

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
جامعة منتوري - قسنطينة
كلية العلوم الاقتصادية
وعلوم التسيير

محددات الطلب على تأمينات الحياة
دراسة تطبيقية بولاية قسنطينة

مذكرة متممة لنيل شهادة الماجستير في العلوم
الاقتصادية تخصص بنوك و تأمينات

تمت إشرافه الدكتور
بعطوش محمد الله

من تقديم الطالب
زهير بركم

لجنة المناقشة:

أ.د- بن اعراج محمد الكريم	أستاذ التعليم العالي	جامعة منتوري	رئيسا
د - بعطوش محمد الله	أستاذ محاضر	جامعة منتوري	مقررا
د - حليمي لخضر	أستاذ محاضر	جامعة منتوري	مضوا
د - بوعظم جمال	أستاذ محاضر	جامعة سطيف	مضوا

السنة الجامعية 2004 / 2005

اهداءات

اهدي هذا العمل المتواضع إلى الوالدين الكريمين و الاخوة و
الأخوات الأعزاء .

كما أهديه أيضا إلى كل شخص أكن له الاحترام و التقدير و العرفان
بالجميل .

شكر

أتقدم بالشكر الجزيل للأستاذ المشرف الدكتور بعطوش عبد الله الذي كرمني بقبوله الإشراف علي ، وعلى نصائحه و توجيهاته القيمة ، و طول صبره علي خلال إعدادي لهذه المذكرة .

كما أتقدم بالشكر الخالص أيضا لكل الأساتذة الأفاضل ، و كل من ساعدني من قريب أو بعيد من أجل إتمام هذا العمل في مختلف مراحلہ ، سواء علي مستوى ولاية قسنطينة أو الجزائر العاصمة .

المقدمة العامة

المقدمة

لا شك أن التأمين بمختلف صورته يلعب دورا هاما في النشاط الاقتصادي، فهو يعمل على زيادة الإنتاج، تسهيل و اتساع عمليات الإئتمان، تحقيق التوازن بين العرض و الطلب، المساهمة في اتساع نطاق التوظيف و العمالة، المساهمة في تحسين ميزان المدفوعات و الحفاظ على الثروة. و لكن التأمين على الحياة يعتبر فضلا عن ذلك من أهم وسائل الادخار و الاستثمار، إضافة إلى دوره في تنمية الشعور بالمسؤولية و تحقيق الاستقرار الاجتماعي للفرد و للأسرة .

نظرا لتلك الأهمية فقد حظي التأمين على الحياة باهتمام خاص من طرف الباحثين، ليس فقط الباحثين الاقتصاديين و لكن أيضا الإحصائيين و القانونيين.

و إذا كان التأمين بمختلف صورته قد تطور منذ وقت طويل في الدول المتقدمة، فإن مسألته لم تطرح في الجزائر بشكل جدي إلا بعد وقوع سلسلة من الكوارث الطبيعية التي عرفتها البلاد مؤخرا، مثل فيضانات باب الواد التي وقعت بتاريخ 10 نوفمبر 2001 و زلزال 21 ماي 2003 ببومرداس و العاصمة.

إشكالية البحث و فروضه

تعرف الدول المتقدمة ازدهارا في نشاط التأمين و على الخصوص منه التأمين على الحياة. ففي الولايات المتحدة الأمريكية قدرت قيمة أقساط التأمين على الحياة المحصلة سنة 2003 بـ 480 919 مليون دولار أمريكي (المرتبة الأولى عالميا)، و في اليابان قدرت بـ 381 335 مليون دولارا (المرتبة الثانية عالميا)، و في المملكة المتحدة قدرت قيمة الأقساط المحصلة بـ 154 842 مليون دولار (المرتبة الثالثة عالميا). في الوقت الذي قدر فيه الإنفاق المتوسط السنوي للفرد الواحد من تأمينات الحياة في تلك الدول بـ 1657,5، 9، 3002، و 3431,8 دولارا أمريكيا على التوالي⁽¹⁾.

لو أخذنا دولا أخرى أقل تقدما نجد بأن إنفاق الفرد على تأمينات الحياة في المتوسط قدر بـ 138,3 دولارا في الشيلي، 65,6 دولارا في جامايكا و 119,1 دولارا في جزر موريس.

في المقابل ، لو رجعنا إلى الجزائر فإن أقساط التأمين على الحياة المحصلة سنة 2003 قدرت بـ 15 مليون دولار، و إنفاق الفرد في المتوسط على هذا النوع من التأمين لم يتجاوز نصف دولار أمريكي واحد. علما أن الناتج الداخلي الخام للجزائر قدر في نفس السنة بـ 63 مليار دولار أمريكي، و هو يحتل المرتبة الخمسين(50) عالميا، في الوقت الذي قدر فيه الناتج الداخلي لجامايكا بـ 7 مليار دولار أمريكي (المرتبة 84 عالميا) و الناتج الداخلي الخام لجزر موريس بـ 5 مليار دولار (المرتبة 85 عالميا)⁽²⁾.

(1) - **Compagnie Suisse de Réassurance**, "L'assurance dans le monde en 2003" , Sigma N° 3/2004, Zurich (Suisse) , pp.37.40.

