



## جامعة العربي التبسي - تبسة



كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية، وعلوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية

الرقم التسلسلي: ...../2020

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي ( ل م د )

فرع: العلوم الاقتصادية

التخصص: اقتصاد نقدي وبنكي

المذكرة موسومة بـ:

عنوان المذكرة

التأمين في البنوك ودوره في تطوير النشاط البنكي

دراسة حالة: البنك الوطني الجزائري وكالة 483-تبسة-

إشراف الأستاذ(ة):

- قدرتي شهلة

من إعداد:

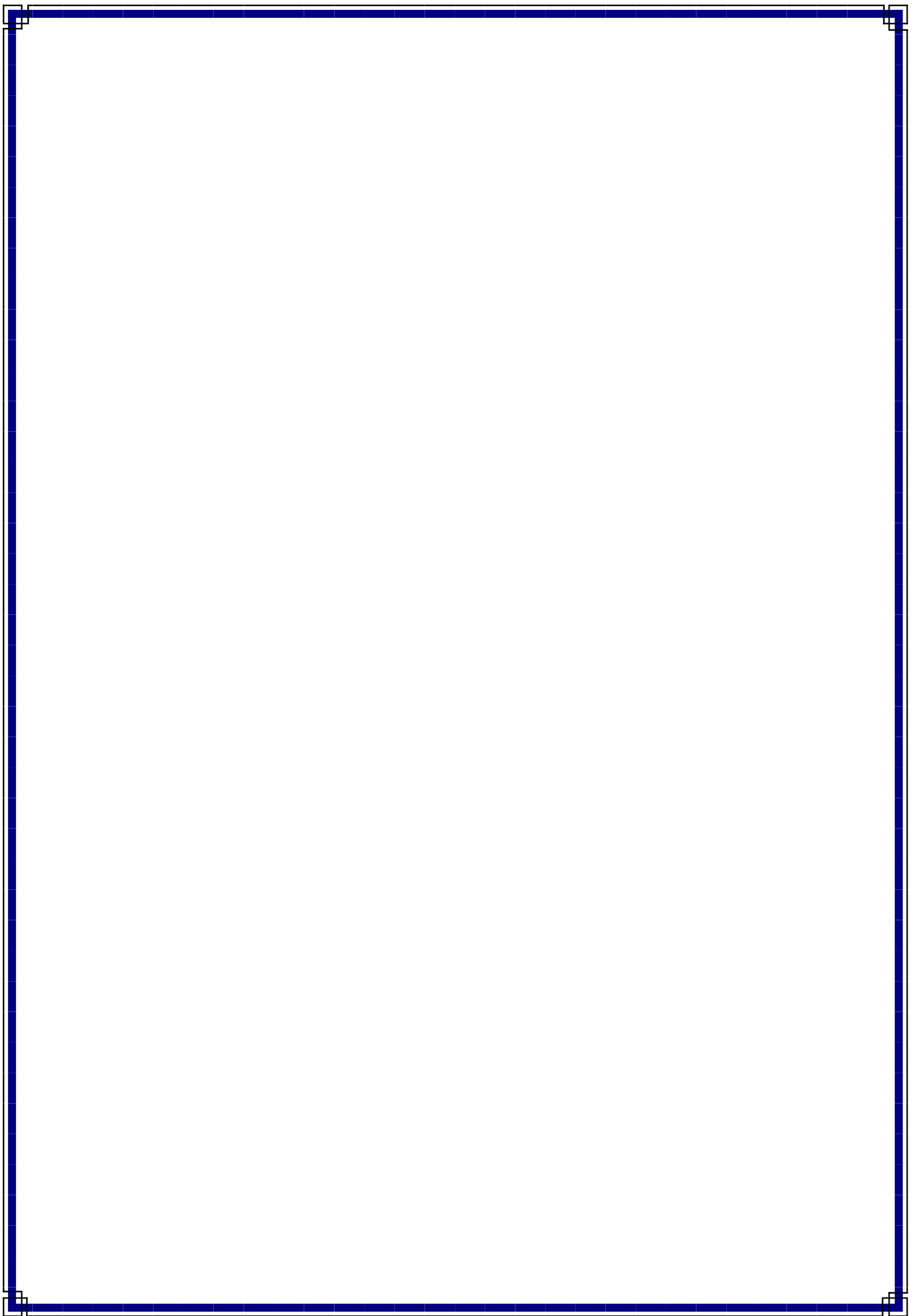
- رمضاني زينة

- سوالي مروى

أعضاء لجنة المناقشة

الاسم واللقب	الرتبة العلمية	الصفة
بهلول لطيفة	أستاذ محاضر-أ-	رئيسا
قدرتي شهلة	أستاذ محاضر-ب-	مشرفا ومقرا
شنن نبيل	أستاذ مساعد-أ-	عضوا مناقشا

السنة الجامعية: 2019-2020





## جامعة العربي التبسي - تبسة



كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية، وعلوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية

الرقم التسلسلي: ...../2020

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي ( ل م د )

فرع: العلوم الاقتصادية

التخصص: اقتصاد نقدي وبنكي

المذكرة موسومة بـ:

عنوان المذكرة

التأمين في البنوك ودوره في تطوير النشاط البنكي

دراسة حالة: البنك الوطني الجزائري وكالة 483-تبسة-

إشراف الأستاذ (ة):

- قدرتي شهلة

من إعداد:

- رمضاني زينة

- سوالي مروى

أعضاء لجنة المناقشة

الاسم واللقب	الرتبة العلمية	الصفة
بهلول لطيفة	أستاذ محاضر-أ-	رئيسا
قدرتي شهلة	أستاذ محاضر-ب-	مشرفا ومقرا
شنن نبيل	أستاذ مساعد-أ-	عضوا مناقشا

السنة الجامعية: 2019-2020



# شكر و عرفان

بعد بسم الله الرحمن الرحيم  
قوله عز وجل: " قل اعملوا فسيرى الله عملكم ورسوله والمؤمنون "

لا يطيب الليل إلا بشكره ولا النهار إلا بطاعته  
ولا تطيب اللحظات إلا بذكره ولا الآخرة إلا بعفوه  
ولا الجنة إلا بروية وجهه الكريم

إلى من أدى الأمانة وبلغ الرسالة ونصح الأمة إلى نبي الرحمة  
نور العالمين من حثنا على طلب العلم من المهد إلى اللحد  
سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم

إلى من أشعلت شمعة في دروب علمنا ووقفت في المنابر  
إلى من أعطتنا من حصيلة فكرها لتتير دربنا  
أستاذتنا الدكتور الموقرة "قدري شهلة"  
التي تفضلت بالإشراف على هذا العمل  
منذ أن كان مجرد فكرة إلى أن اكتمل في صورته النهائية...  
لكِ جزيل الشكر وعظيم الامتنان على ما قدمته لنا

داعين المولى جلّ وعلا دوام تقدمك وارتقائك  
علمياً، مهنيًا، وحياتيًا

ثم الشكر الخالص إلى كافة أساتذة كلية العلوم  
الاقتصادية والتجارية  
وعلوم التسيير



# أهدى

أهدي هذا العمل المتواضع إلى أعلى الناس إلى من كان دعائها وراء سر نجاحي إلى بسمت حياتي ، منبع الحنان أمي الغالية  
أطال الله في عمرك أعلى الناس

إلى من أرفع رأسي عندما أجد إسمه وراء إسمي ، إلى من علمني العطاء دون انتظار إلى من أخذ بيدي إلى بر الأمان إلى  
أفضل أب في الدنيا حفظك الله لنا وأدام عمرك ورزقك من جناته الواسعة

إلى أخواتي حياة ، سهيلة ، تقى ، نرجس ، خليل عبد الرحمان أدامكم الله لي دون أن أنسى أولاد أخواتي رونق ، محمد علي  
، يوسف ، أسيل ، زهرة حياتي الحياة بدونكم ليس لها معنى

إلى أختي الكبيرة التي وجدتها بجانبني في فرحي وحزني هدى وأبنتها آية

إلى رفيقة مشواري أختي وزميلتي في هذا العمل لم يتم هذا العمل من دونك ومن دون مساندتك لي صديقتي زينة

إلى صديقات العمر ، لن تحلو الحياة من دونكم إلى من وجدتهم وجدت نفسي ذكرى ، جيهان ، وكل صديقاتي

إلى أساتذتي الكرام الذي أقول بكل فخر لولاهم لم ولن أصل إلى هذا المكان فلكم كل الاحترام والتقدير

وكذا الجميع الذين ساهموا من قريب ومن بعيد لجعل هذا المشروع ممكنا


وفي الأخير أسأل العلي القدير أن ينفعنا به ويمدنا بتوفيقه والحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات

الطالبة : مروى



إلى من كنت أنامله ليقدّم لي لحظة سعادة ومن حصد أشواك عن دربي ليمهد لي طريق العلم  
وغرس في نفسي روح المثابرة إلى سندي في هذه الحياة ..... " أبي العزيز "  
وإلى من زرعت في الحب والحنان ورمز وجودي في الحياة ... إلى من يرافقني دعاؤها دوماً ويزيدني  
رضاهم نجاحاً حفظها الله لي....." أمي الغالية "  
إلى من أعطتني الأمل في الاستمرار ورسمت لي طريق العلاء ..... " أختي كريمة "  
وإلى القلوب الطاهرة الرقيقة والنفوس البريئة إلى رياحين حياتي وسندي في الحياة ..... " أخواتي  
حفظهم الله لي "  
وإلى رفيقة دربي التي ساندتني في هذا العمل وبابتسامتها تنير حياتي....." مروى "  
وإلى من كانوا معي على طريق النجاح والخير أجمل هدية منحني إياها الله صديقاتي حفظهما الله  
لي....." ذكرى، جيهان، رابعة، شيماء "  
وإلى كل من ساهم معي وكان سنداً لي في هذا العمل  
والي كل أساتذتي الكرام وبأخص أساتذتي الغالية التي لم تبخل علينا وكانت نعمة المرشدة لنا حفظها الله  
ورزقها أعلى درجات الجنة..... أساتذتي " قدرتي شهلة "  
وإلى من نسيهم قلبي وسكنوا قلبي

الطالبة: زينة

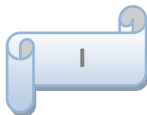


فهرس  
المحتويات



قائمة المحتويات

الصفحة	الموضوع
-	شكر وعرهان
-	الإهداء
IV-I	قائمة المحتويات
V	قائمة الجداول
VI	قائمة الأشكال
VII	قائمة الملاحق
أط	المقدمة العامة
<b>الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره</b>	
02	مقدمة الفصل الأول
20-03	المبحث الأول: الإطار النظري للتأمين
08-03	المطلب الأول: مفهوم التأمين
04-03	الفرع الأول: التطور التاريخي للتأمين
05-04	الفرع الثاني: تعريف التأمين
07-05	الفرع الثالث: أهمية التأمين
08-07	الفرع الرابع: السمات الرئيسية للتأمين
13-08	المطلب الثاني: ماهية عقد التأمين
08	الفرع الأول: تعريف عقد التأمين
09-08	الفرع الثاني: خصائص عقد التأمين
10-09	الفرع الثالث: مبادئ عقد التأمين
12-11	الفرع الرابع: الأركان الأساسية في عقد التأمين
13-12	الفرع الخامس: مراحل إبرام عقد التأمين
20-13	المطلب الثالث: أسس والتقسيمات الأساسية للتأمين
14-13	الفرع الأول: أسس التأمين



20-15	الفرع الثاني: التقسيمات الأساسية للتأمين
35-21	المبحث الثاني: الجانب النظري للتأمين البنكي
26-21	المطلب الأول: مفهوم التأمين البنكي
22-21	الفرع الأول: التطور التاريخي للتأمين البنكي
24-23	الفرع الثاني: تعريف التأمين البنكي
26-24	الفرع الثالث: أهمية التأمين البنكي
30-27	المطلب الثاني: العوامل المساعدة على نجاح التأمين البنكي
33-31	المطلب الثالث: النماذج الاستراتيجية للتأمين البنكي
35-33	المطلب الرابع: العلاقة بين شركات التأمين والبنوك
34-33	الفرع الأول: آلية العمل بين البنوك التجارية وشركات التأمين
35-34	الفرع الثاني: أوجه التشابه والتكامل بين شركات التأمين والبنوك
67-35	المبحث الثالث: أساسيات حول النشاط البنكي وتطوره
43-36	المطلب الأول: مفهوم النشاط البنكي
37-36	الفرع الأول: تعريف النشاط البنكي
38-37	الفرع الثاني: أسس النشاط البنكي
43-38	الفرع الثالث: النشاط البنكي التقليدي
56-43	المطلب الثاني: العوامل المساعدة على تطوير النشاط البنكي
45-43	الفرع الأول: العولمة المالية والمصرفية
47-45	الفرع الثاني: تحرير تجارة الخدمات المالية والمصرفية
49-48	الفرع الثالث: خصوصية البنوك
50-49	الفرع الرابع: تدويل النشاط البنكي
55-50	الفرع الخامس: الاندماج المصرفي
56-55	الفرع السادس: التوجه نحو التجارة الإلكترونية
66-56	المطلب الثالث: المستجدات في النشاط البنكي
56	الفرع الأول: مبررات تطور النشاط البنكي
64-57	الفرع الثاني: الخدمات البنكية الحديثة

66-64	الفرع الثالث: مزايا تطوير النشاط البنكي
67	خاتمة الفصل
الفصل الثاني: واقع التأمين البنكي بالبنك الوطني الجزائري وكالة 483-تبسة-	
69	مقدمة الفصل الثاني
83-70	المبحث الأول: تقديم البنك الوطني الجزائري وكالة 483-تبسة-
76-70	المطلب الأول: التعريف بالبنك الوطني الجزائري
71-70	الفرع الأول: نشأة البنك الوطني الجزائري
72-71	الفرع الثاني: مهام البنك الوطني الجزائري
76-72	الفرع الثالث: الهيكل التنظيمي للبنك الوطني الجزائري
78-77	المطلب الثاني: التعريف بالوكالة 483-تبسة-
77	الفرع الأول: نشأة الوكالة 483-تبسة-
77	الفرع الثاني: مهام الوكالة 483-تبسة-
78	الفرع الثالث: أهداف الوكالة 483-تبسة-
83-79	المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي للوكالة 483-تبسة-
102-84	المبحث الثاني: الخدمات البنكية المتداولة على مستوى البنك الوطني الجزائري وكالة 483-تبسة-
95-84	المطلب الأول: الخدمات البنكية المقدمة على مستوى البنك الوطني الجزائري وكالة 483-تبسة-
88-84	الفرع الأول: خدمات التوفير والادخار
95-88	الفرع الثاني: القروض الممنوحة على مستوى البنك الوطني الجزائري وكالة 483-تبسة-
99-95	المطلب الثاني: الخدمات الإلكترونية المتاحة على مستوى البنك الوطني الجزائري وكالة 483-تبسة-
97-95	الفرع الأول: البطاقات البنكية الإلكترونية
98-97	الفرع الثاني: الخدمات البنكية عن طريق الهاتف
98	الفرع الثالث: خدمة تبادل المعطيات المرقمنة
99-98	الفرع الرابع: خدمة الدفع الإلكتروني عبر الأنترنت
99	الفرع الخامس: خدمة البنك الإلكتروني
102-99	المطلب الثالث: المنتجات التأمينية المتواجدة على مستوى البنك الوطني الجزائري وكالة 483-تبسة-

	تبسة-
125-103	المبحث الثالث: واقع خدمة التأمين البنكي على مستوى البنك الوطني الجزائري وكالة 483-تبسة-
107-103	المطلب الأول: اتفاقية تعاقد بين البنك الوطني الجزائري والشركة الجزائرية الخليجية لتأمين على الحياة
104	الفرع الأول: التعريف بالشركة الجزائرية الخليجية لتأمين على الحياة (Aglic)
107-104	الفرع الثاني: تقديم اتفاقية المبرمة لشركة الجزائرية الخليجية لتأمين على الحياة مع البنك الوطني الجزائري
118-107	المطلب الثاني: إجراءات الإدارية والصيغ الممنوحة للاستفادة من خدمة التأمين البنكي بالوكالة
107	الفرع الأول: الملف الإداري للعميل طالب التأمين
118-108	الفرع الثاني: الصيغ والضمانات الممنوحة للاستفادة من خدمة التأمين البنكي بالوكالة
125-118	المطلب الثالث: حصيلة خدمة التأمين البنكي بالبنك الوطني الجزائري وكالة 483-تبسة-
119-118	الفرع الأول: حصيلة منتج التأمين على السفر والمساعدة إلى الخارج بالوكالة
120-119	الفرع الثاني: حصيلة منتج التأمين على القرض العقاري بالوكالة
121-120	الفرع الثالث: حصيلة منتج التأمين على القرض الاستهلاكي بالوكالة
125-121	الفرع الرابع: إجمالي حصيلة التأمين البنكي بالوكالة
126	خاتمة الفصل
131-128	الخاتمة العامة
140-133	قائمة المراجع
159-142	الملاحق

## قائمة الجداول

الصفحة	العنوان	رقم الجدول
22	المراحل التاريخية لتطور التأمين البنكي	01
32	مختلف نماذج التأمين البنكي	02
96	أنواع البطاقة البنكية محلية	03
97	أنواع البطاقة البنكية الدولية	04
109	التخفيضات والزيادات المحسوبة حسب عمر العميل	05
110	التخفيضات الممنوحة لأفراد العائلة حسب العدد	06
111	التخفيضات الممنوحة بالنسبة لرحلات المنظمة	07
116-114	الأسعار المطبقة حسب عمر العميل	08
119	حصيلة منتج التأمين على السفر والمساعدة إلى الخارج بالوكالة إلى غاية 2019/12/31	09
120	حصيلة منتج التأمين على القرض العقاري بالوكالة إلى غاية 2019/12/31	10
121	حصيلة منتج التأمين على القرض الاستهلاكي بالوكالة إلى غاية 2019/12/31	11
122	إجمالي حصيلة التأمين البنكي بالوكالة إلى غاية 2019/12/31	12

## قائمة الأشكال

رقم الصفحة	العنوان	رقم الشكل
13	أطراف التزامات عقد التأمين	01
20	التقسيمات الأساسية للتأمين	02
30	العوامل المساعدة على نجاح التأمين البنكي	03
73	الهيكل التنظيمي للبنك الوطني الجزائري	04
79	الهيكل التنظيمي للوكالة 483-تبسة-	05
87	رصيد المودعين في البنك الوطني الجزائري وكالة 483-تبسة- إلى غاية 2020/05/31	06
94	أنواع القروض الممنوحة من طرف الوكالة 483-تبسة-	07
123	نسب المنتجات التأمينية بالوكالة حسب عدد العملاء إلى غاية 2019/12/31	08
124	نسب المنتجات التأمينية بالوكالة حسب القيمة الصافية إلى غاية 2019/12/31	09
125	إجمالي حصيلة التأمين البنكي في الوكالة إلى غاية 2019/12/31	10

## قائمة الملاحق

رقم الصفحة	عنوان الملحق	رقم الشكل
142	الهيكل التنظيمي للوكالة 483-تبسة-	01
143	إجمالي المودعين في الوكالة	02
145-144	اهم أنواع القروض الممنوحة من طرف الوكالة	03
146	تقرير طبي للعميل	04
147	أسئلة مقدمة للعميل	05
148	تحاليل طبية للعميل	06
149	مصفوفة إختيار الطبي	07
150	تأمين المقترض - التأمين على القرض العقاري "طلب عضوية	08
152-151	الضمانات الممنوحة للتأمين على السفر والمساعدة إلى الخارج إلى غاية 2019/12/31	09
154-153	مثال تطبيقي لمنتج التأمين على السفر والمساعدة إلى الخارج	10
155	الصيغ الممنوحة للتأمين على سرطان الثدي	11
156	مثال تطبيقي لمنتج التأمين على القرض الاستهلاكي	12
157	حصيلة إجمالي التأمين البنكي بالوكالة لغاية 2019/12/31	13
158	حصيلة إجمالي التأمين البنكي بالوكالة لسنة 2018	14
159	حصيلة إجمالي التأمين البنكي بالوكالة لسنة 2019	15

# المقدمة العامة



## تمهيد

يحتل القطاع البنكي مركزا حيويا في النظم الاقتصادية والمالية لماله من تأثير إيجابي على التنمية الاقتصادية من خلال تعبئة المدخرات الكافية والتوزيع الكفئ لهذه المدخرات على الاستثمارات المختلفة ، كما تعتبر البنوك في أي اقتصاد ما العمود الفقري والركيزة الأولى لتحديد توجهه ومصيره ، ومن ثم كان نجاحها ضرورة ملحة وتطورها شرطا ضروريا.

ونتيجة للتطورات الاقتصادية والاجتماعية الحاصلة في اقتصاديات العالم ، لم يكن القطاع البنكي معزولا عما يحدث من تطورات في البيئة المحيطة به فانعكست آثار تلك التطورات على عمل البنوك ، كما وجدت هذه الأخيرة نفسها ضمن بيئة تنافسية تجتهد فيها لتقديم أفضل الخدمات والتسهيلات لتنمية أرباحها .

ونتيجة لهذه المنافسة تسعى البنوك إلى تطوير خدماتها ومنتجاتها لإرضاء العملاء ، فبرزت مجموعة من الخدمات الحديثة ومن بينها خدمة التأمين البنكي .

## أولا: الإشكالية

انطلاقا مما سبق يمكن طرح الإشكالية الآتية :

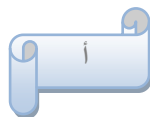
✓ ما هو واقع خدمة التأمين البنكي باعتباره آلية لتطوير النشاط البنكي على مستوى البنك الوطني

الجزائري ، وكالة 483 -تبسة - ؟

وتتفرع عن هذه الإشكالية جملة من التساؤلات الفرعية وتتمثل في :

✓ ما أثر المستجدات العالمية المتسارعة على النشاط البنكي ؟

✓ ما مدى تنوع منتجات التأمين البنكي على مستوى البنك الوطني الجزائري وكالة 483-تبسة - ؟



✓ ما هي حصيلة المنتجات التأمينية بالبنك الوطني الجزائري وكالة 483 -تبسة - ؟

ثانيا: فرضيات الدراسة

✓ أثرت المستجدات العالمية المتسارعة بشكل إيجابي على النشاط البنكي مما ساهم في تطوره .

- يمتلك البنك الوطني الجزائري وكالة 483 - تبسة - تشكيلة متنوعة من المنتجات التأمينية.

✓ حققت المنتجات التأمينية على مستوى البنك الوطني الجزائري حصيلة كبيرة من حيث عدد

الزبائن والقيمة السوقية بالنسبة لكل منتج .

ثالثا: أسباب اختيار الموضوع

تتمثل فيما يلي :

✓ الرغبة الذاتية في دراسة موضوع يتعلق بالتأمين .

✓ إعتبار الموضوع ضمن التخصص إقتصاد نقدي وبنكي .

✓ ندرة الدراسات الخاصة بالتأمين البنكي على مستوى الكلية .

✓ كون خدمة التامين البنكي من الخدمات البنكية الحديثة .

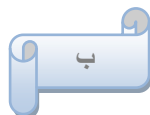
رابعا: أهمية الدراسة

تتبع أهمية هذه الدراسة من النقاط الآتية :

✓ مكانة البنوك في الاقتصاديات المتقدمة والنامية على حد سواء .

✓ التطورات العالمية المتسارعة وما حملته من تبعات ساهمت في تطور النشاط البنكي

✓ التطور الحاصل في الخدمات البنكية للتكيف مع متطلبات العولمة .



✓ الاهتمام المتزايد بمجال التأمين من قبل الباحثين والمسؤولين لمسايرة إحتياجات العملاء .

### خامسا: أهداف الدراسة

يمكن إبراز أهم أهداف الدراسة فيما يلي :

- ✓ تسليط الضوء على خدمة التأمين البنكي باعتبارها إحدى الخدمات البنكية الحديثة .
- ✓ لفت الانتباه إلى العلاقة الرابطة بين التأمين البنكي وتطوير النشاط البنكي .
- ✓ الوقوف على واقع خدمة التأمين البنكي بالوكالة محل التريص .
- ✓ التعرف على المنتجات التأمينية المتداولة بالوكالة والحصيلة المسجلة بالنسبة لكل منتج .

### سادسا: منهج الدراسة

للإجابة على إشكالية الدراسة واختبار الفرضيات تم الاعتماد في إنجاز هذه الدراسة على منهجين

أساسيين هما :

➤ **المنهج التاريخي:** وتم اعتماد في الفصل الأول خاصة فيما يتعلق بعرض التطور التاريخي

للتأمين والتأمين البنكي أما في الفصل الثاني فتمن اعتماده عند التطرق لنشأة البنك الوطني الجزائري وكذا

الوكالة رقم 483 -تبسة -

➤ **المنهج الوصفي:** تم اعتماده في الفصلين بما يتماشى مع طبيعة الموضوع كونه الأنسب لجمع

المعلومات حول الإطار النظري لمتغيرات الدراسة ، وكذا تسليط الضوء على واقع الخدمات التأمينية

بالوكالة .

سابعاً: حدود الدراسة

تتمثل في :

➤ **الحدود المكانية:** لإسقاط النظرية ميدانياً ، ثم إختيار وكالة بنكية تابعة للبنك الوطني الجزائري

وهي الوكالة رقم 483 - تبسة - لتمثل الإطار المكاني للدراسة .

➤ **الحدود الزمانية:** نظراً لتتبعات جائحة كوفيد 19 تم الالتحاق بمكان التربص في الفترة الممتدة من

2020/05/10 إلى غاية 2020/06/08 ، والوقوف على واقع خدمة التأمين البنكي بالوكالة تم التركيز

على سنتي 2018 و 2019 على إعتبار إبرام الوكالة لإتفاقية مع شركة التأمين منذ 2018/04/30 .

➤ **الحدود العلمية:** عنونت الدراسة بالتأمين في البنوك ودوره في تطوير النشاط البنكي ، إلا أن

الصعوبات المتلقاة خلال فترة التربص ساهمت في تغيير منحى الدراسة بالتركيز على خدمة التأمين

البنكي كآلية لتطوير النشاط البنكي على مستوى الوكالة محل التربص وذلك لعدم توفر الإحصائيات

اللازمة لمعرفة دوره في تطوير النشاط البنكي للوكالة .

**ثامناً : الدراسات السابقة**

**الدراسة الأولى:** دراسة نبيل قبلي - سفيان نقماري ، التأمين المصرفي في الجزائر بين النظرية والواقع ،

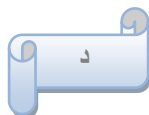
الملتقى الدولي السابع حول الصناعة التأمينية الواقع العلمي وآفاق التطوير ، جامعة حسيبة بن بوعلي

الشلف ، يومي 3-4 ديسمبر 2012 .

حيث هدفت هذه الدراسة إلى إبراز واقع التأمين المصرفي في الجزائر ومدى ملائمة مع الاقتصاد

الجزائري ومن خلال استعراض مفهومه وعوامل تطوره مع إبراز أهم الاتفاقيات المبرمة مع شركات

التأمين .



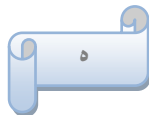
وأهم النتائج المتوصل إليها في هذه الدراسة حيث أنه أصبح بإمكان البنوك ممارسة نشاط التأمين المصرفي وتوزيع منتجات التأمين عبر شبابيكها بموجب القانون 06-04 المؤرخ في 20/02/2006 المعدل والمتمم للمرسوم 35-07 المؤرخ في 25/01/1995 المتعلق بالتأمينات والإطار القانوني بنظم تسير البنوك ، وأيضا ضعف معدل إنتشار شبكات شركات التأمين وكثافة الشبكة البنكية ، ودخول شركات تأمين أجنبية تقدم خدمات تأمين أقل تكلفة ، وتجدر الإشارة إلى بعض معوقات أهمها غياب الثقافة التأمينية لدى المستهلك الجزائري ، وغياب ثقافة الادخار لديه .

الدراسة الثانية: دراسة حسين حساني ، التحالفات الإستراتيجية بين البنك ومؤسسات التأمين الجزائرية أي نموذج للشراكة ؟ وما دورها في تحسين الأداء ؟ ، مجلة أكاديمية الدراسات الاجتماعية والإنسانية ، العدد (03) ، جامعة حسيبة بوعلي - الشلف ، 2010 .

تهدف هذه الدراسة إلى تحليل أبعاد التحالفات الإستراتيجية بين الشركات التأمينية وبعض المؤسسات البنكية الجزائرية من خلال نموذج بنك التأمين ، وتبيان دور هذه التحالفات في تحسين أدائها ، وتقديم توصيات نحو إستراتيجية أفضل لشراكة أكثر تكاملا بين المؤسستين الماليتين .

وخلصت أهم نتائج هذه الدراسة إلى الوصول إلى نوع من التجانس والتوافق والتوازن بين البنوك والمؤسسات التأمينية واعتماد نوع جديد من التحالفات الإستراتيجية بينهما والذي يمكن إختصاره في نموذج تعاوني بنك التأمين فيما يمكنهم التعاون فيما بينهم البنوك وشركات التأمين بمختلف أشكال لتوفير خدمة أفضل للعميل .

الدراسة الثالثة: دراسة عبد القادر بريش - محمد حمو ، آفاق تقديم البنوك الجزائرية لمنتجات تأمينية ، المؤتمر العلمي الدولي الثاني حول : " إصلاح النظام المصرفي الجزائري ، جامعة ورقلة ، 11-12 مارس 2008.



هدفت الدراسة إلى إلقاء الضوء على صناعة لم تدرجها البنوك ضمن نشاطاتها التقليدية ، وهي التأمين المصرفي ، أو تقديم خدمات التأمين عن طريق البنوك ، وإظهار آفاق تقديم هذه الجديد في الخدمات المالية من قبل البنوك الجزائرية كمثال .

توصلت هذه الدراسة إلى أهم النتائج أن هناك عدة مستجدات وتطورات شهدتها الأنشطة المالية والمصرفية ، ودفعت بالبنوك والمؤسسات المالية إلى إستحداث خدمات جديدة لم تكن من صميم أنشطتها وخدماتها التقليدية ، وذلك سمح بتطور بالصيرفة الشاملة ، وترتب عن هذا التحول في فلسفة العمل المصرفي إقتحام البنوك لنشاط التأمين المصرفي بدافع توسيع وتنويع مجالات نشاطاتها بهدف زيادة قدراتها التنافسية وجذب عملاء جدد .

**الدراسة الرابعة:** دراسة فطيمة يحيايوي ، دور هيئات الإشراف في الرقابة على النشاط التأميني ، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية ، تخصص مالية وبنوك التأمينات ، جامعة المسيلة ، السنة الجامعية 2011-2012 .

تهدف هذه الدراسة إلى دراسة واقع الرقابة التأمينية والهيئات المشرفة عليها في الجزائر ومحاولة تقييمه .

وتتمثل أهم النتائج المتوصل إليها في هذه الدراسة إلى أن الرقابة التأمينية تؤدي دورا إيجابيا بالنسبة للأطراف الخارجية مثل المؤمن لهم غير أنها لا تؤدي نفس الدور بالنسبة لشركات التأمين ، وإن خصوصية نشاط التأمين تستوجب أن تكون الرقابة التي تتم على هذا النشاط على قدر عال من الدقة ، وأيضا تزايد وتعدد أنواع المخاطر التي تواجهها شركات التأمين بات يستوجب توفر طرق أكثر فاعلية وأساليب أكثر تطورا لمواجهتها .

الدراسة الخامسة: دراسة نادية عبد الرحيم ، تطور الخدمات المصرفية ودورها في تفعيل النشاط الاقتصادي ، رسالة مقدمة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية ، تخصص نقود وبنوك ، جامعة الجزائر (03) ، السنة الجامعية 2010-2011 .

هدفت هذه الدراسة إلى محاولة عرض مراحل تطور الخدمة المصرفية ، منذ بدايات ظهورها إلى غاية عصرنا الحديث ، محاولة رصد التوجه العالمي في مجال الخدمة المصرفية الحديثة من ناحية المصرفية نفسها أو من ناحية الهيئة المقدمة للخدمة المصرفية ، محاولة رصد إنعكاسات التطور الحاصل في الخدمات المصرفية على النشاط الاقتصادي .

وتوصلت هذه الدراسة إلى أهم النتائج تتمثل في أن تطبيق الخدمات الحديثة في المصارف سيكون له الأثر الإيجابي الكبير على عملها والأثر الأكبر على النشاط الاقتصادي ، وتجاهل المصارف للاتجاهات الحديثة للخدمات المصرفية في ظل العولمة المالية سيؤدي بالمصرف إلى عدم القدرة على المنافسة وعدم مقدرته على مجارات هذه التطورات سيؤدي به أيضا بالضرورة إلى العجز ومواجهة أخطار جمة بإمكانها أن توصله إلى الإفلاس والزوال من الساحة المصرفية في ظل المنافسة الشرسة .

الدراسة السادسة: بن احمد لخضر ، متطلبات تطوير وتحديث الخدمات المصرفية في الجزائر - دراسة الواقع والآفاق ، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في علوم التسيير ، تخصص تسيير ن كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، جامعة (03) دفعة 2012 .

تهدف هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على بعض مفاهيم ومضامين الجهاز المصرفي والتعريف بأهميته على المستوى الاقتصادي وخصوصا في ظل التحول إلى إقتصاد السوق والعولمة ، والتعرف على طبيعة الدور الإستراتيجي الذي تقوم به المصارف حاليا أو في المستقبل .

وتمثلت نتائجها في إنفتاح الاقتصاد الوطني وظهور العولمة المالية تضع المصارف الوطنية في وضعية صعبة ولم تتوصل إلى حد الآن إلى التحكم بشكل جيد في إستخدام مناهج العمل والتسيير المصرفي التقليدية وبالتالي يجب عليها تدارك ما فاتها وفي الوقت ذاته مسايرة وبخطوات متسارعة ما وصلت إليه آخر التطورات المالية ومناهج التسيير والعمل المصرفي .

**الدراسة السابعة:** دراسة العاني إيمان ، البنوك التجارية وتحديات الإلكترونية ، رسالة مكملة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية ، تخصص بنوك وتأمينات ، جامعة منتوري - قسنطينة ، السنة الجامعية 2006 - 2007 .

تهدف هذه الدراسة إلى إظهار الدور الذي يلعبه التسويق في تحقيق تأقلم البنوك مع البيئة الجديدة المقدمة لعملائها ، إبراز أهمية التجارة الإلكترونية في توسيع نطاق أعمال البنوك .

وتمثلت أهم النتائج التي توصلت إليها خصم التحولات السريعة في البيئة التسويقية البنوك التي سارت بخطوات سريعة نحو إدخال التكنولوجيا والسرعة في إتمام الأعمال ، حققت البنوك التجارية مكاسب عديدة في عملها المصرفي ناتجة عن تبني التجارة الإلكترونية .

### تاسعا: هيكل الدراسة

قصد الإجابة على الإشكالية والتساؤلات المطروحة ، ومن ثمة إختيار الفرضيات تم تقسيم الدراسة إلى فصلين ، ورد الفصل الأول ضمن عنوان : أسس نظرية حول التأمين البنكي ، النشاط البنكي وتطوره ، قسم إلى ثلاث مباحث ، خصص المبحث الأول لدراسة الإطار النظري للتأمين ، ثم الانتقال إلى دراسة التأمين البنكي ، ليتم التركيز في المبحث الثالث على أساسيات حول النشاط البنكي وتطوره .



أما الفصل الثاني فعنون بواقع التأمين البنكي بالبنك الوطني الجزائري وكالة 483 - تبسة -، فقسم بدوره إلى ثلاث مباحث ، تم التطرق في المبحث الأول إلى تقديم البنك والوكالة محل التبريص ثم التركيز على المنتجات البنكية المختلفة المتداولة بالوكالة ، ليختم الفصل بالتركيز على خدمة التأمين البنكي بدءا بالتعرض لاتفاقية المبرمة بين شركة التأمين والوكالة 483 - تبسة - ثم عرض أهم الإجراءات الإدارية والصيغ الممنوحة للاستفادة من خدمة التأمين البنكي بالوكالة مع تقديم أمثلة واقعية ، ليختم الفصل بالتركيز على حصيلة خدمة التأمين البنكي بالوكالة حسب نوع التأمين والحصيلة الإجمالية .

### عاشرا: صعوبات الدراسة

الدراسة كأي بحث علمي تعترضه جملة من الصعوبات تمثلت في :

- ✓ ندرة الكتب الخاصة بالتأمين البنكي .
- ✓ التبعات المترتبة على جائحة كوفيد 19 والتي ساهمت في تأخر الالتحاق بمكان التبريص وصعوبة التنقل .
- ✓ حداثة الاتفاقية المبرمة بين شركة التأمين والوكالة البنكية رقم 483 - تبسة - التابعة للبنك الوطني الجزائري ، مما إستلزم حصر واقع خدمة التأمين البنكي بالوكالة في سنتي 2018 و 2019 فقط.
- ✓ تغيير مكان التبريص بالانتقال من الوكالة الرئيسية رقم 491 إلى الوكالة الفرعية رقم 483 وذلك لعدم التعاون على مستوى الوكالة الرئيسية والعزوف عن تقديم المعلومات اللازمة لإتمام العمل .
- ✓ إمتناع موظفي الوكالة عن تقديم المعلومات الخاصة بالأداء للوقوف على الدور الفعلي لخدمة التأمين البنكي في تطوير النشاط البنكي .

## الفصل الأول :

أسس نظرية حول التأمين  
البنكي، النشاط البنكي  
وتطوره

## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

### مقدمة الفصل

يعتبر البنوك إحدى الركائز الأساسية في الاقتصادي المتقدمة والنامية على حد سواء ، لما لها من دور ريادي وإستراتيجي في تنفيذ الأهداف المسطرة وتوسع البنوك جاهدة إلى تنويع خدماتها المقدمة للعملاء بما يتماشى والتغيرات الحاصلة في الساحة العالمية ، قصد توسيع حصتها السوقية وبحسب رضا العملاء ، الأمر الذي ساهم في تغير نشاطها التقليدي وبرز العديد من الخدمات الحديثة ، مثل خدمة التأمين البنكي .

وقصد تسليط الضوء على هاته الخدمة وكذا التعرف على أساسيات النشاط البنكي وتطوره سيتم تقسيم الفصل إلى المباحث الآتية :

**المبحث الأول : الإطار النظري للتأمين**

**المبحث الثاني : الإطار النظري للتأمين البنكي**

**المبحث الثالث : أساسيات حول النشاط وتطوره**

### المبحث الأول: الإطار النظري للتأمين

يعد التأمين تقنية فعالة في تغطية العديد من المخاطر ذلك ما زاد في تطوره وزاد من الاهتمام به من خلال الطلب المتزايد عليه من قبل المؤمن لهم، فيلعب التأمين دورا مهما في حماية الممتلكات والثروات سواء كانت للأفراد أو الدول من الأخطار التي تتعرض لها، وللإحاطة بكل الجوانب النظرية للتأمين سيتم التعرض في المبحث إلى المطالب الآتية:

#### المطلب الأول: مفهوم التأمين

#### الفرع الأول: التطور التاريخي للتأمين

التأمين، فكرة قديمة، نشأت مع نشأة الإنسان نفسه، وتطورت بتطوره، فلم يكن في وسع الإنسان أن يعيش أبدا دون أن يضع يده في أيادي الآخرين درء للمخاطر والمصائب التي تصيبه أو تصيب أمواله.<sup>1</sup> ولقد قام التأمين في بادئ الأمر على فكرة التعاون أو التضامن في تحمل الأخطار التي قد يتعرض لها الأفراد أو الجماعات، وذلك بتوزيع الخسائر التي تلحق بالفرد على الجماعة والمشاركة فيما بينهم حيث نجد أن التأمين يقوم على أساس توزيع النتائج الضارة للخطر على جماعة من الأفراد حتى لا يتحمل من حل به هذا الخطر العبء وحده، تطورت هذه الفكرة بتطور المجتمعات، فقد حدثنا التاريخ القديم أنه في مجتمعات الحضارات القديمة كالصين والهند والبابليين كانت جمعيات لتقديم الإعانات والمساعدات المادية للأسرة التي تفقد عائلها، وهو أول نوع من أنواع التأمين على الحياة.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> أحمد صلاح عطية، محاسبة شركات التأمين، الطبعة الثانية، مكتبة التكامل للنشر والتوزيع، مصر، السنة 2020، ص5.

<sup>2</sup> عبد الله نعمة جعفر، النظم المحاسبية البنوك وشركات التأمين، الطبعة الأولى، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2007، ص309.

## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

ويعد التأمين البحري من أقدم أنواع التأمينات التي ظهرت على الوجود، فقد أدى إلى انتشار التجارة البحرية في أواخر القرون الوسطى في أوروبا خاصة إيطاليا وكذلك البلاد المطلة على البحر الأبيض المتوسط إلى ظهور فكرة التأمين البحري.

بعد ظهور الثورة الصناعية وما صاحبها من استعمال الآلات والماكينات في العمل إلى إيجاد أخطار وحوادث قد يكون العامل ضحيتها أو قد يكون متسببا فيها ومن هنا قامت هذه الشركات بإيجاد أنواع مختلفة بالتأمينات من أجل تغطية هذه الحوادث كحوادث السيارات، السفن والطائرات وكذا التأمين على أصحاب الأعمال من إصابات العمل والأمراض المهنية ومن هنا أصبح للتأمين أهمية وميدانا هاما لكلا النشاطين التجاري والصناعي فاتخذته الكثير من دول العالم إجباريا وحتميا.<sup>1</sup>

### الفرع الثاني: تعريف التأمين

لقد أعطيت للتأمين تعاريف عديدة ومن زوايا مختلفة يمكن توضيحها فيما يلي:

**1-التأمين لغة:**التأمين في اللغة العربية مشتق من الأمن وهو طمأنينة النفسي وزوال الخوف، وله معاني عديدة منها إعطاء الأمان، مثل التأمين الحربي إذا نزل في بلاد المسلمين، ومنها التأمين على الدعاء وهو أمين أي استجب.<sup>2</sup>

**2-التأمين اصطلاحا:** انه وسيلة أو نظام يهدف إلى حماية الأفراد أو المنشأة من الخسائر المادية المحتملة الناشئة عن تحقق الأخطار المؤمن منها. وذلك عن طريق نقل عبئ مثل هذه الأخطار إلى

<sup>1</sup>راضية مشرى، محاضرات في قانون التأمين، جامعة قلمة، على الموقع Fdsp.univ-guelma.dz، تاريخ الإطلاع 2020/02/26، على الساعة 21:30.

