغير المباشرة (وسطاء التأمين)
28-25	أولا : الوكيل العام
31-28	ثانيا : السمسار
31	ثالثا : التمييز بين الوكيل والسمسار
32	المطلب الثاني: الطريقة المستحدثة التأمين الصيرفي
32	الفرع الأول : مفهوم بنك التأمين
36-33	أولا : نشأة بنك التأمين
37-36	ثانيا : تعريف بنك التأمين
37	الفرع الثاني : تقييم بنك التأمين
40-38	أولا : مزايا بنك التأمين
41-40	ثانيا : عيوب بنك التأمين
42	الفصل الثاني: الأحكام المرتبطة بتوزيع منتجات التأمين في الجزائر
43	المبحث الأول: اعتماد موزعي منتجات التأمين في الجزائر
43	المطلب الأول: اعتماد شركات التأمين واثاره
44	الفرع الأول: اعتماد شركات التأمين

50-44	أولا : الشروط المتعلقة بمنح الإعتماد لشركات التأمين
52-50	ثانيا : الشروط المتعلقة بالترخيص بفتح مكاتب التمثيل وفروع شركات التمثيل شركات التأمين و/أو إعادة التأمين
55-52	الفرع الثاني : اثار إعتماد شركات التأمين
56	المطلب الثاني:إعتماد وسطاء التأمين واثاره
57-56	الفرع الأول إعتماد الوكيل العام واثاره
59-57	أولا :إعتماد الوكيل العام
61-59	ثانيا :اثار إعتماد الوكيل العام
61	الفرع الثاني :إعتماد سمسار التأمين واثاره
64-62	أولا : إعتماد سمسار التأمين
67-65	ثانيا : أثار سمسار التأمين
71-68	الفرع الثالث : إعتماد بنك التأمين
72	المبحث الثاني: الرقابة على نشاط توزيع منتجات التأمين
72	المطلب الأول: الهيئات المكلفة بمراقبة نشاط توزيع منتجات التأمين
73	الفرع الأول : الهيئات التقليدية
74-73	أولا :الوزير المكلف بالمالية
74	ثانيا : مديرية التأمينات
76-75	ثالثا : المجلس الوطني للتأمينات (CNA)
78-76	رابعا : مفتشو التأمينات
78	الفرع الثاني : الهيئات المستحدثة لمراقبة نشاط توزيع منتجات التأمين
79-78	أولا :لجنة الإشراف على التأمينات
80-79	ثانيا : صلاحيات لجنة الإشراف على التأمينات
80	المطلب الثاني : أهداف الرقابة على نشاط توزيع منتجات التأمين
82-81	الفرع الأول : الأهداف الاجتماعية للرقابة على نشاط توزيع منتجات التأمين
84-83	الفرع الثاني : الأهداف الاقتصادية للرقابة على نشاط توزيع منتجات التأمين
86-85	خاتمة
96-87	قائمة المراجع
98-97	الفهرس

ملخص:

أجاز المشرع الجزائري بموجب المادة 205 من الأمر 07/95 المعدل والمتمم بقانون 04/06 المتعلق بالتأمينات، لشركات التأمين أن تقوم بتوزيع منتجاتها التأمينية على عملاءها مباشرة أي عن طريق شبكتها الخاصة المتمثلة في وكالاتها المباشرة ، كما يمكنها ممارسة نشاطها عن طريق وسطائها المتمثلين في الوكيل العام، وسمسار التأمين. بالإضافة إلى البنوك والمؤسسات المالية.

ونظرا لحساسية عمليات التأمين ألزم المشرع الجزائري موزعي منتجات التأمين بتوفر مجموعة من الشروط والإجراءات المحددة قانونا، لممارسة نشاط التأمين، كما أخضعهم لرقابة من طرف أجهزة مهمتهم مراقبتهم والإشراف عليهم من جهة بالإضافة إلى رقابة من طرف شركات التأمين من جهة أخرى وهذا لضمان السير الحسن لنشاط التأمين.

الكلمات الدالة : التأمين، قنوات التوزيع، وكيل عام، سمسار، بنك التأمين، الوكالات المباشرة، التأمين الصيرفي، المنتجات التأمينية، الوساطة في التأمين، وسطاء التأمين.

Résumé:

Le législateur algérien, selon l'article 205 de l'ordonnance 95/07 modifiée et complétée par la loi 06/04 relative aux assurances, a autorisé les compagnies d'assurances à distribuer directement leurs produits d'assurance à leurs clients, c'est-à-dire à travers leur propre réseau représenté par leurs agences directes , et ils peuvent également exercer leurs activités par l'intermédiaire de leurs intermédiaires représentés par l'agent général, courtier d'assurances. En plus des banques et des institutions financières.

Compte tenu de la sensibilité des opérations d'assurance, le législateur algérien a obligé les distributeurs de produits d'assurance à prévoir un ensemble de conditions et de procédures légalement définies pour l'exercice de l'activité d'assurance.