(2)- Ibid , pp.37.42.

و بالتالي نجد بأن مستوى النشاط الاقتصادي للجزائر والمعبر عنه بالنتائج الداخلي الخام هو أعلى بكثير من مستوى النشاط الاقتصادي لكل من جامايكا و جزر موريس. مع ذلك، فإن الإنفاق على تأمينات الحياة في الجزائر هو أضعف بكثير من الإنفاق الملاحظ على نفس المنتجات في جاميكا أو جزر موريس. أما لو قورن بمقدار الإنفاق في الولايات المتحدة أو المملكة المتحدة أو اليابان فإن ضعفه النسبي لا يمكن وصفه (نصف دولار أمريكي مقابل 3431,8 دولارا مثلا!).

و لو افترضنا هنا بأن الاختلاف الملاحظ بين الجزائر و تلك الدول فيما يتعلق بإحصائيات تأمينات الحياة مرده أسباب غير اقتصادية ، و نظرنا إلى دول أخرى تشاركنا معظم ثقافتنا، فإننا نجد بأن النتيجة النهائية لا تختلف كثيرا. حيث أن الجزائر تحتل المرتبة الأخيرة بين الدول العربية و الإسلامية من حيث قيمة أقساط التأمين على الحياة المحصلة، و كذا من حيث إنفاق الفرد في المتوسط على منتوجات تأمينات الحياة. بينما تحتل المرتبة ما قبل الأخيرة من حيث نسبة أقساط التأمين على الحياة إلى إجمالي الناتج الداخلي الخام⁽¹⁾.

هذا يعني بأن الجزائر تحتل مرتبة متأخرة أيضا على المستوى المغربي، علما أن الدول المغربية تشترك في معظم العادات و التقاليد، هذا فضلا عن أن إجمالي سكان الجزائر يفوق إجمالي السكان في كل من تونس و المغرب، مع ذلك فإن أقساط تأمينات الحياة في تونس هي أكبر من ضعف الأقساط المحصلة في الجزائر، و هذه الأخيرة تقل عن الأقساط المحصلة في المغرب بأكثر من 24 ضعفا ، أي 362 مليون دولار مقابل 15 مليونا و ذلك سنة 2002⁽²⁾.

هذا فيما يتعلق بالوضعية الخارجية للسوق الجزائري للتأمين على الحياة، و لو نظرنا الآن إلى الوضعية الداخلية فإننا لا نجدها أحسن حالا. حيث أن رقم أعمال نشاط التأمين على الحياة لم يتجاوز نسبة 3,81% من رقم الأعمال الإجمالي لقطاع التأمين سنة 2003.

فضلا عن هذا، فإن معظم القيمة المحصلة لأقساط تأمينات الحياة مصدرها تأمين المجموعة، و ذلك بنسبة تتجاوز 75% في معظم الأحيان.

من الطبيعي الآن أن يطرح السؤال التالي:

ما هي العوامل الاقتصادية التي تؤثر على طلب العائلات لمنتجات تأمينات الحياة سواء على المستوى الاقتصادي الجزئي أو الكلي، بالإضافة إلى العوامل الأخرى؟

(1) - أنظر الصفحة 252 من هذه المذكرة.

(2) - نظر الصفحة 255 من هذه المذكرة.

و انطلاقا من هذا التساؤل الرئيسي الذي يعكس إشكالية البحث، يمكن طرح مجموعة من الأسئلة الفرعية تعكس فرضيات البحث، و الهدف الأساسي هو معرفة سبب ضعف الطلب على تأمينات الحياة في الجزائر. تتمثل أهم هذه الأسئلة فيما يلي:

- هل للعوامل الاقتصادية الجزئية تأثيرا في إقبال الأفراد على شراء منتجات التأمين على الحياة ؟ وإذا كان الجواب ب "نعم " ، فما هي هذه العوامل؟ وما مدى التأثير الذي تمارسه على الطلب؟ و هل لسياسات التسويق أثر أيضا في ذلك ؟

- هل تؤثر المعطيات الاقتصادية الكلية كالناتج الداخلي ومستوى التضخم على طلب منتجات التأمين على الحياة ؟ و ما مدى التفاوت أو الترابط الموجود بينها في إحداث ذلك التأثير إن وجد ؟

- هل يقتصر التغيير في مستوى الطلب – على تأمينات الحياة- على تفاعل مجموعة متنوعة من العوامل الاقتصادية الجزئية و الكلية كدخل الفرد و سعر التأمين و بدائله و السياسة الجبائية و سياسة الحماية الاجتماعية و مستوى التطور المالي ، أم أن هناك عوامل أخرى ديمغرافية و ثقافية لا يمكن إهمال أثرها كالحماية العائلية و المعتقدات الدينية و غير ذلك ؟

أهمية البحث و دوافع اختياره

نعتقد بأن موضوع التأمين على الحياة يكتسي أهمية خاصة، و مع أن له جوانب متعددة إلا أننا فضلنا دراسته من جانب الطلب. تلك الأهمية مصدرها طبيعة هذا النوع من التأمين و دوره الاقتصادي، و العلاقات الوثيقة التي تربطه بمواضيع حساسة لازالت موضوع نقاش حاد داخل الوطن و خارجه، و نعني به على الخصوص موضوع الحماية الاجتماعية. بالإضافة إلى أن التأمين على الحياة أصبح يشكل الاتجاه العام للنقاش الدائر حاليا في أوساط محترفي التأمين الجزائريين.