<sup>2</sup>عز الدين فلاح، التأمين "مبادئه، أنواعه"، الطبعة الأولى، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن، 2011، ص6.

## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

المؤمن الذي يتعهد بتعويض المؤمن له أو جزء من الخسارة المالية التي يتكبدها وذلك في مقابل أقساط محددة محسوبة وفقاً لمبادئ رياضية وإحصائية معروفة.<sup>1</sup>

### 3\_ التأمين من الناحية القانونية: عرفت المادة رقم 747 من القانون المدني التأمين كما يلي:<sup>2</sup>

التأمين عقد يلزم المؤمن بمقتضاه أو يؤدي إلى المؤمن له أو المستفيد الذي أشرط التأمين لصالحه مبلغاً من المال أو إيراداً أو أي عوض مالي آخر في حالة وقوع حادث أو تحقق خطر المبين في العقد، وذلك في نظير قسط أو أية دفعة مالية أخرى يؤديها المؤمن له للمؤمن.

### 4-التأمين من الناحية الفنية: التأمين هو عملية بمقتضاها يتولى المؤمن تنظيم التعاون بين عدد

من المؤمن لهم يتعرضون لمخاطر معينة، ويقوم بتعويض من يتحقق الخطر بالنسبة له بفضل الرصيد المشترك للأقساط التي يجمعها منهم.<sup>3</sup>

### الفرع الثالث: أهمية التأمين

إذا كان الهدف الأساسي للتأمين هو توفير التغطية التأمينية للأفراد أو المنشآت من نتائج الأخطار

المختلفة التي تواجهها، وهو يساهم في توفير الاستقرار الكامل للمشروعات ورجال الأعمال، ومن هنا

نلخص أهمية التأمين من خلال ما يلي:<sup>4</sup>

<sup>1</sup>كريمة عيد عمران، التأمين الإسلامي والتنمية الاقتصادية والاجتماعية، الطبعة الأولى، دار أسامة للنشر والتوزيع، 2014، ص16.

<sup>2</sup> وليد أبو العدس، التأمين و" الأصول العلمية والعملية للخطر"، الطبعة الأولى، دار أمجد للنشر والتوزيع، الأردن، 2016، ص106.

<sup>3</sup> محمد حسن قاسم، القانون المدني " العقود المسماة البيع-التأمين(الضمان)-الإيجار (دراسة مقارنة)"، الطبعة الثانية، دار منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2013، ص462.

<sup>4</sup> إبراهيم علي إبراهيم، التأمين ورياضياته، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003، ص ص74، 80.

## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

1- يعتبر التأمين من أهم وسائل الادخار والاستثمار: يشكل التأمين بدون منازع إحدى الوسائل

الهامة للادخار وذلك بواسطة تجميع رؤوس الأموال المكونة من أقساط واشتراكات المستأمنين التي تمثل في الواقع رصيداً لتغطية نتائج المخاطر إلا أن هذا الرصيد غالباً ما يوظف في عمليات استثمارية.

2- العمل على زيادة الإنتاج: نظراً لما يتميز به التأمين من توفير التغطية التأمينية من أخطار كثيرة

مما شجع الأفراد والمنشآت للدخول في مجالات إنتاجية جديدة أو بالتوسع في مجالات إنتاجهم الحالية دون تردد، وبالتالي يساعد في الوصول إلى مزايا الإنتاج الكبيرة، كما يعمل على زيادة القدرة الإنتاجية لهذه المشروعات.

3- تسهيل واتساع عمليات الائتمان وزيادة الثقة التجارية: مما لا شك فيهما أن اتساع الائتمان وزيادة

الثقة التجارية في دولة ما تدعم الحياة الاقتصادية بها، ويلعب التأمين في هذا المجال دوراً بارزاً وأساسياً في تسهيل واتساع الائتمان، فنجد أن البنوك لا توافق على إقراض المشروعات أو رجال الأعمال إلا بوجود تأمين على ممتلكاتهم. كما يلعب التأمين دوراً بارزاً في تدعيم الثقة التجارية حيث نجد أن تاجر الجملة لا يبيع تاجر التجزئة إلا إذا تأكد من أن هذا الأخير قد آمن على بضاعته ومخازنه من خطر الحريق.

4- المساهمة في توسيع نطاق العمالة والتوظيف: حيث يمتص التأمين جزءاً كبيراً من العمالة في

المجتمع، وذلك التوسع في التأمين يقتضي توفر حد معين من العمالة بمختلف أنواعها.<sup>1</sup>

5- تقديم الحلول لبعض المشاكل الاجتماعية: تقدم نظم التأمين الاجتماعية الوسيلة الملائمة

لمواجهة الخسائر المترتبة عن انقطاع الدخل نتيجة العجز أو الوفاة، ولم يكن تدخل الدولة في التأمين الاجتماعي وجعله إجبارياً، مما له من أهمية بالغة في حل المشاكل الاجتماعية المتعلقة بفقدان الدخل.

<sup>1</sup> فطيمة يحيوي، دور هيئات الإشراف في الرقابة على النشاط التأميني، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية وبنوك وتأمينات، جامعة المسيلة، السنة الجامعية، 2012/2011، ص19.

## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

وفي مجال المسؤولية المدنية يقوم نظام التأمين بأفضل وسيلة لضمان حصول المتضررة على التعويض المستحق له.

6- تنمية الشعور بالمسؤولية والعمل على تقليل الحوادث: ما يتميز به التأمين هو أن المؤمن له لا يستحق التعويض في بعض فروع التأمين، كما أن في بعض أنواعه لا يستحق المؤمن له تعويضاً إذا زادت الخسائر عن حد معين، ووجود مثل هذه الشروط والتخفيضات في التعويض تنمي لدى الفرد الشعور بالمسؤولية لتجنب الخطر المؤمن منه قدر الإمكان.

### الفرع الرابع: السمات الرئيسية للتأمين

هناك عدة سمات أساسية للتأمين:<sup>1</sup>

1- توزيع الخسارة: إن هذا التوزيع يعتبر الأساس الذي ينبت عليه فكرة التأمين، ويقصد بتوزيع الخسارة أن جماعة المؤمن لهم تقوم بتحمل الفعالية التي يتكبدها بعض الأفراد، وذلك من خلال أقساط التأمين التي يقوم جميع الأفراد المؤمن لهم بدفعها، وإن توزيع الخسارة ينطوي على أمرين هما:

✓ مشاركة جميع أفراد المؤمن لهم في تحمل الخسارة.

✓ التنبؤ بحجم الخسارة المستقبلية بأكثر من الدقة من خلال تطبيق قانون الإعداد الكبيرة.

2- دفع الخسارة العرضية: يقصد بها تلك الخسارة التي تكون غير متوقعة، وتحدث بمحض الصدفة

أي أن الخسارة التي تقع عن غير قصد وتجدر الإشارة هنا إلى أن قانون الإعداد الكبيرة يعمل بافتراض أن الخسائر التي تقع بصورة عشوائية وبمحض الصدفة.

<sup>1</sup> زيد منير عبوي، إدارة التأمين والمخاطر، الطبعة الأولى، دار كنوز للمعرفة والنشر والتوزيع، الأردن، 2006، ص 34، 36.



## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

3-تحويل الخطر: يقصد بها أن أعباء الأخطار الصافية تنتقل من المؤمن له إلى شركة التأمين التي

تتمتع بمركز مالي قوي يمكنها تحمل الخسارة ودفع قيمتها بدلا من أن يتحملها المؤمن له.

4-التعويض: يقصد بها تعويض الخسارة التي يتكبدها المؤمن له، أي أن شركة التأمين تعيد المؤمن

إلى وضعه المالي، كما هو قبل حدوث الخسارة.

المطلب الثاني: ماهية عقد التأمين

الفرع الأول: تعريف عقد التأمين

يمكن تعريف عقد التأمين بأنه اتفاق بين طرفين يتعهد بمقتضاه الطرف الأول بأن يدفع الى شخص

ما مبلغا معيناً من المال في حالة وقوع خطر معين خلال مدة معلومة مقابل أن يدفع الطرف الثاني

للتطرف الأول مبلغاً أو عدة مبالغ قيمتها في مجموعها أقل نسبياً من المبلغ الذي يتعهد الطرف الأول

بدفعه.<sup>1</sup>

الفرع الثاني: خصائص عقد التأمين

يشترط عقد التأمين مع كثير من العقود في كونه عقدا رضائياً، كما أنه يعتبر عقد احتمالي، زمني،

ويتميز، أيضاً بأنه من عقود حسن النية وعقود الإذعان.<sup>2</sup>

1- عقد التأمين عقد رضائي: التأمين عقد رضائي ينعقد بمجرد توافق الإيجاب والقبول من طرف

المتعاقدين على تحرير الوثيقة أو دفع القسط الأول كشرط الانعقاد العقد.

<sup>1</sup> عبد العزيز فهمي هيكل، مبادئ في التأمين، الدار الجامعية، بيروت، 1987، ص28.

حري محمد عريقات، سعيد جمعة عقل، التأمين وإدارة الخطر " النظرية والتطبيق"، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر

والتوزيع، الأردن، 2008، ص63.

<sup>2</sup> محمد حسين منصور، مبادئ عقد التأمين، الدار الجامعية للطباعة والنشر، الإسكندرية، دون سنة النشر، ص ص95،

## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

2- **التأمين عقد زمني:** عقد التأمين من العقود المستمر التي يلعب الزمن فيها عنصرا جوهريا فيه

فأداء الطرفين يتحدد مضمونها طبقا للمدة المحددة في العقد ويستمر تنفيذها طوال هذه المدة، فيلتزم

المؤمن بتغطية الخطر خلال مدة العقد ويبقى المستأمن بالأقساط المتتالية خلال هذه المدة،

3- **التأمين عقد احتمالي:** هو ذلك العقد الذي لا يستفيد المتعاقدان فيها أو أحدهما معرفة مقدار

التزاماته أو حقوقه عند التعاقد.

4- **التأمين عقد الإذعان:** يعتبر التأمين عقد إذعان بالنسبة للمستأمن، فهو الطرف الضعيف الذي لا

يملك مناقشة الشروط فلا يستطيع المساومة أو المفاوضة فكل ماله.

5- **التأمين عقد ملزم الجانبين:** في هذا العقد يأخذ كل من المتعاقدين مقابلا لها يعطي، فهناك

التزامات متبادلة على عاتق الطرفين، يلتزم المستأمنين بدفع القسط مقابل التزام المؤمن بتغطية الخطر

المؤمن منه.

### الفرع الثالث: مبادئ عقد التأمين

لعقد التأمين مجموعة من المبادئ نستخلصها فيما يلي:<sup>1</sup>

1- **مبدأ منتهى حسن النية:** يتضمن هذا المبدأ أن يقوم كل من طرفي التعاقد بعدم إلقاء بيانات

غير صحيحة أو من شأنها التضليل، كما يجب ألا يختفي عن الآخر أي بيانات تكون جوهرية بالنسبة

للتعاقد فإذا أدخل أحد الطرفين بهذا المبدأ فإن العقد يصبح باطلا أو قابلا للبطلان على حسب سبب

الإخلال.

<sup>1</sup> محمد رفيق المصري، التأمين وإدارة الخطر " التطبيقات على التأمينات العامة "، دار زهران للنشر والتوزيع، الأردن،

2008، ص ص 139، 182.

## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

2- مبدأ المصلحة التأمينية: يقتضي مبدأ المصلحة التأمينية في أنه لا يجوز لأي شخص أن

يحمل على عقد تأمين إلا إذا كان له في الشخص أو الشيء موضوع التأمين مصلحة تأمينية بمعنى أن يكون له في موضوع التأمين مصلحة مشروعة ومادية.

3- مبدأ التعويض: يقتضي مبدأ التعويض بأنه لا يجوز للمؤمن له أن يجعل من عقد التأمين

مصدر ربح بل وسيلة لتعويض فقط ويتحدد مفهوم التعويض بأنه القيمة المالية الدقيقة الكافية لإعادة وضع المؤمن عليه كما كان عليه الخسارة مباشرة.

4- مبدأ الحلول: يمكن تعريف الحلول بأنه حق الشخص أو الهيئة التي قامت بتعويض شخص

آخر أو هيئة وفقا لاتفاقات قانونية محددة أن تحمل محل الشخص الثاني، المؤمن له الذي تم تعويضه بكافة ماله من حقوق.

5- مبدأ المشاركة: يتضمن مبدأ المشاركة في التأمين، أنه إذا أمن شخص ما على موضوع

التأمين لدى أكثر من مؤمن واحد في نفس الوقت. كما يعرف أيضا:

مبدأ المشاركة هو حق المؤمن مطالبة باقي المؤمنين بالمشاركة بالتعويض تتناسب بقدر حصصهم

من تأمين الشيء المؤمن عليه الذي تعرض للخسارة.

6- مبدأ السبب القريب: يتضمن هذا المبدأ أن المؤمن يلتزم بدفع التعويض للمؤمن له إذا كان

الخطر ضده هو السبب القريب لحدوث الخسارة، ويقصد بالسبب القريب هو السبب المباشر الذي أدى

إلى وقوع الخسارة أو الذي يكون قادرا على بدء سلسلة من الحوادث المتصلة تؤدي إلى وقوع الخسارة.

## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

الفرع الرابع: الأركان الأساسية لعقد التأمين

### 1- الأطراف الأساسية في عقد التأمين:

من خلال تعريفنا لعقد التأمين يتضح أنه له 03 أشخاص هم:<sup>1</sup>

1-1- المؤمن: (شركة أو هيئة التأمين): حيث يتولى دفع مبلغ التأمين عند تحقق الخطر المؤمن

منه.

1-2- المؤمن له: المتعاقد أو المستأمن يقوم بدفع قسط أو أقساط التأمين المستحقة.

1-3- المستفيد: وهو الشخص الذي يدفع إليه مبلغ التأمين إذا ما تحقق الخطر المؤمن منه بالنسبة

للمؤمن له.

2- عناصر عقد التأمين: يتضمن لعقد التأمين مجموعة من العناصر المتداولة فيه وهي كالاتي:<sup>2</sup>

1-2- وثيقة التأمين: هي ذلك النموذج الصادر عن شركة متضمنا جميع شروط هذا الاتفاق

ويلتزم أطرافه بالتوقيع عليه وعدم الإخلال بشروطه.

2-2- قسط التأمين: هو المقابل المالي الذي يدفعه المتعاقد إلى المؤمن مقابل التزام المؤمن

يتحمل الخطر المؤمن منه وتغطيته.

2-3- الخطر: وهو العنصر الأساسي في التأمين فهو الحادث محتمل الوقوع لا يتوقف تحققها

على محض إدارة أحد الطرفين وخاصة إدارة المستأمن.

<sup>1</sup> إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، الخطر والتأمين " المبادئ النظرية والتطبيقات عملية "، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 2008، ص 117.

<sup>2</sup> علي محمود بدوي، التأمين دراسة تطبيقية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2009، ص ص 12، 17، 70، 72.

## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

2-4- مبلغ التأمين: يتمثل في القيمة الفعلية للشيء المؤمن عليه وقت التعاقد مع شركة التأمين.

### الفرع الخامس: مراحل إبرام عقد التأمين

يمر عقد التأمين بمراحل عديدة وهي كآلاتي:<sup>1</sup>

1- طلب التأمين: تلاقي إدارتي المؤمن والمؤمن له يمر بمراحل تبدأ بتقديم طلب التأمين من المؤمن

له، الذي يطلق عليه في هذه المرحلة طالب التأمين أو المستأمن وفي الغالب لا يقدم طالب التأمين من تلقاء نفسه طلب التأمين، بل يسبق هذه المرحلة سمسار التأمين بدور الوساطة، فوسيط التأمين هو الذي يكون قد استحدث المؤمن له، على الشروع في إبرام عقد التأمين بتقديم الطلب.

2- مذكرة التغطية المؤقتة: يمكن تعريفها بأنها عقد من نوع خاص، يوقعه عادة المؤمن أو وسيطة

وتنتهي المذكرة بنهاية مدتها إلا إذا تم تحديدها بمذكرة لاحقة وقد تنتهي بتسليم وثيقة التأمين للمؤمن له، فينتهي مفعولها في تاريخ تسليم الوثيقة.

3- وثيقة التأمين: هي الصك المدون فيه عقد التأمين بشروطه وبنوده المتنوعة، فتعد شريعة

المتعاقدين، أي شريعة المؤمن والمؤمن له. في علاقتهما التعاقدية وتتخذ الوثيقة صورة نموذج مطبوع يتم ملئ بياناته المتغيرة مثل (اسم المؤمن له، مبلغ التأمين، واسم المستفيد... الخ).

4- ملحق وثيقة التأمين: هذا الملحق هو تعديل اتفاقي لعقد التأمين على النحو المنصوص عليه

أصلا في وثيقة التأمين، حيث جاء ملحق الوثيقة باتفاق بين طرفيه اتفاق نسخ الوثيقة الأصلية جزئيا فيما عدله منها لأنه يجوز دائما تعديل العقد باتفاق طرفيه.

وقصد الوقوف على أطراف إلتزمات عقد التأمين سيتم إدراج الشكل الآتي:

<sup>1</sup> عصام أنور سليم، أصول عقد التأمين، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2008، ص ص222، 234.

### الشكل رقم (01): أطراف التزامات عقد التأمين



المصدر: عيد أحمد أبو بكر – وليد إسماعيل السيفو: إدارة الخطر والتأمين، الطبعة العربية، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، 2009، ص 93.

من خلال الشكل رقم (01) يتضح منه أن التزام المؤمن له ينشأ بمجرد التعاقد، بل هو شرط لبدأ التأمين وسريان العقد وهو التزام مؤكد، بينها التزام المؤمن ينشأ لاحقاً، بعد التزام المؤمن له، وهو التزام احتمالي يشترط لنفاده تحقق الخطر المؤمن منه

### المطلب الثالث: الأسس والتقسيمات الأساسية للتأمين

#### الفرع الأول: أسس التأمين

لقد اختلف الفقهاء حول أسس التأمين أو التي يستفيد عليها وتولد على ذلك عدة نظريات، كل منها تدافع على جانب أو عدة جوانب من التأمين الذي يظهر لها أنه صالح كأساس يعتمد عليه ويمكن تلخيص هذه الآراء في النظريات الثلاثة التالية: النظرية التقنية، النظرية الاقتصادية، والقانونية.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> معراج جديدي، مدخل لدراسة قانون التأمين الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1999، ص ص 16، 20.

## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

**1- النظرية التقنية:** ترى هذه النظرية بأن التأمين يجد أساسه في عملية التعاون التي يقوم بها

المؤمن والمتمثلة في تجميع المخاطر التي يتعرض لها المستأمنين وإجراء المقاصة بينها وفقا لقوانين الإحصاء.

**2- النظرية الاقتصادية:** هذه النظرية ترى بان التأمين يقوم أساسا على جوانب اقتصادية للتأمين

كالأخذ بمعياريين في هذا المجال وهما:

**1-2- معيار الحاجة:** يقوم التأمين على فكرة الحاجة بهدف الحماية والأمان من أي خطر معين

فإن الحاجة للحماية والأمان تعتبر مصدر أساسي في التأمين.

**2-2- معيار الضمان:** يعتبر هذا المعيار أفضل من غيره من المعايير الأخرى كأساس للتأمين،

فالتأمين على الأشياء يحقق الضمان لقيمة الأشياء المؤمن عليها ونفس الشيء للتأمين على المرض والحوادث والتأمين على الحياة.

**3- النظرية القانونية:** يقوم التأمين على أساس قانوني في هذه النظرية، حيث قسم أصحاب هذه

النظرية أساس التأمين إلى معيارين هما:

**1-3- معيار الضرر:** إن فكرة الضرر توجد في كافة أنواع التأمين سواء التأمين الأضرار أو تأمين

الأشخاص، حيث يمثل الضرر في التأمين على الأشياء في قيمة الشيء المؤمن عليه.

**2-3- معيار التعويض:** إن التأمين يجد أساسه القانوني في التعويض الذي يرافق كافة أنواع التأمين

وبدونه لا يكون للتأمين أي معنى، حيث يقدم للمؤمن له أو للمستفيد مبلغا من المال عند وقوع الخطر المؤمن منه.

### الفرع الثاني: التقسيمات الأساسية للتأمين

التأمين كنظام يتعلق بخدمة الإنسان ويساهم في حل الكثير من المشاكل المتعددة، يمكن تقسيم التأمين إلى عدة أنواع حيث تختلف هذه التقسيمات من وجهة نظر معينة أو على أساس معين وفيما يلي أهم التقسيمات الأساسية للتأمين تتمثل فيما يلي:

#### 1- من حيث طبيعة الغرض من التأمين

يكون الغرض من التأمين المصلحة الخاصة أو الغرض منه فائدة اجتماعية عامة ولذلك يتم تقسيم

التأمين إلى قسمين هما<sup>1</sup>.

✓ التأمين الخاص أو التأمين الاختياري أو التأمين التجاري.

✓ التأمين الحكومي أو الاجتماعي أو الإلزامي.

#### 1-1- التأمين الخاص أو التجاري أو الاختياري: يقوم التأمين الاختياري أساساً على الاختيار بين

كل من المؤمن والمؤمن له ولا توجد أي صورة من صور الإكراه الإجبار لكل من المؤمن له والمؤمن في

قبول التغطية وإعطاء كل الحرية الإدارة الكاملة في الإقدام على عملية التأمين. أما التأمين التجاري يهدف

إلى تحقيق الأرباح ويمكن النظر إليه على أنه نوع من الادخار والاستثمار لدى شركة التأمين لمدة معينة

يكون من حق المؤمن له استرداده بأرباحه أو عوائده في نهاية المدة.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> مختار محمود الهانسي، التأمين التجاري والاجتماعي "الجوانب النظرية والأسس الرياضية"، الطبعة الأولى، مؤسسة الرؤية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، 2008، ص63.

- إبراهيم عبد النبي حمودة، مبادئ التأمين التجاري والاجتماعي "بين الجوانب النظرية والأسس الرياضية"، الطبعة الأولى، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، 2003، ص65.

<sup>2</sup> السيد عبد المقصود دبيان، محمد سمير الصبان، المحاسبة في البنوك وشركات التأمين "التصميم المحاسبي العام للمؤسسات المالية اللبنانية، دار المعرفة الجامعية الأزاريطة، 1999، ص 228.



## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

### 1-2-التأمين الحكومي أو الاجتماعي أوالإلزامي: يشمل التأمين الحكومي أو الاجتماعي أو

الإلزامي أنواع التأمين التي يكون فيها الشخص المعرض للخطر ملزماً بالتأمين ضده، إما بحكم القانون أو بأي حكم آخر، وهذه الأنواع غالباً ما يفرضها القانون لأغراض اجتماعية لخدمة القطاعات واسعة من المواطنين كالعمال والموظفين حماية لهم، وضمان لمستقبل علاقتهم. فالتأمين الاجتماعي هو أحد أوجه الضمان الاجتماعي Social Security الذي تنظمه الدولة من خلال سلسلة تدابير تقوم بها لإقرار النظام وتدابير وسائل العيش والرفاهية والأمن لأفراد ويمول هذا النوع من التأمين من خلال اشتراكات فيها ثلاثة أطراف هي:

العمال وأصحاب العمل والدولة ومن أمثلة على التأمين الإلزامي كالتأمين الشيخوخة والعجز والوفاء، والتأمين لإصابة العمل، والتأمين ضد البطالة.<sup>1</sup>

### 2- من حيث طبيعة موضوع التأمين والخطر المؤمن منه

وبما أن الأخطار القابلة للتأمين تم تقسيمها سابقاً إلى ثلاثة أنواع هي:

الأخطار الشخصية وأخطار الممتلكات وأخطار المسؤولية، ولذلك يمكن تقسيم التأمين إلى ثلاثة أنواع:<sup>2</sup>

### 2-1-تأمين الأشخاص: وفي هذا النوع من التأمين يكون الخطر المؤمن ضده يتعلق بشخص

المؤمن ضده بشخص المؤمن له، حيث يقوم المؤمن له بتأمين نفسه من الأخطار التي تهدد حياته أو سلامة جسمه أو صحته أو قدرته على العمل مثل: التأمين على الحياة والتأمين ضد المرض والتأمين ضد البطالة والتأمين ضد الحوادث الشخصية.

<sup>1</sup> عبد أحمد أبو بكر، وليد إسماعيل السيفو، إدارة الخطر والتأمين، الطبعة العربية، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، 2009، ص108.

<sup>2</sup> أسامة عزمي سلام، شقيري نوري موسي، إدارة الخطر والتأمين، الطبعة الأولى، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2010، ص ص94-95.

## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

2-2-التأمين الممتلكات: وفي هذا النوع من التأمين يكون الخطر يتعلق بممتلكات المؤمن له كالتأمين ضد الحرائق، والتأمين البحري، والتأمين ضد السرقة، وتأمين المحاصيل الزراعية ضد الظواهر الطبيعية.

2-3-تأمين المسؤولية المدنية: يقصد بالتأمين هنا هو أن يكون خطر المؤمن ضده من أخطار المسؤولية التي قد تترتب على المؤمن له اتجاه الغير مثل؛ تأمين إصابات العمل وأمراض المهنة وتأمين المسؤولية المهنية.

### 3-من حيث إمكانية تحديد الخسائر والتعويض اللازم

يتم تقسيم التأمين حسب التعويض المدفوع من قبل شركة التأمين إلى المؤمن له ونميز بين حالتين هما:

3-1-الحالة الأولى: في هذه الحالة فإن التعويض المدفوع يكون نقداً أو عينياً بحيث لا يزيد التعويض عن قيمة الخسائر التي تحققت ويتم إعادة المؤمن له إلى وضع الذي كان عليه قبل وقوع الخطر المؤمن ضده، وهذا يعني أن التأمين يقوم بإلغاء الأثر المادي للخطر وعلى شركة التأمين حسب اختيارها إما أن تعيد الممتلكات المتضرر إلى عهدتها السابق.

3-2-الحالة الثانية: حالة إذا كان المؤمن عليه شخص كتأمينات الحياة فإن شركة التأمين بدفع مبلغ التأمين قيمة البوصلة مهما كبر حجمه، إن تأمين الأشخاص لا يخضع للصفة التعويضية وذلك كون حياة الإنسان أكبر من أن تقدر بثمن ومبلغ التأمين هنا يكافئ الخسارة المادية الناتجة عن تحقق الخطر وفق قدرة الفرد على الكسب أو تحصيل الدخل.

### 4- من حيث عقد التأمين:

تقسم عقود التأمين إلى قسمين أساسيين هما:<sup>1</sup>

4-1- العقود الاختيارية: ويكون لدى الفرد أو المؤسسة الحرية في أن تقوم بعقدها بدون أي إلزام

من أي حصة.

4-2- العقود الإلزامية: وهي العقود التي تلزم الفرد أو المؤسسة أن تقوم بعقدها بحكم القانون أو

بحكم التزامه التعاقدية أو بأي حالة آخر.

### 5- من حيث الشكل

تقسيم التأمين من حيث الشكل يقصد به تقسيمه بحسب الحصة أو الهيئة وينقسم إلى نوعين:<sup>2</sup>

5-1- التأمين التبادلي أو التعاوني: يقوم التأمين بمجموعة من أشخاص، يرتبطون برابطة المصلحة

ويتعرضون لخطر معين بدور المؤمن والمؤمن لهم، وذلك في إطار جمعية تعاونية تجمع بينهم، بتعويض

الأضرار التي قد تلحق بأحدهم، نتيجة الخطر المؤمن منه، ويتم دفع مبلغ التعويض من مجموع

الاشتراكات التي يلتزم كل عضو في الجمعية.

5-2- التأمين ذو الأقساط الثابتة: في هذا النوع من التأمين يلتزم المؤمن، وهو شركة التأمين، يدفع

مبلغ التأمين عند تحقق الخطر المؤمن منه، مقابل الأقساط الثابتة التي يدفعها المؤمن له.

<sup>1</sup> أسامة عزمي، مرجع سابق، ص 97.

<sup>2</sup> محمد حسن قاسم، مرجع سابق، ص ص 486، 488.

### 6-التقسيم العملي للتأمين

يمكن تقسيم التأمين بصفة عامة وفقا لأغراض العمل في شركات التأمين إلى:<sup>1</sup>

**6-1-تأمينات الحياة:** ويشمل هذا النوع من التأمين جميع العمليات، التي يكون لاحتمالات الحياة

أو الوفاة أو العجز دخل فيها، أي أن الخطر المؤمن ضده، يكون متعلقا بحياة الإنسان ويكون الغرض منه واحد أو أكثر مما يلي من التعويضات:

✓ دفع مبلغ معين من النقود لشخص معين عند بلوغه سن معين (خطر الحياة).

✓ دفع مبلغ معين من النقود للمستفيدين عند وفاة شخص معين، (خطر الوفاة).

✓ ضمان مبلغ دوري (معاش) يدفع مدى الحياة لشخص معين، أو خلال فترة معين.

✓ ضمان مبلغ دوري (معاش) أو دفع مبلغ معين من النقود عن طريق الأخطار التي تغطي الحياة

ذاتها مثل: الحوادث الشخصية التي تؤدي إلى العجز جزئي أو كلي.

**6-2-التأمينات العامة:** وهي تلك التأمينات التي تغطي الأخطار المتعلقة بالتملكات والمسؤولية

المرتبة عليها. وقد قسمت التأمينات العامة إلى ما يلي:

تأمين الحريق والتأمينات التي تلحق به عادة، والتأمين على الأضرار الناشئة عن الانفجارات

والاضطرابات والظواهر الطبيعية، تأمين النقل البري والبحري والجوي، ويشمل أيضا التأمين على أجسام

السفن والطائرات وعلى آلاتها ومهماتهما والتأمين على البضائع والمنقولات، تأمين السيارات ويقصد به

التأمين على جميع الأخطار التي تنشأ من استخدام المركبات ذات المحرك، تأمين الحوادث الشخصية

وتأمين إصابات العمل، وتأمين المقاولات والتأمينات الهندسية ، والشكل الموالي يختصر أهم التقسيمات

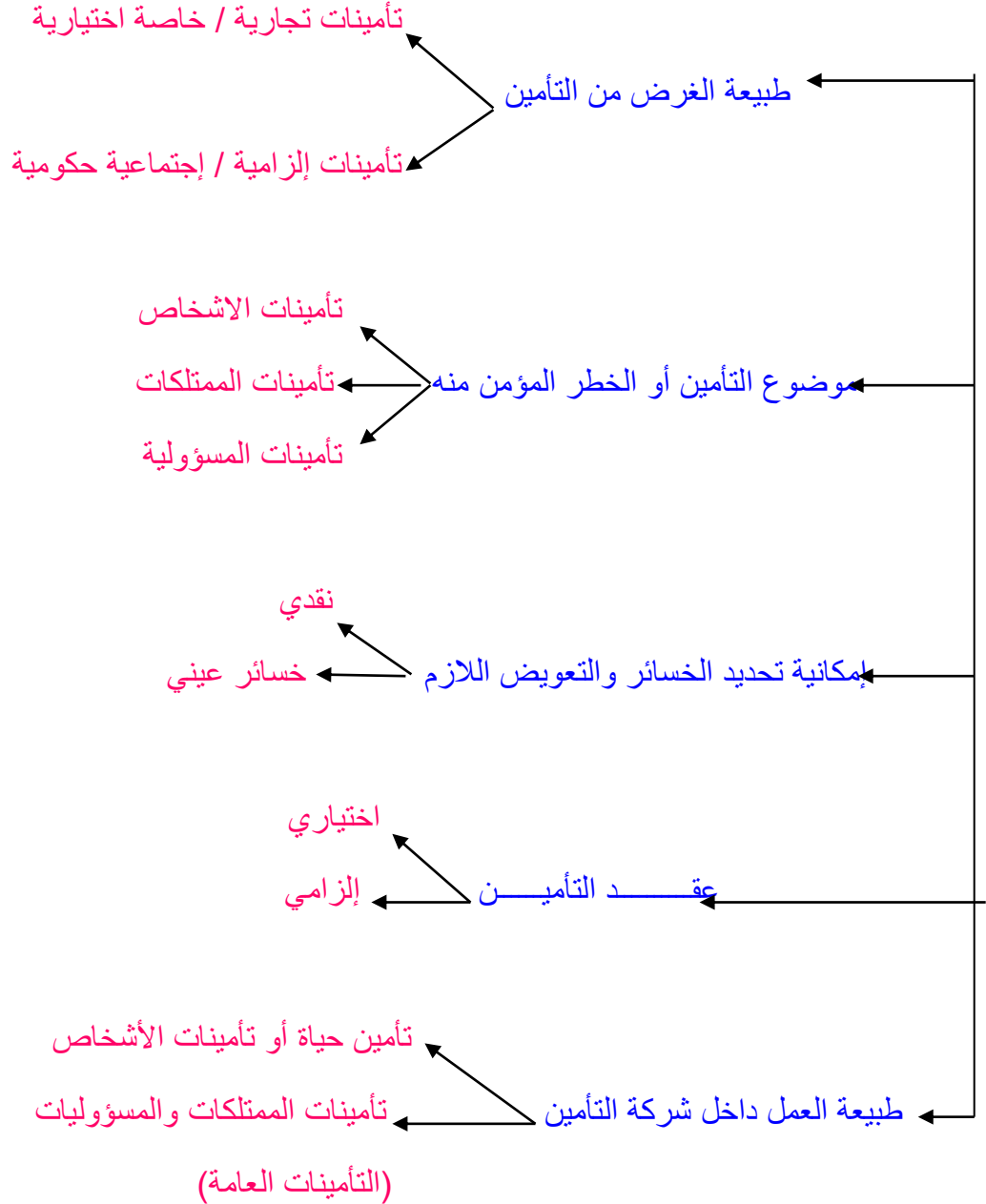
التي تم التطرق لها .

<sup>1</sup> عبد الله نعمة جعفر، محاسبة المصارف وشركات التأمين، الجامعة المفتوحة ، طرابلس، 1997، ص ص288، 289.

## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

والشكل الموالي يوجز مختلف تقسيمات التأمين المذكورة سابقا:

### الشكل رقم (02): التقسيمات الأساسية لتأمين:



المصدر: عيد أحمد أبو بكر، وليد إسماعيل السيفو: إدارة الخطر والتأمين، الطبعة العربية، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، 2009، ص 107.

### المبحث الثاني : الإطار النظري للتأمين البنكي

نتيجة العولمة المالية التي اجتاحت كل الساحات الاقتصادية العالمية، برز التأمين البنكي كنشاط حديث النشأة من خلال تقارب وتحالف البنوك مع شركات التأمين، وقصد الإحاطة بالجانب النظري للتأمين البنكي سيتم التطرق للمطالب الآتية:

#### المطلب الأول: مفهوم التأمين البنكي

#### الفرع الأول: التطور التاريخي للتأمين البنكي

تعتبر فرنسا من أوائل الدول التي أطلقت مشروع التأمين البنكي في بداية سنة 1970م عندما قام بنك Gréait Mutuel بإطلاق منتجين أولهما منح التأمين على الحياة والتأمين ضد الخطر والحريق وضد الأخطار الأخرى المختلفة (IARD) وبهذا وضعت أولى الخطوات في نشاط التأمين البنكي، كما قامت أيضا بالتأمين على القروض الموجهة للمفترضين لمواجهة حالات القروض المتعثرة وبهذا كانت شركة ACM السباقا لما أطلقت عليها بعد 15 سنة بالتأمين البنكي " La Banc Assurance".<sup>1</sup>

أما في إسبانيا، بدأ يظهر نشاط التأمين البنكي في السنوات الثمانينات عندما قام بنك " Banc de bibo " بالاستحواذ على حصة عظمى من شركة " Eurosgurossa "، وتوالي ظهوره في الدول الغربية الأخرى كبلجيكا، ألمانيا، إيطاليا، تايلاند،... الخ.<sup>2</sup>

ويوضح الجدول الموالي أهم المراحل التاريخية لتطوير التأمين البنكي:

<sup>1</sup> نبيل قبلي، نقماري سفيان، التأمين المصرفي في الجزائر بين النظرية والواقع، الملتقى الدولي السابع حول الصناعة التأمينية الواقع العملي وآفاق التطوير، جامعة حسيبة بن علي الشلف، 3-4 ديسمبر 2012، ص ص3-4.

<sup>2</sup> youmis Kenza، Zerrouki Nadia، **la pratique de la Bank assurance ou sein de la CNEP banque et société Générale Algérie**. Mémoire de fin d'études، finance et Banques Faculté des Science Economie. université mouloud ma mari Tizi-Ouzou .

جدول رقم 01: المراحل التاريخية لتطور التأمين البنكي

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

المصدر: نبيل قبلي، سفيان نقماري : التأمين المصرفي في الجزائر بين النظرية والواقع، الملتقى الدولي السابع حول

الصناعة التأمينية، الواقع العملي وأفاق التطوير، تجارب حول كلية العلوم الاقتصادية، جامعة حسيبة بن بوعلي

من خلال الجدول رقم (01) أعلاه نلاحظ أن التأمين البنكي مر بأربعة مراحل خلال تطوره حيث امتازت المرحلة الأولى ألا وهي مرحلة البداية حيث امتدت من 1975-1985 بإنشاء تكتلات خارجية بين الدول فتقوم هذه الخدمة بتوزيع بسيط بين مختلف الدول، أما المرحلة التي تليها هي مرحلة النضج أي اكتمال نمو نشاط التأمين البنكي الممتد من 1985-2000 امتازت هذه الفترة بنمو التأمين البنكي نحو الخارج فأصبح متداولاً فهنا يصبح منتج متكامل للخدمات.

وفي مرحلة التنمية الممتدة ما بين 2000-2005 هنا بدأت التحالفات الاستراتيجية بين البنوك وشركات التأمين حيث تميزت بالتقارب الشخصي للبنوك وشركات التأمين، وأخر مرحلة ميزت تطور نشاط التأمين البنكي هي مرحلة التركيز والتي تمتد من 2005 إلى غاية اليوم.

## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

### الفرع الثاني: تعريف التأمين البنكي

لقد تعددت التعاريف التأمين البنكي بتعدد نماذجه الإستراتيجية وتعدد جهات الاقتصاديين والمفكرين وسيتم تقديم أبرزها فيما يلي:

عرف "Alam Leach" التأمين البنكي بأنه مشاركة البنوك وبنوك ادخار ومؤسسات الائتمان العقاري في تصنيع وتسويق منتجات التأمين.

كما تعرفه شركة " LIMR " بأنه سرب منتجات وخدمات التأمين على الحياة قبل البنوك والمقرضين للرهن العقاري.<sup>1</sup>

كما يعرف التأمين البنكي أيضا على أنه عملية بيع وثائق التأمين أو توزيع المنتجات التأمينية عن طريق القنوات التوزيعية للبنك، فهو يصنف من الخدمات المالية التي تغطي الحاجات المالية المختلفة للزبائن، من منتجات بنكية وتأمينية.<sup>2</sup>

وكما تم تعريفه أيضا على أنه درجة التكامل ما بين البنك والشركة التأمين في طرح وتسويق منتجات تأمينية بصورة مشتركة، حيث يعتبر هذا النوع من الأنشطة هو تعاون بين البنوك وشركات التأمين من خلال تقديم منتجات التأمين كالتأمين على الحياة.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Bnnadji Tahar, **les enjeux de la Banc assurances et les perspectives de Son développement en Algérie** , Mémoire de fin d'études En vue de L'obtention Supérieur des études bancaire, Ecole Supérieure des banque 2003, p6.

<sup>2</sup> طارق قندوز، أساسيات التأمين المصرفي، دار النشر مؤسسة الثقافة الجامعية، الإسكندرية، 2015، ص84.  
<sup>3</sup> عبد القادر بريش، محمد حمو، آفاق تقديم البنوك التجارية المنتجات تأمينية دراسة حالة "SAA، CNEP"، ورقة بحث مقدمة إلى مؤتمر العلمي الدولي الثاني، حول إصلاح النظام المصرفي جزائري، جامعة ورقلة، 11-12 مارس 2008، ص3.



## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

واستنادا إلى التعاريف السابقة يمكن تعريف التأمين البنكي على أنه " توزيع منتجات التأمين من خلال قنوات التوزيع الخاصة بالبنك " .

### الفرع الثالث: أهمية التأمين البنكي

سيتم توضيح أهميته بالنسبة للعملاء وشركات التأمين وذلك على النحو التالي:<sup>1</sup>

#### 1- أهمية التأمين البنكي للعملاء

✓ توفير كامل، وليس مجرد منتج لمرة واحدة، يتوقع العملاء نفس نوع الاستجابة من بنوكهم ومقدمي الخدمات المالية أيضا فميزة التأمين البنكي توفير المنتج المناسب في الموقع، فهي بالفعل لتلبية احتياجاتهم المالية في بنوكهم.

✓ توفير الراحة حيث يكون تأمين منتج التأمين مخصص بسعر منخفض سببه خفض التكاليف التشغيلية جنب إلى جنب مع إرشاد الخبراء.

✓ توفير الثقة، يثق العملاء في بنوكهم لبيعها المنتج المناسب، الثقة التي ستضعها على شركات التأمين أقل نسبيا، لذلك الميل إلى شراء منتجات التأمين من بنوكهم أعلى.

✓ محطة واحدة لجميع الاحتياجات المالية، يسمح نموذج توزيع التأمين البنكي للعملاء بدمج الخدمات المالية الأخرى تحت سقف واحد، كان التأمين هو الجزء المفقود من اللغز الذي يكمله التأمين البنكي الآن.

<sup>1</sup> تأمين البنوك والتأمين البنكي، على الموقع الرسمي للاتحاد المصري للتأمين، [WWW.ifegypt.org](http://WWW.ifegypt.org) ، تاريخ الإطلاع 2020/05/09، الساعة 03:26.

## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

- ✓ خبير تقديم المشورة، البنوك لديها قاعدة عريضة عن بيانات العملاء هذا إلى جانب خبرة شركات التأمين في منتجات التأمين لذلك يساعد التأمين البنكي على اقتراح المنتجات المناسبة يتعرف أيضا العملاء على هذه الخبرة، وذلك بسبب تقديم في بنوكهم.
- ✓ سهولة التجديدات، كونه البنك الذي يتعامل مع العملاء، يتعامل مع التجديدات، مما يجعل المعاملة خالية من المتاعب.