تعتبر تعبئة المدخرات مطلبا أساسيا لأي مجتمع يرغب في تحقيق التقدم الاقتصادي، و يمكن الاعتماد في ذلك على العديد من الأدوات، منها تشجيع الادخار في البنوك من خلال نشر الوعي المصرفي، و تشجيع الادخار المالي في الأسواق المالية من خلال نشر ثقافة التعامل في البورصة، مع توفير الشروط الضرورية لذلك.

في هذا الإطار، يمكن الاعتماد أيضا على ادخار التأمين من خلال نشر الوعي التأميني و ثقافة التأمين، خاصة و أن فترات التعاقد تمتد لسنوات عديدة قد تتجاوز 30 سنة أو أكثر، و هذه الخاصية تساعد كثيرا على ترقية الاستثمارات طويلة الأجل الضرورية لرفع معدلات النمو الاقتصادي.

إضافة إلى هذا، عادة ما يقترن موضوع التأمين على الحياة بموضوع الحماية الاجتماعية خاصة نظام التقاعد، هذا الأخير الذي كان ولا يزال يشكل موضع جدل على المستوى العالمي خاصة، وفي ظل الاختلالات المالية التي أصبحت تهدد توازن وبقاء نظام حماية اجتماعية قائم على التوزيع كما هو حال الجزائر، تحت تأثير ظواهر اقتصادية متعددة كارتفاع معدل البطالة وارتفاع نسبة الشيخوخة... الخ.

لذا اتجهت بعض الدول مثل "الشيلي" إلى إعطاء أهمية متزايدة لمؤسسات التأمين على الحياة والاعتماد عليها في توفير جزء من الحماية للأفراد، وإتمام الدور الذي تقوم به مؤسسات الضمان الاجتماعي. وهذا باعتبار نشاط التأمين على الحياة الخاص ليس قائما على التوزيع، وهو خاضع لقواعد احترازية على درجة عالية من الدقة والصرامة. كان هذا أحد الأسباب الذي دفعتنا إلى دراسة موضوع التأمين على الحياة ومن جانب الطلب، من أجل التعرف على التأثير المحتمل لأداءات الضمان الاجتماعي على طلب التأمين على الحياة.

فضلا عن أهمية التأمين على الحياة وارتباطه بمواضيع حساسة، فإن أي ملتقى أو ندوة أو محاضرة تتناول موضوع التأمين في الجزائر لا تكاد تخلو من الإشارة إلى ضعف نشاط تأمينات الأشخاص، وتحاول التعرف على أسبابه العميقة، واقتراح الحلول الناجعة.

لكننا وجدنا بأن تلك المناقشات والمحاولات لم تكن معتمدة على أسس علمية، كما لم تستند إلى الدراسات الميدانية، فضلا عن إهمالها الخصائص الاقتصادية للموضوع، لذا كانت نتائجها تفتقد إلى الدقة والوضوح.

لقد كانت هذه هي الأسباب الرئيسية التي دفعتنا إلى اختيار هذا الموضوع ودراسته من جانب الطلب، إضافة إلى أسباب أخرى.

لقد اخترنا فترة الدراسة الممتدة بين سنتي 1995 و 2003، وهي الفترة التي توافقت المرحلة الأخيرة لتطور نشاط التأمين في الجزائر، والتي زال فيها احتكار الدولة لنشاط التأمين، وتم فتح سوقه فيها أمام مختلف المتعاملين. والسبب في ذلك الاختيار هو كون الدراسة الميدانية قد تمت خلال هذه المرحلة، إضافة إلى محاولة تقييم نتائج إصلاح قطاع التأمين التي تمت مباشرتها على الخصوص منذ سنة 1995.

أما اختيارنا لولاية قسنطينة كموضوع للدراسة التطبيقية فهو ناتج عن سببين رئيسيين:

أ- ولاية قسنطينة تتوفر على مختلف الخصائص المطلوبة في أفراد العينة، سواء تعلق الأمر بـ:

- تنوع فروع النشاط الاقتصادي: إدارة، زراعة، صناعة، تجارة، ... الخ.
- وجود نشاط للقطاعات العام والخاص.
- تنوع جغرافي، حيث توجد بعض المناطق الريفية في أطراف الولاية، إضافة إلى المناطق الحضرية.

- وجود تنوع ديمغرافي ملائم من حيث مستوى التعليم و السن و غير ذلك.
ب- تكاليف الدراسة الميدانية هي أصلا مرتفعة، و سوف ترتفع أكثر لو تمت في مناطق أخرى بعيدة.

و لا ننسى أن نشير أخيرا إلى أن اختيارنا لموضوع التأمين على الحياة لا يعني بأن نشاط التأمين العام في الجزائر هو مزدهر و بحالة جيدة، بل إنه على العكس من ذلك يعاني من تشوه وضعف كبيرين، سواء قورن بوضعية نشاط التأمين العام في دول قريبة أو بعيدة، أو من حيث أهميته على مستوى النشاط الاقتصادي الداخلي للبلد. فلو نأخذ على سبيل المثال مساهمة قطاع المقاهي و المطاعم و الفنادق ضمن إجمالي الناتج الداخلي فإننا نجد بأنها قد انتقلت من 1,66 % سنة 1995⁽¹⁾ إلى 1,28 % سنة 2001⁽²⁾، في المقابل قدرت مساهمة قطاع التأمين برمته ضمن إجمالي الناتج الداخلي الخام. سنة 1995 بـ 0,67 %⁽³⁾ و انخفضت سنة 2001 إلى 0,51 %⁽⁴⁾ (نسبة إجمالي أقساط التأمين إلى الناتج الداخلي الخام).

منهج البحث

لقد اعتمدنا في دراستنا على المناهج التالية:

المنهج التحليلي: و هذا من خلال تحليل البيانات الاقتصادية و مؤشرات التنمية البشرية و استخدامها في إطار التحليل الاقتصادي، من أجل الوصول إلى نتائج معينة حول العلاقات التي تجمع بينها. و قبل ذلك، نعتمد على المنهج التحليلي في الدراسة النظرية، من خلال محاولة تطبيق أسس التحليل الاقتصادي الجزئي و الكلي على موضوع الطلب على تأمينات الحياة.

المنهج المقارن: هذا المنهج نعتمد عليه خاصة عند مقارنة واقع التأمين على الحياة في الجزائر بواقعه في دول أخرى، مثل الدول الإسلامية و العربية و الإفريقية و المغاربية. إضافة إلى تصنيف السوق الجزائري للتأمين على المستوى العالمي. هذه المقارنات تهدف إلى إظهار المكانة الحقيقية لسوق التأمين على الحياة على مختلف المستويات.

المنهج الوصفي: نعتمد على هذا المنتج عند محاولة التعرف على واقع سوق التأمين على الحياة في الجزائر، و كذا التعرف على مختلف الفاعلين في هذا السوق من منتجين و مستهلكين و موزعين.

(1) – **Office National des Statistiques**, Annuaire Statistique de l'Algérie, 1999, p.347.

(2) - **Office National des Statistiques**, Annuaire Statistique de l'Algérie, 2003, p.364.

(3)– **Compagnie Suisse de Réassurance**, "L'assurance dans le monde en 1995", Sigma n°4/1997, Zurich(Suisse)p.25.

(4) – **Compagnie Suisse de Réassurance**, "L'assurance dans le monde en 2001", Sigma n°6/2002, Zurich (Suisse) , p. 37.

المنهج الاستقرائي: و هذا عند إجراء الدراسة الميدانية و استخدام الاستمارات بغرض استقراء آراء الناس، و التعرف على مواقفهم تجاه منتجات التأمين على الحياة.

بالإضافة إلى المنهج التاريخي .

خطة البحث

نتناول دراسة موضوع محددات الطلب على تأمينات الحياة من خلال تقسيم هذه الدراسة إلى قسمين: قسم نظري و آخر تطبيقي.

القسم النظري: يتناول ثلاثة فصول، الفصل الأول "التأمين ... أسس و مفاهيم" يتضمن مجموعة من المباحث، و الغرض منه توضيح مفهوم التأمين، و تقديم مختلف التعاريف الاقتصادية و القانونية و الفنية المقترحة له، بالإضافة إلى أنواعه و كيفية ظهوره و تطوره، ثم آليات تحقيق التوازن لمنظومة التأمين، سواء أكان تجاريا أم اجتماعيا أم تبادليا، و أهمية التأمين أيضا.

الفصل الثاني من القسم النظري يتعلق بمنتجات التأمين على الحياة، مع وصف كل ما يرتبط بها سواء أنواعها أو أساليب تسويقها أو خصائصها المميزة، و ذلك من خلال مجموعة من المباحث. و الهدف من هذا الفصل الحصول على صورة كاملة و واضحة عن تأمينات الحياة، قبل مباشرة تحليل العوامل المؤثرة على الطلب عليها.

الفصل الثالث من القسم النظري و هو أساس الدراسة النظرية يتناول بالتفصيل تحديد العوامل الاقتصادية الجزئية و الكلية و العوامل الأخرى المؤثرة على الطلب، و بالتالي فهو يضم ثلاثة مباحث. المبحث الأول منها يتضمن دراسة تأثيرات الدخل و السعر و البدائل و الخصائص الشخصية للفرد، في حين يتضمن المبحث الثاني دراسة تأثيرات الدخل الكلي و كيفية توزيعه، مستوى التضخم، سعر الصرف، السياسة الجبائية، سياسة الحماية الاجتماعية و التطور المالي. أما المبحث الثالث فهو يتناول المؤثرات الأخرى المتمثلة في العائلة، الثقافة، نسبة التمدين، السن، توقع الحياة، طبيعة النشاط، نسبة الأشخاص المعالين، مستوى التعليم و النظام القانوني.

الدراسة التطبيقية: نحاول خلال هذه الدراسة تطبيق مختلف العناصر التي تم التطرق لها في القسم النظري على حالة الجزائر، و ذلك بعد التعرف على مراحل تطور سوق التأمين في الجزائر، و وصف هذا السوق و مختلف الفاعلين فيه، و كذا التعرف على واقعه و مقارنته بالمستوى الذي وصل إليه نشاط التأمين على الحياة في دول أخرى عديدة.