### 2- أهمية بالنسبة للبنوك

- تدخل البنوك في اتفاقيات التأمين البنكي لأنه في معظم الحالات هذه هي الطريقة الوحيدة المسموح لها بيع التأمين، هذا أمر جذاب بالنسبة للبنوك وتندرج أهمية في:
- ✓ تنوع محفظة العملاء: البنوك لديها علاقة مع عملائها الذين يبيعون لهم مزيج من المنتجات المالية مع التأمين البنكي يتم إضافة التأمين إلى هذا المزيج، مع تنوع محفظة العملاء.<sup>1</sup>
- ✓ تحسين الربحية ودخل رسوم الفائدة، في نماذج التأمين البنكي يمكن للبنوك الحصول بسهولة على دخل خال من المخاطر في شكل عمولات من شركات التأمين.
- ✓ ولاء العملاء والاحتفاظ بها: تتمتع البنوك بميزة القدرة على توفير منتج آخر لعملائها، تقديم خدمات مالية متكاملة يقوي علاقات العملاء ويبني مستويات ولاء واحتفاظ أفضل للعملاء.
- ✓ زيادة قيمة العملاء مدى الحياة: مع زيادة الولاء للبنوك هو مقياس مهم جدا للبنوك.
- ✓ الاستخدام الفعال من حيث التكلفة للموارد الحالية: تستخدم البنوك مبانيتها وموظفيها الحاليين (الطرفين والموظفين الفرعيين) لبيع منتجات التأمين الجديد: هذا يعني أنه لا توجد تكلفة جديدة أو إضافية للتشغيل في بيع منتجات التأمين.

<sup>1</sup> تأمين البنوك والتأمين البنكي، المرجع السابق.

## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

✓ التدريب المتخصص للفرعين وموظفي الفرع: غالبا ما يتردد موظفو البنك في تحمل المسؤولية

بيع منتجات التأمين لذلك تقوم البنوك بوضع خطط تحفيزية جذابة وتوفير التدريب المتخصص لهم.

### 3- أهمية بالنسبة لشركات التأمين

تكمّن أهميته بالنسبة لشركات التأمين كالاتي:

✓ ارتفاع معدل اختراق البنوك في السوق سيكون من المستحيل على شركات التأمين بمفردها

الوصول إلى تغطية السوق المماثلة لتغطية البنوك لما لديها من فروع وشبكة توزيع كبيرة.

✓ زيادة مبيعات وأقساط التأمين: مع زيادة تغلغل السوق يتم تحقيق دافع شركات التأمين لزيادة

مبيعاتها المتميزة كقوة دافعة.

✓ زيادة ثقة العملاء من العلاقات المصرفية الحالية: لقد اكتسبت البنوك بالفعل ثقة بين عملائها

وكما اكتسبت شركات التأمين هذه الثقة لزيادة مداها واختراقها وأقساطها لعملاء التأمين البنكي.

✓ مشاركة العملاء: البنوك لديها كمية هائلة من البيانات عن عملائها يتضمن ذلك معلوماتهم

الديموغرافية والمالية ومعلومات المعاملات وأنماط الاتفاق وتاريخ سداد الائتمان (الاستثمار وقدرة الشراء)

والمزيد.

✓ معلومات عن منتجات التأمين الجديدة لإطلاقها من خلال التعلم من النجاح أو الإخفاق في

الأغطية الحالية.

✓ زيادة الكفاءة التشغيلية وخفض التكاليف: في العديد من نماذج توزيع التأمين البنكي، يحتلوا

موظفو البنك الصدارة ويتحملون المسؤولية.

✓ تجربة أفضل للعملاء طوال دورة الحياة.

## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

✓ الابتكارات في نموذج التأمين البنكي: هناك التطورات التكنولوجية التي تستخدمها شركات التأمين

المعينة لزيادة كفاءتها.

### المطلب الثاني: العوامل المساعدة على نجاح التأمين البنكي

لنجاح التأمين البنكي هناك مجموعة من العوامل الخارجية والداخلية التي ساعدت على ذلك وهي

كالآتي:<sup>1</sup>

#### 1- العوامل الخارجية

**1-1- التشريعات:** تعتبر التشريعات والقوانين أهم العوامل التي لها تأثير حقيقي على نجاح نموذج

التأمين البنكي، فوجود بيئة قانونية ملائمة لاتحاد إمكانيات البنك في أخذ حصص في شركات التأمين،

هذا من جهة أخرى، إن حذف القيود على بيع منتجات التأمين عبر شبكات البنوك، ستسمح لنشاط

التأمين البنكي بالتوسع بسهولة وبسرعة أكبر.

**1-2- الامتيازات الجبائية:** يكمن أن تساهم المزايا الضريبية في تشجيع المستهلكين على الاكتتاب

في منتجات التأمين، إن النظام الجبائي يمكن أن يؤثر إيجابا أو سلبا على مبيعات لمنتجات التأمين،

فعلى سبيل المثال، في فرنسا، إستقادات منتجات التأمين على الحياة سنة 1998م من نظام ضريبي

تفضيلي سمح لها بأن تصبح أكبر الدول بيع لمنتجات التأمين.

**1-3- الصورة في السوق:** عاملان هامان يحددان مدى نجاح التأمين البنكي: صورة موقعها في

المجتمع وهذه الصورة يمكن أن من خلال تنظيم جيد وامتلاك شبكة وكالات مكثفة في البلاد، حيث أن

التأمين البنكي أصبح متطورا أكثر في البلدان فرنسا، إيطاليا، بلجيكا، إسبانيا من حيث علاقة الزبون

<sup>1</sup> إبراهيم قنان، دروس في التأمين البنكي، مطبوعة موجهة لطلبة ماستر مالية وبنوك و السنة الثانية ليسانس تخصص

اقتصاد نقدي وبنكي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية، جامعة أمحمد بوقرة، بومرداس، السنة الجامعية 2016 / 2017،

ص ص 28-29.

## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

والبنك مباشرة أما في البلدان لدول الأنجلو سكسونية أصبحت العلاقة افتراضية باستعمال وسائل الاتصال الحديثة.

### 1-4- انخفاض معدل انتشار التأمين: لقد سعت بعض البنوك الدولية الكبرى إلى استغلال انخفاض

معدل انتشار التأمين في بعض الدول، وقامت بعقد تحالفات أو شراكات التأمين المحلية، لدرائتها أكثر باحتياجات المستهلكين للتأمين، مما أدى لنجاح كبير في نشاط التأمين البنكي وأفضل مثال على ذلك ما حدث في إسبانيا وحتى بعض دول أمريكا اللاتينية.

### 2-العوامل الداخلية: تعتبر العوامل الداخلية الأكثر تأثيرا على نجاح التأمين البنكي وتتمثل أهم هذه

العوامل فيما يلي:<sup>1</sup>

#### 2-2-تعريف المنتج وطرق توزيعه: المنتج يجب أن يكون معرف من طرف البنك الذي يميز جيدا

حاجات عملائه كما يجب أن تكون لهذه المنتجات بسيطة لتسهيل فهمها وتقديمها بسهولة بالنسبة لشبكة توزيعية مكونة من عمال غير متخصصين، كما يجب أن تكون الخيارات المطروحة فيها محددة.

#### 2-2-نظام الحوافز للبائعين: من أجل الرقي بالاهتمامات والرغبات التي يقدمها العملاء، من

الضروري وضع نظام تعويضات لتحفيز البائعين، خاصة في حالة بيع المنتجات المعقدة كمنتجات الادخار الطبيعية المالية، ومنتجات تأمين الأضرار ويمكن أن تأخذ هذه الحوافز للبائعين عدة أشكال، حيث تكون على شكل عمولات تدفع على كل بوليصة تأمين جديدة، أو شكل هدايا توزع على أحسن البائعين (رحلات، هواتف نقالة، حواسيب،...).

<sup>1</sup> نسيمه شرطي، التأمين كنموذج للابتكار في الخدمات، المجلة الجزائرية للاقتصاد والمالية، العدد04، سبتمبر2015، ص ص83-84.

## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

**2-3- إعطاء الأهمية اللازمة لتكوين شبكة البيع:** إن تدريب الموظفين في مجال التأمين ضروري

لتمكينهم من إتقان أساسيات التأمين حتى يكونوا قادرين على تقديم خدمة جيدة للعملاء إذ يمكن للأخطاء التي يرتكبها موظف غير كفي أن تكون له انعكاسات سلبية على صورة البنك مع عملائه، ما قد يؤثر على الثقة الموجودة بين لبنك والزيبون، وهذا ما يجعل وجود تكوين تام زمنيا وتقنيا لموظفي البنك قبل إطلاق عملية التأمين البنكي أمرا لا بد منه، كما هو مهم العودة للمتخصصين في الميدان التأميني وإدراجهم في مختلف المستويات.

**2-4- نموذج بنك التأمين المتبع:** إن كل من مشاركة التأمين والبنك يبحث عن الصيغة والنموذج

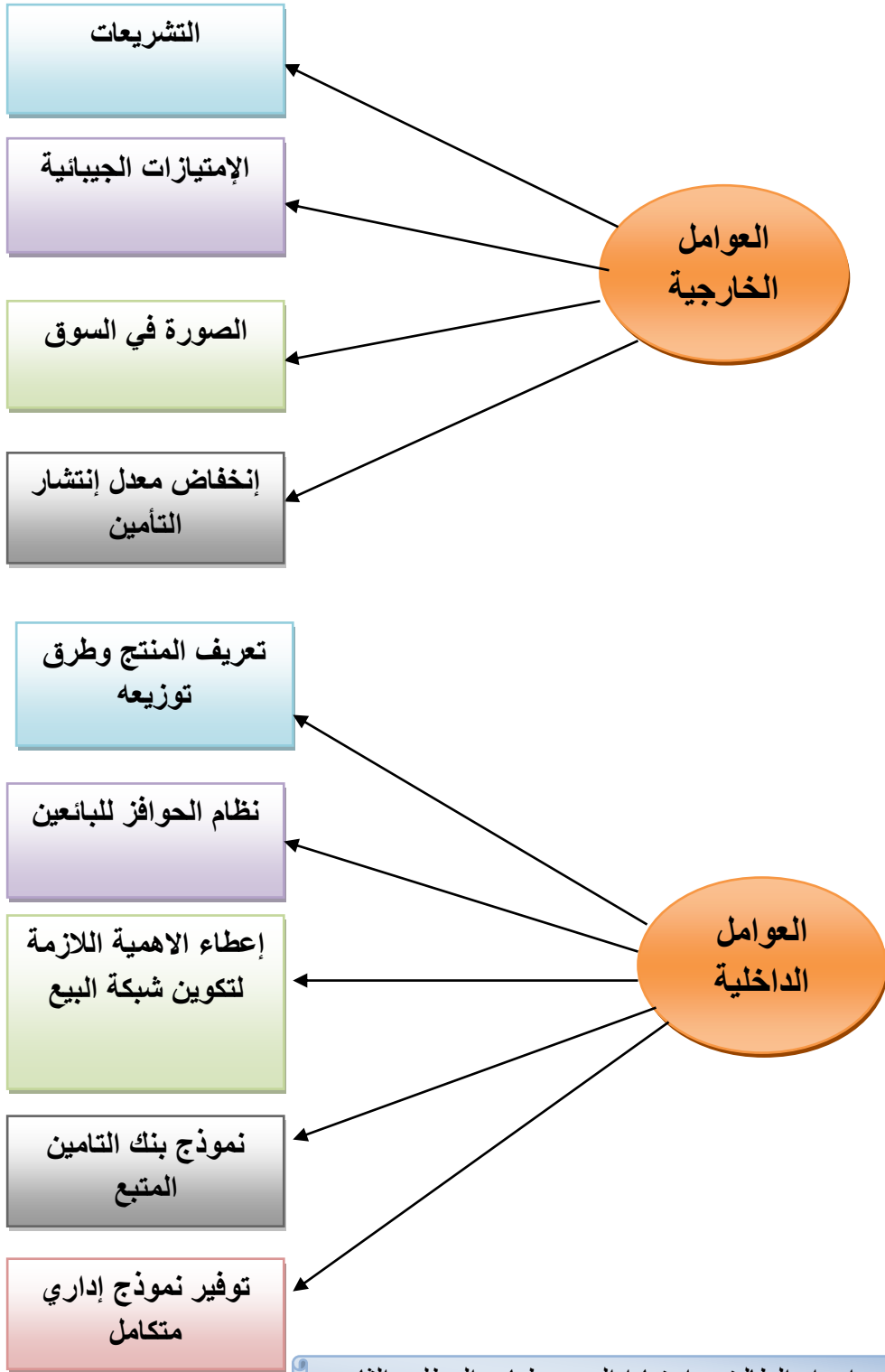
الأكثر ملائمة لأوضاعه بالإضافة إلى البيئة الثقافية والتنظيمية الخاصة بكل واحد منهما وعلى قدرة التكامل بينهما، وعليه فوجود نموذج متكامل جزئيا أو كليا يتضمن هياكل قوية سيسمح بتحقيق مزيد من الكفاءة من خلال الوصول إلى نقطة مثلى لتكاليف الإنتاج.

**2-5- توفير نموذج إداري متكامل:** إن توفير نظام معلومات آلي فعال ومرن موضوع تحت تصرف

قوي البيع يساعد على نجاح التأمين البنكي، لأن سرعة الرد على الزبون تعلي مستوى الشباك تعتبر عنصرا حاسما في عملية البيع، ولذلك فإن الإدماج الكامل لمعالجة البيانات في الشبكة البنكية تمكنهم من الحساب في عين المكان قسط التأمين وإصدار العقد مباشرة، كما أن بعض الدول عرف التأمين البنكي فيها نجاحا كبيرا في مجموع أنشطة منذ إطلاق اكتتاب عقود التأمين عبر نظام المعلومات الآلي للوكالات البنكية.

ويمكن إختصار العوامل المساعدة على نجاح التأمين البنكي في الشكل الآتي:

الشكل رقم (03) : العوامل المساعدة على نجاح التأمين البنكي



المصدر : من إعداد الطالبتين إستنادا إلى معطيات المطلب الثاني

## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

### المطلب الثالث: النماذج الاستراتيجية للتأمين البنكي:

يمكن للبنوك أن تقوم بعملية توزيع للمنتجات التأمينية لكن رغم ذلك لايمكنها القيام بالعملية الإنتاجية،

لذلك يجب على البنك الاختيار بين مجموعة من الاستراتيجيات التالية:<sup>1</sup>

✓ شراء مؤسسة تأمينية.

✓ إنشاء مؤسسة تأمينية خاصة به.

✓ عقد تحالف مالي مع مؤسسة تأمينية.

✓ عقد اتفاقية لتوزيع المنتجات التأمينية.

حيث هذه الخيارات الاستراتيجية يمكن أن تؤدي إلى ثلاثة نماذج:<sup>2</sup>

✓ خيار المشاركة الأقلية أو اتفاقيات التوزيع.

✓ خيار التعاون المحدد أو مشروع مشترك.

✓ خيار كل لنفسه أو الاندماج الكامل.

وسيتم من خلال الجدول الموالي توضيح مختلف نماذج التأمين البنكي:

<sup>1</sup> حسين حساني، التحالفات الاستراتيجية بين البنوك ومؤسسات التأمين الجزائرية أي نموذج للمشاركة؟ وما دورها في تحسين الأداء؟، الأكاديمية الدراسات الاجتماعية والإنسانية، العدد3، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 2010، ص8.

<sup>2</sup> طارق قندوز، مرجع سابق، ص91.



## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

جدول رقم (02): مختلف نماذج التأمين البنكي.

اتفاقية توزيع	تحالف استراتيجي	مجموعة من الخدمات المالية
يقوم البنك بتوزيع المنتجات التأمينية مقابل عمولة	درجة أكبر من التكامل في تطوير المنتجات والخدمات المالية	إمكانية تحقيق تكامل في خدمات العميل
استثمار محدود	إمكانية تبادل بنك المعطيات	سلة من الخدمات المالية
		القدرة على تحقيق التكامل الكلي في منتجات
درجة التكامل		

المصدر: طارق قندوز، أساسيات التأمين المصرفي، دار النشر مؤسسة الثقافة الجامعية، الإسكندرية، 2005،

استنادا الى الجدول رقم (02) أعلاه يمكن القول أن للتأمين البنكي ثلاثة نماذج أساسية في التعاون بين البنوك و شركات التأمين حيث يستند النموذج الأول على انشاء الفروع فتقوم هنا البنوك بتوزيع المنتجات التأمينية تحت اسم العلامة التجارية لشركات التأمين، حيث من اهم ما يميز النموذج أنه يعتبر بداية سريعة للعمليات، كما يكون الاستثمار هنا محدود، لما له من سلبيات أيضا كاختلاف في ثقافة المؤسسة، عدم المرونة في تقديم المنتجات الجديدة.

أما النموذج الثاني المتمثل في التحالف الاستراتيجي بين البنوك وشركات التأمين حيث يدخل هنا البنك كشريك مع الشركة أو عدة شركات أخرى، هنا ستكون العلاقة وطيدة خاصة في تبادل الخدمات المالية وتطويرها.

## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

أما النموذج الأخير، فبعد ما تحالفت شركات التأمين مع البنوك سوف تقدم مجموعة من الخدمات والمنتجات المالية للعميل فيجب أن تكون هذه الخدمات متكاملة ومتناسقة، فيجد العميل نفسه أمام سلة من الخدمات المالية المتنوعة المتميزة بالتكامل الكلي الناجم على التحالف بين الطرفين (بنوك- شركات التأمين).

### المطلب الرابع: العلاقة بين شركات التأمين والبنوك

لنبين العلاقة بين شركات التأمين والبنوك التجارية يجب التعرف على آليات العمل بينهما وتوضيح أوجه التشابه والتكامل.

### الفرع الأول: آلية العمل بين البنوك التجارية وشركات التأمين

في ضوء التطورات والتغيرات المتلاحقة التي تواجه بيئة النشاط البنكي من ناحية وبيئة القطاع المالي من ناحية أخرى والعوامل المؤثرة فيها بدأت البنوك في تبني سياسات عمل بينهما وبين شركات التأمين تهدف إلى تحسين وتطوير خدمة التأمين المقدمة من قبلها وبالتالي زيادة قدرتها التنافسية للمحافظة على تنمية نشاطها، ومن هذه السياسات الإجرائية الآتية:<sup>1</sup>

1- تقوم البنوك بالتعاون مع شركات التأمين، بالتأمين على حياة الزبائن الذين يحصلون على قرض ائتماني بحيث تلتزم شركة التأمين بسداد أقساط القروض في حالة وفاة المقترض.

2- تسعى البنوك بالتعاون مع شركات التأمين إلى تأمين على الممتلكات التي تم الاقتراض من أجل شرائها (كالمنازل، والسيارات... الخ) وهذا يتمكن البنك من الحصول على عمولة مجزئة من شركة التأمين الشقيقة نظير تسويق هذه الأنشطة.

<sup>1</sup> علي شاكر محمود، فائزة عبد الكريم، واقع صيرفة التأمين ودوره في تطوير خدمة التأمين، مجلة دراسات محاسبية ومالية، المجلد التاسع، العدد 27، الفصل الثاني، بغداد، 2014، ص ص 17-18.

## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

3- تقوم البنوك بالتعاون مع شركات التأمين بالإيداع الثابت مع الخدمات التأمينية، ويعد هذا التعاون منتشر في أغلب دول العالم، إذ يجمع بين نظام الودائع وخدمات التأمين وبموجبه يتم دفع أقساط التأمين أو جزء منها من الفائدة التي تنتج عن الوديعة والتي تقوم من جانبها بتغطية الأخطار المعينة التي يحددها الزبون.

4- تسعى البنوك لخدمة موازنة الأسر بالتعاون مع شركات التأمين بما يحقق دخل ثابت للأسرة عن طريق الأقساط التي يتم دفعها بشكل منتظم من قبل الزبون أو المؤمن له كأقساط البنك ومن ثم تدفع له وفق التزامات وبتوزيع محددة.

5- اتخاذ البنك شكل الشركة القابضة المصرفية، أصل هذه الشركة يعود إلى فكرة تنويع أنشطة البنوك للتقليل من المخاطر وأصبح هناك اهتمام واسع النطاق لمعرفة مدى تأثير تحرير نشاط الشركات القابضة المصرفية على درجة المخاطرة المرتبطة بالبنك.

### الفرع الثاني: أوجه التشابه والتكامل بين شركات التأمين والبنوك

يرى بعض الاقتصاديين بأنه يوجد نوع من التشابه والتداخل في الأعمال التي يقدمها كلا من البنوك وشركات التأمين سيتم إيجازها في النقاط التالية:<sup>1</sup>

- 1- تتيح كلا من البنوك وشركات التأمين لتقديم أدوات ادخارية وخدمات ذات طابع استثماري.
- 2- شركات التأمين بمهمتي الاكتتاب بالتأمين وإدارة الموجودات، وعليها أن تتجح في المجالين معاً، مثلها مثل البنوك.

<sup>1</sup> عبد القادر بريش ، أحمد حمو، مرجع سابق، ص ص3-4.

## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

3- تستوفي شركات التأمين الأقساط قبل دفع التعويضات عن الأضرار والحوادث بوقت يمتد أحيانا إلى سنوات فتبقى لديها، حيث يتم استثمار هذه الأموال في جهة الموجودات، كما يقوم البنك بتوظيف ودائع عملائه.

4- تستوفي شركات التأمين الأقساط قبل دفع التعويضات عن الأضرار والحوادث بوقت يمتد أحيانا إلى سنوات فتبقى لديها، حيث يتم استثمار هذه الأموال في جهة الموجودات، كما يقوم البنك بتوظيف ودائع عملائه.

5- شركات التأمين مثلها مثل البنوك تحتفظ بأصول رأسمالية لأسباب عديدة منها تلبية متطلبات السلطات الرقابية وتعتبر هذه الرساميل دلالة على قدرتها المالية وتوسعها في الأعمال كما تعتبر كضمانات للحفاظ على قيمة الشركات وتفادي الوقوع في أزمة ملاءة وإفلاسها.

6- نسبة حقوق المساهمين إلى المطلوبات أو إلى مجموع الميزانية تعتبر مدينة لدى كلا من شركات التأمين والبنوك.

7- كما أن كلا من البنوك وشركات التأمين تعتبر مؤسسات مالية لكن الاختلاف يكمن في كون أن البنوك مؤسسات مالية مصرفية، تقوم بعملية اشتقاق النقود، والتوسع في الائتمان، أما شركات التأمين لهذه المهمة ليست من صلاحياتها، لكن يمكن للبنوك القيام بها نيابة عنه.

### المبحث الثالث: أساسيات حول النشاط البنكي وتطوره

لقد البنوك شهدت تطورا واسعا وشاملا وملموسا في نشاطها المصرفي المتمثل في مجموع الوظائف والخدمات التي لم تعد مقتصرة فقط على جذب الودائع والمودعين ومنح الإئتمان بل شملت نطاقا واسعا من الخدمات الناجمة عن التطورات العالمية والتقدم التكنولوجي الكبير لتقديم ما هو أفضل في القطاع الاقتصادي عامة وفي القطاع البنكي خاصة لذلك أصبحت البنوك مواكبة لهذا التغير والتطور

## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

وتحولت من مجرد مؤسسة وساطة إلى مؤسسة فاعلة في الاقتصاد تقدم خدمات تتناسب مع إحتياجات عملائها وتطلعاتهم مما يسهل في تنمية وتوسيع نطاق عمل النشاط المصرفي.

وقصد الإلمام بماهية النشاط البنكي، العوامل المساعدة على تطوره وكذا أهم المستجدات المتعلقة به

سيتم تقسيم المبحث إلى المطالب الآتية :

**المطلب الأول: مفهوم النشاط البنكي:**

**الفرع الأول: تعريف النشاط البنكي:**

يمثل النشاط البنكي بصفة عامة في تجميع المدخرات وتلقي الودائع من الأفراد والشركات والعمل على استخدامها في خدمة ودعم تنمية الاقتصاد الوطني ، ومن ثمة يمكن القول أن البنوك ما هي إلا مؤسسات مالية تقوم بتجميع الأموال على أي صورة تصبح مدينة لها اتجاه أصحابها ثم تعيد لتشغيلها في أوجه الاستثمار ومن أهمها منح الإئتمان ، وأيا كان المفهوم المستخدم للتعبير عن النشاط البنكي فإن البنوك لا تعدوا إلا أن تكون المنشآت التي تزاوله فهي التي تتولى تجميع المدخرات والودائع من مصادرها كما أنها هي التي تقوم بتوجيه ما فتجمع لديها من موارد عبر مجموعة من نوافذ الاستثمار إلى الاقتصاد الوطني<sup>1</sup>.

وبالتالي يمكن القول أن النشاط البنكي يتجدد في مجموعة من العمليات أو الوظائف في ثلاثة

عمليات أساسية وهي:<sup>2</sup>

<sup>1</sup> صالح ظاهر الزرقان وآخرون، الخدمات المصرفية الإلكترونية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، طبعة الأولى، عمان - الأردن، 2012، ص 19-20.

<sup>2</sup> عبد الرزاق شحادة، محمد جمال علي هلال، محاسبة المؤسسات المالية، دار المناهج للنشر والتوزيع، طبعة الأولى، عمان الأردن، 2007، ص 9، 11.

## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

1- **تجميع المدخرات** : تتبلور أشكال أو صور هذه المدخرات في شكل الودائع تحت الطلب أو الودائع بإخطار سابق أو الودائع لأجل ، وودائع التوفير فتلعب دورا هاما وأساسيا في أنها تمكن البنوك من القيام بعمليات المصرفية الأخرى كعملية الاستثمار .

2- **منح القروض والتسهيلات المصرفية ( الائتمانية)**: يوجد علاقة وثيقة بين وظيفة تجميع المدخرات ووظيفة الإقراض لأي بنك تجارب حيث أنه بالإقراض تكون البنوك قد وضعت الأرصدة التي سبق إيداعها من قبل العملاء بموضوع التشغيل.

3- **تقديم الخدمات للعملاء**: تطورت وظيفة تقديم الخدمات المصرفية للعملاء، حيث أن هذه الخدمات كانت ذات حجم صغير في الماضي ولكن مع تقدم الأعمال المصرفية وزيادة ثقة العملاء في البنوك وأصبحت هذه الخدمات لها دورا بارزا في الحياة الاقتصادية.

### الفرع الثاني: أسس النشاط البنكي:

يقوم النشاط البنكي على ثلاثة أسس هامة تميز البنوك التجارية عن غيرها من مؤسسات الأعمال هذه الأسس تكتسي أهميتها من خلال تأثيرها الملموس على تشكيل السياسات الخاصة بالأنشطة الرئيسية التي تمارسها البنوك التجارية المتمثلة في قبول الودائع وتقديم القروض، تتمثل هذه الأسس في الربحية السيولة، الأمان<sup>1</sup>.

1- **السيولة**: يقصد بها قدرة البنك على الوفاء بالتزاماته المتمثلة في القدرة على مجابهة طلبات سحب المودعين ومقابلة طلبات الائتمان وبما أن الودائع الجارية تمثل الجانب الأكبر من موارد البنك المالية

<sup>1</sup> العاني إيمان، البنوك التجارية وتحديات التجارة الإلكترونية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص بنوك وتأمينات السنة الجامعية، 2006-2007، ص8.

## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

فعلى البنك أن يعمل على الاحتفاظ بأمواله بدرجة من السيولة ليتمكن من مقابلة حركات السحوبات العادية والمفاجئة وتعتبر السيولة من بين أهم أهداف البنك التجاري<sup>1</sup>.

**2- الربحية:** يسعى البنك كأى من المؤسسات الأخرى إلى تحقيق أكبر ربح ممكن لإرضاء المساهمين وهو ناتج عن الفرق بين الإجراءات الإجرائية الإجمالية والنفقات الكلية له، وتتحقق إجراءات البنك نتيجة لعمليات الإقراض والاستثمار التي تقوم بها نظير خدماته المختلفة، ولتحقيق مبدأ الربحية لابد تقليل نفقاته إلى أدنى حد ممكن لتحقيق أكبر إيراد ممكن<sup>2</sup>.

**3- الأمان:** يطبق هذا المعيار في البنوك التجارية مما يجعلها أكثر عرضة للمخاطر والسبب في ذلك هو أن المصارف التقليدية مدينة بقيمة الودائع لجمهور المودعين وهي مجبرة على رد قيمة الوديعة وفوائدها في نهاية مدة الوديعة بغض النظر عن نتيجة أعمالها لحماية.

لحماية مصلحة المصرف لابد من النظر في رأس مال المفترض وقدرته وسلامه وضعه بالإضافة إلى كفيله وطبيعة الضمان المقدم والتقييد بالإجراءات الرسمية واستكمال كافة المستندات<sup>3</sup>.

### الفرع الثالث: النشاط البنكي التقليدي

#### 1- الوظيفة الأولى: قبول الودائع

إن قبول الودائع هو الوظيفة الأساسية للبنك ولكي تزداد أعمال أي بنك فلا بد له من اجتذاب أكبر قدر ممكن من الودائع، ولكن الحصول على الودائع ليست غاية للبنك في حد ذاتها، إذ أن الغاية المتوخاة

<sup>1</sup> عبد الواحد غردة، محاضرات في الاقتصاد البنكي موجهة لطلبة الماستر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، جامعة 8 ماي 1945، قالمه، ص7.

<sup>2</sup> العاني إيمان، مرجع السابق، ص 8.

<sup>3</sup> حسين محمد سمحان وآخرون، النقود والمصارف ، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2010، ص130.

## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

هي تسليف هذه الودائع لعملاء البنك المضمونين<sup>1</sup>.

تعتبر الودائع من أهم موارد البنك التجاري وهي عبارة عن مبالغ نقدية يتم إيداعها في البنك، وبذلك فهي تعتبر التزاما على البنك تمثل ديونا عليه، من قبل المودعين وتختلف الودائع من حيث فترة بقائها في البنك إلى:<sup>2</sup>

### 1-1-ودائع تحت الطلب: هذا الشكل من الودائع والتي يعرف أيضا بالحسابات الجارية، يستطيع

مودعها سحبها في أي وقت سواء بواسطة الشيكات أم أوامر الدفع والسحب والتحويل ويلتزم البنك التجاري بذلك.

وتعرف أيضا بأنها تلك الودائع التي يكون البنك ملزما بسدادها في شكل عملية ورقية تسمى هذه

بالحسابات الجارية<sup>3</sup>.

### 1-2-ودائع لأجل: على الرغم من أن استمرار النشاط المصرفي يضمن للبنك وجود حد أدنى

للودائع تحت الطلب والحسابات الجارية لديه إلا أنه البنك لا بد أن يجد لنفسه مصدرا للتمويل يضمن وجود مبالغ لديه لحد ادنى من الزمن، ومقابل ذلك يدفع لعملية عمولة عالية نسبيا مقابل تخلي العميل عن إمكانية السحب من وديعته وقتما يشاء من هنا ظهرت فكرة الودائع الآجلة إذ التفت فيها المصالح مصلحة البنك ومصالحة المودع الذي يريد مردودا عاليا على مدخراته<sup>4</sup>.

### 1-3-ودائع التوفير: وهي ودائع يمكن لأصحابها السحب منها في أي وقت ولكن تحت قيد حجم

معين من المبلغ الذي يمكن سحبه حتى لا يجد البنك نفسه دون سيولة لأنه تعتبر من الموارد المهمة التي

<sup>1</sup> حسين محمد سمحان وآخرون، المرجع السابق، ص111.

<sup>2</sup> طبعة الأولى، عمان، 2010، ص61 hg. السيد متولي عبد القادر، اقتصاديات النقود والبنوك، دار الفكر،

<sup>3</sup> أسيا محجوب ، البنوك التجارية والمنافسة في ظل بيئة مالية معاصرة، شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، مدرسة الدكتوراه، تخصص إستراتيجية مالية ، جامعة 8 ماي، قالمة، السنة الجامعية 2010/2011، ص25.

<sup>4</sup> حسين محمد سمحان وآخرون، مرجع السابق، ص120.



## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

يعتمد عليها البنك في تقديم القروض، ويحصل في مقابلها الزبون على فوائد من البنك في حدود معدلات الفائدة التي تحددها السلطات النقدية في البلد<sup>1</sup>.

### 1-4-ودائع ثابتة بإخطار: وهذه الودائع تكون لفترة زمنية، ولكن يلتزم المودع بإخطار أو إشعار

البنك بالسحب منها قبل وقت مناسب من تاريخ سحبها.

والودائع بالشكل السابق ليست الشكل الوحيد للودائع المصرفية فهناك ودائع أخرى يمكن أن ينشئها

البنك التجاري عندما يقدم قروضا للأفراد، فعندما يقرض البنك التجاري شخصا ما مبلغا من المال، فإن

هذا الشخص يقدم للمصرف ضمانا تتمثل في وعد بالدفع وقت ما بالمستقبل، ويقوم البنك بقيد قيمة هذا

الوعد بالدفع زائد الضمانة في جانب الأصول في ميزانيته كامل وفي المقابل هذه القيمة يقوم البنك

التجاري بزيادة نقود الودائع بقيمة هذا الأصل وتسمى هذه الودائع بالودائع المشتقة<sup>2</sup>.

### 2- الوظيفة الثانية: منح القروض:

إن القرض المصرفي هو أن يدفع البنك مبلغا نقديا للعميل أو لشخص بعينه هذا العميل فهو عقد

تبرمه البنوك مع العملاء تحدد فيه مبلغه وشروطه، واجله وطريقة سداذه، وفوائده وضمائنه إذا انه في

العادة تحجم البنوك عن الإقراض بدون ضمانات أو ما يسمى على المكشوف نظرا لما يحدث كثيرا من

مخاطر نتيجة الإقراض على المكشوف، قد يكون القرض المصرفي مضمونا بتأمينات أو غير ذلك<sup>3</sup>.

تمثل المساهمة الأساسية للبنوك كعضو حيوي في الحياة الاقتصادية في منح الائتمان البناء بالدرجة

التي تتفق مع توفير الأمان لأموال المودعين وبما يحقق التطور والنمو والازدهار، وتعتبر هذه الوظيفة

<sup>1</sup> قادة عبد القادر، متطلبات تأهيل البنوك العمومية الجزائرية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية،

تخصص نقود مالية، جامعة حسيبة بن بوعلي، السنة الجامعية 2008-2009، ص113.

<sup>2</sup> متولي السيد عبد القادر، مرجع السابق، ص62.

<sup>3</sup> محمد توفيق سعودي، الوظائف غير تقليدية للبنك التجاري، دار الأمين للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، القاهرة - مصر

، 2002 ص40.

## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

من أهم وأخطر وظائف البنوك، وذلك لأن الأموال التي تمنحها وتقدمها كقروض ليست ملكا لها، بل هي أموال المودعين.

وتعرف القروض المصرفية كذلك على أنها تلك الخدمات المقدمة للعملاء والتي يتم بمقتضاه تزويد الأفراد والمؤسسات والمنشآت في المجتمع بالأموال اللازمة على أن يتعهد المدين بتسديد الأموال في تواريخ محددة، وتدعم تلك العملية بتقديم مجموعة من الضمانات التي تكفل للبنك استرداده أمواله في حالة توقف العميل عن السداد<sup>1</sup>.

إن المجال الخصب للنشاط المصرفي يتمثل في عمليات الائتمان، أي الخدمات الائتمانية التي تقدمها البنوك لعملائها والائتمان يعني الثقة ومنح البنك لعملية ائتمانا معيناً، فهو التزاما يتقيد بموجبه البنك عند قبول شخص ما كزبون بان يضع تحت تصرفه الخدمات المصرفية المتفق عليها في العقد بشرط أن يكون هذا الزبون أهلا للثقة أي أن يتمتع بصفة السيولة<sup>2</sup>.

### 2-1- أنواع الائتمان المصرفي:

توجد عدة أنواع من الائتمان المقدم من البنك لعملائه وذلك إما حسب النشاط الممول، (استهلاكي إنتاجي) أو حسب الغرض، أو وفق الضمانات المطلوبة (ضمان شخصي عيني) أو حسب المدة وفيما يلي أنواع الائتمان (القروض) من خلال معايير التصنيف<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> أحلام مخبي، تقييم المؤسسة من وجهة نظر البنك، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص بنوك وتأمينات، جامعة منتوري قسنطينة، السنة الجامعية 2006/2007، ص59.

<sup>2</sup> مشنف أحمد، الرقابة المصرفية على عمليات البنوك التجارية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في الحقوق، تخصص قانون الأعمال، جامعة الجزائر بن يوسف بن خدة، السنة الجامعية 2008-2009، ص32.

<sup>3</sup> زغاشو فاطمة الزهراء، إشكالية القروض المتعثرة، دراسة حالة بنك الجزائر الخارجي، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، تخصص إدارة مالية، جامعة قسنطينة (2)، السنة الجامعية 2013-2014، ص5.

## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

### 2-1-1 حسب النشاط:

أ- قروض استهلاكية: تكون للغاية منها تشجيع الاستهلاك الشخصي، أو تسديد نفقات طارئة لا يمكن المفترض بناء على دخله الحالي من مجابقتها، ويتم سدادها إما اعتمادا على دخله للفترة المقبلة أو تصفية بعض ممتلكاته.

ب- القروض الإنتاجية: تمنح بهدف تمويل النشاط الإنتاجي والاستثماري، أي تدعيم الطاقات الإنتاجية للمشاريع، ومن هذه القروض ما يستخدم في تمويل تكوين مشروعات التنمية الاقتصادية في المجتمع.

ج- قروض تجارية: هي كذلك قروض قصيرة الأجل، عادة لمدة 90 يوما قابلة لتمويل الاحتياجات الموسمية مثل شراء السلع وتوزيعها وتوجد تحت Notes Payable في الميزانية وتسمى أحيانا تمويل رأس المال العامل أو الائتمان الدائري Warning Capital Facilites أو الجاري ويستخدم عندما يكون رأس المال العامل غير كاف لتمويل الدورات التشغيلية<sup>1</sup>.

### 2-1-2 من حيث الضمانات:

تكون الضمانة إما شخصية أو عينية:

أ. الائتمان الشخصي: هو الائتمان الشخصي الذي يحصل عليه المفترض دون ان يقدم أية أموال عينية ضمانا لتسديد الائتمان بل يكتفي في مانح الائتمان بوعده يقطع المدين على نفسه بتسديد الدين أي يؤخذ بالحسبان شخص ضامن موثوق به لديه سجل تجاري أو بيان بالدخل.

ب. الائتمان العيني: فهو الائتمان الذي يحصل عليه المقترض بعد تقديمه أصولا ضمانا لتسديد هذا الائتمان (عقارات - أراضي - منشآت المشروع .... إلخ).

<sup>1</sup> حسين محمد سمحان وآخرون، مرجع سابق، ص134.

### 2-1-3 من حيث مدة الائتمان:

أ- الائتمان قصير الأجل: وتتراوح مدته 30 يوما ولا تزيد مدته عن عام واحد، وهو عادة ما يستخدم من قبل المقترض لسد النقص في رأس المال العامل ولمواجهة النفقات الجارية للمشاريع، ونظرا لقصر أجل استحقاقه فإن أسعار الفائدة عليه تتسم بالانخفاض في العادة.

ب- الائتمان متوسط الأجل: وهنا تتراوح المدة بين السنة وخمس سنوات على الأكثر، ويستخدم للأغراض التجديد والتوسع الصناعي أو لتمويل الصادرات.

ج- الائتمان طويل الأجل: وهو الذي تزيد مدته عن خمس سنوات، ويستخدم بشكل رئيس لتمويل الاستثمارات في الأموال الثابتة كالإنشاءات والتجهيزات والآلات، وبسبب طول اجله وزيادة المخاطر المحيطة لهذا الائتمان فإن الفائدة المصرفية تكون مرتفعة السعر<sup>1</sup>.

**المطلب الثاني: العوامل المساعدة على تطوير النشاط البنكي:**

### الفرع الأول: العولمة المالية والمصرفية:

إذا كانت العولمة الاقتصادية تنقسم على العولمة الإنتاجية والعولمة المالية فإن العلاقة تصبح وطيدة بين العولمة والجهاز المصرفي ومن الضروري أن ناتج هذه العلاقة هو مجموعة التغيرات المصرفية والمحلية ومن هنا تبدوا الآثار الاقتصادية للعولمة على الجهاز المصرفي كبيرة ومتعددة بحيث وجدنا أنه مع تصاعد وسيادة العولمة ظهرت العديد من التغيرات المصرفية العالمية التي أخذت تؤثر بقوة في الجهاز المصرفي<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> أنس هشام المملوك، مخاطر الائتمان وأثرها في المحافظ الاستثمارية، دراسة تطبيقية على قطاع المصارف الخاصة في سوريا، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في الاقتصاد المالي والنقدي، كلية الاقتصاد، جامعة دمشق، دفعة 2014، ص 25.

<sup>2</sup> عبد المطلب عبد الحميد، العولمة واقتصاديات البنوك، الدار الجامعية للطبع والنشر والتوزيع، الإسكندرية - مصر، 2001، ص16.

### 1- العولمة المالية:

حديثاً نشأة نسبياً فعمرها لا يتجاوز الأربعين سنة على الأكثر تقديراً مهماً يكن فقد مرت العولمة

المالية بالمراحل التالية:

✓ مرحلة تدويل التمويل الغير مباشر: استمرت هذه المرحلة من 1960 إلى 1979.

✓ مرحلة التحول المالي: وقد امتدت هذه المرحلة من 1980 إلى 1985.

✓ مرحلة قسم المراجعة: وضم الأسواق الناشئة حيث امتدت من 1986 حتى الآن.

والعوامل التي ساعدت في توفير المناخ الملائم لتحديث العولمة المالية:<sup>1</sup>

✓ صعود الرأسمالية المالية.

✓ ظهور فائض نسبي كبير لرؤوس الأموال.

✓ ظهور الابتكارات المالية.

✓ التقدم التكنولوجي.

✓ إعادة هيكلة صناعة الخدمات المالية.

✓ الخصخصة.

### 2- العولمة المصرفية:

إن العولمة المصرفية تعني انتقال الصيرفة في إطار المحلية إلى أفاق العالمية، مما يعني اندماج

المصرفي نشاطاً ودولياً في السوق المالي بجوانبه وأبعاده المختلفة وبما يجعله في مركز التطور المتسارع

على نحو متزايد من القوة والسيطرة والهيمنة المصرفية، إذا ما كان يرغب في النمو والتوسع والاستمرار إذا

<sup>1</sup> لخضر بن احمد، متطلبات تطوير وتحديث الخدمات المصرفية في الجزائر، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في علوم التسيير، تخصص تسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 03، دفعة 2012، ص 67.

## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

ما كان يرغب في غير ذلك تجعله يخضع لتراجع أو التهميش أو الابتلاع تقوم المصارف بالاتجاه نحو العولمة إلى الرغبة العارمة في التوسع والنمو والانتشار والهيمنة العالمية<sup>1</sup>.