مصادر البحث

لقد اعتمدنا في دراستنا هذه على مختلف المصادر المتوفرة و المتمثلة فيما يلي:

المصادر العالمية:

تتمثل على الخصوص في البيانات التي يقدمها قسم الاستشارة و الأبحاث الاقتصادية التابع للشركة السويسرية لإعادة التأمين، هذه البيانات تظهر بشكل دوري في مجلة "Sigma". و قد فضلنا الاتصال المباشر بهذا المصدر للحصول على المعلومات المتعلقة بنشاط التأمين على الحياة في الجزائر و في العالم، بدلا من الحصول عليها بشكل غير مباشر من مراجع جزائرية، و نظرا لاستحالة الحصول على بيانات وطنية في هذا الموضوع.

إضافة إلى هذا المصدر، فقد اعتمدنا في القسم النظري على بعض الدراسات الصادرة عن البنك العالمي و مؤسسات أخرى علمية.

المصادر المحلية:

- المجلس الوطني الاقتصادي و الاجتماعي: هذا المصدر اعتمدنا عليه خاصة عند الحصول على المعلومات الضرورية لتشكيل عينة الدراسة، و كذا من أجل الحصول على المعلومات المتعلقة بالمتغيرات الديمغرافية على الخصوص.

- المجلس الوطني للتأمينات و مؤسسات التأمين و الضمان الاجتماعي: و هذا عند دراسة واقع سوق التأمين على الحياة في الجزائر، سواء تعلق الأمر بالمؤسسات المنتجة و الوسطاء أو المستهلكين. كما اعتمدنا عليه أيضا عند دراسة بعض المؤثرات.

- وزارة المالية ، البنوك التجارية و بنك الجزائر: و ذلك بغرض الحصول على بعض المؤشرات النقدية و المالية الضرورية لاختبار التأثيرات المعنية.

- الديوان الوطني للإحصائيات (O.N.S).

صعوبات البحث

لقد صادفتنا العديد من الصعوبات أثناء إعدادنا هذه الدراسة، سواء تعلق الأمر بشقها النظري أو التطبيقي.

فعند القيام بالدراسة النظرية وجدنا صعوبة في الفصل بين عناصر التحليل الاقتصادي إلى عوامل مؤثرة في الطلب على المستوى الجزئي ، و أخرى مؤثرة فيه على المستوى الكلي . مثلا هل يدرس تأثير

سعر الفائدة مع تأثير التضخم ضمن المحددات الكلية؟ أم يدرس مع تأثير بدائل التأمين على الحياة ضمن المحددات الجزئية؟ و نفس الشيء بالنسبة للاعتبارات الضريبية ، نظرا للارتباط الوثيق بين مختلف عناصر التحليل . كما أن هناك مجموعة أخرى من العوامل الثقافية و الديمغرافية المؤثرة في الطلب ، بعضها ذو طابع جزئي و البعض الآخر ذو طابع تجمعي ، هذه الأخيرة قدرنا بأن استبعادها يؤثر سلبا على النتيجة النهائية لمحاولة الدراسة ، لذا فضلنا جمعها في موضع واحد . و نشير هنا خاصة إلى أن المراجع القليلة التي تحصلنا عليها لم تتطرق إلى الموضوع على هذا النحو ، و لكنها كانت تمزج بين مختلف العناصر في نفس الوقت .

أما عند إجراء الدراسة التطبيقية فقد وجدنا صعوبة كبيرة للغاية في الحصول على المعلومات المتعلقة بالجزائر ، و هذا راجع إلى عدم وجود مؤسسات متخصصة في التأمين على الحياة أو حتى تأمينات الأشخاص ، بل إن هذه الأخيرة تباع مع منتجات التأمين الأخرى ، و لا يوجد تنظيم خاص بالتأمين على الحياة ، و لكن توجد مجموعة من الإجراءات تتعلق بتأمينات الأشخاص كفرع واحد . لذا فإن جل المعلومات – إن لم نقل كلها – كانت تتناول تأمينات الأشخاص و ليس تأمينات الحياة ، هذا مع قلتها و صعوبة الحصول عليها من مصادرها، خاصة لدى أهم و أكبر شركات التأمين الجزائرية ، و بالخصوص على مستوى مقارها الرئيسية بالجزائر العاصمة ، علما أننا أنهينا هذه الدراسة دون أن نرتبط بأية شركة. لهذا السبب و لأسباب أخرى كانت استعانتنا بالمصادر الدولية أمرا ضروريا ، مع التسليم ببعض ما تحتويه من اختلافات .

إلى جانب هذه الصعوبات، فقد اعترضت طريقنا مشاكل كثيرة أثناء القيام بدراسة حالة على مستوى ولاية قسنطينة و خاصة أثناء توزيع و استرجاع استمارات البحث، نظرا لارتباب الناس و قلة تعودهم على مثل هذه البحوث .

و في الختام، نتمنى من خلال تقديم محاولة البحث هذه أن نكون قد ساهمنا – ولو بشكل متواضع - في فتح الطريق لإجراء دراسات جامعية أحسن تحليلا و أكثر عمقا في مجال التأمين، و هو مجال جديد نسبيا لدى الباحثين الجزائريين .

الفصل الأول

التأمين ... أسس و مفاهيم

نتناول في الفصل الأول مختلف المفاهيم و التعاريف التي أحاطت بمصطلح التأمين، نشأته، تطوره وأنواعه. ثم أهم الأسس القانونية و الفنية التي يقوم عليها و التقنيات الأساسية التي يعتمد عليها.

يتضمن هذا الفصل أربعة مباحث :

- المبحث الأول: تعريف التأمين و تطوره التاريخي.
- المبحث الثاني : أنواع التأمين.
- المبحث الثالث : أطراف عملية التأمين و أسسها القانونية.
- الفصل الرابع : أركان و توازن منظومة التأمين.

المبحث الأول: تعريف التأمين و تطوره التاريخي

نتناول في هذا المبحث مختلف أنواع التعاريف المقترحة لمصطلح التأمين ، بالإضافة إلى نشأته و تطوره التاريخي .

المطلب الأول: تعريف التأمين

أولاً : تعريف التأمين لغويا

التأمين مشتق من الأمن، و الأمن مصدر للفعل الثلاثي(أمن). يقال (أمن) أمنا و أمانا وإمنا و أمنة، أي اطمأن و لم يخف. و الأمين: المأمون، واستأمنه: طلب منه الأمان⁽¹⁾.
مما سبق يتبين بأن التأمين⁽²⁾ في اللغة مشتق من الأمن، الذي هو طمأنينة النفس و زوال الخوف.

ثانياً: تعريف التأمين في الاصطلاح

لم يتم التوصل إليه بعد إلى وضع تعريف شامل و محدد للتأمين ، و ذلك لعوامل عدة منها اختلاف أنواع التأمين، اختلاف الأسس و المبادئ و الأركان التي يقوم عليها كل نوع من هذه الأنواع، اختلاف وظيفة التأمين سواء من وجهة نظر الفرد أو المجتمع، و أخيراً اختلاف الفئات القائمة على التعريف و غرضها منه سواء أكانت فئات القانونيين أم الفنيين أم الاقتصاديين.

إنطلاقاً من العامل الأخير يتجلى لنا الارتباط الوثيق لنظرية التأمين بالنظريات الاقتصادية و الإحصائية و الرياضية، بالإضافة إلى العلوم القانونية. حيث يتجلى الارتباط بالنظرية الاقتصادية من خلال التطرق لموضوع الخسارة الاقتصادية التي تصيب ثروات الأفراد و الجماعات و الهيئات و المشروعات و كذا تلك التي تصيب الثروة القومية. و يأخذ التأمين من النظريات الإحصائية و الرياضية بعضاً من أدواتها ليستخدمها في القياس و الحساب. أما اعتماد نظرية التأمين على العلوم القانونية فيظهر خاصة من خلال استخدام العقود في إبرام التأمين، و ما ينتبج ذلك من تعهدات بين الأطراف المتعاقدة⁽³⁾.

(1)- سليمان بن إبراهيم بن ثنيان ، التأمين و أحكامه (ط1، بيروت:دار بن حزم ، 2003)، ص 36 .

(2)- حسب المراجع المتوفرة لدينا فان معظم التشريعات العربية قد درجت على استخدام مصطلح " التأمين " باستثناء التشريع اللبناني الذي يستخدم أيضا مصطلح " الضمان " .

(3)- عبد الله سلامة ، الخطر و التأمين (الأصول العلمية و العملية) ، (ط6) ، مصر : مطبعة جامعة القاهرة و الكتاب الجامعي ، 1980)، ص 87 .

و فيما يلي نقدم تعاريف مختلفة للتأمين حسب العوامل والأسس السالفة ذكرها .

1- تعريف التأمين حسب الوظيفة

على أساس وظيفة التأمين، يمكن تعريف هذا الأخير من وجهة نظر الفرد كالاتي: «التأمين وسيلة اقتصادية يمكن عن طريقها استبدال خسارة كبيرة محتملة بأخرى صغيرة مؤكدة، والتي تتمثل في قسط التأمين»⁽¹⁾ .

يشير هذا التعريف إلى أن الوظيفة الأساسية للتأمين هي توفير عنصر الأمان من الخطر. فالتأمين لا يمنع وقوع الخسارة، لكنه يعوض عن تلك الخسارة المالية التي يمكن أن تلحق بالفرد نتيجة لوقوع حدث معين، أو يقلل من حجمها⁽²⁾ .

إضافة إلى أن التأمين قد يؤدي إلى التخلص من الخطر بالنسبة للفرد من خلال تحويله، فانه وسيلة لتخفيض القيمة المعرضة للخطر على مستوى الاقتصاد ككل، عن طريق إحلال خسارة صغيرة مؤكدة محل خسائر كبيرة محتملة؛ لذلك يمكن تعريف التأمين من وجهة نظر المجتمع على أنه وسيلة اقتصادية لتخفيض الخطر و الوقاية من آثاره، و يمكن ذلك من خلال تجميع عدد كبير و كافي من الوحدات المعرضة للخطر في مجموعة واحدة، حتى يمكن تعويض الخسائر على مستوى المجموعة ككل حين حدوثها⁽³⁾ .