### الفرع الثاني: تحرير تجارة الخدمات المالية والمصرفية:

يعد التحرير المالي ظاهرة حديثة نسبياً، وقد بدأت منذ بداية عقد الستينيات في العديد من الدول المتقدمة ثم تلتها الدول المتخلفة من خلال الإصلاحات والتحول الاقتصادي، ويشمل مجموعة من الإجراءات التي تعمل على:

- ✓ تطوير الأسواق المالية.
- ✓ تطبيق نظام غير المباشر للرقابة النقدية.
- ✓ إنشاء نظام إشرافي قوي.
- ✓ خصخصة المصارف القطاع العام.
- ✓ تشجيع القطاع الخاص على إنشاء المصارف.
- ✓ السماح للمصارف الأجنبية من الدخول إلى السوق المصرفية المحلية.
- ✓ حرية دخول وخروج رؤوس الأموال.
- ✓ تحرير أسعار الصرف.

<sup>1</sup> لخضر بن أحمد، مرجع سابق، ص 68.

## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

وتجدد مفهوم التحرير المالي بالمعنى الضيق بتحرير عمليات الخدمات المالية من القيود المفروضة عليها والتي تعيق عملية تداول الأوراق المالية ضمن المستويين المحلي والدولي<sup>1</sup>.

إذ يقصد بتحرير التجارة الخدمات المالية، السماح للمستهلكين المحليين باستخدام خدمات المؤسسات المالية الأجنبية وكذلك السماح للمؤسسات المالية الوطنية بتقديم إلى الأجانب وتحرير تجارة الخدمات المالية يتضمن بندين أساسيين هما:

تقديم الخدمات المالية عبر الحدود أي بواسطة مؤسسة في دولة ما إلى مستهلك الخدمة في دولة أخرى.

تقديم الخدمات المالية من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر عبر إنشاء شركات تابعة أو فروع بواسطة المؤسسات المالية المقيمة في دولة أخرى بخلاف الدولة المقيمة.

وعلى ذلك فإن الدول التي تلتزم بتحرير تجارة خدماتها بما يلي:

✓ فتح أسواقها أما البنوك الأجنبية والشركات التي تتعامل بالأوراق المالية وكذلك شركات التأمين بما يتيح لها تقديم خدماتها ومناجاتها لعملاء الدولة المضيفة لها.

✓ التزام الشركات المالية وشركات التأمين دولة معينة بان تبيع خدماتها إلى عملاء في دول أخرى بمعنى الوجود المالي لهذه الشركات في الدولة المضيفة ليس ضروريا.

ولقد ورد تحرير تجارة الخدمات المالية والمصرفية كملحق ضمن الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات (GATS) والتي تعد إحدى النتائج التي أسفرت عنها جولة الارغواي.

<sup>1</sup> عتيقة وصاف، آثار تحرير تجارة الخدمات على التجارة الخارجية في العربية مع الإشارة، إلى حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، تخصص علوم اقتصادية، جامعة بسكرة، السنة الجامعية 2008/2009، ص39.

## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

وقد شملت الاتفاقية «GATS» العامة لتجارة الخدمات عدة أنواع من الخدمات كان من بينها الخدمات المالية التي شملت الخدمات المصرفية، مما أدخل البنوك في ظل الاتجاه نحو التحرير المالي أو ما يسمى بالعولمة المالية، إن أهم الخدمات المصرفية والمالية التي شملتها الاتفاقية تلخص فيما يلي:<sup>1</sup>

✓ قبول الودائع بين الأفراد والمؤسسات.

✓ الإقراض بكافة أشكاله بما فيها القروض الاستهلاكية والائتمان العقاري وتمويل العمليات التجارية.

✓ التأجير التمويلي.

✓ خدمات المدفوعات والتحويلات بما فيها إصدار مختلف بطاقات الائتمان والخصم على الحسابات

المصرفية.

✓ خطابات الضمان والاعتمادات المستندية.

✓ المشتقات المالية والمصرفية بمختلف أنواعها.

✓ أعمال السمسرة والنقد، وإدارة الأموال مثل إدارة النقدية ومحافظ الأوراق المالية.

ومن بين إيجابياتها، أن تحرير خدمات المالية والمصرفية يؤدي إلى تحسين المناخ الذي تعمل فيه البنوك

الجزائرية وتطوير النظام الإشرافية والرقابية وتحقيق متطلبات كفاية رأس المال وأيضا يؤدي تحرير التجارة

الخدمات المصرفية إلى جعل هذا القطاع أكثر كفاءة وتنافسية<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> عبد المنعم محمد الطيب، أثر تحرير تجارة الخدمات المصرفية على المصارف الإسلامية، مؤتمر العالمي الثالث للاقتصاد الإسلامي، المعهد العالي للدراسات المصرفية والمالية، الخرطوم، جمهورية السودان، ص10.

<sup>2</sup> عبد القادر بريس، تحديات المنظومة المصرفية الجزائرية في ظل اتفاقية تحرير تجارة في الخدمات المالية والمصرفية، اتفاقية GATS جامعة الشلف، على الموقع [http:// www.neevia.com](http://www.neevia.com) ، تاريخ الإطلاع 2020/02/23، الساعة 27: 21.



الفرع الثالث: الخصوصية

### 1- خصوصية البنوك:

تعتبر خصوصية البنوك أحد نواتج العولمة، وقد حدث الاتجاه نحو الدول النامية بالتحديد بعد زوال توابع الملكية العامة للبنوك.

كما يمكن تحديد المقصود بخصوصية البنوك من خلال نوعين من الخصوصية وهما:

#### 1-1 خصوصية البنوك المشتركة:

يشير هذا المفهوم إلى سعي الحكومة من خلال البنوك وشركات التأمين التي تمتلكها إلى تقليص نسب المساهمة ومن ثم بيع هذه المساهمات في هذه البنوك جزئيا وكليا، مستخدمة في ذلك سوق المال بالتحديد سوق الأوراق المالية أو البيع المباشر.

#### 1-2- خصوصية البنوك العامة

المقصود بخصوصية البنوك العامة هو توسيع قاعدة الملكية في تلك البنوك من خلال طرح جزء من رأسمال تلك البنوك للبيع والتداول في بورصة الأوراق المالية بالتدريج<sup>1</sup>.

#### 2- شروط وضوابط نجاح خصوصية البنوك

لنجاح خصوصية البنوك تتضمن مجموعة من الشروط والضوابط المتمثلة فيما يلي:<sup>2</sup>

<sup>1</sup> أسماء سلك، تحرير الخدمات المصرفية في إطار اتفاقية الجاتس، مجلة الإجهاد للدراسات القانونية والاقتصادية، المركز الجامعي لتامنغش، الجزائر، العدد 02، جوان 2012، ص 431.

<sup>2</sup> قضايا الساعة ، خصوصية البنوك، على الموقع [kanz-redha.blogspot.com](http://kanz-redha.blogspot.com) تاريخ الإطلاع 2020/02/23، الساعة 23: 22.

## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

- ✓ إعادة هيكلة البنوك وخصصتها لحل مشكلاتها، وضمان حقوق العاملين فيها أن كون الخصخصة تدريجية بمعنى عدم حدوث خروج مفاجئ للقطاع العام.
- ✓ عدم السماح لحدوث سيطرة من طرف الأجنبي على البنوك المحلية.
- ✓ تأكيد استقلالية البنك المركزي وزيادة قوته وسيطرته على السياسة النقدية دون أن تحل الخصخصة بضروريات الرقابة على المؤسسات المصرفية والمالية.
- ✓ إصدار بعض القوانين لعدم المنافسة ومنع الاحتكار القطاع المصرفي.
- ✓ تفعيل نظام التأمين على الودائع وهذا لزيادة ثقة المودعين في الجهاز المصرفي ولتزداد قدرة البنوك على المنافسة وتزداد أرباحها ونقل مخاطرها.

### الفرع الرابع: تدويل النشاط البنكي:

إن ظاهرة التدويل هي الميزة المسيطرة في فترة التسعينات، فالإتجاه نحو التدويل لا يحصى بالذات التبادلات التجارية وإنما كذلك تدويل نشاط البنوك مع تطوير الأسواق الأوروبية، والتدويل بمفهوم عام هو تكثيف العلاقات الاقتصادية بين الدول، ومنه نجد أن التدويل البنكي يقصد به غزو أو دخول أسواق الخدمات البنكية خارج حدود البلد الأم أو الأصل.

ومما سبق يمكن القول أن تدويل النشاط البنكي هو نعمة بالنسبة للبنك والنظام البنكي ، كل في حالة تحقيق العوائد ورفع الفعالية ويعد نعمة في حالة تحمل الخسائر وأعباء ناتجة عن ظروف خارجة عن نطاق البنك وهنا نجد أن البنك يكون أمام احتمال التعرض للمخاطر البنكية الخارجية أو الدولية ، أين يتم تدويل الخطر البنكي سواء من المستوى المحلي الدولي أو استيراد الخطر المالي من دول أخرى عبر فروع أجنبية إلى الأنظمة المصرفية المحلية وهذا ما يعرف بتدويل الخطر البنكي وكذا خطر النظام من

## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

خلال انتقال المخاطر من بنك إلى كافة النظام المصرفي وهذا كان نتيجة شروط فرضتها العولمة المالية كمنطق لتعامل والتبادل<sup>1</sup>.

### الفرع الخامس: الاندماج المصرفي

يعتبر أحد النواتج الأساسية للعولمة ومن ثم فهو أحد المتغيرات المصرفية العالمية الجديدة وكذلك نلاحظ تزايد تأثيره بقوة وبشكل خاص خلال النصف الثاني من التسعينات مع تزايد الاتجاه نحو عولمة المصارف الناتجة من العولمة الاقتصادية<sup>2</sup>.

لقد تعددت تعاريف للاندماج المصرفي نذكر منها ما يلي :

#### 1-تعريف الاندماج المصرفي : يعرف بأنه عقد بين شركتين أو أكثر ويترتب عليه إتحاد ذمتها

المالية بحيث يجتمع جميع الشركات في شركة واحدة عقد يتم هذا الاجتماع بأن تضم شركة بقية الشركات الأخرى الداخلية في الاندماج إليها.

ويمكن تعريف الاندماج المصرفي أيضا على أنه هو عملية إرادية يتم بمقتضاها ابتلاع شركة لأخرى

أو أكثر أو نشأة شخص جديد لامتزاجهما معا بغرض تحقيق مصلحة مشتركة<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> أرشيف الاقتصاد والأعمال على الموقع الإلكتروني: <http://www.stortines.com> ، تاريخ الإطلاع 2020/02/23 على الساعة 07 : 22 .

<sup>2</sup> نادية عبد الرحيم : تطور الخدمات المصرفية ودورها في تفعيل النشاط الاقتصادي ، رسالة متقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية ، تخصص نقود وبنوك ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، جامعة الجزائر (03) ، السنة الجامعية 2011 ، ص 43 .

<sup>3</sup> علي طابع عبد الغني ، المفهوم القانوني للاندماج المصرفي ، مجلة جامعة الانبار للعلوم القانونية و السياسية ، جامعة بغداد ، عدد 12 ، 2017 ، ص 02 .

## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

ويعرف كذلك الاندماج المصرفي بأنه عملية انتقال البنك من وضع تنافسي معين إلى وضع تنافسي أفضل ، وهو تجاوز بمحددات الحجم ، إلى إطارات جهوية والشخصية والمصرفية وهو تخاطب جهوي من أجل تحقيق ثلاثة أبعاد رئيسية وهي :<sup>1</sup>

أ- **البعد الأول** : مزيد من الثقة والطمأنينة والأمان لدى جمهور العملاء والمتعاملين وخلق وإيجاد سمعة وانطباع أفضل وأرقى وأحسن على الوضع السابق للاندماج وهو قائم على خدمة متكاملة العناصر و مترابطة تشمل ما يلي :

✓ اقتصاديا إنتاج وتقديم الخدمات البنكية بشكل أقل تكلفة وأعلى جودة وأحسن شروط .

✓ اقتصاديات تسويق الخدمات المصرفية بشكل أفضل من حيث التطوير للخدمات والترويج والإعلام والإعلان .

✓ اقتصاديات تمويل الخدمات وما تستطيعه الكيان المصرفي المندمج من توليد وابتكار أدوات تمويله جديدة .

ب- **البعد الثاني** : خلق مناخ ومحيط تعامل حركي تنافسي يزداد معه وفيه قدرة البنك على صناعة الفرص الاقتصادية ، وتنفيذها واستمرار عوائدها .

ج- **البعد الثالث** : إجلال كيان إداري جديد قائم عن رصيد متراكم من الخبرة ليؤدي وظائف البنك بدرجة أعلى من الكفاءة .

يتم التفرقة بين مصطلح الدمج والاندماج والاستحواذ حيث يطلق على مصطلح الاندماج على العمليات الإدارية أما مصطلح الدمج فيطلق على العمليات التي تتم بناءا على تدخل سياسي أو تنظيمي من الجهات الرقابية أما الاستحواذ Acquisition فهو يشير إلى أن عمليات الاندماج تتم بين بنك كبير وبنك صغير أو أكثر والأخير يذوب في البنك الكبير ويحمل اسمه في الغالب وبالتالي يمكن أن يكون

<sup>1</sup>محمد إبراهيم موسى ، اندماج البنوك ، دار الجامعة الجديدة الأزاريطة ، مصر ، دون طبعة ، 2008 ، ص27

## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

الاستحواذ درجة من درجات الاندماج المصرفي الإداري ، وبصفة عامة أي ما كان من أمر الاختلاف بين مفهومي الدمج والاندماج وبغرض التوحيد والتبسيط سوف يتم استخدام مصطلح الاندماج المصرفي<sup>1</sup>.

### 2- أنواع الاندماج المصرفي

2-1- تبعا لمعيار طبيعة نشاط الوحدات المندمجة: ويتم الأساس لهذا المعيار التفرقة بين 3 أنواع

للاندماج المصرفي :<sup>2</sup>

2-1-1- الاندماج الأفقي: وهو ذلك النوع الذي يتم بين بنكين أو أكثر يعملان في نفس نوع

النشاط أو في أنشطة مترابطة فيما بينهما ، مثل البنوك التجارية أو بنوك الاستثمار .

2-1-2- الاندماج الرأسي: وهو نوع من الاندماج الذي يتم عادة بين البنوك الصغيرة في مناطق

مختلفة وبنك رئيسي عادة ما يكون بنك أكبر بحيث تتحول تلك البنوك الصغيرة وفروعها المختلفة إلى امتداد للبنك الرئيسي .

2-1-3- الاندماج المختلط : يحقق هذا النوع من الاندماج التكامل في الأنشطة وتنوعها

وممارسة نشاط البنوك الشاملة ، وهو الذي أصبح سائدا في فترة التسعينات التي تميزت بتعدد النشاط البنكي ونمو الصيرفة الشاملة .

2-2- تبعا لمعيار طبيعة العلاقة بين أطراف عملية الاندماج : ويتم تقسيم الاندماج المصرفي وفقا

للمعيار إلى 3 أنواع وهي :

<sup>1</sup> محمود أحمد التوني : الاندماج المصرفي " النشأة والتطور والدوافع والمبررات والآثار " ، دار الفجر للنشر والتوزيع ، مصر ، الطبعة الأولى ، ص63.

<sup>2</sup> بعلي حسني مبارك : إمكانيات رفع كفاءة أداء الجهاز المصرفي في الجزائر في ظل التغيرات الاقتصادية المصرفية ، رسالة ماجستير علوم التسيير ، تخصص إدارة مالية ، جامعة منتوري ، قسنطينة ، 2012 ، ص121 .

## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

2-2-1- الاندماج الطوعي أو الاختياري : وهو الاندماج الذي يتم بين بنكين أو أكثر ويكون

برضا الأطراف بمعنى أنه يتم بموافقة الإدارة ومساهمة كل من البنك الدامج والمندمج ، وتعمل السلطات على تشجيع الدمج الطوعي من خلال إظهار الفوائد والاندماج المصرفي مما يمكنها من توفير الموارد المالية للبنوك التي تمكنها من ممارسة نشاطها على أكمل وجه ليستطيع البقاء والاستمرار في ظل المنافسة العالمية .

2-2-2- الاندماج القسري : الذي يطلق عليه أيضا الاندماج الاضطراري لأنه يكون بسبب

تعثر أحد البنوك مما تضطر معه السلطات النقدية إلى دمجها في بنك آخر يعني تنقية الجهاز المصرفي من البنوك المتعثرة ، وهذا النوع من الاندماج يتم موجه دمج بنك في بنك آخر أجبر عنه لتقوي مخاطر الإفلاس أو تصفي المحيط به ، ويكون ذلك بموجب قرار إدارية صادر من السلطة النقدية في دولة .

2-2-3- الاندماج العدائي : وهو ذلك النوع من الاندماج الذي يأتي على غير رجتي المستهدف

TAGER حيث يسعى البنك الآخر الذي يسمى بالبنك الغير بكافة السبل لشراء أسهم البنك المستهدف لذا فإن الدمج العدائي لا إرادي حيث يترتب عليه العديد من المنازعات بين البنوك فعندما يصل إلى علم أحد البنوك " البنك المستهدف " بأن بنك آخر " البنك المغير " يغير من شراءه فإن مجلس إدارة البنك المستهدف يقف في وجه هذا الاقتراح وربما يصل إلى الصراع بينهما<sup>1</sup>.

3- دوافع الاندماج المصرفي: نلخص هذه الدوافع فيما يلي:<sup>2</sup>

وفيما يخص أنشطة البنك نجد أن وفرات الحجم من وراء عملية الاندماج يمكن أن تتحقق عن طريق الآتي :

<sup>1</sup> رمزي صبحي مصطفى الحرم ، اندماج البنوك كإحدى آليات التطوير المصرفي ، دار الجامعة الجديدة للنشر ، الأزاريطة - الإسكندرية ، 2013 ، ص 31-32 .

<sup>2</sup> بعلي حسني مبارك ، مرجع سابق ، ص 123 ، 124 ، 126 .

## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

**3-1- الوفرات الداخلية :** وهي تتمثل في إمكانية تحمل تكاليف التطوير التكنولوجي وإمكانية التوسع من الاعتماد على الحاسوب الآلي في النشاط البنكي التي يستطيع البنك كبير الحجم " الناتج عن عملية الاندماج بتحمل تلك تكاليف وكل ذلك ينعكس بصورة إيجابية على جودة وكفاءة أداء الخدمات المقدمة .

**3-2- الوفرات الخارجية :** تظهر في إمكانية الحصول على شروط أفضل في التعامل في السوق ومع البنوك الأخرى ، ويرجع ذلك بالطبع إلى الحجم الجديد للبنك وإشباع نطاق معاملاته مع البنوك .

**3-3- الوفرات الإدارية :** وهي الوفرات الناتجة عن إمكانية استقطاب أفضل المهارات والكفاءات البشرية وإتاحة الفرص لتدريب العمالة وإعدادها ونحسب نظم التسيير والإدارة ، وينعكس ذلك إيجاباً على حجم العمل وتكاليف أدائه وتحسين الإنتاجية .

**3-4- الوفرات الضريبية :** وهي الوفرات التي تتحقق نتيجة الاندماج بين مصرفين حيث يمكن للكيان الجديد استخراج أرباح وخسائر أحدهما في تحقيق وفرة ضريبية للكيان الجديد ككل ، إن حجم الوحدة المصرفية الناتجة عن الاندماج يتيح فرصاً أكبر لثبات وتنوع مصادر الودائع مما يؤدي إلى تحقيق تكلفة الحصول على الأموال .

### 4- مزايا الاندماج المصرفي

يقوم الاندماج المصرفي على عدة مزايا وهي كالآتي<sup>1</sup> :

✓ إتاحة الفرصة أمام المشروعات المندمجة لتحقيق أرباح أفضل نظراً لما يحققه من استخدام أمثل لأدوات العمل .

<sup>1</sup>محمد إبراهيم موسى ، مرجع سابق ، ص ص 100-104 .

## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

✓ إتاحة الفرصة لتكوين أو توفير رأس مال ضخم يمكن من خلاله الاستقرار في السوق ، بل وغزو أسواق أخرى .

✓ فتح الباب أمام المنافسة المشروعة .

✓ زيادة ثقة العملاء في البنك فاندماج يزيد بلا شك من تلك الثقة ، نظرا لما يؤدي إليه من وفرات عالية للكيان الجديد وخفض لتكلفة الخدمة المصرفية وبالتالي زيادة القدرة التنافسية مع تلك الكيانات الكبرى القادرة على العمل في ظل هذه التطورات ، وتلك أمور يصعب تحقيقها من خلال خصخصة البنوك لما يؤدي إليه تلك السياسة من إثارة الخوف لدى المودعين .

### الفرع السادس : التوجه نحو التجارة الإلكترونية

يعيش العالم اليوم بفضل التكنولوجيا في شبكة فضائية يتبادل فيها الناس المعلومات والسلع والخدمات والسلع والخدمات ، التي أصبحت إمكانية نقلها وتوزيعها عبر العالم ليست بالمسألة الصعبة ، ويعود الفضل في ذلك التطور المذهل في التكنولوجيا بصفة عامة والاتصالات والانترنت والتكنولوجيا الرقمية بصفة خاصة ومن ثم التزاوج بين هذه التكنولوجيا والمعلومات وظهور بما يعرف بتكنولوجيا المعلومات ومن ثم ظهور نوع جديد من الاقتصاد يقوم هذا الأخير على حقيقتين هما : التجارة الإلكترونية وتقنية المعلومات ، هذه تعرف أيضا بصناعة المعلومات فقد خلقت الوجود الواقعي للتجارة الإلكترونية<sup>1</sup>.

1- مفهوم التجارة الإلكترونية : هي واحدة من أهم التعابير الجديدة التي دخلت قاموس الاقتصادي

بقوة ، وقد أصبح هذا المفهوم متداولاً في الاستخدام اليومي ، وهذه مجموعة من التعاريف<sup>2</sup> :

✓ هي مجموعة متكاملة من عمليات الإنتاج وتوزيع وتسويق وبيع المنتجات بوسائل إلكترونية .

<sup>1</sup> العاني إيمان ، مرجع سابق ، ص46 .

<sup>2</sup> سوسن زهير المهدي ، تكنولوجيا الحكومة الإلكترونية ، دار أسامة للنشر والتوزيع ، الطبعة الأولى ، الأردن ، ص188-190 .



## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

✓ هي وسيلة مزاولة العملية التجارية بين الشركاء التجاريين باستخدام تكنولوجيا المعلومات المتطورة بغرض رفع كفاءة وفاعلية الأداء .

✓ هي عبارة عن جميع العمليات والأنشطة التي لها صلة بالشراء وبيع السلع والخدمات والمعلومات عبر شبكة الانترنت أو أي شبكة أخرى مثل الشبكات التجارية العالمية أو الشبكات المحلية .

### المطلب الثالث : المستجدات في النشاط البنكي

#### الفرع الأول : مبررات تطور النشاط البنكي

إن عملية تطوير منتجات وخدمات جديدة أصبحت من المكونات الأساسية لأي إستراتيجية إدارية وتسويقية للبنوك وتتمثل أهم المبررات لجوء إلى تطوير النشاط البنكي هي كالاتي<sup>1</sup>:

- ✓ التغييرات التكنولوجية السريعة التي يمكن أن تجعل الخدمات والمنتجات القائمة في خطر .
- ✓ التغيير المستمر في أذواق ورغبات الزبائن وبالتالي فإن تطوير الخدمات البنكية تصبح ضرورية لضمان الاستمرار في السوق وجلب زبائن جدد .
- ✓ قيام المنافسين بتقليد الخدمات الناجحة في السوق ، وبالتالي فإن ضرورة بلوغ الميزة التنافسية المستدامة تستدعي التنظيم المتواصل للخدمة لكي لا تفقد ميزتها التنافسية .
- ✓ التواصل المستمر مع الزبائن حيث يمثل التطوير أحد أسباب نجاح البنوك في بلوغ أهدافها .
- ✓ اكتشاف الفرص كما ونوعا ، وتطويرها وتحويلها إلى منافع لحل بعض المشاكل التي تعاني منها الزبائن .
- ✓ يساهم التطوير المتواصل في بناء قاعدة صلبة للنمو المستقبلي وبالتالي فهو يمكن البنك من مواجهة التغييرات المستقبلية وإدارتها بفعالية عالية .

<sup>1</sup> لخضر بن أحمد ، مرجع سابق ، ص 86 .

### الفرع الثاني : الخدمات البنكية الحديثة

لقد شهد النشاط البنكي تغيرا جذريا بحيث لم يعد الأمر قاصرا على قيام البنوك بالدور التقليدي وإنما تطور أدائها وامتد عملها إلى مجالات جديدة ، فضلا عن التوسع في الأنشطة والخدمات المقدمة : ولقد ساعدت عوامل كثيرة على قيام البنوك بتحديث الإطار التقليدي لوظائفها ، بهدف الاستفادة من التكنولوجيا المستحدثة وعليه لم يعد الدور مقتصرًا على الخدمات التقليدية والتي تتفق مع الشكل الذي تتخذه وإنما امتد ليشمل الاستفادة من الوسائل المستحدثة كالتوسع في أنشطة خدمات المعلومات أو في أنشطة الأوراق المالية أو التأمين<sup>1</sup>.

لقد تميز المحيط البنكي بالسرعة في المعاملات ومواكبة التطورات الحاصلة في كل المجالات لأجل زيادة رقم أعماله ومحاولة ضبط وترشيد مصروفاته وأعبائه ، حيث اتجه البنك لممارسة أنشطة جديدة لم تكن من قبل وإدخال تطورات التكنولوجيا على الخدمات السابقة لتمييزها عن مثيلاتها في البنوك الأخرى . كما سيتم التطرق إلى أشكال الخدمات البنكية الحديثة التي تقدمها البنوك في عدة مجالات منها التوزيع في خدماتها المصرفية وخدمات أخرى تقدمها عن طريق الشركات الشقيقة كخدمة التأمين<sup>2</sup>.

### 1- تقديم خدمات استشارية للمتعاملين

أصبحت معظم المصارف نشترك في إعداد الدراسات المالية المطلوبة للمتعاملين معها لدى إنشائهم للمشروعات ، وبذلك فإنه يتم على ضوء هذه الدراسات تحديد الحجم الأمثل للتمويل المطلوب وكذلك طريقة السداد ومدى إتفاقها مع سياسة المشروع في الشراء والإنتاج والبيع والتحصيل ، حيث كلما ارتفعت

<sup>1</sup> محمد إبراهيم موسى ، اندماج البنوك ومواجهة آثار العولمة ، دار الجامعة الجديدة ، جامعة طنطا ، 2008 ، ص ص 117،119 .

<sup>2</sup> سماح ميهوب ، الاتجاهات الحديثة للخدمات المصرفية ، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير ، تخصص البنوك والتأمينات ، جامعة منتوري - قسنطينة ، السنة الجامعية 2004 / 2005 ، ص 40 .

## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

كفاءة المشروع كلما كان أفضل للمصرف الذي يموله لأنه سوف يضمن تسديد الالتزامات المترتبة عليه وفق التوقعات المتفق عليها .

وضمن هذا الإطار هو دراسة الدورة النقدية وعلاقتها بالمركز المالي للمشروع حيث أن تقديم هذه الاستثمارات ليست لها علاقة بطبيعة نشاط البنك ولكن رغم تلك التجارب العلمية التي مرت بها المصارف حتمت على إدارتها الإلزام بها وتقديم ما يلزم فالمسؤول في المصرف يجد نفسه مركز المستشار المالي للمشروع فأن يكون مستعدا لإبداء الرأي السليم لأصحاب المشروعات لكسب ثقة المتعاملين والمشروعات المختلفة خاصة وأنه قد أصبح واضحا أن مصلحة المشروع ومصلحة المصرف هي مصلحة مشتركة<sup>1</sup>.

### 2- ادخار المناسبات

تشجع المصارف متعاملها للقيام بالادخار لمواجهة نفقات معينة كنفقات الدراسة أو موسم الاصطياف ، الزواج ... إلخ ، أو شراء الهدايا في أعياد الميلاد حيث تعطيمهم فوائد مجزية على هذه المدخرات وتمنحهم تسهيلات ائتمانية خاصة تتناسب مع حجم مدخراتهم كأن تمنحهم الحق في الاقتراض بشروط سهلة وهذا النوع من الخدمات يزيد من موارد المصرف بالإضافة إلى السحب منه لا يؤثر على موارد المصرف وهذا راجع لما يلي<sup>2</sup> :

✓ تنوع المناسبات الدخر من أجلها فهي ليست كلها في وقت واحد .

✓ إرتفاع عدد المدخرين.

<sup>1</sup> فلاح حسن الحسيني، مؤيد عبد الرحمان الدوري، إدارة البنوك مدخل كمي وإستراتيجي معاصر، دار وائل للنشر، 2000 ، ص 36 .

<sup>2</sup> زياد رمضان ، محمود جودة، الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك ، دار وائل للنشر، دون طبعة ، 2000 ، ص 18.

### 3- خدمة البطاقات المصرفية

#### 3-1- البطاقة الائتمانية

وهي من أشهر الخدمات المصرفية الحديثة التي استحدثتها المصارف التجارية في الولايات المتحدة في الستينات من هذا القرن ، وتتلخص هذه الخدمة في منح الأفراد بطاقات من البلاستيك تحتوي على معلومات عن اسم المتعامل ورقم حسابه وبموجب هذه البطاقة يستطيع المتعامل أن يتمتع بخدمات العديد من المحلات التجارية المتفقة مع المصرف .

#### طريقة العمل بالبطاقة الائتمانية:<sup>1</sup>

- ✓ يقدم المتعامل طلبا للحصول على البطاقة من المصرف يعبئ فيه المعلومات الضرورية .
- ✓ يتقصى المصرف سمعة المتعامل ويمنحه البطاقة إن كانت سمعته الائتمانية مشجعة .
- ✓ عندما يحصل المتعامل على البطاقة يستطيع استعمالها بإبرازها عند شراء السلعة أو الخدمة .
- ✓ يجمع التاجر كافة النماذج التي باع بموجبها في ذلك اليوم ويسلمها إلى أقرب فرع في المصرف المصدر للبطاقة لقيد القيمة لحساب المحل في نفس اليوم يعد خصم مصروفات الخدمة .
- ✓ يستعمل المصرف الكمبيوتر في تنفيذ باقي الخطوات .
- ✓ في نهاية الشهر يرسل المصرف إلى المتعامل فاتورة بجميع مشترياته طالبا منه سدادها أو سداد جزء منها خلال 25 يوما من تاريخها دون أي فوائد أو أية مصارف .

<sup>1</sup> فلاح حسن الحسيني ، مرجع سابق ، ص 19 .

### 3-2- بطاقة الوفاء

هي بطاقة مصرفية وتعتبر من أكثر البطاقات انتشارا في العالم وتقوم هذه البطاقة بدفع المشتريات من بعض المحلات التي تمتلك آلات وأجهزة إلكترونية تم توصيلها بأجهزة الكمبيوتر الخاصة ببعض المصارف ، حيث يتم إدخال هذا النوع من البطاقات في ماكينة خاصة وضعها المصرف تحت تصرف المحل التجاري عندما يرغب حامل البطاقة في دفع ثمن مشترياته عندئذ يتم خصم هذا المبلغ النقدي من حساب العميل وإضافته إلى حساب صاحب المحل التجاري<sup>1</sup>.

**بطاقة الوفاء :** تعرف كذلك ببطاقة القيد المباشر أو الفوري .

### 4- خدمة الاستثمار في الأوراق المالية

هو توظيف الأموال الفائضة عن الحاجة المستثمر الحالية في شراء أوراق مالية أملا في الحصول على عوائد مستقبلية تعوضه عن إمكان تأجيل وإشباع حاجات الاستهلاكية الحالية عما يمكن ان يتعرض له من مخاطر في سبيل ذلك<sup>2</sup>.

### 5- إدارة محافظ الأوراق المالية للعملاء

بمعنى أن يقوم البنك بتقديم خدمات البيع والشراء للأوراق المالية بناء على أوامر العميل وكذا تحصيل الأرباح والفوائد الناتجة عن تلك الاستثمارات ويحصل البنك على عمولة .

<sup>1</sup> شايب محمد ، آليات الحماية من الغش في وسائل الدفع الإلكترونية في الاقتصاد الفرنسي ، 2002-2016 حالة البطاقة المصرفية ، مجلة نماء للاقتصاد والتجارة ، العدد (02) ، ديسمبر 2017 ، ص 5 .

<sup>2</sup> فلاح حسن الحسيني : مرجع سابق ، ص 159 .

### 6- خدمة التأمين

نتيجة للتطورات التي شهدتها المحيط المالي والمصرفي أصبح البنك يقدم خدمة التأمين أي صيرفة

التأمين وأهم الخدمات التي يقدمها البنك في مجال التأمين<sup>1</sup>:

✓ **التأمين على الحياة:** تقديم وثيقة التأمين على الحياة من طرف البنوك أصبح يطلق عليها بخدمة

وثيقة التأمين على الحياة الائتمانية.

✓ **التأمين على الممتلكات:** وفي هذه الحالة عادة ما يكون البنك قد منح المتعامل الاقتصادي قرض

بغرض شراء الشيء محل التأمين .

✓ **التأمين على أدوات الدفع المختلفة بالإضافة إلى التأمين على السفر:** أصبحت البنوك تقدم

ضمناً مع خدمة البطاقات المصرفية الممنوحة التأمين عليها من الضياع والسرقة وكذا التأمين على

السفر.

### 7- الخدمات المصرفية الإلكترونية

لقد كان تقدم التقنيات الحديثة وانتشار الحاسبات الآلية وتطور نظم الاتصالات سبباً في تنوع

الخدمات المصرفية الإلكترونية مما يتيح لجمهور المتعاملين مع البنوك للاستفادة من هذه الخدمات

الحديثة.

**7-1- أجهزة الصراف الآلي :** هي أجهزة صرف العملة تركيب لدى البنوك خدمة الزبائن ، حيث

تسهل للزبون ما يحتاج إليه من عملة نقدية دون ما الحاجة إلى التوجه إلى إحدى شبابيك الصرف بالبنك

كما تتيح هذه الأجهزة للزبائن القدرة على مباشرة النشاطات المصرفية المختلفة طول مدة 24 ساعة

وبالإضافة إلى هذا تتيح للزبائن القدرة على سحب المبلغ الذي يرغبون في سحبه أرصدتهم المودعة في

<sup>1</sup> ميهوب سماح ، مرجع سابق ، ص ص 54-59 .

## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

بنك معين ولو كانوا خارج بلادهم وبالتالي يتضح أن جهاز الصراف الآلي يوفر للزبون الراحة والوقت بدلا من الانتظار في طوابير داخل قاعات البنوك<sup>1</sup>.

كما انه هناك ثلاثة أنواع من آلات الصرف الآلي كقناة توزيع مصرفية وهي :

أ- آلات بعيدة المدى **RemoteATM** : وهي محطات صرفية إلكترونية متواجدة في أماكن بعيدة جغرافيا عن مبنى المصرف ، بحيث تعكس تلك الأماكن فرص تسويقية محتملة للتوزيع المصرفي نظرا لوجود تجمعات من الزبائن الحاليين والمحتملين بها ، فالهدف الرئيسي وراء استخدام هذا النوع من الآلات هو تحقيق درجة أكبر من الملائمة المكانية ومن الأمثلة عن تلك الأماكن النوادي الرياضية والإطارات وغيرها<sup>2</sup>.

ب- آلات صرف داخلية **InternalATM** : وهي الآلات التي تؤدي وظائفها داخل دولة واحدة ومع تطور الاتصال أمكن استعمالها في جهاز أي بنك من خلال شبكة تنظيم العلاقات بين البنك والعملاء .

ج- بطاقة الصرف الآلي الدولية: وهي التي تتبع منطقة دولية ترعى هذه البطاقات بحيث يستطيع حاملها استخدامها في جميع أنحاء العالم ، ومن أمثلها بطاقة فيزا إلكترونية التابعة لفيزا وبطاقة ( ماسترو) ويتم التعامل بها من خلال شبكة دولية توفرها المنظمة الراغبة للبطاقة<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> عامر بشير ، دور الاقتصاد المعرفي في تحقيق الميزة التنافسية للبنوك ، دراسة حالة الجزائر ، أطروحة نيل دكتوراه في العلوم الاقتصادية فرع نقود ما لله وبنوك ، جامعة الجزائر ، السنة الجامعية 2011-2012 ، ص 231 .

<sup>2</sup> العطرة غنوش ، استخدام الانترنت كأداة لتقديم الخدمات البنكية وأثرها على الأداء البنكي ، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية ، تخصص نقود ومالية ، جامعة محمد خيضر - بسكرة ، السنة الجامعية 2016/2018 ، ص 134 .

<sup>3</sup> جلال يحي محمد ، شيماء خوجلي علي وآخرون ، الوسائل الإلكترونية وأثرها على أداء الخدمات المصرفية ، مذكرة لنيل شهادة بكالوريوس في إدارة أعمال ، كلية الدراسة التجارية ، تخصص إدارة أعمال ، جامعة السودان ، السنة الجامعية 2015-2016 ، ص 10 .

### 8- الصيرفة المنزلية Home Banking

وهو ذلك الحاسب الشخصي الموجود بالمنزل أو العمل أو أي مكان ، والذي يتصل بحاسب المصرف ليتمكن من خلال كلمة سر « Pass Word » أو رقم سري « Pin Number » أو كليهما لإتمام العمليات المصرفية المطلوبة<sup>1</sup>.

### 9- خدمات الانترنت البنكي بنوك الانترنت

تعتبر هذه الخدمة مهمة لأنها أشمل وأيسر من خلال تقديم وسيلة سهلة ، آمنة وسريعة للوصول إلى حسابات وإجراء المعاملات البنكية المختلفة حيث يمكنك استخدامها من المنزل أو المكتب حيث تتيح هذه الخدمة سهولة الإطلاع الفوري على:<sup>2</sup>

- ✓ أرصدة والحركات الحسابات والبطاقات الائتمانية وبيانات الودائع وصناديق الاستثمار.
- ✓ حركة الشيكات المدفوعة.
- ✓ معدلات الفائدة وأسعار صرف العملات الأجنبية.
- ✓ بيانات الاتصال الخاصة بك المسجلة بالبنك.

### 10- خدمة الاعتماد الإلكتروني المستندي

إن التطورات التكنولوجية الحديثة أدت إلى الاستغناء عن تلك الطريقة التقليدية واستبدالها بطريقة أخرى تعتمد على استخدام الكمبيوتر وشبكة الانترنت ، حيث يقوم المستورد بإرسال طلبه لإصدار اعتماد مستندي عن طريق الانترنت ، فإذا ما واقف البنك على طلب عما له يقوم بإرسال نص الاعتماد وبنفس

<sup>1</sup> ناظم محمد نوري الشمري ، عبد الفتاح زهير العبد ، آلات الصيغة الإلكترونية الأدوات والتطبيقات ومعوقات التوسع الطبعة الأولى، دار وائل للنشر الأردن ، 2008 ، ص ص 31-32 .

<sup>2</sup> الخدمات المصرفية عبر الانترنت على الموقع ، <http://www.qnbalahi.com> ، تاريخ الإطلاع 2020 /05/10 على الساعة 01:30.



## الفصل الأول: أسس نظرية حول التأمين البنكي، النشاط البنكي وتطوره

الطريقة ، وقبل انتهاء الأجل المحدد في الاعتماد يقوم المستفيد بإرسال كافة المستندات المتعلقة بالشحن واللازمة للحصول على قيمة الاعتماد بنفس الوسيلة و بطلب من كافة الأطراف المشاركة في العملية كالشحن والمؤمن أن يقوموا بإرسال مستنداتهم للبنك مصدر الاعتماد عن طريق الانترنت<sup>1</sup> .

### الفرع الثالث : مزايا تطوير النشاط البنكي

أن تقديم تلك الأنواع من الخدمات الحديثة ينطلق من مبدأ رفع حجم عمليات البنك عن طريق تقديم خدمات نافعة ، لأنها تعود على البنوك بمزايا وفوائد منها ما يؤدي إلى زيادة توظيفات البنك ومنها ما يؤدي إلى زيادة موارد وأهم هذه المزايا ما يلي<sup>2</sup>:

#### 1- الدعاية والإعلان للبنك

يعتمد المصرف في تقديمه لهذه الخدمات على قاعدة عريضة في المتعاملين معه لا شك في ان تداول اسم البنك بين عدد كبير من الناس سواء إذا كانوا من المتعاملين معه أو من غير المتعاملين يجعل إعلانا عن البنك خاصة إذا ما ارتبط هذا الاسم بتقديم خدمة نافعة .

#### 2-زيادة موارد البنك

إن احتفاظ المتعاملين بأموالهم في البنك معناه ثقتهم فيه واعتمادهم عليه في تلبية حاجاتهم المالية عند نشوئها وزيادة عدة المتعاملين مع البنك يؤدي إلى زيادة موارد البنك لذا يجب ممارسة جميع الوسائل التي يشعر الفرد بأنه يخدمهم لا لسلب أموالهم .

<sup>1</sup> محمود محمد أبو فروة ، الخدمات البنكية الإلكترونية عبر الانترنت ، دار الثقافة للنشر والتوزيع ، 2009 ، ص ص 52، 56 .

<sup>2</sup> زياد رمضان ، محفوظ جودة ، مرجع سابق ، ص ص 23-24.

### 3- زيادة توظيفات

هناك أنواع من الخدمات المصرفية قد تتطوي على الائتمان يمنحه البنك للمتعاملين معه مقترنا بالخدمة أو بعدها بوقت قصير مما يصل عنصر موائمة بين وقت استحقاق الدفع وبين وقت توفر الأموال لدى المتعامل مثل ك دفع ثمن الكهرباء... إلخ .

### 4- التعامل بكفاءة مع النمو الهائل والمتسارع لعدد حسابات العملاء بالبنوك

أي تحقيق كفاءة في التعامل من الناحية المحاسبية بدون زيادة عدد الموظفين مع تحقيق السرعة في إنجاز المعاملات البنكية .

### 5- تخفيض التكلفة الحقيقية لعمليات المدفوعة وإجراء فيما بين الشبكات التي تمثل هذه

#### المدفوعات

فقد إزداد استخدام الشبكات كأداة لسداد المدفوعات زيادة ضخمة عقب الحرب العالمية الثانية ، وتقلص استخدام النقود إلى حد ما ، وقد شكل الكثير من المصرفيين في مدى قدرة البنوك على التعامل مع هذا الكم الهائل من الشبكات<sup>1</sup>.

### 6- زيادة القدرة على المنافسة

حيث من خلال توسع البنوك في الصيرفة الإلكترونية نستطيع تقديم خدمات بنكية بسعر اقل وبجودة أقل وبتكلفة أقل .