2- تعريف التأمين حسب الفئات القائمة عليه و غرضها منه

1-2- التعريف القانوني

لقد نصت المادة 612 من القانون المدني الجزائري على أن « التأمين عقد يلتزم بمقتضاه المؤمن أن يؤدي إلى المؤمن له أو إلى المستفيد الذي اشترط التأمين لصالحه مبلغا من المال أو إيرادا مرتبا أو أي

(1)- مختار محمود الهانسي و ابراهيم عبد النبي حمودة ، مقدمة في مبادئ التأمين بين النظرية و التطبيق ، (مصر: الدار

الجامعية ، 2000) ، ص 42 .

(2)- المرجع نفسه ، ص 42 .

(3)- المرجع نفسه ، ص 42 .

عوض مالي آخر في حالة وقوع الحدث أو تحقق الخطر المبين في العقد ، و ذلك مقابل قسط أو أية دفعة مالية أخرى يؤديها المكتتب للمؤمن «⁽¹⁾ . يتبين لنا من خلال هذا التعريف أنه شامل لجميع العناصر التي تتضمنها عملية التأمين عادة، مثل المؤمن و المؤمن له و المستفيد و القسط و الخطر و قيمة التأمين ، إضافة إلى شموله لأنواع التأمين، أي تأمينات الأضرار و تأمينات الأشياء و المسؤولية .

و هناك تعاريف قانونية أخرى أكثر شمولاً، مثل التعريف الذي نص عليه المشرع البلجيكي في القانون الصادر بتاريخ 25 جوان 1992 م و الذي عرف التأمين بأنه: عقد يلتزم بمقتضاه المؤمن- تجاه الطرف المكتتب- بتقديم الأداء المنصوص عليه في العقد، سواء للمؤمن له أو للمستفيد عند وقوع الحدث المؤمن منه، و الذي للمؤمن له مصلحة في عدم تحققه، مقابل قسط ثابت أو اشتراك متغير يدفعه للمؤمن⁽²⁾ .

يبين هذا التعريف طبيعة مقابل التأمين فيما إذا قسط ثابتاً أو اشتراكاً متغيراً، كما يشير إلى أن الخطر المؤمن منه هو حدث محتمل أي غير مؤكد⁽³⁾، إضافة إلى ضرورة توفر مصلحة للمستفيد من التأمين في عدم تحقق هذا الخطر. و المقصود بالمصلحة في هذا الصدد المصلحة الاقتصادية وهي تلك القابلة للتقدير بالنفود، لذلك فإن مجرد وجود المصلحة الاجتماعية أو الأدبية- التي قد تكون لشخص ما- لا تبرر التأمين من أجلها⁽⁴⁾ و تتمثل هذه المصلحة في القيمة المالية التي يمثلها الشيء (في تأمين الأشياء) أو في القيمة المالية التي يمثلها التعويض الذي يلتزم به المؤمن له (في تأمين المسؤولية) أو في خسارة الدخل و الحقوق المالية التي تلحق بالمستفيد جراء وفاة المؤمن عليه (في التأمين على الحياة). و إن كان هذا الأخير ينطوي على قدر مهم من المصلحة المعنوية، لذا كان مبلغ التأمين المحدد في وثائق هذا النوع من التأمين يعبر عن قيمة هذه المصلحة الاقتصادية .

(1)- جديدي معراج، مدخل لدراسة قانون التأمين الجزائري، (ط3، الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية، 2003)، ص 12 .

(2) - **Alain Lambert** , Assurons l'avenir de l'assurance. rapport d'information 45 (98-99) .
[http://www.senat.fr/rap/r98-0452/r98-0452_mono.html#toc0], (2 mars 2004), 628 kB, p. 30 .

(3)- ينبغي هنا التمييز بين الحدث événement و الحادث accident ، حيث أن الأخير يرتبط بنتائج سيئة أما الحدث فيرتبط بالأمر السيئة و الحسنة على حد سواء. و التأمين إنما يكون من نتائج وقوع الأحداث و ليس الحوادث. يتجلى هذا بصورة واضحة في التأمين على الحياة ، حيث لا يمكن وصف بقاء الشخص على قيد الحياة بعد سن معينة بأنه حادث و إنما هو حدث ، قد يترتب عن وقوعه خسارة لجزء من الدخل أو القدرة على اكتسابه على سبيل المثال .

(4)- مصطفى محمد الجمال ، أصول التأمين (عقد الضمان) ، (ط1 ، لبنان: منشورات الحلبي الحقوقية، 1999)، ص262 .

كما يؤكد هذا التعريف كغيره من التعاريف القانونية بأن التأمين - من الوجهة القانونية- هو عقد قبل كل شيء⁽¹⁾، تترتب على مختلف الأطراف المتدخلة فيه حقوقا و التزامات.