### 7- زيادة الحصة السوقية

من خلال القدرة على تقديم خدمات مصرفية إلكترونية متكاملة وعلى مدار الساعة، وأيضا مراعاة السرية والأمان والدقة، ومراعاة حاجات العملاء الحالية.

<sup>1</sup> نادية عبد الرحيم، مرجع سابق ، ص 72 .

### 8- تشجيع الابتكار والتنوع في الخدمات :

فمن خلال التوسع في الصيرفة الإلكترونية يستطيع البنك التوسع في حجم الخدمات التي يقدمها وتخفيض كلفة تقديم تلك الخدمات ، والتنوع في تلك الخدمات .

### 9-زيادة رضا العملاء :

من خلال تلبية إحتياجاته على مدار الساعة من خلال وجود القنوات الإلكترونية التي تمكنه من الحصول على الخدمة البنكية في أي وقت وأيضا من خلال تخفيض الكلفة والجهد للحصول على الخدمة<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> ناظم محمد النوري الشمري ، عبد الفتاح زهير العبد ، الآلات الصيرفة الإلكترونية للأدوات والتطبيقات ومعيقات، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر والتوزيع، 2008، ص193.

### خاتمة الفصل

يعتبر التأمين وسيلة لتوزيع الخطر وتخفيف عبئ الخسارة المالية الناتجة عند حدوث أي حادث، فهو عقد بين طرفين حيث يسمى الأول بالمؤمن ويسمى الثاني بالمؤمن له يلتزم بموجب هذا العقد بأن تدفع شركة التأمين مبلغا من المال أو تعويض مادي للمؤمن له في حالة تعرضه لحادث أو خطر، ويعد التأمين البنكي احد أنواع التأمين حيث ظهر في أوائل السبعينات وكانت فرنسا وإسبانيا أولى الدول التي إعتمدت على مشروع التأمين البنكي ثم تطور لباقي الدول الأوروبية الأخرى كإسبانيا، بلجيكا، وتايلندا، فهو عبارة عن نشاط يقوم بتوزيع المنتجات التأمينية خلال قنوات التوزيع الخاصة بالبنوك مع تواجد سياسات عمل بينها وبين شركات التأمين التي تهدف إلى تحسين وتطوير خدمة التأمين من قبلها والمحافظة على تنمية نشاطها من جهة أخرى .

كما ان النشاط البنكي قد عرف تطورا كبيرا في الآونة الأخيرة بفضل عوامل عديدة منها العولمة المالية والمصرفية، تحرير تجارة الخدمات المالية والمصرفية، الخصوصية، تدويل النشاط البنكي، الاندماج المصرفي والتوجه نحو التجارة الإلكترونية، كل هاته العوامل ساهمت في تطوره من النشاط التقليدي إلى خدمات أكثر حداثة وعصرية كخدمة التأمين البنكي.

الفصل الثاني :

واقع التأمين البنكي بالبنك  
الوطني الجزائري وكالة  
483-تبسة-

## مقدمة الفصل

عرفت البنوك سرعة مذهلة في الآونة الأخيرة لابتكار خدمات جديدة ومتطورة خلافا على تقديمها للخدمات البنكية المتمثلة أساسا في قبول الودائع وتقديم القروض، بطاقات الائتمان مما إنعكس إيجابا على تطور نشاطها، وتعد خدمة التأمين البنكي إحدى الخدمات البنكية الحديثة، والتي جاءت بصيغة مشتركة بين البنوك وشركات التأمين لتطوير المنتجات التأمينية .

وعلى غرار العديد من الوكالات البنكية عمدت الوكالة رقم 483-تبسة- التابعة للبنك الوطني الجزائري إلى إبرام اتفاقية مع إحدى الشركات التأمينية وهي الشركة الجزائرية الخليجية للتأمين على الحياة وذلك قصد تطوير النشاط البنكي من جهة والمساهمة في توزيع المنتجات التأمينية من جهة أخرى، وقصد التعرف على الوكالة، منتجاتها البنكية وكذا الوقوف على واقع خدمة التأمين البنكي بها سيتم تقسيم الفصل إلى المباحث الآتية:

✓ **المبحث الأول: تقديم عام للبنك الوطني الجزائري وكالة 483-تبسة-**

✓ **المبحث الثاني: الخدمات البنكية المتداولة على مستوى البنك الوطني الجزائري وكالة 483-**

تبسة-

✓ **المبحث الثالث: واقع خدمة التأمين البنكي على مستوى البنك الوطني الجزائري وكالة 483-**

تبسة-

**المبحث الأول: تقديم عام للبنك الوطني الجزائري وكالة 483 –تبسة-**

يعتبر البنك الوطني الجزائري جزء من النظام البنكي الجزائري فتطور مهامه بتطور الإصلاحات التي عقب عليها النظام فمن خلال هذا المبحث ، سيتم تناول التعريف بالبنك الوطني الجزائري ثم الوكالة 483 بتبسة التي تعتبر موقع التريص ، وأهم مهامه ووظائفه وذلك من خلال التعرض للنقاط التالية :

**المطلب الأول: التعريف بالبنك الوطني الجزائري**

قبل التعرض إلى التعريف بالوكالة محل تقرير التريص لابد من التعريف بالبنك بصفة عامة من خلال التطرق إلى :

**الفرع الأول: نشأة البنك الوطني الجزائري**

يعد أول بنك تجاري وطني، أنشئ البنك الوطني الجزائري بتاريخ 13 جوان 1966 ، حيث مارس كافة النشاطات المرخصة للبنوك التجارية ذات الشبكة كما تخصص إلى الجانب في تمويل القطاع الزراعي، إلا أنه في سنة 1982 تمت إعادة هيكلته لينبثق عنه بنك جديد مهمته الأساسية التكفل بالقطاع الفلاحي ، وهو بنك الفلاحة والتنمية الريفية<sup>1</sup> .

في سنة 1988 أصدر قانون رقم 01-88 بتاريخ 12 جانفي 1988 المتضمن بتوجيه المؤسسات الاقتصادية نحو التسيير الذاتي، كان له تأثيرات أكيدة على تنظيم ومهام البنك الوطني منها:

✓ خروج الخزينة من التداولات المالية وعدم تمركز توزيع الموارد من قبلها.

✓ حرية المؤسسات في التوطين لدي البنوك.

<sup>1</sup> الموقع الرسمي للبنك الوطني الجزائري ، <https://www.bna.dz> ، تاريخ الإطلاع 2020/05/09، الساعة 34: 03

## الفصل الثاني : واقع التأمين البنكي بالبنك الوطني الجزائري وكالة 483 – تبسة

✓ حرية البنك في أخذ قرارات تمويل المؤسسات.

ومع صدور قانون 99-10 الصادر بتاريخ 14 افريل 1990 المتعلق بالنقد والقرض سمح بصياغة جذرية للنظام البنكي بالتوافق مع التوجهات الاقتصادية الجديدة للبلاد، هذا القانون وضع أحكام أساسية من بينها ، انتقال المؤسسات العمومية من التسيير الموجه إلى تسيير ذاتي على غرار البنوك الأخرى، يعتبر البنك الوطني الجزائري كشخص معنوي، يؤدي كمهنة اعتيادية، كافة العمليات المتعلقة باستلام الأموال للناس، عمليات القروض وأيضاً وضع وسائل الدفع وتسييرها تحت تصدق الزبائن، ويعتبر البنك الوطني الجزائري أول بنك حاز على اعتماده بعد مداولة مجلس النقد والقرض بتاريخ 05 سبتمبر 1995م.

يقدر رأسمال البنك الوطني ب14600 مليار دينار جزائري حيث في فترة 2009 ارتفع إلى 41600 مليار دينار جزائري ثم في الفترة 2018 أصبح يقدر رأسمال البنك الوطني الجزائري ب 150000 مليار دينار جزائري.

### الفرع الثاني: مهام البنك الوطني الجزائري

لقد حدد قانون النقد و القرض مهام البنوك التجارية بما فيها البنك الوطني الجزائري ضمن المواد

الآتية:<sup>1</sup>

تنص المواد 66-67-68-69 من الأمر 11-03 من قانون النقد والقرض على أن العمليات البنكية تتمثل في :

✓ تلقي الأموال من الجمهور وعمليات القرض.

✓ وضع وسائل الدفع تحت تصرف الزبائن وإدارة هذه الوسائل .

<sup>1</sup> لمواد 66 إلى 72 ، الأمر رقم 03 - 11 ، المتعلق بالقانون النقد والقرض 90-10 ، المؤرخ في 28 جمادة الثانية عام 1424م الموافق ل 27 أوت 2003 ، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، العدد 50 .



## الفصل الثاني : واقع التأمين البنكي بالبنك الوطني الجزائري وكالة 483 – تبسة

✓ القيام بعمليات الإيجار المقرونة بحق خيار الشراء .

كما نصت المواد 70-71-72 من الأمر 03-11 من قانون النقد والقرض مهام أخرى :

✓ القيام بعمليات الصرف، عمليات على الذهب والمعادن الثمينة والقطع المعدنية .

✓ توظيف القيم المنقولة وكل منتج مالي واكتتابها وشراءها وتسييرها وحفظها وبيعها .

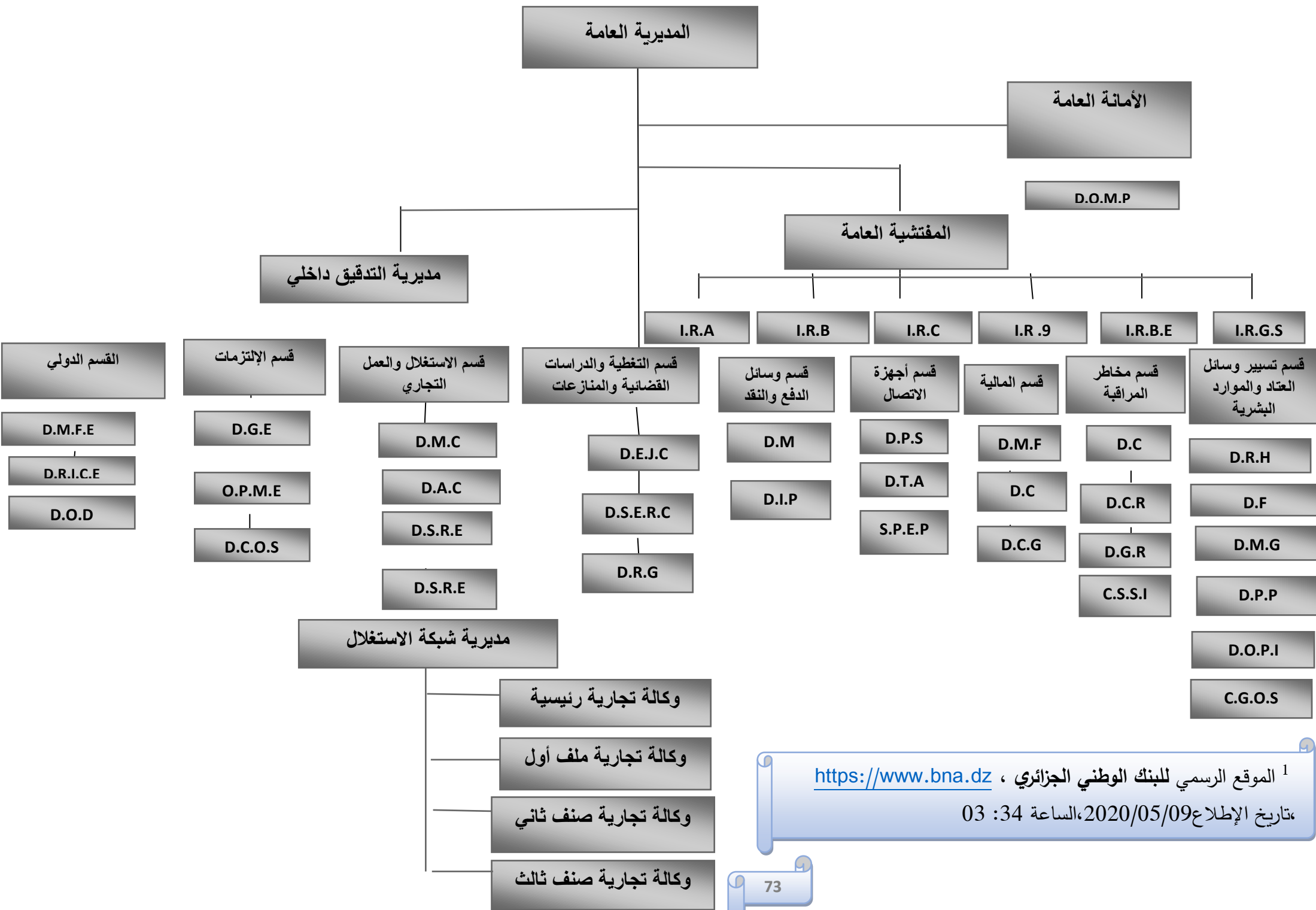
✓ الاستشارة والتسيير المالي والهندسة المالية وبشكل عام كل الخدمات الموجهة لتسهيل إنشاء

المؤسسات أو التجهيزات وإنائها مع مراعاة الأحكام القانونية في هذا المجال.

### الفرع الثالث: الهيكل التنظيمي للبنك الوطني الجزائري

لتوضيح الهيكل التنظيمي للبنك الوطني الجزائري سيتم إدراج الشكل الآتي :

الشكل رقم (04) : الهيكل التنظيمي للبنك الوطني الجزائري



من خلال الشكل رقم (04) يتضح أن الهيكل التنظيمي للبنك الوطني الجزائري ينقسم إلى <sup>1</sup>:

➤ الهياكل الملحقة بالمديرية العامة

الأمانة العامة

DOMP : مديرية تنظيم المناهج والإجراءات

➤ المفتشية العامة

IRA : المفتشية الجهوية الجزائر العاصمة.

IRB : المفتشية الجهوية البليدة.

IRC : المفتشية الجهوية قسنطينة.

IRO : المفتشية الجهوية وهران.

IRBE : المفتشية الجهوية بجاية.

IRGC : المفتشية الجهوية الكبير.

➤ DAI : مديرية التدقيق الداخلي.

➤ الهياكل التابعة للقسم الدولي.

DMFE : مديرية التحركات المالية مع الخارج.

DRICE : مديرية العلاقات الدولية والتجارة الخارجية.

<sup>1</sup> الهيكل التنظيمي للبنك الوطني الجزائري على الموقع : <https://www.bna.dz> ، تاريخ الإطلاع 2020/05/09 على الساعة 04:07.

DOD : مديرية العمليات المستندية.

➤ الهياكل الملحقة بقسم الالتزامات

DGE : مديرية المؤسسات الكبرى.

DPME : مديرية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

DCPS : مديرية القروض للأفراد والقروض الخاصة.

➤ الهياكل الملحقة بقسم الاستغلال والنشاط التجاري:

DMC : مديرية التسويق والاتصال.

DAC : مديرية التقسيط التجاري.

DSRE : مديرية دعم شبكة الاستغلال.

➤ الهياكل الملحقة بقسم التغطية والدراسات القانونية والمنازعات:

DEJC : مديرية الدراسات القانونية والمنازعات.

DSERC : مديرية المتابعة والتغطية وتحصيل القروض.

DRG : مديرية تحصيل الضمانات.

➤ الهياكل التابعة لقسم وسائل الدفع والنقد:

DE : مديرية النقد.

DIP : مديرية وسائل الدفع.

➤ الهياكل الملحقة بقسم أجهزة الإعلام:

DPS : مديرية الإنتاج والخدمات.

DTA : مديرية التكنولوجيا والهندسة,

DDTEP : مديرية تطوير الدراسات والمشاريع.

➤ الهياكل الملحقة بقسم أجهزة المالية:

DMF : مديرية السوق المالي.

DCG : مديرية مراقبة التسيير.

DC : مديرية المحاسبة.

➤ الهياكل الملحقة بقسم تسيير وسائل العتاد والموارد:

DRH : مديرية الموارد البشرية.

DF : مديرية التكوين.

DMG : مديرية الوسائل العامة.

DPP : مديرية المحافظة على الأملاك.

DPPI : مديرية تطوير التراث العقاري.

GGOS : مركز تسيير الخدمات الاجتماعية.

➤ شبكة الاستغلال:

تضم شبكة الاستغلال للبنك الوطني الجزائري 19 مديرية جهوية للاستغلال، تشرف على 217 وكالة

تجارية من مختلف الفئات موزعة عبر كافة التراب الوطني.

## - الفصل الثاني : واقع التأمين البنكي بالبنك الوطني الجزائري وكالة 483 – تبسة

المطلب الثاني: التعريف بالوكالة 483-تبسة-

سيتم التعريف بالوكالة من خلال العناصر الآتية <sup>1</sup>:

الفرع الأول: نشأة الوكالة 483-تبسة-

تعد من الوكالات التابعة للمديرية الجهوية ذات الرقم الاستدلالي 186 ، أنشأت الوكالة بمقتضى القرار الصادر في 1985/4/13 وهي تعتبر وكالة فرعية للبنك الوطني الجزائري على مستوى ولاية تبسة ، كما تحتل موقعا إستراتيجيا وسط المدينة ، شارع النصر تبسة ، التابعة للمديرية الجهوية لولاية تبسة 193 حاليا .

الفرع الثاني: مهام الوكالة 483-تبسة-

تقوم الوكالة 483-تبسة- بمجموعة من المهام وهي كالاتي<sup>2</sup>:

- ✓ تحصيل الودائع .
- ✓ فتح حسابات للأشخاص المعنويين والطبيعيين.
- ✓ تقديم القروض .
- ✓ خصم وتحصيل الأوراق التجارية .
- ✓ تحصيل الشيكات وعمليات التحويل.
- ✓ تأجير الصناديق الحديدية.
- ✓ القيام بعمليات الصرف والتجارة الخارجية .

<sup>1</sup> معلومات مقدمة من طرف مصلحة الزبائن، وكالة 483-تبسة-، تاريخ الإطلاع 2020/06/04، الساعة 13:00.

<sup>2</sup> مرجع سابق .

## - الفصل الثاني : واقع التأمين البنكي بالبنك الوطني الجزائري وكالة 483 – تبسة

### الفرع الثالث: أهداف الوكالة 483-تبسة-

يخول للوكالة القيام بكل الوظائف المعتمدة في أي بنك تجاري سعيا لبلوغ الأهداف التالية :

✓ تحقيق الربحية لضمان الاستمرار .

✓ جلب أكبر عدد ممكن من العملاء بتقديم أرقى الخدمات لهم والمحافظة عليهم وكسب المزيد

منهم.

✓ مواكبة كل التطورات التكنولوجية واستخدامه لتحديث الخدمات البنكية وتقديم كل ما هو حديث

وسريع للزبون.

✓ المساهمة في تنمية الاقتصاد الوطني ، من خلال التنويع في محفظة القروض وصيغ التمويل

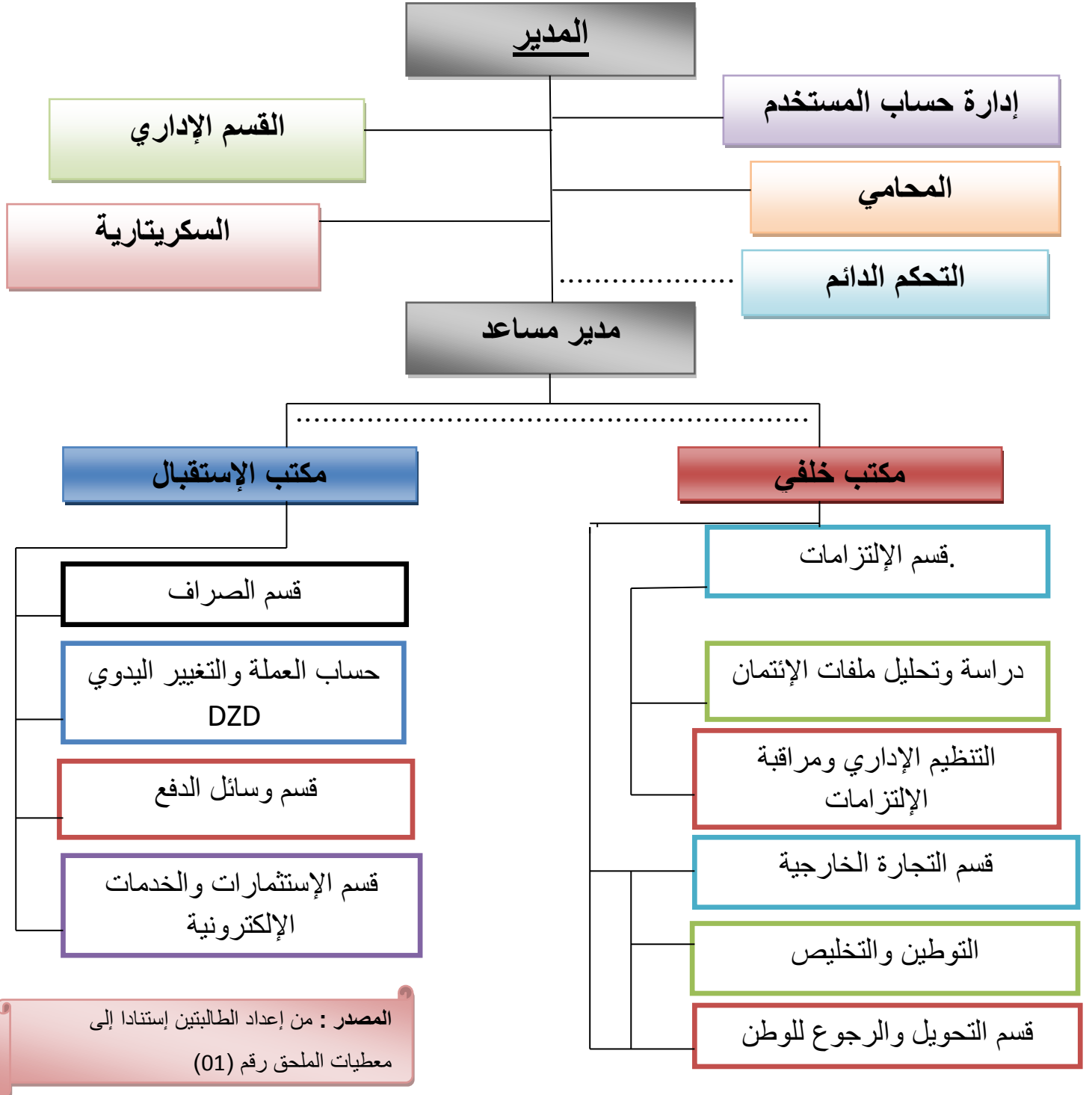
لكل المتعاملين الاقتصاديين.

- الفصل الثاني : واقع التأمين البنكي بالبنك الوطني الجزائري وكالة 483 - تبسة

المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي للوكالة 483-تبسة-

سيتم توضيحه من خلال الشكل الآتي :

الشكل (05) : الهيكل التنظيمي للوكالة 483-تبسة-





## - الفصل الثاني : واقع التأمين البنكي بالبنك الوطني الجزائري وكالة 483 – تبسة

من خلال الشكل رقم (05) يتضح أن الهيكل التنظيمي للوكالة 483-تبسة- ينقسم إلى :

- **المدير:** يعمل مدير الوكالة بناء على سلطة الرئيس والمدير التنفيذي: يجب أن تتم ممارسة هذا الوفد بشكل كامل مع مراعاة، سواء فيما يتعلق بالعملاء والموظفين، يقوم مدير الفرع بوظيفة تمثيل سواء فيما يتعلق بالأشخاص المخولين أو هو الرابط الدائم والملتزم بين هؤلاء الممثلين المختلفين والبنك.

### مهامه

- توحيد وتحديث جميع المعلومات الاجتماعية الاقتصادية المتعلقة بيئة الوكالة.
- تطوير أعمال الوكالة في ظل ظروف جيدة وربحية وإدارة المخاطر.
- رسم خطة العمل التجاري للوكالة، ضمان تنفيذ إجراءات التسويق التشغيلية، إنشاء منظمة مناسبة لضمان استمرارية نشاط.

➤ تطوير وإرسال التقارير المختلفة المتعلقة بالنشاط.

**المسؤول عن العميل:** وتتمثل في: مصلحة مدير الحساب .

- **المحامي:** يمارس المحامي دورا وقائيا ومتعدد الاستخدامات من أجل الحد من المخاطر القانونية التي قد تتعرض لها الوكالة، وتتمثل مهمتها في ضمان تطبيق القانون على جميع فروع الوكالة الدفاع عن مصالح البنك في حالة التقاضي وتقديم المشورة للفرق التشغيلية بشأن القضايا القانونية.

### مهامه

➤ يتمثل مهامه في المسائل القانونية إصدار الآراء القانونية إلى الأقسام المختلفة للوكالة (تعليمات

التقاضي).

➤ تولي مسؤولية الدفع وحوادث تشغيل الحساب (إشعار لصاحب الطرف الثالث، المعارضة...الخ)

## - الفصل الثاني : واقع التأمين البنكي بالبنك الوطني الجزائري وكالة 483 – تبسة

➤ تحديث الضمانات.

• السكرتيرة: ومن بين مهامها:

➤ تنظيم وإدارة المواعيد الرسمية للمدير.

➤ استقبال الفاكس وتأمين المكالمات الهاتفية للمدير وكذا الاتصالات بين الأقسام من داخل البنك

أو خارجه.

• نائب المدير: وهو المسؤول عن المكتب الأمامي بتنشيط وتنظيم ومتابعة وتنسيق ومراقبة

الأنشطة وأيضاً هو المسؤول الثاني بعد المدير أو المدير المساعد.

### مهامه

➤ تتبع شكاوى الزبائن ومحاولة إيجاد حلول لها.

➤ النيابة عن المدير في بعض مهامه.

➤ احترام المبادئ المتعلقة بالتعامل مع النقد وحفظه وكذلك تأمين الأموال.

➤ تحقيق الأهداف التجارية المحددة للوكالة.

• قسم المكتب الخلفي: يتمثل في قسمين:

قسم الالتزامات: تتمثل في:

✓ مصلحة دراسة وتحليل سجلات الائتمان

✓ مصلحة التنظيم الإداري ورصد الالتزامات: لضمان الإدارة الإدارية للملفات بالإضافة إلى المتابعة

المنتظمة للالتزامات.

### مهام الوظيفة

➤ جمع الاتفاقيات والضمانات المطلوبة في التفويض الائتماني بالتعاون مع المحامي.

➤ تعبئة الاعتمادات بعد التحقق من صحة الضمانات.

➤ مراقبة استخدام الاعتمادات الممنوحة للعملاء مهما كان مستوى القرار.

➤ إنشاء وتحديث ملف مخصص للضمانات التي تحتفظ بها الوكالة.

**قسم التجارة الخارجية:** هي مسؤولة عن جميع الأنشطة في مجال اختصاصها، وتشرف وتراقب تنسيق عمليات التجارة الخارجية التي تتم معالجتها في إطار الأحكام التنظيمية والعضوية السارية.

#### مهام الوظيفة:

➤ مساعدة وتوجيه المتعاونين معها في إنجاز مهامهم.

➤ التحكم في مطابقة وصدق وانتظام العمليات المسجلة خلال اليوم، من خلال الوثائق المقدمة

لتوقيعه وتأشيرته.

➤ التحقق من صحة عمليات التجارة الخارجية على نظام المعلومات الإحصائية وتحليلها ومركزتها

ونقلها إلى الدوائر المعنية.

➤ ضمان الصيانة السليمة للسجلات التنظيمية.

➤ ضمان وضع إعلانات التوطن والموافقة في المواعيد المحددة.

**قسم المكتب الأمامي:** يتمثل في:

**خدمة الصرف:** يوجد لها 4 أقسام نذكرها فيما يلي:

✓ قسم الصرف.

✓ قسم الخزينة والصرف.

✓ قسم وسائل الدفع.

✓ قسم الاستثمار ومنتجات النقود الإلكترونية .

### مهام الوظيفة

- ضمان معالجة أدوات الدفع الواردة من العملاء .
- الإشراف والرقابة على تتم خلال النهار .
- فحص وتسجيل أدوات الدفع (تسليم الشيكات والأوراق التجارية والتحويلات والمدين المباشر...الخ)
- معالجة حالات رفض وسائل الدفع المختلفة خلال المواعيد النهائية المطلوبة.

قسم الاستثمارات ومنتجات النقود الإلكترونية: مسؤول عن إخراج الودائع والقسائم النقدية

### مهام الوظيفة

- مراقبة الودائع وملفات النقدية وتجديدها، أو سدادها مراقبة تطور الاستثمارات فيما يتعلق بخطة العمل التجارية والأهداف المسندة للوكالة.
- إدارة استثمارات العملة.
- إدارة المنتجات المالية والأسهم والسندات (الاكتتاب والمحاسبة والمكافآت والتعويضات).
- إدارة الطلبات وتسليم البطاقات المصرفية لحاملها.
- إدارة التجار ومعالجة الشكاوى المتعلقة بالمدفوعات.

## المبحث الثاني:الخدمات البنكية المتداولة على مستوى البنك الوطني الجزائري وكالة 483-تبسة-

يقدم البنك الوطني الجزائري على مستوى وكالة 483-تبسة- تشكيلة من الخدمات البنكية منها ما هو متداول منذ قيام البنك بنشاطه كتلقي الودائع ومنح القروض ومنها ما هو حديث على الساحة البنكية ولتوضيح أهم الخدمات البنكية المتداولة على مستوى الوكالة ، سواء التقليدية منها أم الحديثة والتركيز خاصة على خدمة التأمين البنكي كإحدى الخدمات الحديثة سيتم التطرق بالدراسة للمطالب الآتية :

### المطلب الأول : الخدمات البنكية المقدمة على مستوى البنك الوطني الجزائري وكالة 483-تبسة-

يعتبر النشاط الأساسي للبنك الوطني الجزائري بما فيه وكالة 483-تبسة- يتمثل في قبول الودائع من المودعين وإقراضها في صورة قروض مختلفة ، كما أنه يحقق أرباحا مختلفة من خلال الخدمات التي يقدمها لزيائنه ، فيما يلي سيتم عرض أهم خدمات التوفير والادخار وكذا القروض الممنوحة من قبل الوكالة على مستوى البنك الوطني الجزائري وكالة 483-تبسة-

### الفرع الأول : خدمات التوفير والادخار

يقترح البنك عدة منتجات للتوفير والادخار تتمثل في <sup>1</sup>:

1. الإيداعات لأجل : بدورها تنقسم إلى حسابات الإيداع لأجل و سندات الصندوق

1-1 حسابات الإيداع لأجل : **les dépôts à terme (DAT)** : الإيداع لأجل هو استثمارات

يجارى بمدة محددة يمكن أن تتراوح بين 03 إلى 12 شهرا ويمكن أن تكون قيمه بالدينار أو العملة

<sup>1</sup> الموقع الرسمي للبنك الوطني الجزائري، <https://www.bna.dz> تاريخ الإطلاع 2020/05/15، الساعة 13:30

## - الفصل الثاني : واقع التأمين البنكي بالبنك الوطني الجزائري وكالة 483 – تبسة

الصعبة يحدد المبلغ الأدنى ب10.000دج وتكون معدل الفائدة محددة حسب شروط البنك وأهم مزاياه :

- ✓ الحماية: لحماية الأموال من خطر السرقة والضياع .
- ✓ المرونة: قدرة التصرف في الأموال بحرية تامة قبل تاريخ الاستحقاق .
- ✓ المكافئة: يمكن الاستفادة من مكافئة المحفزة التي تمنحها صيغة الاستثمار هذه .

### 1-2- سندات الصندوق **Les bons de caissé**: هي عبارة عن سندات تمنح للعميل أو

الزبون باستثمار أمواله مع ضمان مع ضمان تأمينها حيث البنك يمنح إمكانية إدخار أموال الزبائن في صيغة وصل الصندوق وتتراوح سندات الصندوق من 3 أشهر إلى 10 سنوات ومن أهم ما يميزها على الخدمات الأخرى أنها توفر :

- ✓ الضمان: حيث يوفر سند الصندوق ضمانا عند تقديم طلب القرض.
- ✓ الفائدة: يقترح البنك نسبة الفائدة وتعتبر من نسب الفوائد التنافسية.
- ✓ قابلية التحويل: يسمح هذا النوع من السندات بتحويله عن طريق التطهير.

### 2. الإيداع الحر

#### 1-2- دفتر التوفير بفائدة: يفتح هذا الحساب عادة للأفراد مقابل فائدة معينة لمضاعفة مدخراتهم

وتحقيق مشاريعهم فيفتح البنك دفتر التوفير الخاص بالعميل حيث يمكن هذا النوع من الاستثمار بمضاعفة الأموال والتصرف فيها حيثما يشاء وكذلك يمنحه من الاستفادة من الشروط التفصيلية عند منحه قرض عقاري من مزايا :

- ✓ المرونة: يمكن للعميل القيام بعمليات الدفع والسحب بكل حرية بدون قيود أو تحديد المبلغ.
- ✓ الضمان: ضمانا للحماية والحفاظ على هذه الأموال من الضياع والسرقة .

## - الفصل الثاني : واقع التأمين البنكي بالبنك الوطني الجزائري وكالة 483 – تبسة

✓ المكافأة: يجعل من مدخرات العملاء أكثر مردودية ، مع نسبة فائدة تقدر بـ 2.5 % سنويا

وحساب الفوائد كل ستة أشهر .

✓ الوفرة النقدية: تمكن من العميل التصرف في أمواله حسب رغبته.

2-2- دفتر التوفير بدون فائدة: يقدم البنك الوطني الجزائري منتج المسمى دفتر التوفير بدون

فائدة هذا النوع من التوظيف يمكن المدخر من :

✓ الادخار بكل أمان.

✓ التصرف في أموالكم في أي وقت إنجاز المشاريع.

✓ التحكم في المصاريف أو مواجهة عوارض الحياة.

2-3- دفتر التوفير المغناطيسي: يقترح البنك الوطني الجزائري منتج دفتر التوفير ذو الشريط

المغناطيسي حيث يمنح علاوة على مميزات دفتر التوفير العادي حيث تقدم هذه الخدمة على مستوى

الشبابيك الإلكترونية فهو يعتبر خدمة أكثر عصرنة وأكثر راحة حيث يمكن للمدخر الحصول على أمواله

وقت ما شاء بما فيه خارج وقت العمل الوكالات .

كما يمكن المدخر بإنجاز العمليات على حسابه بدون مساعدة الموظف وذلك بمجرد نقرات كما

يسمح أيضا:

✓ إمكانية السحب من الشباك الأوتوماتيكية للبنك الوطني الجزائري .

✓ إيداع الأموال في حساب صاحب الدفتر .

✓ تحديث نسب الفائدة للدفتر .

## - الفصل الثاني : واقع التأمين البنكي بالبنك الوطني الجزائري وكالة 483 – تبسة

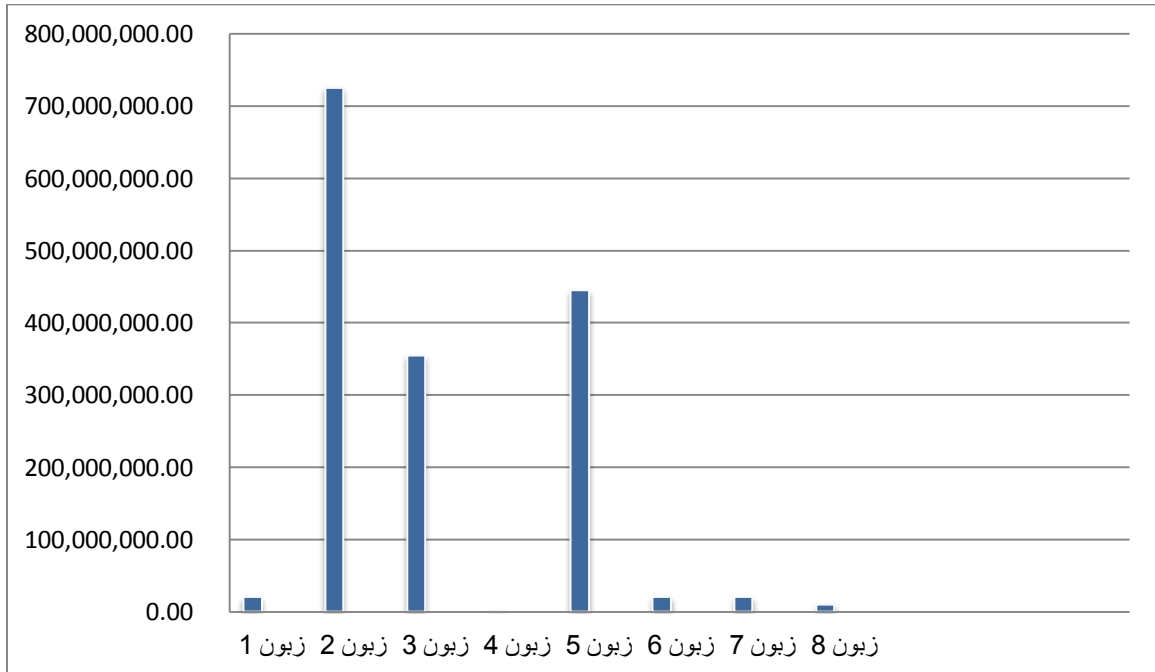
2-4- حساب توفير مستقبلي ( للصغار ) : يعتبر هذا المنتج استثماري آمن ومرن ، موجه للأطفال من 18 سنة إلى سن البلوغ حيث يسمح لهم بتوفير مبلغ لتمويل الدراسة مستقبلا ، شراء سيارة أو بداية مشروع ، يعتبر هذا المنتج من الخدمات الحديثة مستقبلا كما يمنحهم هذا الدفتر الحق في الحصول على فوائد مربحة كما يمكن فتح حسابات ، أي حساب لكل واحد من أطفالهم.

2-5- توفير للتقاعد: يمنح البنك إمكانية شراء أسهم في صندوق دعم الاستثمار والشغل FSIE وهذا المنتج موجه لكل الأشخاص سواء كان من العمال ذات الأجرة أم فلاحين أو تجار .... إلخ ، حيث تمكنهم أسهم هذا الصندوق من رفع وزيادة رأسمالكم المدخر والاستفادة من المردود بالإضافة إلى العلاوة التي تمنح لهم عند التقاعد.

الشكل الموالي يوضح حجم الإيداع على مستوى الوكالة إلى غاية 2020/05/31

الشكل رقم (06) : رصيد المودعين في البنك الوطني الجزائري وكالة 483-تبسة- إلى غاية

2020/05/31



المصدر: من إعداد الطالبتين إستنادا إلى الملحق رقم (02)



## - الفصل الثاني : واقع التأمين البنكي بالبنك الوطني الجزائري وكالة 483 – تبسة

من خلال الشكل رقم (06) أعلاه نجد أنه هناك توافد كبير من المودعين للوكالة 483-تبسة- ، حيث نجد أن كل عميل له نسبة معتبرة من اشتراكه في الإيداع حسب نوع الإيداع وعدد المرات التي أودع فيها ، ومن خلال الملحق (13) نجد أيضا أنه على الأقل لكل زبون ثلاثة أو أربعة إيداعات مكتتبه في فترات زمنية مختلفة وتستحق أيضا في مدة محددة ، وهذه نقطة جد مهمة لنشاط الوكالة حيث تعتبر هذه الخدمة لها تأثير كبير على نشاط الوكالة خاصة أنها تقليدية .

### الفرع الثاني : القروض الممنوحة على مستوى البنك الوطني الجزائري وكالة 483-تبسة-

يمنح البنك الوطني الجزائري العديد من القروض للزبائن ، وقد قسمت حسب نوع الزبون كما يلي:<sup>1</sup>

#### 1- القروض الموجهة للأفراد

##### 1-1- القروض الاستهلاكية

1-1-1- قرض السيارات: يمنح البنك الوطني الجزائري هذا القرض للأفراد بغرض شراء سيارة لكل

شخص مقيم في الجزائر ولديه دخل ثابت ومنتظم ، حيث تصل نسبة التمويل إلى 85% من ثمن السيارة وفترة التسديد تتراوح ما بين 12 شهرا إلى 60 شهرا ومن مزايا قرض السيارة:

✓ قرض شخصي: يسمح البنك الوطني الجزائري الاستقادة من قرض مدروس حسب

وضعية كل مقترض.

✓ نسبة الفائدة: نسبة الفائدة تنافسية.

✓ السرعة: تتم معالجة الملف المقدم في أجل أقصاه 05 أيام.

• إجراءات منح قرض السيارة : ملف منح قرض السيارة :

<sup>1</sup> الموقع الرسمي للبنك الوطني الجزائري : <http://www.bna.dz> ، تاريخ الإطلاع 2020/05/15 ، الساعة 00 :

## - الفصل الثاني : واقع التأمين البنكي بالبنك الوطني الجزائري وكالة 483 – تبسة

- ✓ نسخة من وثيقة الهوية.
  - ✓ بطاقة العائلة أو بطاقة فردية.
  - ✓ شهادة إقامة.
  - ✓ شهادة الميلاد رقم 12.
  - ✓ شهادة حديثة العمل وآخر ثلاث (03) كشوف أو كشف أجور الموظفين.
  - ✓ آخر تنبيه حياتي ومستخرج ضريبي ساري المفعول أو أي وثيقة أخرى تثبت الدخل لغير الأجراء
  - ✓ فاتورة سيارة جديدة مبدئية الشكل تصدر باسم المستفيد مصحوبة بشهادة صادرة تحمل نشاطا إنتاجيا على الأراضي الوطنية.
  - ✓ شهادة تفيد بأن السيارة ، موضوع طلب القرض يتم إنتاجها أو تجميعها في الجزائر.
- 1-1-2- قرض الرفاهية :** يعتبر عرض حر وشخصي موجه لتمويل ما يصل إلى 100% من مشتريات الاستهلاكية للزبون مقدم لكل شخص لديه إقامة ثابتة بالجزائر دخله ثابت ومنتظم يفوق أو يساوي مرتين (02) الأجر الوطني الأدنى المضمون.
- ✓ مبلغ القرض المحدد بمليون دينار 1000000.00 دج دون أن يقل مبلغه عن مئة ألف دينار 100.000.00 دج.
- ✓ مدة القرض ، تمتد إلى 36 شهرا على الأكثر دون أن تقل عن 12 شهرا وفقا لطلب المقترض .
- ✓ تكون نسبة الفائدة ثابتة.
- ✓ أقساط دورية ثابتة قيمتها محددة مسبقا.
- 1-2- القروض العقارية:** هو ذلك القرض الذي يمنحه البنك الوطني الجزائري على مستوى الوكالة الرئيسية وكالة 483-تبسة- للأفراد الذين يريدون بناء منازل جديدة.

## - الفصل الثاني : واقع التأمين البنكي بالبنك الوطني الجزائري وكالة 483 – تبسة

وهناك عدة شروط يجب أن تتوفر في العميل طالب القرض وهي تختلف حسب نوعية القرض

الممنوح وتمثل في:

- ✓ - الجنسية الجزائرية.
- ✓ - سن المقرض لا يتجاوز 70 سنة.
- ✓ - دخل المقرض ثابت ومنتظم من القاعدي.
- ✓ - المساهمة الشخصية في القرض 10%.
- نسبة الفوائد المطبقة
  - ✓ 6.25% لغير المدخرين.
  - ✓ 5.75% لمالكي دفتر توفير لمدة 3 أشهر على الأقل.
- نسبة التمويل : مقدمة من البنك 90%.
- الملف المطلوب "
  - ✓ نسخة من بطاقة التعريف الوطنية.
  - ✓ بطاقة عائلية أو بطاقة شخصية حسب الحالة المدنية للمقرض.
  - ✓ شهادة ميلاد رقم 12.
- بالنسبة للأجراء : شهادة عمل حديثة التاريخ وكشوفات الرواتب لثلاثة أشهر الأخيرة ، أو كشف الدخل العام.
- ✓ وثيقة تثبت أن العميل لم يستفيد من القرض من قبل.
- ✓ طلب خطي للحصول عليه.

## 2- القروض الموجهة للمؤسسات الكبرى

### 2-1- القروض الاستثمار

2-1-1- قروض متوسطة المدى: تتراوح مدته من 2 إلى 7 سنوات مع فترة تأجيل الدفع تتناسب

مع النشاط الذي تمارسونه تتراوح مدتها من سنة إلى 3 سنوات

✓ تصل نسبة التمويل 80 .

✓ تقليص نسبة الفائدة .

✓ تأجيل الدفع قد تصل إلى غاية إزدهار نشاطهم.

2-1-2- قروض طويلة المدى: هي قروض جاوز مدته 7 سنوات موجهة لتمويل استثمارات

الضخمة مثل بناء الهياكل الأساسية مع فترة تأجيل الدفع تتلائم مع النشاط قد تصل حتى 05 سنوات.

### 2-1-3- القروض الإيجاري

يعتبر من القروض الموجهة لشراء عتاد التجهيز أو معدات أخرى حيث يقوم البنك بتأجير

العقار لمدة تتناسب على العموم مع الفترة الاستهلاكية مع إمكانية شراء العقار عند نهاية العقد.

### 2-2- قروض الاستغلال

2-2-1- قروض الصندوق: تعتبر هذه القروض قصيرة المدى ومتوفرة في عدة صيغ.

#### • صيغة تسهيلات الصندوق

✓ يقدم هذا القرض لتسيير وتغطية الفارق الزمني في الخزينة لمدة جد قصيرة.

✓ كما أنه مقدم أيضا لمواجهة صعوبات نهاية الشهر.

## - الفصل الثاني : واقع التأمين البنكي بالبنك الوطني الجزائري وكالة 483 – تبسة

✓ الأرباح محسوبة على أساس الأموال المستعملة فعليا.

### • صيغة خصم الأوراق التجارية

✓ يقوم البنك هنا بتحويل القروض المجسدة بأوراق تجارية إلى أموال نقدية بفضل خصم الورق

التجاري.

✓ يسمح هذا القرض بتحقيق القروض التجارية المدفوعة عن طريق الأوراق التجارية.

### • صيغة السحب المكشوف

✓ يجسد هذا القرض بسحب مرخص من الحساب يتجاوز قيمة الرصيد مكيف وسريع، هذا السحب

موضوع تحت التصرف لمواجهة المصاريف الفورية والغير متوقعة والتي تدخل في دورة الاستغلال.

✓ الفوائد محسوبة على أساس المبالغ المالية المستلمة.

### • صيغة التسبيق على الصفقات

هو قرض يسمح للمؤسسات والشركات المشاركة في الصفقات العمومية لمواجهة فارق الزمن

في الخزينة الناتج عن المصاريف الضخمة ( الأشغال، التموينات ....) ومن التمويلات قصيرة المدى

على مستوى الوكالة:

✓ تسبيق على الفواتير / وضعية الأشغال.

✓ تسبيق على السندات.

✓ القرض الريفي.

## 2-2-2- قروض بإمضاءات

يقدم البنك الوطني الجزائري على مستوى وكالة 483-تبسة- هذه الخدمة ليكون ضامنا لعملائه في

مختلف العمليات كإستيراد السلع والبضائع أو المشاركة في الصفقات وتشمل:

## - الفصل الثاني : واقع التأمين البنكي بالبنك الوطني الجزائري وكالة 483 – تبسة

أ. الضمان الاحتياطي: هو ضمان خاص بالأوراق التجارية في حال ما إذا أُلزم عليهم الممول لتقديم

ضمان بالدفع لأجل.

ب. الكفالات

✓ **كفالة التعهد:** هي كفالة ضرورية في إطار الصفقات العمومية أو الخاصة، الوطنية منها أو

الدولية لتجنيب المؤسسة إيداع أموالها في حالة قبول عرضها.

✓ **كفالة حسن التنفيذ:** هي كفالة ضرورية عند رغبة المؤسسة في المساهمة في ورشات عمل

مطلوبة من قبل الدولة أو الجماعات المحلية وتجنب هذه الكفالة الخاصة بالمناقصة وحسن التنفيذ

المؤسسة من إيداع أموالها كضمان عند مشاركتها في مناقصة.

✓ **تعهد خاص بقرض السحب:** قرض يسمح للمؤسسة بسحب السلع والبضائع المستوردة قبل تصفية

ودفع الحقوق والرسوم المتوجبة .

ج. **القرض المستندي:** هو قرض يستخدم في إطار التعاملات الدولية من أجل استيراد وتصدير

السلع ومعدات التجهيز .

### 3- قروض المدعمة من الدولة

3-1- قروض في إطار الوكالة الوطنية للقرض المصغر **ANGEM**: يمنح لفئة المواطنين الذين

هم من دون مدخول أو لديهم مدخول غير منتظم ، مخصص لخلق نشاطات جديدة بما في ذلك الأنشطة

الممارسة منزليا ، قصد شراء المعدات والمواد الأولية للشروع في العمل.

3-2- قروض في إطار الصندوق الوطني للتأمين على البطالة **CNAC**: هو قرض استثماري

مدته 8 سنوات أو أكثر يسمح بتحويل المشاريع التي يقدمها الشباب البطال لإنشاء مؤسسات صغيرة

## - الفصل الثاني : واقع التأمين البنكي بالبنك الوطني الجزائري وكالة 483 - تبسة

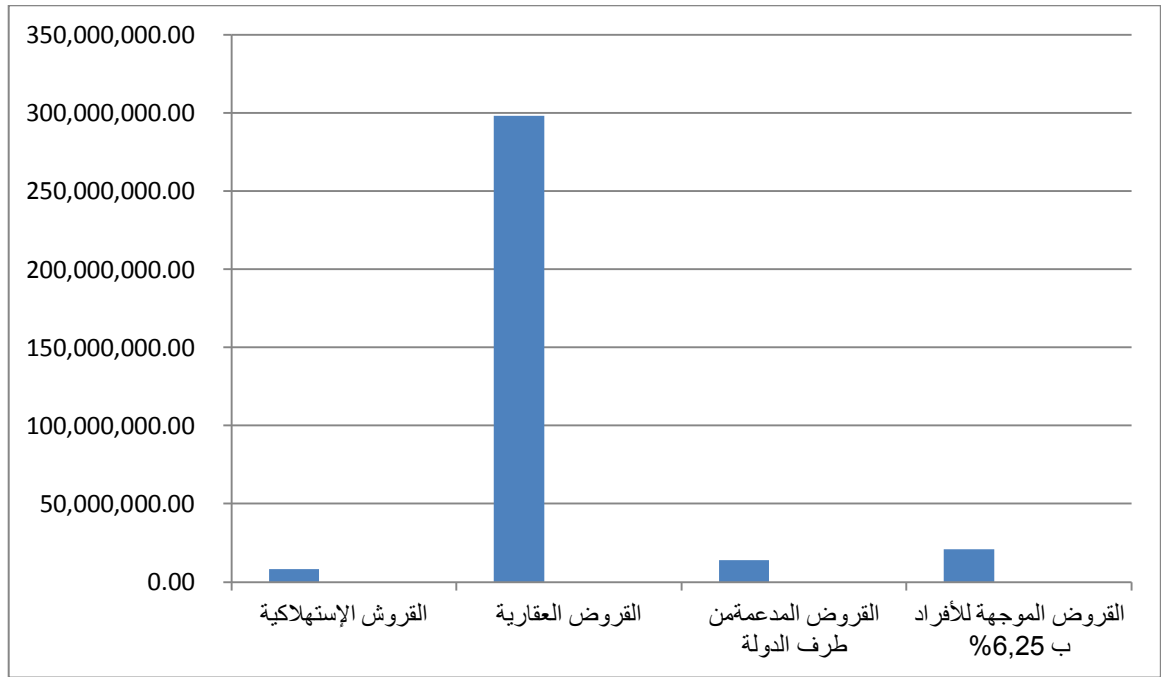
ومتوسطة فهو موجه أساسا إلى شراء تجهيزات جديدة أو محددة وبالأخص شراء المواد الأولية ومعدات أخرى بعد إنطلاق المشروع .

### 3-3 - قروض في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ: هو قرض موجه للشباب

البطالة الذين تتراوح أعمالهم بين 19 إلى 35 سنة وحائزين على مؤهل مهنية له علاقة بالعمل المراد تمويله ، ولديهم القدرة على توفير مساهمة ذاتية محددة قصد تمويل المشروع.

وللوقوف على أنواع وحجم القروض الممنوحة على مستوى الوكالة سيتم الإستعانة بالشكل الآتي :

### الشكل رقم (07) : أنواع القروض الممنوحة من طرف الوكالة 483 - تبسة -



المصدر: من إعداد الطالبتين إستنادا إلى معطيات الملحق رقم (03)

من خلال الشكل أعلاه رقم (07) نجد أن الوكالة تتعامل بالقروض العقارية بكثرة حيث بلغت نسبة تقديمها للزبائن 66.60% خلال المدة الأخيرة ثم تليها القروض الموجهة للأفراد المحددة بنسبة فائدة ب 6.25% المقدرة بنسبة 4.69% ، أما في المرتبة ما قبل الأخيرة نجد أن القروض المدعمة من طرف

## **- الفصل الثاني : واقع التأمين البنكي بالبنك الوطني الجزائري وكالة 483 – تبسة**

الدولة بكلا أنواعها سواء المقدمة في إطار الصندوق الوطني للتأمين على البطالة (CNAC) أو المقدمة في إطار القرض المصغر (ANJEM) وأيضا المدعمة لتشغيل الشباب التي بلغت نسبتها 3.15% وأخيرا القروض الاستهلاكية التي تحتل المرتبة الأخيرة في توزيع القروض على العملاء حيث قدرت بنسبة 1.80% في الوكالة وهذا راجع لعدة أسباب منها عدم إقبال العملاء لهذا النوع من القروض .

**المطلب الثاني : الخدمات الإلكترونية المتاحة على مستوى البنك الوطني الجزائري وكالة 483-تبسة-**  
يقدم البنك الوطني الجزائري من خلال وكالته بما فيها وكالة 483-تبسة- خدمات إلكترونية تتمثل في :

### **الفرع الأول : البطاقة البنكية الإلكترونية**

البطاقة البنكية La Carte inter bancaire " CIB " هي بطاقة دفع وسحب إلكترونية تستعمل بواسطة موزع أوتوماتيكي للأوراق ويقدم البنك هذه البطاقة مجانا عند فتح حساب شيك ولمدة صلاحية تبلغ 3 سنوات.

1- البطاقة البنكية المحلية (الوطنية): هناك نوعين هما: البطاقة الكلاسيكية والبطاقة الذهبية كما

هو مبين في الجدول الآتي:



جدول رقم (3) : أنواع البطاقة البنكية المحلية:

نوع البطاقة	الراتب الأدنى	الحد الأقصى
البطاقة الكلاسيكية	120.00 دج / شهرا	- 80% من الراتب على الموزع الآلي للأوراق النقدية في الشهر . - حسب الرصيد المتواجد في الشباك الآلي البنكي .
البطاقة الذهبية	+ 120.00 دج شهرا	- 80% من الراتب على موزع الآلي للأوراق النقدية في الشهر . - حسب الرصيد المتواجد في الموزع الآلي البنكي .

المصدر : الموقع الرسمي للبنك الوطني الجزائري : <https://www.bna.dz> ، تاريخ الإطلاع

2020/05/15 ، الساعة 13:42 .

2- البطاقة البنكية الدولية: هي بطاقة إلكترونية تستعمل على المستوى الدولي ، ويمنح البنك

الوطني الجزائري نوعين من هذه البطاقة ألا وهما بطاقة الفيزا الكلاسيكية وبطاقة الفيزا الذهبية

كما هو موضح في الجدول التالي:

## - الفصل الثاني : واقع التأمين البنكي بالبنك الوطني الجزائري وكالة 483 – تبسة

### جدول رقم (4) : أنواع البطاقة البنكية الدولية

نوع البطاقة	VISA Classique	VISA Gold
المقدار المستحق لإكتسابها	1000 أورو	4500 أورو
الحد الأعلى للسحب	500 أورو في اليوم	750 أورو في اليوم
الحد الأعلى للدفع	1000 أورو في اليوم	3000 أورو في اليوم

المصدر : الموقع الرسمي للبنك الوطني الجزائري: <https://www.bna.dz> ، تاريخ الإطلاع

2020/05/15، على الساعة 13:43 .

### خصائصها

- ✓ التأمين: بفضل الرقم السري ، البنك الوطني يضمن لزيائنه حماية كافة تعاملاتهم البنكية.
- ✓ توفر الخدمة: تمكن حاملها من سحب الأموال أينما كان 24 ساعة / 24 ساعة و 7 أيام.
- ✓ سهولة الاستعمال: يستفيد حامل هذه البطاقة من أكبر وأهم شبكة التوزيع الآلي لأوراق النقدية

(DAB) في العالم.

### الفرع الثاني: الخدمات البنكية عن طريق الهاتف

1- خدمة الشباك البنكي عن طريق الهاتف: خدمة الشباك البنكي عن طريق الهاتف النقال تسمح

لمستخدميها الإطلاع على رصيد حسابهم البنكي ، تحويل أموالهم ، دفع فواتير الهاتفية من الهاتف أينما

كانوا و وقت ما يشاؤون.

### 1. خصائصه

## - الفصل الثاني : واقع التأمين البنكي بالبنك الوطني الجزائري وكالة 483 – تبسة

✓ الجوارية: هذه الخدمة متوفرة 24 سا / 24 سا و 7 أيام في جميع أرجاء الوطن من خلال التغطية

الشاملة التي توفرها الشبكة اللاسلكية لموبيليس.

✓ الرفاهية : ربح الوقت ، أثناء دفع الفواتير الخاصة لموبيليس.

### الفرع الثالث : خدمة تبادل المعطيات المرقمنة

تصاحب هذه الخدمة تحويل الأجرور عن طريق خدمة تبادل المعطيات الآلية " EDI " يضع البنك

الوطني الجزائري هذه الخدمة تحت تصرف عملائه فتسمح لهم بتحويل الأجرور بصفة آلية باستعمال

تكنولوجيا الاتصال الحديثة ومن أهم مميزاتهما : العصرية ، المصداقية ، الفعالية .

### الفرع الرابع : خدمة الدفع الإلكتروني عبر الإنترنت

تتيح هذه الخدمة ألا وهي خدمة الدفع الإلكتروني « e.paiement » فرصة تسوية الفواتير

والخدمات عبر موقع الانترنت التي يقبل هذه الوسيلة ومن خصائصها : الحماية ، إمكانية الولوج،

الرفاهية والسهولة.

### • كيفية الولوج إلى خدمة الدفع الإلكتروني

لمجرد التوقيع على عقد الانخراط في هذه الخدمة المفتوح على الزبائن من طرف البنك ، والذي

ينص على الموافقة على جميع الشروط الواردة في العقد فتكتسبون بذلك صفة المشتري عبر الواب

( الانترنت ).

### • كيفية إجراء عملية شراء عبر الانترنت

✓ الولوج إلى الموقع الإلكتروني للبائع عبر الواب ، حيث يمكنكم إختيار المنتج المطلوب والإطلاع

على تفاصيل عملية الشراء والموافقة على شروط البيع العامة.

## - الفصل الثاني : واقع التأمين البنكي بالبنك الوطني الجزائري وكالة 483 – تبسة

- ✓ اختيار وتأكيـد طريقة الدفع بالنقد على زر CIB.
- ✓ إدخال رقم البطاقة البنكية CIB الخاصة بالزبون ، وكذا رمز CW2 وتاريخ إنتهاء صلاحية بطاقتكم ، هواتفكم وكذا العنوان بصفتك مشتري عبر الواب.
- ✓ إدخال رقم السري وتأكيـد.
- ✓ بعد التأكيـد لمعاملة الشراء والتحقق من خصائص البطاقة سيتلقى الزبون ردا يسمح بقبول المعاملة أو رفضها.
- ✓ في حالة الموافقة على إتمام معاملاتهم ، يتم الطبع قسيمة الدفع الخاصة لهذه العملية تلقائيا.
- ✓ يجب عليكم الخروج من فضاء الانترنت ( مشتري الواب ) بعد كل عملية.

### الفرع الخامس: خدمة البنك الإلكتروني

خدمة BNA.net هي خدمة دائمة وأنية تسمح للزبائن بالولوج إلى حساباتهم البنكية بنقرة بسيطة وبكل أمان من خلال الرابط [Cbanking.bma.dz](http://Cbanking.bma.dz) من مميزاتة : جوارية ، أمان ، سهولة والتنوع

### المطلب الثالث: المنتجات التأمينية المتواجدة على مستوى البنك الوطني الجزائري وكالة 483-تبسة-

يعتمد البنك الوطني الجزائري على بعض منتجات التأمين لضمان تلك الخدمات التي يقدمها للزبائن لذلك سنعتمد على مجموعة من صيغ التأمين كالتأمين على القروض التي يقدمها البنك لمقترضيه ، بالإضافة إلى خدمات التأمين البنكي والتي تعد من أحدث الخدمات المقدمة على مستوى وكالة 483-تبسة- وسيتم التوضيح فيما يلي:

يوجد نوعان من هذا التأمين التامين على قروض السيارات والتأمين على القروض العقارية<sup>1</sup>

<sup>1</sup> معلومات مقدمة مصلحة الزبائن ، مرجع سابق .

## - الفصل الثاني : واقع التأمين البنكي بالبنك الوطني الجزائري وكالة 483 - تبسة

1- تأمين على السيارات: يعتبر التأمين على السيارات إجباري حيث يصدر ضمان يكون هذا

الضمان ضروري ليغطي جميع الخسائر المادية منها البشرية التي تلحق الضرر بالآخرين.

يتم الحصول على تأمين السيارة على مستوى الوكالة كالتالي:

✓ تمنح الوكالة عرض يتم نشره بعد المحاكاة حيث يتم منح تأخير 15 يوما لقبول الطلب أو رفضه

، إذا تم القبول سيحضر المقترض إلى الوكالة لتقديم ملف طلب القرض ، حيث تتم مدة إستخدام القرض

3 أشهر من تاريخ توقيع الاتفاقية وتكون قابلة للتجديد مرة واحدة كما يستطيع المقترض تسديد الرصيد

مقدما أم جزئيا أم كليا ، ويتم تعبئة القرض عن طريق إصدار شيك بنكي وإرجاع هذا الشيك إلى الوكيل

مقابل الالتزام.

### 2- التأمين على القروض العقارية

يمنح البنك الوطني الجزائري لوكالة 483-تبسة- قروض عقارية كإجراء مسكن وتهيئة مسكن،

بناء مسكن .... إلخ، فللحصول على هذا القرض سيقدم مجموعة من الضمانات للبنك تتمثل في:

✓ يقوم المقترض برهن عقاره بالدرجة الأولى.

✓ تأمين ضد خطر الوفاة.

✓ التأمين ضد خطر عدم التسديد.

### 3- خدمة التأمين البنكي

هو نشاط يقوم من خلاله البنك الوطني الجزائري وكالة 483-تبسة- عبر شبكة الاستغلالية بتسويق

عدة منتجات تأمين مع التعاقد مع شركات التأمين المعتمدة، وتتمثل هذه الخدمات في:<sup>1</sup>

<sup>1</sup> الموقع الرسمي للبنك الوطني الجزائري، <http://www.bna.dz> تاريخ الإطلاع 2020/05/15، الساعة 13:45.

### **3-1-1- التأمين على الأشخاص**

**3-1-1-1- التأمين ضد الوفاة:** يغطي عقد التأمين ضد الوفاة الذي يستفيد منه المقترض وذويه ضد

تقلبات الحياة الممكن تسجيلها خلال فترة سريان القرض ( مدة القرض )، حيث يسمح هذا العقد التأميني لذوي المقترض باستمرار في الاستفادة من الممتلكات المنقولة عن طريق القرض ويعفيهم من تبعات تعويض الديون المترتبة عنه.

### **3-1-2- التأمين على السفر والمساعدة في الخارج**

يقصد به التأمين الفردي أو الجماعي الذي يسمح للزبون هنا بالاستفادة من التعويض عن الأضرار التي قد يتعرض لها الزبون خلال رحلته، وبالتالي يمكن أن يغطي التكاليف التي تسببها الرعاية الطبية، أو إلغاء الرحلة، أو فقدان الأمتعة أو وقوع الحوادث... إلخ، فتضمن هذه الخدمة أحسن تكفل حتى خارج البلاد.

### **3-1-3- تأمين على سرطان الثدي**

هو تأمين فردي يسمح بالاستفادة من رأس مال مقطوع يتم اختياره مسبقا أثناء الاشتراك ، يستخدم هذا التأمين لكل امرأة من أصل جزائري تتراوح عمرها ما بين 18 إلى 60 سنة ، كما يمكن التجديد هذا التأمين للمؤمن عليهم قبل سن 60 وحتى 65 سنة.

### **4- التأمين على الممتلكات**

**4-1- تأمين منزلي متعدد المخاطر:** يسمح هذا النوع من التأمين بحماية منزلك وجميع محتوياته

من المخاطر مثل الحريق أو السرقة .

## - الفصل الثاني : واقع التأمين البنكي بالبنك الوطني الجزائري وكالة 483 – تبسة

4-2- التأمين ضد الكوارث الطبيعية " كات نات " : يقوم التأمين هنا ضمانا لحماية المنزل من

الكوارث الطبيعية وحتى يتم التعويض في حالة تحقق المخاطر المؤمن ضدها ويتم التعويض عن

الأضرار الناجمة وفق ما هو محرر في عقد التأمين ومن هذه الأضرار التي يؤمن عليها هي:

✓ الزلازل.

✓ الفيضانات والانهيارات.

✓ العواصف والرياح.

المبحث الثالث: واقع خدمة التأمين البنكي على مستوى البنك الوطني الجزائري وكالة

483 - تبسة -

قصد توفير خدمة التأمين البنكي للعملاء عمد البنك الوطني الجزائري إلى إبرام خمس إتفاقيات تعاقد في هذا الصدد مع كل من الشركة الوطنية للتأمينات (SAA) ، الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين (CAAR) ، الشركة الجزائرية للتأمينات (CAAT)، شركة أليانس والشركة الجزائرية الخليجية للتأمين على الحياة (AGLIC).

وعلى إعتبار أن الوكالة رقم 483 - تبسة - إحدى الوكالات التابعة للبنك الوطني الجزائري ، فقد بادرت إلى توقيع الاتفاقية مع الشركة الجزائرية الخليجية للتأمين على الحياة (Aglic) وقصد الإلمام بمحتوى هذه الاتفاقية ، الإجراءات الإدارية والصيغ الممنوحة للعملاء في إطار خدمة التأمين البنكي وكذا تسليط الضوء على حصيلة هاته الخدمة ، سيتم تقسيم المبحث إلى المطالب الآتية:

المطلب الأول: إتفاقية التعاقد بين البنك الوطني الجزائري والشركة الجزائرية الخليجية للتأمين على الحياة

تعتبر الشركة الجزائرية الخليجية للتأمين على الحياة « Aglic » من أهم الشركات التأمينية المنشأة في الآونة الأخيرة والتي تلعب دورا فعالا من خلال تقديمها لمجموعة متكاملة ومتناسقة من المنتجات التأمينية وكون شركة « Algic » هي الشركة التأمينية الوحيدة المتعامل معها على مستوى الوكالة رقم 483 - تبسة - التابعة للبنك الوطني الجزائري ( الوكالة محل التبرص ) ، فيما تتعلق بخدمة التأمين البنكي سيتم فيما يلي التعريف لها والتطرق للاتفاقية المبرمة .



## - الفصل الثاني : واقع التأمين البنكي بالبنك الوطني الجزائري وكالة 483 – تبسة

الفرع الأول: التعريف بالشركة الجزائرية الخليجية للتأمين على الحياة « Algic »

« Algic » هي شركة جزائرية خليجية للتأمين على الحياة تأسست في 2015/05/25 برأس مال قدره مليار دينار جزائري أي ما يعادل 12.7 مليون دولار أمريكي تقريبا ، وتعد أيضا من شركات التأمين المساهمة ، حيث ساهمت مجموعة الخليج للتأمين ب 42.5% ، وشركة التأمين للمحروقات « Cash » ب 42.5% أما مساهمة البنك الوطني الجزائري ب 15% وجاءت هذه الشركة تحت غطاء شراكة إستراتيجية التي تجمع بين الخبرة الدولية لمجموعة الخليج للتأمين والعلاقة من سوق التأمين الجزائرية « Cash » وبالتركيز على مساهمة البنك الوطني الجزائري.<sup>1</sup>

الفرع الثاني: تقديم الاتفاقية المبرمة للشركة الجزائرية الخليجية للتأمين على الحياة مع البنك الوطني الجزائري

1- إبرام الاتفاقية: يتم تحديد العلاقة بين البنك الوطني الجزائري (bna) على مستوى وكالة 483 – تبسة – والشركة الجزائرية الخليجية للتأمين على الحياة « Algic » بمضمون الاتفاقية ويتمثل في:<sup>2</sup>

1-1- تاريخ توقيع الاتفاقية: أبرمت الاتفاقية في 19 جويلية 2016 مع البنك الوطني الجزائري ، حيث كان الهدف من هذه الاتفاقية توزيع منتجات التأمين ، فإن الشركة الجزائرية الخليجية للتأمين على الحياة « Algic » بصفتها شركة تأمين تقوم بتقويض البنك الوطني الجزائري لإبرام عقود تأمين شخصية باسمها ونيابة عنها.

<sup>1</sup> الموقع الرسمي للشركة الجزائرية الخليجية للتأمين على الحياة، [www.aglic.dz](http://www.aglic.dz) ، تاريخ الإطلاع 2020/06/06 ، الساعة 21:00.

<sup>2</sup> معلومات مقدمة من طرف مصلحة الزبائن ، وكالة 483 – تبسة – ، تاريخ الإطلاع 2020/06/06 ، الساعة 13:30 .

## - الفصل الثاني : واقع التأمين البنكي بالبنك الوطني الجزائري وكالة 483 – تبسة

والاتفاق الفعلي بين الشركة الجزائرية الخليجية للتأمين على الحياة « Algic » مع وكالة 483 –

تبسة – محل الدراسة كان بتاريخ ( 2018/04/30 ).

2- توزيع المنتجات التأمينية ما بين الشركة الجزائرية الخليجية للتأمين على الحياة والبنك الوطني

الجزائري « bna-Algic »

من خلال توزيع المنتجات التأمينية ، سيتم إدراج مجموعة من المنتجات التأمينية التي تقدمها الشركة الجزائرية الخليجية للتأمين على الحياة من قبل البنك الوطني الجزائري (bna) على مستوى وكالة 483 – تبسة – من أهمها ما يلي:<sup>1</sup>

أ- التأمين على السفر والمساعدة إلى الخارج **Assurance Voyage et assistance**: من

خلال هذا التأمين يؤمن المسافر إذا وقع له حادث أو أصيب بمرض غير متوقع ولا يمكن السيطرة عليه ، فيتمكن من الحصول على تأمين السفر أثناء رحلته إلى الخارج .

ب- التأمين على المقرض **Assurance Emprunteur**: هو تأمين مؤقت يتم في إطار منح

قرض بنكي فيلزم المقرض على سداداه خلال فترة زمنية محددة ، أما في حالة وقوع الخطر كحادث فهنا يكون عليه الحصول على هذا التأمين لحمايته .

ج- التأمين على الصحة والعافية **Assurance Prevoyance et Sant**: يعتبر تأمين

اجتماعي يؤمن الجميع أثناء تأدية عملهم كالتعرض لمرض أو حادث أو عجز أو وفاة ، يمكن إنشاء مثل هذا التأمين خاصة لصالح الموظفين والشركات .

<sup>1</sup> الموقع الرسمي للشركة الجزائرية الخليجية للتأمين على الحياة، [www.algic.dz](http://www.algic.dz) ، تاريخ الإطلاع 2020/06/06، الساعة 21:00.

## - الفصل الثاني : واقع التأمين البنكي بالبنك الوطني الجزائري وكالة 483 – تبسة

د- التأمين المؤقت **Assurance Temporaire Deces** : يقوم هذا التأمين بحماية المؤمن عن طريق دفع مبلغا من المال لأهله في حالة وفاته أو دفعه للمؤمن إذا كان في حالة إعاقة أو مرض، في مجال حياته الخاصة أو المهنية... إلخ .

هـ- تأمين الحوادث الشخصية **Assurance Individuelle Accidents**: قد يتعرض أي فرد لحادث سواء كان هذا التأمين بإخراج غطاء لهذه الحوادث الشخصية.

3- مزايا الاتفاقية المبرمة الشركة الجزائرية الخليجية للتأمين على الحياة والبنك الوطني الجزائري

تتمن المزايا في:<sup>1</sup>

أ- بالنسبة للشركة

- ✓ الوصول إلى عملاء جدد تم إختيارهم مسبقا من قبل البنك الوطني الجزائري ( عملاء البنك) ;
- ✓ تنويع قنوات التوزيع للمنتجات التأمينية ;
- ✓ الاستفادة من صورة العلامة التجارية والثقة المرتبطة مع البنك (bna) ;
- ✓ تأسيس سريع في سوق جديدة بفضل شبكة البنك (bna) الموجودة بالفعل ;
- ✓ تخفيض تكاليف التوزيع مقارنة بالتكاليف الكامنة في العوامل التقليدية للشركة ;

ب- بالنسبة للبنك الوطني الجزائري

- ✓ إنشاء تأثيرات التآزر بين البنوك / شركات التأمين ;
- ✓ تنويع الأنشطة المدرجة للربح ;
- ✓ تحسين ربحية شبكتها بتزويد صافي المنتج البنكي بالعمولات المحصلة ;
- ✓ زيادة حصتها في السوق من خلال ولاء العملاء ;

<sup>1</sup> معلومات مقدمة من طرف مصلحة الزبائن ، وكالة 483 – تبسة – ، تاريخ الإطلاع 2020/06/07 ، الساعة

ج- بالنسبة للعميل

- ✓ إمكانية الوصول إلى جميع الخدمات المالية للبنك في البنك الوطني الجزائري (bna) ;
- ✓ الحصول على منتجات التأمين بأسعار مخفضة بفضل تكاليف التوزيع المنخفضة ;
- ✓ الحصول على طريقة مبسطة للدفع ;
- ✓ تطابق أفضل بين إحتياجات العميل والحلول المقدمة له بفضل العلاقة المتميزة بينه وبين البنك ;

المطلب الثاني: الإجراءات الإدارية والصيغ الممنوحة للاستفادة من خدمة التأمين البنكي بالوكالة

يقوم البنك الوطني الجزائري على مستوى وكالة 483 - تبسة - بتحديد مجموعة من الشروط التي يستلزم أن تكون في العميل ، طالب القرض وطالب التأمين بنفس الإجراءات لطلب منتجات التأمين المقدمة من طرف الشركة الجزائرية الخارجية للتأمين على الحياة « Algic ».

الفرع الأول: الملف الإداري للعميل طالب التأمين

يتمثل الملف الإداري المقدم للعميل طالب القرض وطالب التأمين بإحضار الوثائق التالية:<sup>1</sup>

- ✓ شهادة ميلاد ;
- ✓ نسخة من بطاقة التعريف الوطنية ;
- ✓ كشف الراتب ;
- ✓ خلافا على هذه الوثائق يضاف له ملف طبي الموضح ضمن الملاحق (1-2-3-4) ;
- ✓ في حالة العميل طالب التأمين على السفر وجب عليه إحضار نسخة من جواز السفر ;

<sup>1</sup> معلومات مقدمة من طرف مصلحة الزبائن ، وكالة 483 - تبسة - ، تاريخ الإطلاع 2020/06/07 ، الساعة

الفرع الثاني: الصيغ والضمانات الممنوحة للاستفادة من خدمة التأمين البنكي بالوكالة

### 1- التامين على السفر والمساعدة إلى الخارج

1-1- الضمانات الممنوحة: تتمثل الضمانات الممنوحة في إطار هذا النوع من التامين في :

#### أ- ضمانات التغطية المقدمة للتأمين على السفر

✓ الوفاة بعد وقوع الحادث تضمن للمؤمن أن يدفع له رأس المال الذي تم إختياره مسبقا ;

✓ العجز الدائم ( الجزئي أو الكلي ) يضمن له كذلك دفع رأسمال ;

✓ الضمانات المقدمة للمساعدة إلى الخارج

تضمن للشخص المؤمن عليه تغطية الصعوبات التي تواجهه أثناء الرحلة ويتم ذلك من خلال:<sup>1</sup>

✓ النقل الطبي ;

✓ التكاليف الطبية والمشورة الطبية عن طريق الهاتف ;

✓ صيدلانية شحن الأدوية ;

✓ إعادة الجثة إلى الوطن بعد الوفاة ;

✓ رعاية الأسنان ;

✓ تمديد فترة النقاهة ;

✓ زيارة قريب إذا كان المؤمن عليه في المستشفى ;

✓ العودة المبكرة للمؤمن عليه ( الوفاة - الخسارة ) ;

✓ إعادة المستفيدين الآخرين للوطن ;

<sup>1</sup> معلومات مقدمة من طرف مصلحة الزبائن ، وكالة 483 - تبسة - ، تاريخ الإطلاع 2020/06/08 ، الساعة

## - الفصل الثاني : واقع التأمين البنكي بالبنك الوطني الجزائري وكالة 483 – تبسة

- ✓ دفاع الأتقاض ;
- ✓ فقدان الأمتعة المسجلة 40 كلغ كحد أقصى ;
- ✓ تأخير الرحلة أكثر من 4 ساعات ;
- ✓ تقديم الكفالة ;
- ✓ التأخير في تسليم الحقائب لأكثر من 12 ساعة ; (الملحق 06)
- ✓ طلب المعلومات ;
- ✓ إرسال الرسائل العاجلة أو إلغاء الرحلة ;

### 1-2- الرسوم المطبقة

#### أ- التخفيضات والزيادات المحسوبة حسب عمر العميل

يتم توضيحها في الجدول الموالي :

الجدول رقم (05) : التخفيضات والزيادات المحسوبة حسب عمر العميل

الخصومات مع زيادة العمر	نسبة التخفيضات والزيادات حسب عمر الفرد
الأطفال من شهر إلى 16 سنة	- 50%
الأشخاص من 65 إلى 69 سنة	+ 50%
الأشخاص من 70 إلى 79 سنة	+ 100%
الأشخاص من 80 إلى ما فوق	+ 150%

المصدر : من إعداد الطالبتين استنادا إلى معطيات الملحق رقم (04)

## - الفصل الثاني : واقع التأمين البنكي بالبنك الوطني الجزائري وكالة 483 – تبسة

من خلال الجدول رقم (05) يتضح لنا أنه في هذا النوع من التأمين ألا وهو التأمين على السفر والمساعدة إلى الخارج هناك زيادات وخصومات متعلقة بعمر العميل ، حيث نجد أن أهم التخفيضات الموجهة لفئة الأطفال المحددة بالعمر من شهر إلى 16 سنة بتخفيض نسبة 50% أما باقي الفئات التي تتراوح أعمارهم من 65 ما فوق ، حددت وفق ثلاث فئات عمرية بـ 100% + ، 150% + .

ب- التخفيضات الممنوحة بالنسبة لأفراد العائلة الواحدة : تمنح الوكالة تخفيضات لأفراد العائلة

المتجهين إلى وجهة واحدة وخلال نفس المدة وفق ما تبينه معطيات الجدول الآتي :

### الجدول رقم (06) : التخفيضات الممنوحة لأفراد العائلة حسب العدد

عدد الأشخاص	نسب التخفيضات
ثنائي (02)	25%
ثلاثة أشخاص	33%
أربعة أشخاص	37.5%
خمسة أشخاص	40%
سنة أشخاص	42%
سبعة أشخاص	43%

### المصدر : من إعداد الطالبتين إستنادا إلى معطيات الملحق رقم (04)

إستنادا إلى معطيات الجدول رقم (06) يتضح أنه ومن خلال منتج التأمين على السفر والمساعدة إلى الخارج تمنح أفراد العائلة الواحدة الذين يقصدون نفس الوجهة وخلال نفس الفترة تخفيضات هامة مرتبطة بعلاقة طردية مع عدد الأفراد المسافرين ، حيث تم تحديد كحد أقصى 7 أشخاص للاستفادة من

## - الفصل الثاني : واقع التأمين البنكي بالبنك الوطني الجزائري وكالة 483 – تبسة

تخفيض قدره 43% ، أما الحدود الدنيا للتخفيض فقد بلغت 25% ، وذلك في حالة سفر شخصين فقط يهدف هذا الإجراء بالأساس إلى كسب عدد أكبر من العملاء وزيادة الحصة السوقية .

### ج- التخفيضات الممنوحة بالنسبة لمجموعة من الأشخاص ( الرحلات المنظمة )

تمنح تخفيضات للمجموعات المسافرة مع بعض خلال نفس المدة ولنفس الوجهة أو ما يعرف بالرحلات المنظمة وفق ما توضحه معطيات الجدول الآتي:

#### جدول رقم (07) : التخفيضات الممنوحة بالنسبة للرحلات المنظمة

عدد الأشخاص ( المجموعة )	نسب التخفيضات
من 10 إلى 20 شخص	5% -
من 21 إلى 50 شخص	10% -
من 51 إلى 100 شخص	15% -
من 100 إلى ما فوق	25% -

#### المصدر : من إعداد الطالبتين إستنادا إلى معطيات الملحق رقم (04)

من خلال الجدول رقم (07) يتضح لنا أنه هناك تخفيضات تختص للمجموعات التي تسافر معا لنفس الوجهة والمدة ، حيث أنه هناك علاقة طردية بين نسب التخفيضات والخصومات وبين عدد الأشخاص ( المجموعة ) ، حيث كلما إزداد عدد الأشخاص في المجموعة سوف يستفيدون من نسبة تخفيض أكبر .



- الفصل الثاني : واقع التأمين البنكي بالبنك الوطني الجزائري وكالة 483 – تبسة

1-3- مثال تطبيقي حول التأمين على السفر والمساعدة إلى الخارج

أ- المعطيات الشخصية

معلومات الوكالة	
رقم الوكالة	483
عنوان الوكالة	تبسة
البريد الإلكتروني	<a href="mailto:Ay.Tebessa483@bna.dz">Ay.Tebessa483@bna.dz</a>
رقم الهاتف	0670.44.33.64
المعلومات الشخصية للمؤمن عليه	
إسم ولقب المؤمن عليه	مومن رشدي
عنوان المؤمن عليه	تبسة
البريد الإلكتروني	/
تاريخ الميلاد	1983-05-25
رقم جواز السفر	N=1432839773
عدد المسافرين	فردى ( شخص واحد )
موعد السفر	2019/04/17
الموعد الرجوع	2014/04/19
مكان الوجهة	تونس

المصدر : من إعداد الطالبتين إستنادا إلى معطيات الملحق رقم (05)

ب- الضمانات الممنوحة لمؤمن

الضمانات الممنوحة للمؤمن عليه		
الضمان	الحد من رأس المال	المنحة الصافية
حادث جسدي	200.000.00	164.00
المساعدة	30.000.00 أورو	561.00

المصدر : من إعداد الطاليتين إستنادا إلى معطيات الملحق رقم (05)

ج- حساب مبلغ الصافي

مبلغ المنحة صافية	تكلفة الشرطة	حرق الطابع	المبلغ الواجب دفعه (دج)
725.00	250.00	40.00	1015.00

المصدر : من إعداد الطاليتين إستنادا إلى معطيات الملحق رقم (05)

د- كيفية حساب المنحة الصافية

➤ كيفية حساب مبلغ الضمان

- مبلغ الضمان = نسبة الضمان لحادث شخصي + نسبة الضمان للمساعدة

- مبلغ الضمان = 164.00 + 561.00

- مبلغ الضمان = **725.00**

- حساب المبلغ الواجب دفعه = تكلفة الشرطة + حق الطابع + مبلغ الضمان

## - الفصل الثاني : واقع التأمين البنكي بالبنك الوطني الجزائري وكالة 483 – تبسة

- المبلغ الواجب دفعه = 40.00 + 250 + 725.00

- المبلغ الواجب دفعه = **1015.00 دج**

### 2- التأمين على سرطان الثدي

يحتوي منتج التأمين على سرطان الثدي على صيغتين هما:

#### 2-1- الصيغة الأولى

الدفع برأس مال قدره 500.000 دج في حالة تشخيص المرض.

#### 2-2- الصيغة الثانية

دفع رأس مال قدره 1000.000 دج في حالة تشخيص المرض.

وسيتم توضيح هاتين الصيغتين من خلال إدراج الجدول الموالي:

جدول رقم (08): الأسعار المطبقة حسب عمر العميلة

العمر	الصيغة (1)	الصيغة (2)
	500.000 دج	1000.000 دج
18	70.00	140.00
19	70.00	140.00
20	95.00	190.00
21	115.00	230.00
22	150.00	300.00
23	180.00	360.00

- الفصل الثاني : واقع التأمين البنكي بالبنك الوطني الجزائري وكالة 483 – تبسة

430.00	215.00	24
500.00	250.00	25
590.00	295.00	26
670.00	335.00	27
790.00	395.00	28
910.00	455.00	29
1060.00	530.00	30
1230.00	615.00	31
<b>1410.00</b>	<b>705.00</b>	<b>32</b>
1640.00	820.00	33
1890.00	945.00	34
2140.00	1070.00	35
2410.00	1250.00	36
2690.00	1345.00	37
2960.00	1480.00	38
3200.00	1600.00	39
3400.00	1700.00	40
3590.00	1795.00	41
3730.00	1865.00	42

## - الفصل الثاني : واقع التأمين البنكي بالبنك الوطني الجزائري وكالة 483 – تبسة

3860.00	1930.00	43
3970.00	1985.00	44
4070.00	2035.00	45
4170.00	2085.00	46
4270.00	2135.00	47

المصدر: من إعداد الطالبتين إستنادا إلى معطيات الملحق رقم (06)

من خلال معطيات الجدول رقم (08) يتضح لنا أن منتج التأمين على سرطان الثدي يقدم لعملائه صيغتين هنا نستطيع العملية أن تختار الصيغة المناسبة لها فكل صيغة لها أسعار محددة بعمر العملية ، فنلاحظ أنه كلما إزداد العمر إزداد السعر وكلا الصيغتين يقدمان أسعار مختلفة تتيح للعملية إختيار الصيغة المناسبة لعمرها فتحدد بعمر 18 سنة لغاية عمر 65 سنة .

### 3- التأمين على القروض

يستهدف هذا المنتج كل العملاء والأشخاص الطبيعيين من وكالة 483 – تبسة – الذين تتراوح أعمارهم ما بين 18 سنة إلى 74 سنة يتعاقدون على التأمين على القرض العقاري التأمين على القرض الاستهلاكي ، فيقدم المنتج ضمانات للمقترض في حالتين:

أ- في حالة الوفاة : الضمان الوحيد هو سداد المبلغ المتبقي المستحق.

ب- في حالة العجز المطلق: يغطي المؤمن سداد المبلغ المتبقي المستحق هنا سوف تدفع شركة

التأمين مقدما مبلغ رأس المال.

- الفصل الثاني : واقع التأمين البنكي بالبنك الوطني الجزائري وكالة 483 – تبسة

3-1- مثال تطبيقي حول التأمين على القرض الاستهلاكي

أ- المعطيات الشخصية

معلومات الوكالة	
رقم الوكالة	483
عنوان الوكالة	تبسة
البريد الإلكتروني	<a href="mailto:Ay.Tebessa483@bna.dz">Ay.Tebessa483@bna.dz</a>
رقم الهاتف	0670.44.33.64
المعلومات الشخصية للمؤمن عليه	
إسم ولقب المؤمن عليه	فرحات بلال
عنوان المؤمن عليه	تبسة
البريد الإلكتروني	/
تاريخ الميلاد	1983/09/21
رقم الهاتف	0793.17.42.55

المصدر : من إعداد الطاليتين إستنادا إلى معطيات الملحق رقم (07)

## - الفصل الثاني : واقع التأمين البنكي بالبنك الوطني الجزائري وكالة 483 – تبسة

### ب- الضمانات الممنوحة للمؤمن عليه

الضمانات ورأس المال المؤمن عليه	
380.000.00 DZD	ضمانات الموت والأسباب الأخرى
3648.00 DZD	المبلغ الكامل

المصدر : من إعداد الطاليتين إستنادا إلى معطيات الملحق رقم (07)

ملاحظة

يتحدد قيمة القرض من خلال عمر المقترض حيث إذا كان المقترض من سن 50 فما فوق ستكون مدة دفع القرض قصيرة وتكون نسبة الخطورة أكبر والعكس صحيح ( أنظر للملحق رقم 04 ).

بعد التطرق إلى المثال التطبيقي لاحظنا أنه من خلال دراستنا للوثائق المقدمة من طرف وكالة 483

- تبسة - أن الإجراءات المتخذة للقرض الاستهلاكي هي نفس الإجراءات المعمول بها في حالة القرض العقاري.

المطلب الثالث: حصيلة خدمة التأمين البنكي بالبنك الوطني الجزائري وكالة 483 - تبسة -

كما تم الإشارة سابقا فإن الاتفاقية المبرمة بين شركة Aglic والوكالة كان بتاريخ 30 أفريل 2018،

لذا فإن حصيلة خدمة التأمين البنكي على مستوى الوكالة تشخص سنتي 2018 و 2019 .

الفرع الأول : حصيلة مبلغ التأمين على السفر بالوكالة

للتوضيح سيتم إدراج الجدول الآتي:

## - الفصل الثاني : واقع التأمين البنكي بالبنك الوطني الجزائري وكالة 483 – تبسة

جدول رقم (09) : حصيدة منتج التأمين على السفر بالوكالة إلى غاية 2019/12/31

عدد الزبائن	القيمة الصافية	الرسوم المطبقة	القيمة السوقية التجارية	قيمة التذكرة
1205	1168556.46	283300.00	1451856.46	45400.00
1284	1620293.34	305050.00	1925343.34	48880.00

**المصدر :** من إعداد الطاليتين إستنادا إلى معطيات الملحق رقم (08)

تبين معطيات الجدول رقم (09) أنه وعلى الرغم من أن الاتفاقية المبرمة بين شركة التأمين والوكالة كانت بعد إستيفاء 4 أشهر من سنة 2018 ، إلا أنه تم تسجيل 1205 من العملاء من خدمة التأمين على السفر ، ليتطور العدد بنسبة 6.55% سنة 2019 ، الأمر الذي يشير إلى إقبال العملاء على هذا النوع من التأمين بالوكالة ، إن عدد العملاء المستفيدين من هذا المنتج سنة 2018 قابلته قيمة سوقية قدرت بـ 1451856.46 دج لتتطور بنسبة 32.61% في السنة الموالية ، أما الرسوم المطبقة فقد بلغت نسبتها 19.51% من القيمة السوقية سنة 2018 و (نسبة القيمة الأصلية ) سنة 2019.

**الفرع الثاني : حصيدة منتج التأمين على القرض العقاري بالوكالة**

للقوف على تطور منتج التأمين على القرض العقاري بالوكالة سيتم الاستعانة بمعطيات الجدول

الآتي :



## - الفصل الثاني : واقع التأمين البنكي بالبنك الوطني الجزائري وكالة 483 – تبسة

الجدول رقم (10):حصيلة منتج التأمين على القرض العقاري بالوكالة إلى غاية 2019/12/31

عدد العملاء	القيمة الأصلية	القيمة السوقية
8	3029842.40	3029842.40
14	5436794.09	5436794.09

المصدر : من إعداد الطاليتين إستنادا إلى معطيات الملحق رقم (09) و (10)

من خلال معطيات الجدول رقم (10) يتضح لنا أن عدد العملاء المستفيدين من منتج التأمين على القرض العقاري قد عرف نموا كبيرا سنة 2019 بلغت 75% وقابل بذلك نموا بمعدل 79.44% في القيمة السوقية وذلك راجع إلى توافد الزبائن على القروض العقارية التي تحتل المرتبة الأولى على مستوى الوكالة نظرا لتنوع تشكيلاتها ( تجديد مسكن ، بناء مسكن جديد ، شراء مسكن جديد ..).

كما نلاحظ أن هذا المنتج التأمين على القرض العقاري معفى من الرسوم لما يجعل القيمة السوقية والقيمة الصافية متطابقتين .

الفرع الثالث: حصيلة منتج التأمين على القرض الاستهلاكي بالوكالة

يمكن توضيحه في الجدول الآتي:

جدول رقم (11) :حصيلة منتج التأمين على القرض الاستهلاكي إلى غاية 2019/12/31

عدد العملاء	القيمة الصافية	القيمة السوقية
1	23414.40	23414.40
3	42124.80	42124.80

المصدر : من إعداد الطالنتين إستنادا إلى معطيات الملحقين رقم (09) و (10)

نلاحظ إنطلاقاً من معطيات الجدول رقم (11) أنه من خلال سنة 2019 زاد عدد الزبائن المستفيدين من هذا المنتج بنسبة 20% ، في حين عرفت القيمة السوقية نمواً بنسبة كبيرة بلغت 79.90% مع الإشارة إلى أنها مساوية للقيمة الصافية لحصيلة هذا المنتج وذلك لعدم تطبيق الرسوم على هذا النوع من المنتجات التأمينية .

الفرع الرابع : إجمالي حصيلة التأمين البنكي بالوكالة

سيتم توضيحها من خلال إدراج الجدول الآتي:

- الفصل الثاني : واقع التأمين البنكي بالبنك الوطني الجزائري وكالة 483 – تبسة

جدول رقم (12): إجمالي حصيلة التأمين البنكي إلى غاية 2019/12/31

منتجات التأمين	عدد العملاء	النسبة %	القيمة الصافية	النسبة %	القيمة السوقية	النسبة %
التأمين على السفر والمساعدة للخارج	2489	%98.72	2788849.80	%24.64	3377199.80	%28.36
التأمين على القرض العقاري	22	%0.87	8466636.49	%74.79	8466636.49	%71.09
التأمين على القرض الاستهلاكي	04	%0.15	65539.20	%0.57	65539.20	%0.55
التأمين على سرطان الثدي	0	%0	0	0	0	0
مجموع	2515	%100	11321025.49	%100	11909375.49	%100

المصدر : من إعداد الطاليتين استنادا إلى معطيات الملحق رقم (08)

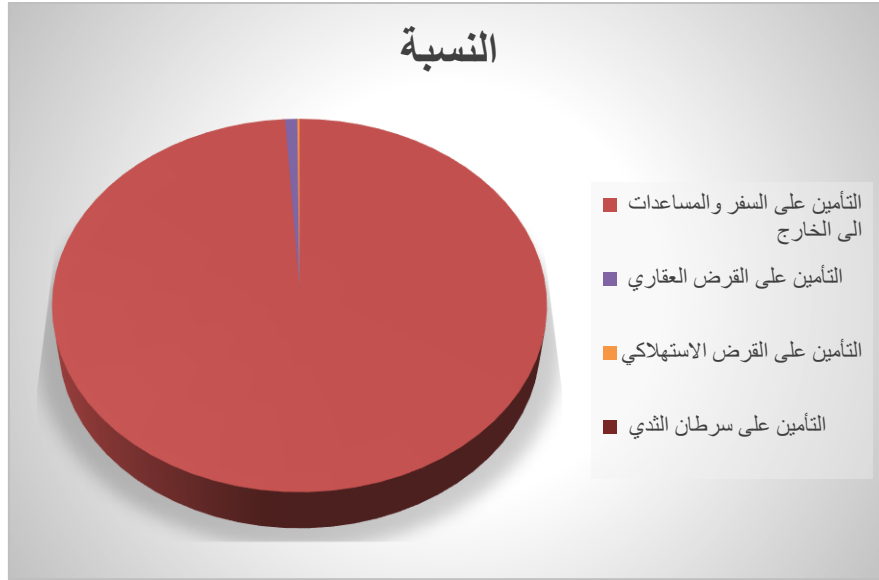
من خلال قراءتنا الكلية للجدول رقم (12) والشكل أدناه الذي يمثل إجمالي حصيلة التأمين البنكي

بالوكالة لغاية 2019/12/31 حيث يتبين أنه:

أ- بالنسبة لعدد العملاء

سيتم التوضيح بالاستعانة بالشكل الآتي:

الشكل رقم (08) : نسب المنتجات التأمينية بالوكالة حسب عدد العملاء إلى غاية 2019/12/31



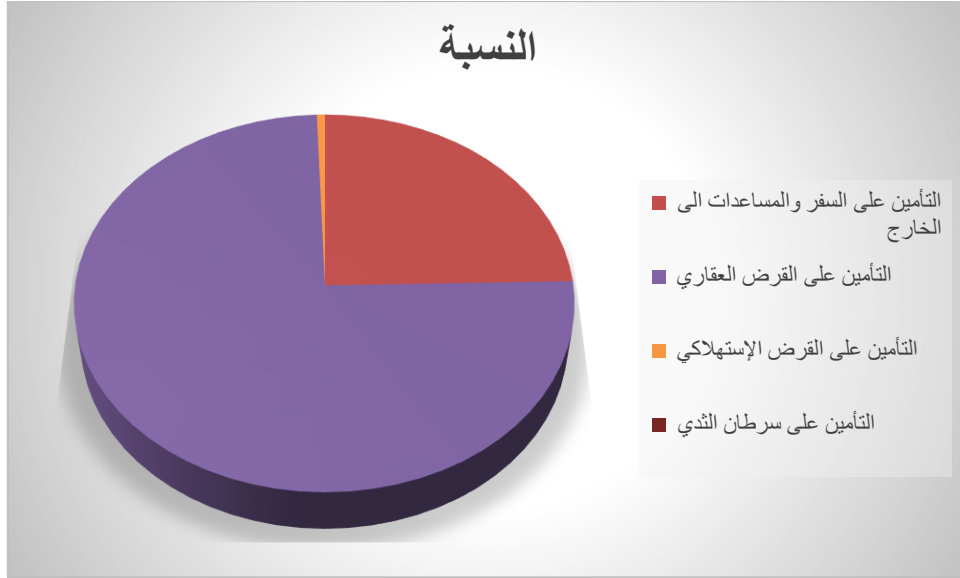
المصدر: من إعداد الطالبتين إستنادا لمعطيات الجدول رقم (12)

نلاحظ أن غالبية العملاء المستفيدين من خدمة التأمين البنكي بالوكالة هم تحديدا من اختاروا منتج التأمين على السفر والمساعدة إلى الخارج ، حيث إحتل هذا المنتج الصدارة من حيث عدد العملاء بنسبة قدرت ب 98.96% وذلك راجع إلى الضمانات العديدة والمساعدات المقدمة من قبل الوكالة ليليه منتج التأمين على القرض العقاري بنسبة ضئيلة جدا قدرت ب 0.87% ثم منتج التأمين على القرض الاستهلاكي ب 0.15% ، وذلك يشير إلى أن الوكالة لا تزال تعاني قلة الإقبال على هذين المنتجين ، أما منتج التأمين على سرطان الثدي فيلاحظ عدم إقبال أي عميلة عليه وذلك راجع لأسباب عديدة منها عدم وجود الثقافة التأمينية لدى المجتمع الجزائري حيال هاته الخدمة ، بالإضافة إلى حساسية الموضوع لدى المريضة وعزوفها عن البوح بمرضها أمام الآخرين .

ب- بالنسبة للقيمة الصافية

يمكن إدراج الشكل الآتي:

شكل رقم (09) : نسب المنتجات التأمينية بالوكالة حسب القيمة الصافية إلى غاية 2019/12/31



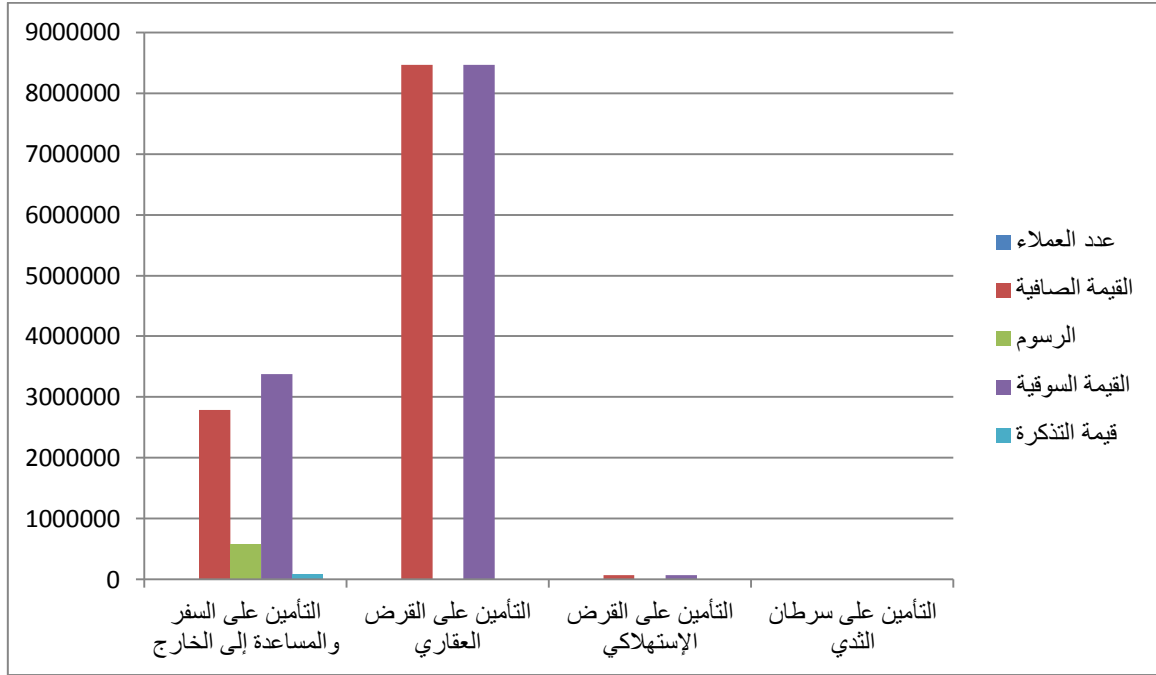
المصدر: من إعداد الطالبتين إستنادا لمعطيات الجدول رقم (12)

لوحظ أن النسبة المسيطرة على منتجات التأمين هو التأمين على القرض العقاري ، فيحتل المرتبة الأولى بنسبة مقدرة بـ 74.78% لأنه يعتبر المنتج الذي يقدم ربحا للوكالة خلافا على المنتجات الأخرى ، ونلاحظ أيضا أنه كلما زاد القرض زادت معه نسبة الخطورة ، فإلجأ هنا العميل لتقديم ملف التأمين التابع لملف القرض ، وبما أن القروض العقارية هي التي لها نسبة خطورة كبيرة فسيكون لها تأمين لأن مبالغها كبيرة ، ثم في المرتبة الثانية يأتي التأمين على السفر والمساعدة إلى الخارج فهو يعتبر من المنتجات المميزة التي تخلف ربحا أيضا للوكالة لكن أقل من التأمين على القرض العقاري لان التأمين على السفر لا يعتبر قرضا ممنوحا للعملاء على الدوام ولا مبالغتها كبيرة ، وفي المرتبة ما قبل الأخيرة التأمين على القرض الاستهلاكي المقدر بنسبة 0.57% التي تعتبر نسبة ضئيلة جدا فنقول أنها لا تقدم

## - الفصل الثاني : واقع التأمين البنكي بالبنك الوطني الجزائري وكالة 483 – تبسة

ربحا وافيا للوكالة لأنها لا تعتبر من القروض التي لا تتطلب مبالغ كبيرة جدا فليس لها خطورة ، ثم تليها في المرتبة الأخيرة التامين على سرطان الثدي ، فهو ليس متداول بالاصل في وكالة 483 – تبسة – لذا لن يقدم أية ربح للوكالة .

شكل رقم (10): إجمالي حصيلة التأمين البنكي في الوكالة إلى غاية 2019/12/31



المصدر: من إعداد الطالبتين إستنادا لمعطيات الملحق رقم (08)

## خاتمة الفصل

يعتبر البنك الوطني أولى البنوك التجارية الجزائرية ، يضم العديد من الفروع والوكالات المنتشرة عبر التراب الوطني منها الوكالة الفرعية رقم 483 -تبسة- ، حيث أنشأت هذه الوكالة بتاريخ 13/04/1985 يتداول فيها العديد من الخدمات البنكية منها التقليدية مثل قبول الودائع ومنح القروض بالإضافة إلى الخدمات الحديثة كالخدمات الإلكترونية ( خدمة الدفع الإلكتروني ، خدمة البنك الإلكتروني ) .

وبالنسبة لخدمة التأمين البنكي ، قامت الوكالة بإبرام اتفاقية مع الشركة الجزائرية الخليجية للتأمين على الحياة بتاريخ 2018/04/30 مكنت هذه الاتفاقية البنك من توزيع منتجات التأمينية على عملائه ومثلت في التأمين على السفر والمساعدة إلى الخارج ، التأمين على القرض العقاري الاستهلاكي وكذا التأمين على سرطان الثدي .

وبالنظر إلى حصيلة المنتجات التأمينية بالوكالة يتضح أنه عرف نموًا في جميع منتجات التأمين سنة 2019 مقارنة بالسنة السابقة لها على مستوى عدد الزبائن ، ومن ثمة القيمة السوقية وذلك راجع إلى إقبال العملاء على هذه الخدمة ( التأمين على القرض العقاري ، التأمين على القرض الاستهلاكي ، التأمين على السفر والمساعدة إلى الخارج ) أما على مستوى منتج التأمين على سرطان الثدي فلم يتم استقبال أي ملف وذلك يفسر عدم إقبال العملاء على هذا المنتج وهذا راجع لعدم وجود الثقافة التأمينية في المجتمع .

وبالنسبة لترتيب المنتجات التأمينية بالوكالة حسب درجة الإقبال عليها يحتل منتج التأمين على السفر والمساعدة إلى الخارج الصدارة بالنظر إلى عدد الزبائن ، أما من حيث القيمة السوقية فيتصدرها منتج التأمين على القرض العقاري .

الخاتمة العامة



### الخاتمة العامة

لقد شهدت البنوك التجارية تطورا شاملا ملموسا في نشاطها المصرفي، الذي لم يعد يقتصر على الجانب التقليدي المبني أساسا على جذب الودائع ومنح القروض، حيث تحولت البنوك بفضل عوامل عديدة من مجرد مؤسسة وساطة إلى مؤسسة فاعلة في الاقتصاد من خلال تقديم خدمات تتناسب مع إحتياجات وتطلعات عملائها، مما ساهم في تطوير نشاطها البنكي بشكل إيجابي، ولعل من أبرز هاته الخدمات الحديثة خدمة التامين البنكي.

والبنوك التجارية الجزائرية كغيرها من البنوك سعت جاهدة إلى تطوير نشاطها البنكي من خلال إدراج خدمة التامين البنكي هذه الأخيرة التي شكلت موضوع دراستنا، حيث تم تسليط الضوء على واقعها في إحدى الوكالات البنكية وهي الوكالة رقم 483-تبسة- التابعة للبنك الوطني الجزائري.

### ➤ نتائج البحث واختبار الفرضيات

من خلال الدراسة النظرية والتطبيقية تم التوصل إلى النتائج الآتية:

✓ عرفت الخدمات البنكية تطورا هائلا في الآونة الأخيرة ساهمت بشكل إيجابي في تطور النشاط

البنكي ;

✓ يعد التامين البنكي إحدى الخدمات البنكية الحديثة، والذي يعبر عن درجة التكامل بين البنك

وشركة التامين في طرح وتسويق منتجات بصورة مشتركة ;

✓ تساعد على نجاح التامين البنكي عدة عوامل تنقسم إلى عوامل خارجية ( التشريعات، الامتيازات

الجبائية، الصورة في السوق، إنخفاض معدل إنتشار التامين ) وأخرى داخلية - تعريف المنتج وطرق

## الخاتمة العامة

توزيعه، نظام الحوافز للبائعين، إعطاء الأهمية اللازمة لتكوين شبكة البيع، نموذج بنك التأمين المنتج ، توفير نموذج إداري متكامل ) ;

✓ ساهمت عدة عوامل في تطور النشاط البنكي من تقليدي إلى حديث منها: العولمة المالية والمصرفية، تحرير تجارة الخدمات المالية والمصرفية، الخصوصية والاندماج وتدويل النشاط البنكي والاندماج المصرفي، هذه المستجدات العالمية عملت على قيام البنوك بتحديث الإطار التقليدي لوظائفها مما ساهم في تطور نشاطها بشكل إيجابي من خلال تنوع وعصرنة الخدمات البنكية المقدمة الأمر الذي يؤكد صحة الفرضية الأولى ;

✓ تعد الشركة الجزائرية الخليجية للتأمين على الحياة المشتركة التأمين الوحيدة المتعامل معها من قبل الوكالة ;

✓ تعتبر خدمة التأمين البنكي حديثة بالوكالة، فقد تم إبرام الاتفاقية مع شركة التأمين بتاريخ 2018/04/30 ;

✓ توفر الوكالة رقم 183-تبسة- التابعة للبنك الوطني الجزائري منتجات التأمين على القرض العقاري، التأمين على القرض الاستهلاكي والتأمين على سرطان الثدي، الأمر الذي يثبت صحة الفرضية الثانية ;

✓ عرف منتج التأمين على السفر والمساعدة إلى الخارج نمواً قدرت نسبته بالنظر إلى عدد العملاء بـ 6055% و 32.61% بالنظر إلى القيمة السوقية وذلك خلال سنة 2019 ;

✓ شهد منتج التأمين على القرض العقاري نمواً بنسبة 75% في عدد العملاء و 79.44% بالنسبة للقيمة السوقية، مما يشير إلى أهمية القروض العقارية بالنسبة للعملاء ومن ثم أهمية المنتج المتعلق بتأمينها ;

## الخاتمة العامة

✓ عرف التأمين على القرض الاستهلاكي نموا بنسبة 20% في عدد العملاء و79.90% بالنسبة للقيمة السوقية ;

✓ يحتل منتج التأمين على السفر والمساعدة إلى الخارج الصدارة ضمن خدمات التأمين البنكي بالوكالة على مستوى عدد العملاء بنسبة قدرت بـ 98.96% ذلك إلى غاية 2019/12/31 وذلك راجع أساسا إلى المساعدات والضمانات المقدمة ;

✓ يتصدر منتج التأمين على القرض العقاري قائمة المنتجات التأمينية بالوكالة بالنظر إلى القيمة الصافية وذلك بنسبة 74.79% حسب المعطيات المسجلة إلى غاية 2019/12/31 ;

✓ لوحظ عدم إقبال أي عملية على منتج التأمين على سرطان الثدي وذلك راجع لغياب الثقافة التأمينية لدى المجتمع الجزائري خاصة على مستوى الولاية حيال هاته الخدمة ;

✓ بالنسبة للنتائج المحققة على مستوى كل منتج تأميني بالوكالة تم تسجيل حصيلة كبيرة من حيث عدد العملاء والقيمة السوقية على مستوى منتجي التأمين على القرض الاستهلاكي والتأمين على القرض العقاري، مما يشير إلى أهمية القروض العقارية والاستهلاكية بالنسبة للعملاء، أما على مستوى منتج التأمين على السفر والمساعدة إلى الخارج فقد سجل نسبة ضئيلة بلغت 6.55% من حيث عدد العملاء ونسبة 32.61% من حيث القيمة السوقية، أما منتج التأمين على سرطان الثدي فلم يسجل أي إقبال بالوكالة، وهذا ما ينفي صحة الفرضية الثالثة ;

### ➤ التوصيات

من خلال النتائج المذكورة سابقا يمكن إدراج جملة من التوصيات التي يرى أنها مناسبة منها:

✓ القيام بحملات إعلانية مكثفة داخل الوكالة من أجل جلب عدد أكبر من العملاء لخدمة التأمين

البنكي ;


## الخاتمة العامة

- ✓ زيادة قنوات وشبكات التأمين البنكي لتقريبها أكثر من العميل ;
- ✓ العمل على تنويع المنتجات التأمينية بما يتماشى مع إحتياجات العملاء ;
- ✓ تقديم برامج تكوينية لموظفي البنك لثوية خبرتهم المهنية في مجال التأمين وتسويق المنتجات التأمينية ;

### ➤ آفاق البحث

يمكن إقتراح بعض المواضيع لتكون مصادر بحوث مستقبلية منها:

- ✓ واقع نشاط التأمين البنكي في الجزائر ;
- ✓ متطلبات نجاح التأمين البنكي في ضوء التحولات التشريعية بالجزائر ;
- ✓ دور التأمين البنكي في تنشيط المنافسة التأمينية لدى شركات التأمين ;
- ✓ واقع التأمين البنكي ودوره في تطوير خدمة التأمين ;



قائمة المصادر  
والمرجع

قائمة المصادر والمراجع

أولا : المراجع باللغة العربية

1. الكتب

- 1- إبراهيم عبد النبي حمودة، مبادئ التأمين التجاري والاجتماعي " بين الجوانب النظرية والأسس الرياضية "، الطبعة الأولى، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، 2003.
- 2- إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، الخطر والتأمين" المبادئ النظرية والتطبيقات عملية "، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 2008.
- 3- إبراهيم علي إبراهيم، التأمين ورياضياته، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003 .
- 4- أحمد صلاح عطية، محاسبة شركات التأمين، الطبعة الثانية، مكتبة التكامل للنشر والتوزيع، مصر، السنة 2020.
- 5- أسامة عزمي سلام، شقيري نوري موسي، إدارة الخطر والتأمين، الطبعة الأولى، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2010.
- 6- حربي محمد عريقات، سعيد جمعة عقل، التأمين وإدارة الخطر " النظرية والتطبيق"، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2008.
- 7- حسين محمد سمحان وآخرون، النقود والمصارف، طبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2010.
- 8- رمزي صبحي مصطفى الحرم، اندماج البنوك كإحدى آليات التطوير المصرفي، دار الجامعة الجديدة للنشر، الأزاريطة - الإسكندرية، 2013 .

9- زياد رمضان، محمود جودة، الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، دار وائل للنشر، دون طبعة،

2000

10- زيد منير عبوي، إدارة التأمين والمخاطر، الطبعة الأولى، دار كنوز للمعرفة والنشر والتوزيع،

الأردن، 2006

11- سوسن زهير المهدي، تكنولوجيا الحكومة الإلكترونية، دار أسامة للنشر والتوزيع، ط1، الأردن .

12- السيد عبد المقصود دبيان، محمد سمير الصبان، المحاسبة في البنوك وشركات التأمين " التصميم

المحاسبى العام للمؤسسات المالية اللبنانية، دار المعرفة الجامعية الأزاريطة، 1999.

13- السيد متولي عبد القادر، اقتصاديات النقود والبنوك، دار الفكر، طبعة الأولى، عمان، 2010.

14- صالح ظاهر الزرقان وآخرون، الخدمات المصرفية الإلكترونية، دار المسيرة للنشر والتوزيع

والطباعة، طبعة الأولى، عمان - الأردن، 2012.

15- طارق قندوز، أساسيات التأمين المصرفي، دار النشر مؤسسة الثقافة الجامعية، الإسكندرية، 2015.

16- عبد أحمد أبو بكر، وليد إسماعيل السيفو، إدارة الخطر والتأمين، الطبعة العربية، دار اليازوري

العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، 2009.

17- عبد الرزاق شحادة، محمد جمال علي هلاي، محاسبة المؤسسات المالية، دار المناهج للنشر

والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان الأردن، 2007.

18- عبد العزيز فهمي هيكل، مبادئ في التأمين، الدار الجامعية، بيروت، 1987.

19- عبد الله نعمة جعفر، النظم المحاسبية البنوك وشركات التأمين، الطبعة الأولى، دار المناهج للنشر

والتوزيع، عمان، الأردن، 2007.

20- عبد الله نعمة جعفر، محاسبة المصارف وشركات التأمين، الجامعة المفتوحة، طرابلس، 1997

- 21- عبد المطلب عبد الحميد، العولمة واقتصاديات البنوك، الدار الجامعية للطبع والنشر والتوزيع، الإسكندرية - مصر، 2001.
- 22- عز الدين فلاح، التأمين " مبادئه، أنواعه «، الطبعة الأولى، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن، 2011.
- 23- عصام أنور سليم، أصول عقد التأمين، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2008.
- 24- علي محمود بدوي، التأمين دراسة تطبيقية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2009.
- 25- فلاح حسن الحسيني، مؤيد عبد الرحمان الدوري، إدارة البنوك مدخل كمي وإستراتيجي معاصر، دار وائل للنشر، 2000 .
- 26- كريمة عيد عمران، التأمين الإسلامي والتنمية الاقتصادية والاجتماعية، الطبعة الأولى، دار أسامة للنشر والتوزيع، 2014،.
- 27- محمد إبراهيم موسى، اندماج البنوك ، دار الجامعة الجديدة الأزاريطة ، مصر ، د.ط ، 2008 .
- 28- محمد إبراهيم موسى، اندماج البنوك ومواجهة آثار العولمة، دار الجامعة الجديدة ، جامعة طنطا، 2008 .
- 29- محمد توفيق سعودي، الوظائف غير تقليدية للبنك التجاري، دار الأمين للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، القاهرة - مصر، 2002.
- 30- محمد حسن قاسم، القانون المدني" العقود المسماة البيع-التأمين(الضمان)-الإيجار (دراسة مقارنة)"، الطبعة الثانية، دار منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2013.
- 31- محمد حسين منصور، مبادئ عقد التأمين، الدار الجامعية للطباعة والنشر، الإسكندرية، دون سنة النشر.



32- محمد رفيق المصري، التأمين وإدارة الخطر " التطبيقات على التأمينات العامة "، دار زهران للنشر والتوزيع، الأردن، 2008.

33- محمود أحمد التوني، الاندماج المصرفي " النشأة والتطور والدوافع والمبررات والآثار "، الطبعة الأولى، دار الفجر للنشر والتوزيع ، مصر.

34- معراج جديدي، مدخل لدراسة قانون التأمين الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1999 مختار محمود الهانسي، التأمين التجاري والاجتماعي " الجوانب النظرية والأسس الرياضية "، الطبعة الأولى، مؤسسة الرؤية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، 2008.

35- ناظم محمد النوري الشمري، عبد الفتاح زهير العبد، الآلات الصيرفة الإلكترونية للأدوات والتطبيقات ومعيقات ، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر والتوزيع، 2008

36- وليد أبو العدس، التأمين و" الأصول العلمية والعملية للخطر"، الطبعة الأولى، دار أمجد للنشر والتوزيع، الأردن، 2016.

## II. الأطروحات والرسائل

37- أحلام مخبي، تقييم المؤسسة من وجهة نظر البنك، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص بنوك وتأمينات، جامعة منتوري قسنطينة، السنة الجامعية 2006/2007.

38- أسيا محجوب، البنوك التجارية والمنافسة في ظل بيئة مالية معاصرة، شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، مدرسة الدكتوراه، تخصص إستراتيجية مالية، جامعة 8 ماي، قلمة، السنة الجامعية 2010/2011.

39- أنس هشام المملوك، مخاطر الائتمان وأثرها في المحافظ الاستثمارية، دراسة تطبيقية على قطاع المصارف الخاصة في سوريا، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في الاقتصاد المالي والنقدي، كلية الاقتصاد، جامعة دمشق، دفعة 2014

- 40- بعلي حسني مبارك، إمكانيات رفع كفاءة أداء الجهاز المصرفي في الجزائر في ظل التغيرات الاقتصادية المصرفية، رسالة ماجستير علوم التسيير، تخصص إدارة مالية، جامعة منتوري، قسنطينة، 2012
- 41- جلال يحي محمد، شيماء خوجلي علي وآخرون، الوسائل الإلكترونية وأثرها على أداء الخدمات المصرفية ، مذكرة لنيل شهادة بكالوريوس في إدارة أعمال، كلية الدراسة التجارية ، تخصص إدارة أعمال، جامعة السودان ، السنة الجامعية 2016.
- 42- زغاشو فاطمة الزهراء، إشكالية القروض المتعثرة، دراسة حالة بنك الجزائر الخارجي، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، تخصص إدارة مالية، جامعة قسنطينة (2)، السنة الجامعية 2014/2013.
- 43- سماح ميهوب، الاتجاهات الحديثة للخدمات المصرفية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، تخصص البنوك والتأمينات، جامعة منتوري- قسنطينة السنة الجامعية 2004/ 2005.
- 44- عامر بشير، دور الاقتصاد المعرفي في تحقيق الميزة التنافسية للبنوك ، دراسة حالة ، جزائر ، أطروحة نيل دكتوراه في العلوم الاقتصادية فرع نقود ما لله وبنوك ، جامعة الجزائر ، السنة الجامعية 2011-2012، 231 .
- 45- العاني إيمان، البنوك التجارية وتحديات التجارة الإلكترونية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص بنوك وتأمينات السنة الجامعية، 2007.
- 46- عتيقة وصاف، آثار تحرير تجارة الخدمات على التجارة الخارجية في العربية مع الإشارة، إلى حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، تخصص علوم اقتصادية، جامعة بسكرة، السنة الجامعية 2008/2009.

- 47- العطرة غنوش، استخدام الانترنت كأداة لتقديم الخدمات البنكية وأثرها على الأداء البنكي، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود ومالية، جامعة محمد خيضر- بسكرة ، السنة الجامعية 2016/2018 .
- 48- فطيمة يحيوي، دور هيئات الإشراف في الرقابة على النشاط التأميني، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية وبنوك وتأمينات، جامعة المسيلة، السنة الجامعية، 2011/2012.
- 49- قادة عبد القادر، متطلبات تأهيل البنوك العمومية الجزائرية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود مالية، جامعة حسيبة بن بوعلي، السنة الجامعية 2008-2009.
- 50- لخضر بن احمد، متطلبات تطوير وتحديث الخدمات المصرفية في الجزائر، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه، تخصص تسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 03، دفعة 2012.
- 51- مشنف أحمد، الرقابة المصرفية على عمليات البنوك التجارية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في الحقوق، تخصص قانون الأعمال، جامعة الجزائر بن يوسف بن خدة، السنة الجامعية 2008/2009.
- 52- نادية عبد الرحيم : تطور الخدمات المصرفية ودورها في تفعيل النشاط الاقتصادي ، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود وبنوك ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، جامعة الجزائر (03)، 2011.

III. المجلات والمطبوعات

- 53- إبراهيم قنان، دروس في التأمين البنكي، مطبوعة موجهة لطلبة ماستر مالية وبنوك و السنة الثانية ليسانس تخصص اقتصاد نقدي وبنكي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية، جامعة أمحمد بوقرة، بومرداس، السنة الجامعية 2016 / 2017 .
- 54- حسين حساني، التحالفات الإستراتيجية بين البنوك ومؤسسات التأمين الجزائرية أي نموذج للمشاركة؟ وما دورها في تحسين الأداء؟، الأكاديمية الدراسات الاجتماعية والإنسانية، جامعة حسيبة بن علي، الشلف، العدد3، 2010.
- 55- شايب محمد، آليات الحماية من الغش في وسائل الدفع الإلكترونية في الاقتصاد الفرنسي ، 2002-2016 حالة البطاقة المصرفية ، مجلة نماء للاقتصاد والتجارة ، العدد (02) ، ديسمبر 2017.
- 56- عبد الواحد غردة، محاضرات في الاقتصاد البنكي موجهة لطلبة الماستر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، جامعة 8 ماي 1945، قالمة .
- 57- علي شاكر محمود، فائزة عبد الكريم، واقع صيرفة التأمين ودوره في تطوير خدمة التأمين، مجلة دراسات محاسبية ومالية، المجلد التاسع، العدد27، الفصل الثاني، بغداد، 2014. نسيمه شرطي، التأمين كنموذج للابتكار في الخدمات، المجلة الجزائرية للاقتصاد والمالية، العدد04، سبتمبر2015. أسماء سلك، تحرير الخدمات المصرفية في إطار اتفاقية الجاتس، مجلة الإجهاد للدراسات القانونية والاقتصادية، المركز الجامعي لتامنغش، الجزائر، العدد02، جوان 2012.
- 58- علي طابع عبد الغني ، المفهوم القانوني للاندماج المصرفي ، مجلة جامعة الانبار للعلوم القانونية و السياسية ، جامعة بغداد، العدد12، 2017.

IV. المؤتمرات والملتقيات

59- عبد القادر بريس، محمد حمو، آفاق تقديم البنوك التجارية المنتجات تأمينية دراسة حالة SAA، CNEP"، ورقة بحث مقدمة إلى مؤتمر العلمي الدولي الثاني، حول إصلاح النظام المصرفي جزائري، جامعة ورقلة، 11-12 مارس 2008 نبيل قبلي، نغماري سفيان، التأمين المصرفي في الجزائر بين النظرية والواقع، الملتقى الدولي السابع حول الصناعة التأمينية الواقع العملي وآفاق التطوير، جامعة حسيبة بن علي الشلف، 3-4 ديسمبر 2012.

V. مواقع الإلكترونية:

60- [Fdsp.univ-guelma.dz](http://Fdsp.univ-guelma.dz)

61- [http:// www.neevia.com](http://www.neevia.com)

62- <http://www.qnbalahi.com>

63- <http://www.stortines.com>

64- [kanz-redha.blogspot.com](http://kanz-redha.blogspot.com)

65- [WWW.ifegypt.org](http://WWW.ifegypt.org)

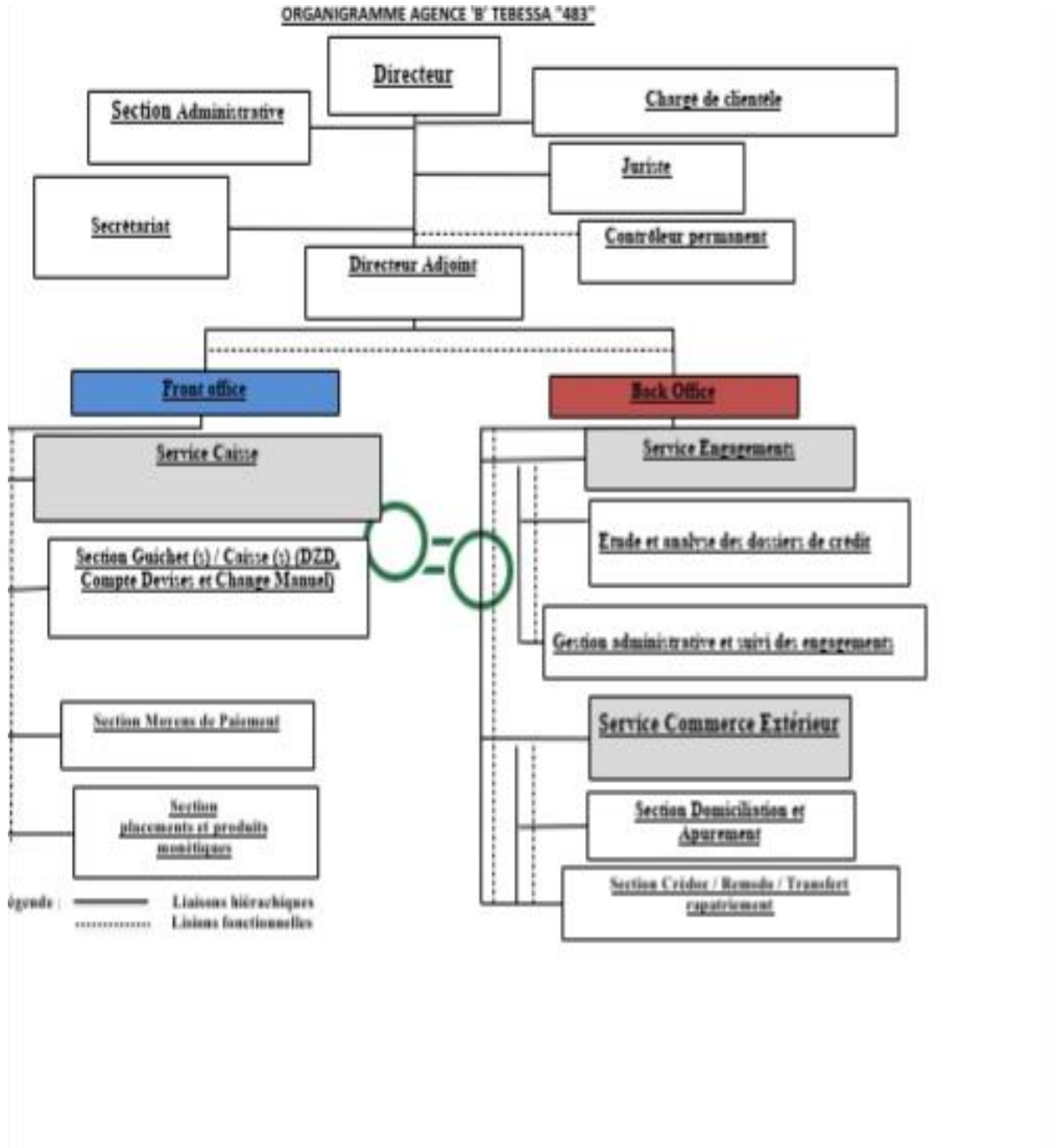
66- <https://www.bna.dz>

67- [www.aglic.dz](http://www.aglic.dz)

ثانيا: اللغة الأجنبية

- 1- Bnnadji Tahar، **les enjeux de la Banc assurances et les perspectives de Son développement en Algérie** , Mémoire de fin d'études En vue de L'obtention Supérieur des études bancaire،Ecole Supérieure des banque 2003
- 2- youmis Kenza، Zerrouki Nadia ،**la pratique de la Bank assurance ou sein de la CNEP banque et société Générale Algérie**، Mémoire de fin d'études، finance et Banques Faculté des Science Economie، université mouloud ma mari Tizi-Ouzou .

الملاحق



BANQUE NATIONALE  
D'ALGERIE  
D.R.E TEBESSA 193  
AGENCE DE TEBESSA 483

ETAT DES BDC (en cours)

NOM & PRENOM DU	MONTANT DE LA SOUSCRIPTION	DATE DE SOUSCRIPTION OU DE RENOUVELLEM ENT	DATE D'ECHEANC E	OBSERVATION S
Client BNA	20 000 000,00	24/02/2020	24/02/2022	
Client BNA	700 000,00	20/03/2016	20/03/2021	
	6 000 000,00	30/08/2016	30/08/2021	
	50 000,00	16/03/2017	16/03/2022	
	500 000,00	27/05/2019	27/05/2024	
Client BNA	1 000 000,00	20/03/2016	20/03/2021	
	1 000 000,00	28/08/2016	28/08/2021	
	1 050 000,00	16/03/2017	16/03/2022	
	500 000,00	27/05/2019	27/05/2024	
Client BNA	1 500 000,00	29/05/2019	29/05/2024	
Client BNA	2 000 000,00	30/12/2019	30/12/2020	
	500 000,00	30/12/2019	30/12/2020	
	50 000,00	04/09/2019	04/09/2020	
	3 500 000,00	04/09/2019	04/09/2020	
	200 000,00	04/09/2019	04/09/2020	
Client BNA	2 000 000,00	20/01/2020	20/01/2021	
Client BNA	2 000 000,00	20/01/2020	20/01/2021	
Client BNA	10 000 000,00	31/05/2020	31/05/2022	
<b>SOLDE DES BDC AU 31/05/2020</b>	<b>52 550 000,00</b>			



الملحق رقم (03): اهم أنواع القروض الممنوحة من طرف الوكالة

## CREDIT IMMOBILIER DU PARTICULI قروض العقارات للأفراد نسبة الفائدة 6,25 %

N	NOM & PRENOM	montant de credit
1	CLIENT BNA	1,428,120.40
2	CLIENT BNA	2,752,426.00
3	CLIENT BNA	2,435,130.00
4	CLIENT BNA	2,650,000.00
5	CLIENT BNA	7,650,000.00
6	CLIENT BNA	4,100,310.00
<b>TOTAL</b>		<b>21,015,986.40</b>

### STATISTIQUES MENSUELLES CUMULEE "ANGEM"

L- REPARTITION DES DOSSIERS

Agence	NBR DOSSIERS				TOTAL	TOTAL CREDIT
	DEPOSES	FAVORABLE	DEFAVORABLE	EN INSTANCE		
AG TEBESSA 483	57	46	11	0	57	17.000.542,00

### STATISTIQUES MENSUELLES CUMULEE "CNAC"

L- REPARTITION DES DOSSIERS

AGENCE	NBR DOSSIERS				TOTAL	TOTAL CREDIT
	DEPOSES	FAVORABLE	DEFAVORABLE	EN INSTANCE		
AG TEBESSA 483	36	30	6	0	36	25.547.869,00

### STATISTIQUES MENSUELLES CUMULEE "ANSEJ"

L- REPARTITION DES DOSSIERS

Agence	NBR DOSSIERS				TOTAL	TOTAL CREDIT
	DEPOSES	FAVORABLE	DEFAVORABLE	EN INSTANCE		
AG TEBESSA 483	24	23	1	0	24	103.667.174,00

## البنك الوطني الجزائري BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

DRE TEBESSA 193  
AGENCE DE TEBESSA 483

#### Etat de situation des dossiers rentrant dans le cadre de crédit Consommation

N°du dossier	Date de dépôt du dossier	Nom & prénom du demandeur	Objet	Montant sollicité	Notification au demandeur	
					Date	Montant accordé
01/2017	12/11/2017	CLIENT BNA	CREDIT CONFORT	410 000,00	22/03/2018	410 000,00
01/2018	20/06/2018	CLIENT BNA	CREDIT CONFORT	680 000,00	13/07/2018	680 000,00
02/2018	25/11/2018	CLIENT BNA	Achat un véhicule	2 439 000,00	20/12/2018	2 439 000,00
01/2019	04/02/2019	CLIENT BNA	Achat un véhicule	1 350 000,00	13/02/2019	1 350 000,00
02/2019	22/05/2019	CLIENT BNA	Achat un véhicule	2 138 000,00	29/05/2019	2 138 000,00
01/2020	05/01/2020	CLIENT BNA	CREDIT CONFORT	600 000,00	29/01/2020	600 000,00
02/2020	06/01/2020	CLIENT BNA	CREDIT CONFORT	480 000,00	30/01/2020	480 000,00
<b>TOTAL</b>						<b>8 097 000,00</b>

## قروض العقارات المدعمة بفائدة مخفضة الى 01 %

N	NOM & PRENOM	montant de credit initial	montant de credit ASS déçés	montant de credit	DATE DE RECEPTION DOSSIER	DATE DE NOTIFICATION DE L'ACCORD BANCAIRE	DATE DE DECLOUAGE
1	CLIENT BNA	7,051,925.00	477,822.15	7,529,747.15	02/10/2018	03/18/2018	04/15/2018
2	CLIENT BNA	6,535,905.00	188,819.75	6,724,724.75	02/13/2018	03/06/2018	04/16/2018
3	CLIENT BNA	6,981,945.00	561,313.75	7,543,258.75	02/11/2018	03/13/2018	04/17/2018
4	CLIENT BNA	7,303,837.00	281,025.43	7,584,862.43	02/13/2018	03/13/2018	04/17/2018
5	CLIENT BNA	6,699,124.00	730,476.77	7,429,600.77	02/14/2018	03/11/2018	04/17/2018
6	CLIENT BNA	7,178,504.00	561,939.96	7,740,443.96	02/13/2018	03/11/2018	04/15/2018
7	CLIENT BNA	<b>ANNULEE</b>					
8	CLIENT BNA	6,314,840.00	372,799.76	6,687,639.76	03/05/2018	04/15/2018	05/15/2018
9	CLIENT BNA	6,884,022.00	572,051.04	7,456,073.04	02/20/2018	04/17/2018	06/19/2018
10	CLIENT BNA	7,288,800.00	-	7,288,800.00	03/19/2018	04/18/2018	05/13/2018
11	CLIENT BNA	6,945,150.00	558,355.61	7,503,505.61	05/02/2018	05/16/2018	05/23/2018
12	CLIENT BNA	7,295,150.00	230,836.71	7,525,986.71	04/04/2018	05/16/2018	05/30/2018
13	CLIENT BNA	6,716,119.50	725,091.67	7,441,211.17	05/03/2018	05/20/2018	06/06/2018
14	CLIENT BNA	6,945,150.00	-	6,945,150.00	05/03/2018	06/20/2018	07/09/2018
15	CLIENT BNA	7,135,877.00	234,896.02	7,370,773.02	05/03/2018	06/26/2018	07/09/2018
16	CLIENT BNA	7,351,480.00	339,297.56	7,690,777.56	05/08/2018	05/30/2018	06/06/2018
17	CLIENT BNA	7,327,250.00	298,487.55	7,625,737.55	05/06/2018	05/30/2018	07/11/2018
18	CLIENT BNA	7,007,750.00	630,736.81	7,638,486.81	05/07/2018	05/30/2018	06/14/2018
19	CLIENT BNA	6,884,023.00	563,740.97	7,447,763.97	05/08/2018	06/11/2018	07/04/2018
20	CLIENT BNA	7,733,475.00	-	7,733,475.00	05/07/2018	05/30/2018	05/30/2018
21	CLIENT BNA	7,135,877.00	338,414.11	7,474,291.11	05/22/2018	06/11/2018	07/04/2018
22	CLIENT BNA	6,716,120.00	394,178.22	7,110,298.22	08/14/2018	09/17/2018	09/25/2018
23	CLIENT BNA	6,716,120.00	538,882.80	7,255,002.80	08/16/2018	09/10/2018	09/18/2018
24	CLIENT BNA	6,515,575.00	282,323.51	6,797,898.51	09/04/2018	09/27/2018	10/04/2018
25	CLIENT BNA	6,821,931.00	207,906.26	7,029,837.26	10/14/2018	09/27/2018	11/07/2018
26	CLIENT BNA	7,389,765.00	301,034.20	7,690,799.20	10/18/2018	11/11/2018	11/22/2018
27	CLIENT BNA	6,535,905.00	248,988.30	6,784,893.30	10/21/2018	11/11/2018	11/29/2018
28	CLIENT BNA	6,444,562.50	-	6,444,562.50	11/25/2018	12/17/2018	12/25/2018
29	CLIENT BNA	6,142,750.00	527,884.35	6,670,634.35	11/25/2018	12/17/2018	12/31/2018
30	CLIENT BNA	6,392,626.00	-	6,392,626.00	01/15/2019	01/22/2019	01/28/2019
31	CLIENT BNA	6,523,650.00	442,027.45	6,965,677.45	03/12/2019	03/19/2019	03/27/2019
32	CLIENT BNA	5,007,849.00	470,648.92	5,478,497.92	03/12/2019	03/19/2019	04/08/2019
33	CLIENT BNA	6,743,969.00	239,560.67	7,005,529.67	03/25/2019	04/01/2019	04/08/2019
34	CLIENT BNA	6,563,317.00	252,532.88	6,815,849.88	05/04/2019	05/21/2019	05/21/2019
35	CLIENT BNA	7,656,525.00	-	7,656,525.00	06/18/2019	06/24/2019	06/30/2019
36	CLIENT BNA	6,989,625.00	-	6,989,625.00	06/27/2019	07/16/2019	07/23/2019
37	CLIENT BNA	<b>ANNULEE</b>					
38	CLIENT BNA	6,612,798.00	209,245.39	6,822,043.39	08/05/2019	08/25/2019	09/08/2019
39	CLIENT BNA	7,656,525.00	-	7,656,525.00	09/22/2019	10/30/2019	10/21/2019
40	CLIENT BNA	6,818,625.00	-	6,818,625.00	10/09/2019	10/29/2019	11/07/2019
41	CLIENT BNA	6,321,250.00	564,527.13	6,885,777.13	10/27/2019	11/18/2019	11/28/2019
42	CLIENT BNA	6,805,800.00	751,905.87	7,557,705.87	12/11/2019	12/20/2019	12/23/2019
43	CLIENT BNA	6,616,420.00	372,183.95	6,988,603.95	12/30/2019	12/23/2019	12/30/2019
44	CLIENT BNA	3,650,000.00	388,392.85	4,038,392.85	02/23/2020	03/18/2020	EN COURS



## RAPPORT MEDICAL

NOM DE LA PERSONNE A ASSURER : \_\_\_\_\_

Le médecin est prié de répondre à toutes les questions et de commenter les éventuelles anomalies constatées.

Pièce d'identité n° : \_\_\_\_\_

Remarque : le médecin examinateur est prié de vérifier l'identité du proposant.

	NON	OUI	COMMENTAIRES
1 Avez-vous déjà soigné la personne à assurer ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Quand ? Pourquoi ?
<b>2 CONSTITUTION</b>			
a) Taille	_____	_____	cm (résultat de la mensuration)
b) Poids	_____	_____	kg (résultat de la pesée)
c) Périmètre du thorax	_____	_____	cm en inspiration _____ cm en expiration
d) Circonférence de l'abdomen	_____	_____	
<b>3 GENERALITES</b>			
a) Existe-t-il des anomalies congénitales et de la croissance ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Lesquelles ?
b) Y a-t-il des difformités ou des malformations (thorax, colonne vertébrale, membres, etc.) ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Lesquelles ?
<b>4 HABITUDES</b>			
a) Les occupations ou les habitudes de la personne à assurer peuvent-elles nuire à sa santé ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Lesquelles ?
b) Y a-t-il des signes suggérant une consommation d'alcool excessive, des indices d'abus de tabac, de médicaments ou d'usage de stupéfiants ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Lesquels ?
<b>5 SYSTEME ENDOCRINIEN ET METABOLISME</b>			
Votre examen met-il en évidence une anomalie ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Laquelle ?
<b>6 PSYCHIATRIE</b>			
Y a-t-il des troubles du comportement ou des signes évoquer une affection psychiatrique ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Lesquels ?
<b>7 SYSTEME NERVEUX ET MUSCLES</b>			
Constatez-vous une symptomatologie évocatrice d'une atteinte du système nerveux ou d'une myopathie ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Laquelle ?
<b>8 ORGANES SENSITIFS</b>			
a) y a-t-il une affection de l'appareil auditif ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Laquelle ? D : G :
y a-t-il une baisse de l'acuité auditive ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Degré ? D : G :
b) y a-t-il une affection des yeux ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Laquelle ?
Nécessite-t-elle une correction ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	avant correction : OD OG après correction : OD avec Dioptries OG avec Dioptries
<b>9 APPAREIL CARDIO-VASCULAIRE</b>			
a) L'aire cardiaque est-elle agrandie ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Importance ?
b) Troubles du rythme ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Lesquels ?
c) Constatez-vous une anomalie des bruits du cœur ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Intensité ?
d) Entendez-vous un souffle cardiaque ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Systolique <input type="checkbox"/> Diastolique Intensité : ou ? Comment se propage-t-il ? Irradiation ? Le souffle est-il organique ? <input type="checkbox"/> OUI <input type="checkbox"/> NON Diagnostic :
e) Existe-t-il une anomalie du pouls radial, carotidien fémoral, tibial postérieur, ou pédieux ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siège : <input type="checkbox"/> Droit <input type="checkbox"/> Gauche Cause : Importance
f) Troubles du système veineux, œdème, troubles trophiques ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Lesquels ? Importance :



	NON	OUI	COMMENTAIRES
<b>10 TENSION ARTERIELLE</b> : Systolique : Fréquence du pouls Diastolique : /mn depuis non traitée <input type="checkbox"/> traitée <input type="checkbox"/> - Si fréquence inférieure à 60, veuillez effectuer une prise du pouls à l'effort. Résultat : - Si les chiffres tensionnaires sont supérieurs à 13,7/8,7 ou la fréquence du pouls supérieur à 90, veuillez effectuer un contrôle en fin d'examen, après repos. Contrôle éventuel : Systolique Diastolique Pulsations /mn			
<b>11 APPAREIL RESPIRATOIRE</b> a) Votre examen met-il en évidence une anomalie ? <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Lequel ? b) Examen radiologique <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Résultat :			
<b>12 APPAREIL DIGESTIF</b> a) La langue, le pharynx et les amygdales ont-ils un aspect pathologique ? <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Lequel ? b) La palpation de l'abdomen décèle-t-elle un état pathologique ? <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Lequel ? c) Le foie est-il agrandi ? <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> De combien de cm consistance d) La rate est-elle agrandie ? <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Palpable sur cm cause : e) Y a-t-il une hernie, une éventration ? <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Siège : Bilatérale : NON <input type="checkbox"/> OUI <input type="checkbox"/>			
<b>13 APPAREIL UROGENITAL</b> a) Y a-t-il des indices d'une affections des organes génitaux ou des seins ? <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Lesquels ? b) Examen de l'urine albumine <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> dosages éventuels g/l autres substances anormales (l'urine doit être émise chez le médecin) sucre <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> dosages éventuels g/l sang <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> pus <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>			
<b>14 PEAU</b> Y a-t-il une affection cutanée ou des phanères ? <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Laquelle :			
<b>15 GANGLIONS LYMPHATIQUES</b> Y a-t-il une augmentation du volume des ganglions lymphatiques ? <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Siège ? Origine :			
<b>16 OS, ARTICULATIONS ET TISSU CONJONCTIF</b> Votre examen met-il en évidence un état pathologique ? <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Lequel?			
<b>17 CONCLUSION</b> a) Estimez-vous que le pronostic vital de cette personne est altéré ? <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> b) Faites-vous des réserves sur les risques d'invalidité totale ou partielle ou d'incapacité de travail ? <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> c) Remarques spéciales et suggestions : <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>			

A , le

SIGNATURE ET CACHET DU MEDECIN EXAMINATEUR



## EXAMENS ET ANALYSES MEDICAUX

Cochez la case correspondante à l'examen / analyse à faire selon la matrice de la sélection médicale.

<input type="checkbox"/>	<b>Analyse Urinaire</b>	
<input type="checkbox"/>	<b>Analyse Urinaire Microscopique</b>	
<input type="checkbox"/>	<b>Sérologie Hépatite B &amp; C</b>	
<input type="checkbox"/>	<b>Examens sanguins 1</b>	<p><b>a) Hématologie:</b> Formule sanguine complète (globules rouges, globules blanches) ; Plaquettes ; Vitesse de Sédimentation.</p> <p><b>b) Biochimie:</b> Cholestérolémie totale (Chol; LDL, HDL, Triglycéride) ; Créatinine.</p>
<input type="checkbox"/>	<b>Examens sanguins 2</b>	<p><b>a) Hématologie:</b> Formule sanguine complète (globules rouges, globules blanches) ; Plaquettes ; Vitesse de Sédimentation.</p> <p><b>b) Biochimie:</b> Cholestérolémie totale (Chol; LDL, HDL, Triglycéride) ; Créatinine ; acide urique ; SGPT/SGOT/Gamma GT (γGT) ; Alcaline ; Albumine ; Bilirubine ; Phosphatase.</p>
<input type="checkbox"/>	<b>ECG (Repos &amp; Effort)</b>	

## Matrice de la Sélection Médicale

Capital Assuré	< 35	36 - 45	46 - 55	56 - 69
> 70 000 000	FM5	FM5	FM5	FM5
60 000 000 à 70 000 000	FM4	FM5	FM5	FM5
50 000 000 à 60 000 000	FM4	FM4 + ECG	FM5	FM5
45 000 000 à 50 000 000	FM2	FM4 + ECG	FM5	FM5
40 000 000 à 45 000 000	FM2	FM4 + ECG	FM4 + ECG	FM5
30 000 000 à 40 000 000	FM2	FM2	FM4 + ECG	FM4 + ECG
25 000 000 à 30 000 000	FM2	FM2	FM2	FM4 + ECG
20 000 000 à 25 000 000	QM	FM1	FM2	FM4 + ECG
10 000 000 à 20 000 000	QM	FM1	FM1	FM3 + ECG
7 500 000 à 10 000 000	QM	QM	QM	FM3 + ECG
< 7 500 000	QM	QM	QM	FM2

Âge de l'assuré

من 17000

A partir de 15 500 000 : Sérologie Hépatite B & C

A partir de 36 500 000 : Lettre de la banque / copie du contrat

A partir de 52 000 000 : Questionnaire financier + Questionnaire Voyage à l'étranger.

**QM:** Questionnaire médical.

**FM1:** Questionnaire médical  
+ rapport médical.

**FM2:** Questionnaire médical  
+ Rapport médical  
+ analyse Urinaire.

**FM3:** Questionnaire Médical  
+ Rapport médical  
+ analyse Urinaire  
+ Analyse Urinaire Microscopique.

**FM4:** Questionnaire Médical  
+ Rapport médical  
+ analyse Urinaire  
+ Examens Sanguins I  
+ Analyse Urinaire Microscopique.

**FM5:** Questionnaire Médical  
+ Rapport médical  
+ analyse Urinaire  
+ Examens Sanguins II  
+ Analyse Urinaire Microscopique  
+ ECG (Repos + Effort).

### Examens sanguins I

A- Hématologie: Formule sanguine complète (globules rouges, globules blanche), plaquette et vitesse et sédimentation

B- Biochimie: Cholestérolémie totale (Chol; LDL, HDL, Triglycéride) + Créatinine

### Examens sanguins II

A- Hématologie: Formule sanguine complète (globules rouges, globules blanches), Plaquettes et Vitesse de Sédimentation

B- Biochimie: Glycémie, Cholestérolémie totale (Chol; LDL, HDL, Triglycéride) + Créatinine, acide urique, SGPT/SGOT/Gamma GT (γGT),



الملحق رقم 08



Assurance Emprunteur - Crédit Immobilier  
Demande d'Adhésion

N° identifiant Client:  Agence :   
Code :

INFORMATIONS DU DEMANDEUR

Nom  Prénom (s) :  Nom de jeune Fille :   
Né(e) le :  À :  Tél.:   
Adresse :  Profession :

INFORMATIONS SUR LE CREDIT DEMANDÉ

Montant :  DA Durée :  ans Financement de la prime :  Oui  Non

Questionnaire Médical

CONSTITUTION : Taille:  cm Poids:  Kg

Chaque question nécessite obligatoirement une réponse OUI ou NON : cocher la réponse adéquate. Pour toute réponse OUI, le proposant est invité à apporter des précisions complémentaires.

	OUI	NON	
1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Y a-t-il dans votre famille(Ascendants et collatéraux) un antécédent de maladie cardiaque, vasculaire, neurologique, psychiatrique, de cancer, de diabète, etc. ?
2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Suivez-vous actuellement un traitement ? Le(s) quel(s) - Depuis quand et pourquoi ?
3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Souffrez-vous ou avez-vous été atteint d'une maladie de l'appareil digestif, cardio-vasculaire, respiratoire, du système nerveux, de l'appareil génito-urinaire, d'une maladie endocri-nienne ou métabolique, neuropsychique, des os et des articulations ou de toute autre maladie non citée ci-dessus ?
4	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Etes vous fumeur? Type de Tabac + Quantités journalières :
5	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Etes-vous titulaire d'une pension d'invalidité ? Depuis quand - motif - taux d'invalidité: (préciser à titre civil ou militaire) Une procédure de mise en invalidité est-elle ou va-t-elle être engagée ?
6	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Etes-vous actuellement en arrêt de travail ? Depuis quand - motif - date de reprise prévisible ?
7	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Durant les 3 dernières années avez-vous dû interrompre votre travail pendant plus de 1 mois ? Quand - durée de chaque arrêt - motif ?
8	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Etes-vous atteint d'une invalidité ou d'une maladie chronique ? Laquelle - Depuis quelles dates ?
9	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Est-ce qu'un ECG, un test de laboratoire, ou d'autres investigations médicales vous ont été faites qui se soient révélés anormaux ? lesquels - Depuis quelles dates ? une ou plusieurs propositions d'assurance reposant sur votre tête ont-elles été refusées, acceptées avec surprime ou acceptées avec exclusions? décision(s) et date(s) : motif(s):

Je certifie avoir répondu sincèrement aux questions précitées et n'avoir rien dissimulé. J'autorise les médecins et les autres personnes interrogées par la Société à donner confidentiellement à son service médical les renseignements demandés en relation avec le contrat d'assurance.

Signature du proposant  
Précédée de la mention "lu et approuvé"

Fait à : \_\_\_\_\_, Le: \_\_\_\_\_



الملحق رقم 09



## OFFRE COMMERCIALE ASSURANCE VOYAGE ET ASSISTANCE

La BNA, en partenariat avec l'Algérienne Vie, ont mis à votre disposition l'Assurance Voyage et Assistance à l'étranger. Une couverture qui protège vos clients tout au long de leur séjour.

### Garanties proposées

Nous vous proposons de types de couverture :

**a. Assurance** : Garanties de base qui couvre l'assuré en cas de :

1. **Décès suite à un Accident** : en cas de décès suite à un accident, Nous garantissons le paiement du capital choisi préalablement par l'assuré.
2. **Incapacité Permanente (partielle ou totale) suite à un Accident couvert** : Nous garantissons aussi le paiement du capital choisi préalablement par l'assuré.

**b. Assistance** : Garantie complémentaire qui couvre l'assuré se trouvant en difficulté durant son voyage, la prise en charge est assurée par notre Assisteur en cas de :

1. Transport sanitaire
2. Frais médicaux et pharmaceutiques
3. Rapatriement de corps suite au décès
4. Soins dentaires d'urgence
5. Prolongation de séjour pour convalescence
6. Visite d'un proche parent si hospitalisation de l'assuré > 5 j
7. Retour prématuré de l'assuré (décès/sinistre au domicile)
8. Rapatriement des autres bénéficiaires
9. Défense Juridique
10. Frais de secours et sauvetage
11. Perte de bagage enregistré, max=40kg
12. Retard de vol ou bagages de plus de 4 heures
13. Avance de caution pénale
14. Retard de livraison de bagages de plus de 12 heures
15. Demande d'informations
16. Expédition de médicament
17. Annulation de vol
18. Conseil médical par téléphone
19. Transmission de messages urgents





الكل الحق  
06



### Tarifs appliqués

Des réductions ainsi que des majorations sont calculés selon l'âge du client.

Rabais et majoration selon l'âge	Réduction applicable sur le tarif individuel
Enfants de moins de 16 ans	-50%
Personnes âgés de 65 à 69 ans	+50%
Personnes âgés de 70 à 79 ans	+100%
Personnes âgés 80 ans et plus	+150%

Nous proposons aussi des réductions pour les membres de la famille voyageant ensemble pour la même durée et la même destination.

Nombre de personnes (famille)	Réduction applicable sur le tarif individuel
Couple	-25%
3 personnes	-33%
4 personnes	-37,5%
5 personnes	-40%
6 personnes	-42%
7 personnes	-43%

Des réductions pour les groupes voyageant ensemble pour la même durée et la même destination (voyages organisés).

Nombre de personnes (Groupe)	Réduction applicable sur le tarif individuel
De 10 à 20 personnes	-5%
De 21 à 50 personnes	-10%
De 51 à 100 personnes	-15%
Plus de 100 personnes	-25%

### Important

- Les réductions proposées ne sont pas cumulables.
- Toute demande de modification sur le contrat se fait 48 heures avant la date d'effet

Si vous êtes intéressés par cette offre, nous vous invitons à remplir ce formulaire :

Agence BNA :	Cadre Bancassurance :
Agence de voyage :	
Nombre de clients / an :	
Nombre de groupes / an :	
Durée moyenne des séjours :	
Destinations fréquentes :	
Coordonnées :	Tel :
	Email :
	Adresse :

الملحق رقم (10): مثال تطبيقي لمنتج التأمين على السفر والمساعدة إلى الخارج

**Banque Nationale d'Algérie**  
Siège Social : 8, Bd "Che'Guevara -Alger.  
Société par actions au capital de 41.600.000.000,00 de DA  
R.C. - Alger 0012904 B 00

**بنك الوطني الجزائري**  
BNA

BORDEREAU DE VERSEMENT ESPECES No 98426

N° Compte : 0269000003-30 Le 10 Avril 2019 a 14:26

Agence .....: 00483 TEBESSA  
Devise .....: DZD DINARS ALGERIEN  
Guichet .....: 10 GUICHET MANAGEMENT 10  
Caisse .....: 001 CAISSE PRINCIPALE DZD  
Guichetier ..: 0224  
Gestionnaire: 001

CLIENT INTERNE BNA  
BNA  
BNA  
BNA  
16000 ALGER  
ALGERIE

Motif .....: AVA 106560 MOUMENE ROUCHDI

Montant versement : 1.015,00 DZD  
Timbre .....: 0,00 DZD Taxe .....: 0,00 DZD

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE  
AGENCE TEBESSA 00483  
10 AVR. 2019  
CAISSE DINARS

Nous portons au credit du compte no 0269000003-30 DZD : 1.015,4  
Soit mille quinze DZD Valeur : 11/04/2019

CLIENT \_\_\_\_\_ GUICHETIER \_\_\_\_\_

OPERATION EFFECTUEE

**Assurance Voyage et Assistance**  
**Police N° 00483.2019.10.18.2.2.106560**

Contrat régi par l'ordonnance 95/07 du 25-01-1995 relative aux assurances modifiée et complétée par la loi 06/04 du 20-02-2006.  
 Qui par l'ordonnance 75/58 du 26 septembre 1975 du code civil aux conditions générales qui précèdent et celles particulières qui  
 suivent, l'Algérienne Vie garantit.

Agence			
Agence	00483	Adresse	TEBESSA
Téléphone		E-mail	

Souscripteur	
Nom et Prénom/ R.Sociale	MOUMENE ROUCHDI
Adresse	TEBESSA
Téléphone	E-mail

Assuré			
Nom et Prénom	MOUMENE ROUCHDI		
Adresse	TEBESSA		
Téléphone		E-mail	
D.Naissance	25/06/1983	N° Passeport	143283978
Option	CLASSIC	Formule	Individuelle
Effet le	17/04/2019	Echéance le	19/04/2019
Zone de Couverture	TUNISIE		

Garanties	Capitaux-Limites	Prime Nette (DA)
Accident Corporel	200 000.00 DA	164,00
Assistance	30 000.00 EU	561,00

Prime Nette	Cout de Police	Droit de timbre	Montant à Payer (DA)
725,00	250,00	40,00	1 015,00

Le Souscripteur reconnaît que les présentes Conditions Particulières ont été établies conformément aux renseignements qu'il a donnés lors de la souscription du Contrat.  
 Le Souscripteur reconnaît également avoir été informé du contenu des Conditions Particulières et des Conditions Générales et avoir été informé du montant de la prime et des garanties dues.

**Le montant à payer en lettres**

mille quinze Dinars

**Le souscripteur**

Précédé de la mention «Lu et approuvé»



TEBESSA le 10/04/2019

L'assureur



Pour toute modification du contrat, le souscripteur est tenu d'aviser l'assureur 48 heures avant la date de prise d'effet de son contrat, ou du dernier avenant.

## Assurance « WARDA »



### Tarifs appliqués:

Age	Formule 1	Formule 2
	500.000 DZD	1.000.000 DZD
18	70,00	140,00
19	70,00	140,00
20	95,00	190,00
21	115,00	230,00
22	150,00	300,00
23	180,00	360,00
24	215,00	430,00
25	250,00	500,00
26	295,00	590,00
27	335,00	670,00
28	395,00	790,00
29	455,00	910,00
30	530,00	1 060,00
31	615,00	1 230,00
32	705,00	1 410,00
33	820,00	1 640,00

Age	Formule 1	Formule 2
	500.000 DZD	1.000.000 DZD
34	945,00	1 890,00
35	1 070,00	2 140,00
36	1 205,00	2 410,00
37	1 345,00	2 690,00
38	1 480,00	2 960,00
39	1 600,00	3 200,00
40	1 700,00	3 400,00
41	1 795,00	3 590,00
42	1 865,00	3 730,00
43	1 930,00	3 860,00
44	1 985,00	3 970,00
45	2 035,00	4 070,00
46	2 085,00	4 170,00
47	2 135,00	4 270,00
48	2 180,00	4 360,00
49	2 230,00	4 460,00

Age	Formule 1	Formule 2
	500.000 DZD	1.000.000 DZD
50	2 280,00	4 560,00
51	2 335,00	4 670,00
52	2 385,00	4 770,00
53	2 435,00	4 870,00
54	2 480,00	4 960,00
55	2 515,00	5 030,00
56	2 535,00	5 070,00
57	2 545,00	5 090,00
58	2 535,00	5 070,00
59	2 530,00	5 060,00
60	2 505,00	5 010,00
61	2 485,00	4 970,00
62	2 465,00	4 930,00
63	2 435,00	4 870,00
64	2 405,00	4 810,00
65	2 380,00	4 760,00

الملحق رقم (12): مثال تطبيقي لمنتج التأمين على القرض الاستهلاكي



### Assurance Emprunteur-Crédit à la consommation

N° d'adhésion: 9527

Agence			
Code	00483	Adresse	TEBESSA
Téléphone	0670443364	E-mail	ag.TEBESSA483@bna.dz

Emprunteur			
ID Emprunteur	48313322		
Nom et Prénom	FERHAT BILLAL		
Nom jeune fille		D.Naissance	21/09/1983
Adresse	TEBESSA		
Téléphone	0793174255	E-mail	

Adhésion			
Effet le	06/02/2020	Echéance le	04/02/2023
Durée	3 Ans		

Garanties et Capital assuré	
Garanties Décès /IAD Toutes causes	380 000,00 DZD
Prime Totale	3 648,00 DZD

Le montant à payer en lettres

trois mille six cent quarante-huit Dinars

- Je souhaite m'assurer contre le risque de décès, Invalidité Absolue et Définitive sur le capital restant dû à l'exclusion des impayés, au profit de BNA.
- Je déclare avoir pris connaissance de toutes les conditions d'assurance.
- Je suis informé(e) que conformément à l'ordonnance n°95-07 modifiée et complétée par la loi n° 06-04 du 20 Février 2006, toute réticence ou fausse déclaration intentionnelle entraîne la nullité de l'adhésion à l'assurance.

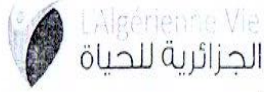
TEBESSA le 06/02/2020

Signature de l'Emprunteur

Précédé de la mention «Lu et approuvé»

Signature et cachet de l'agence

الملحق رقم (13):حصيلة إجمالي التأمين البنكي بالوكالة لغاية 2019/12/31



الملاحف  
7



Etat récapitulatif de la production Bancassurance

Période du: 01/01/2018 au: 31/12/2019

Agence N° 00483		Produit: Tous les produits		Code produit:				
Produits	Production	Nombre	Nette	P. Assaisine	P. Cr. Assurance	D.T.	P. Total	Encaissement (*)
Assurance Vieillesse	Production(+)	2422	3 404 438,33	3 404 438,33	3 475 896,49	34 880,00	3 171 576,32	
	Production(-) Avec ristourne		-725,00		625,00	40,00	585,00	
	Production(-) sans ristourne	66	74 374,52	16 500,00	95 874,52	2 640,00	98 514,52	
	<b>Total</b>	<b>2488</b>	<b>2 788 649,80</b>	<b>588 350,00</b>	<b>3 377 199,80</b>	<b>94 280,00</b>	<b>3 471 479,80</b>	
Crest. Immobilier	Production(+)	22	8 466 636,49	0,00	8 466 636,49	0,00	8 466 636,49	
	Production(-) Avec ristourne	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	Production(-) sans ristourne	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	<b>Total</b>	<b>22</b>	<b>8 466 636,49</b>	<b>0,00</b>	<b>8 466 636,49</b>	<b>0,00</b>	<b>8 466 636,49</b>	
Crest. Consommation	Production(+)	4	65 539,20	0,00	65 539,20	0,00	65 539,20	
	Production(-) Avec ristourne	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	Production(-) sans ristourne	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>65 539,20</b>	<b>0,00</b>	<b>65 539,20</b>	<b>0,00</b>	<b>65 539,20</b>	
Santé du Sein	Production(+)	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	Production(-) Avec ristourne	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	Production(-) sans ristourne	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	<b>Total</b>	<b>0</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	
<b>Total</b>		<b>2515</b>	<b>11 321 025,49</b>	<b>588 350,00</b>	<b>11 909 375,49</b>	<b>94 280,00</b>	<b>12 003 655,49</b>	

\* les montants figurant dans la colonne 'Encaissement' doivent être impérativement encaissés sur 'DELTA'

Le: 03/06/2020

Cachet et signature du cadre bancassurance

الملحق رقم (14) : حصيدة إجمالية التأمين البنكي بالوكالة لسنة 2018



Etat récapitulatif de la production Bancassurance

Période du: 01/01/2018 au: 31/12/2018

Agence N° 00483		Produit: Tous les produits				Code produit:		
Produits	Production	Nombre	P.Netto	Accessoire	P.Commer	D.T	P.Total	Encaissement (*)
Assurance Voyage	Production(+)	1170	1 208 007,79	282 050,00	1 488 057,79	46 800,00	1 544 857,79	
	Production(-) Avec ristourne	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	Production(-) sans ristourne	35	-37 461,33	-8 750,00	-46 201,33	-1 400,00	-47 601,33	
	<b>Total</b>	<b>1205</b>	<b>1 168 556,46</b>	<b>283 300,00</b>	<b>1 451 856,46</b>	<b>45 400,00</b>	<b>1 497 256,46</b>	
Credit-Immobilier	Production(+)	8	3 029 842,40	0,00	3 029 842,40	0,00	3 029 842,40	
	Production(-) Avec ristourne	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	Production(-) sans ristourne	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>3 029 842,40</b>	<b>0,00</b>	<b>3 029 842,40</b>	<b>0,00</b>	<b>3 029 842,40</b>	
Credit-Consommation	Production(+)	1	23 414,40	0,00	23 414,40	0,00	23 414,40	
	Production(-) Avec ristourne	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	Production(-) sans ristourne	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	<b>Total</b>	<b>1</b>	<b>23 414,40</b>	<b>0,00</b>	<b>23 414,40</b>	<b>0,00</b>	<b>23 414,40</b>	
Cancer du Sein	Production(+)	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	Production(-) Avec ristourne	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	Production(-) sans ristourne	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	<b>Total</b>	<b>0</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	
<b>Total</b>		<b>1214</b>	<b>4 221 813,26</b>	<b>283 300,00</b>	<b>4 505 113,26</b>	<b>45 400,00</b>	<b>4 550 513,26</b>	

\* les montants figurant dans la colonne 'Encaissement' doivent être impérativement encaissés sur 'DELTA'

Le: 21/06/2020

Cachet et signature du cadre bancassurance

الملحق رقم (15) : حصلة إجمالي التأمين البنكي بالوكالة لسنة 2019



Etat récapitulatif de la production Bancassurance

Période du: 01/01/2019 au: 31/12/2019

Agence N° 00483		Produit: Tous les produits			Code produit:			
Produits	Production	Nombre	P.Netto	Accessoire	P.Commer	D.T	P.Total	Encaissement (*)
Assurance Voyage	Production(+)	1282	1 882 840,53	312 700,00	1 975 840,53	50 080,00	2 025 720,53	
	Production(-) Avec ristourne	1	-725,00	100,00	-825,00	40,00	-585,00	
	Production(-) sans ristourne	31	-41 822,19	-7 750,00	-49 872,19	-1 240,00	-50 812,19	
	<b>Total</b>	<b>1284</b>	<b>1 620 293,34</b>	<b>305 050,00</b>	<b>1 925 343,34</b>	<b>48 880,00</b>	<b>1 974 223,34</b>	
Credit-Immobilier	Production(+)	14	5 436 794,09	0,00	5 436 794,09	0,00	5 436 794,09	
	Production(-) Avec ristourne	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	Production(-) sans ristourne	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>5 436 794,09</b>	<b>0,00</b>	<b>5 436 794,09</b>	<b>0,00</b>	<b>5 436 794,09</b>	
Credit-Consomation	Production(+)	3	42 124,80	0,00	42 124,80	0,00	42 124,80	
	Production(-) Avec ristourne	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	Production(-) sans ristourne	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>42 124,80</b>	<b>0,00</b>	<b>42 124,80</b>	<b>0,00</b>	<b>42 124,80</b>	
Cancer du Sein	Production(+)	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	Production(-) Avec ristourne	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	Production(-) sans ristourne	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	<b>Total</b>	<b>0</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	
<b>Total</b>		<b>1301</b>	<b>7 099 212,23</b>	<b>305 050,00</b>	<b>7 404 262,23</b>	<b>48 880,00</b>	<b>7 453 142,23</b>	

\* les montants figurant dans la colonne 'Encaissement' doivent être impérativement encaissés sur 'DELTA'

Le: 21/06/2020

Cachet et signature du cadre bancassurance



## المخلص:

تسعى البنوك التجارية إلى عصنة الخدمات المقدمة سواء في الاقتصاديات المتقدمة او النامية على حد سواء، وقد جاءت هاته الدراسة للتركيز على إحدى الخدمات البنكية الحديثة ألا وهي خدمة التأمين البنكي

وقد تم اختيار الوكالة البنكية رقم 483 -تبسة- التابعة للبنك الوطني الجزائري لإسقاط الدراسة النظرية حيث تم التوصل إلى أن الوكالة توفر منتجات تأمينية متنوعة منها: التأمين على السفر والمساعدات إلى الخارج، التأمين على القرض العقاري، والتأمين على القرض الاستهلاكي والتأمين على سرطان الثدي، وبالنظر إلى نسب المنتجات التأمينية اتضح تصدر منتج التأمين على السفر والمساعدات إلى الخارج بالنسبة لعدد الزبائن، واحتل منتج التأمين على القرض العقاري الصدارة بالنسبة للقيمة الصافية أما منتج سرطان الثدي، فلم يسجل إقبال عليه وذلك راجع بالأساس إلى غياب الثقافة التأمينية حيال هذا المنتج.

**الكلمات المفتاحية:** خدمات بنكية - تأمين بنكي - منتجات تأمينية - وكالة بنكية.

**Summary:** Commercial banks seek to modernize the services provided, both in developed and developing economies alike, and this study came to focus on one of the modern banking services, which is the bank insurance service

The bank agency No. 483 - Tébéssa - affiliated with the National Bank of Algeria, was chosen to drop the theoretical study, as it was concluded that the agency provides various insurance products, including: travel and foreign aid insurance, mortgage loan insurance, consumer loan insurance and breast cancer insurance, In view of the proportions of insurance products, it became clear that the product of travel insurance and foreign aid came out with respect to the number of customers, and the mortgage insurance product took the lead in relation to the net value. As for the breast cancer product, it was not registered, mainly due to the absence of the insurance culture about this product .

**key words:** Banking services - bank insurance - insurance products -bank agency.