الجدير بالذكر هنا ضرورة التمييز بين نظام التأمين وعقد التأمين. فالأول يعتبر فكرة و طريقة ذات أثر اقتصادي و اجتماعي، تركز على نظرية عامة ذات قواعد فنية. أما عقد التأمين فهو الأداة التي يضع بها هذا النظام نظريته موضع التطبيق، فهذا العقد ما هو إلا تصرف قانوني، ينشئ حقوقا و التزامات على عاتق أطرافه⁽²⁾.

2-2- التعريف الفني

يمكن تعريف التأمين من الناحية الفنية بأنه عملية يتولى بمقتضاها المؤمن تنظيم التعاون بين عدد من المؤمن لهم الذين يتعرضون لمخاطر محتملة، و يقوم بتعويض من يتحقق الخطر لديهم بفضل الرصيد المشترك للأقساط التي يجمعها من كل المكنتين⁽³⁾.

إلى جانب هذا التعريف يمكن أن نذكر تعريفا آخر قدمه Peddro De Santarem⁽⁴⁾ حيث أن «التأمين هو عملية يؤلف من خلالها شخص معين (المؤمن) بين مجموعة تضم أشخاصا آخرين (المؤمن لهم) بغرض جعلهم في وضع يسمح لبعضهم بتعويض الخسائر المحتملة (الأضرار) التي تصيب البعض الآخر عند تحقق بعض الأخطار التي يتعرضون لها، و ذلك بشكل تعاوني و بفضل مبالغ (أقساط أو اشتراكات) يدفعها كل مؤمن له، لتجمع في رصيد مشترك يسير من طرف المؤمن»⁽⁵⁾.

يتضح من خلال هذه التعاريف، أن جوهر العملية التأمينية يكمن في التعاون المنظم بين مجموع المؤمن لهم على تحمل الخسارة التي يتعرض لها بعضهم بسبب الأخطار المؤمن منها، وذلك من خلال ما يدفعونه من أقساط يتم حساب سعرها وفقا لقوانين الإحصاء، على نحو يضمن تغطية ما يتحقق من المخاطر من خلال إجراء المقاصة بينها، بالإضافة إلى نسبة من الربح للمؤسسة (أو الهيئة) المؤمنة نظير قيامها بالعملية التأمينية⁽⁶⁾.

(1)- Alain Tosetti , Assurance , Comptabilité , Réglementation , Actuariat , (Ed 2 ; France:

Economica ,2002) , p. 11.

(2)- أحمد السعيد شرف الدين ، عقود التأمين و عقود ضمان الاستثمار (واقعها الحالي و حكمها الشرعي) ، (مصر ، مطبعة حسان ، 1982) ، ص 24

(3)-Yvonne Lambert- Faivre , droit des assurances (Ed 11 ; France : Dalloz , 2001) ,p. 39

⁽⁴⁾- مستشار قانوني برتغالي، كتب أحد أوائل المؤلفات المخصصة للتأمين البحري، و الذي نشر له سنة 1552 م.

(5)- Alain Lambert , op . cit . , p. 29 .

(6)- محمد حسين منصور ، مبادئ عقد التأمين ، (لبنان : الدار الجامعية ، دت) ، ص 12 .

إن الجانب الفني في الواقع يمثل جوهر عملية التأمين، فبدونه يتحول الأمر إلى مجرد مقامرة أو رهان يترتب عنه نقل عبء الخطر من شخص إلى آخر⁽¹⁾.

فإذا اعتبرنا مثلا انه تم إبرام عقد تأمين واحد مع مؤمن له واحد، نلاحظ أن العملية تتحول إلى رهان بالنسبة للمؤمن، فبتحصيله للقسط يلتزم مسبقا بتقديم أداء يجهل قيمته. القسط محدد القيمة مسبقا وهو مؤكد، أما قيمة التأمين (أي أداء المؤمن) فلا يمكن تحديدها مسبقا ، أي أنها يمكن أن تكون معدومة إذا لم يتحقق الخطر أو غير معدومة إذا وقع الخطر. في الحالة الأولى يحقق المؤمن القليل من الربح متمثلا في قيمة القسط ، أما في الحالة الثانية فانه يمنى بخسارة هامة بل قد لا تحتمل إطلاقا خاصة إذا كان الخطر كارثيا⁽²⁾.

رغم أن هناك العديد ممن يفضل التمييز بين الجانبين القانوني و الفني إلا أن هناك فريقا آخر يفضل الجمع بين الجانبين في تعريف واحد ، مثل التعريف الذي قدمه هيمار Hemard⁽³⁾ والذي مفاده بأن التأمين عملية يحصل فيها أحد الطرفين (وهو المؤمن له) ومقابل قسط يدفعه على تعهد من الطرف الآخر (و هو المؤمن) بأداء معين عند تحقق الخطر المتفق عليه بينهما؛ من خلالها يأخذ المؤمن على عاتقه مجموعة من المخاطر و يجري بينها المقاصة طبقا لقوانين الإحصاء (مثل قانون الأعداد الكبيرة و قوانين المتوسطات و الانحرافات و غيرها)⁽⁴⁾.

2-3- التعريف الاقتصادي

من بين التعاريف الاقتصادية المقترحة للتأمين تعريف Warren Buffett⁽⁵⁾ حيث جاء فيه « التأمين مهنة تتضمن تحصيل الأقساط على الفور مقابل تسوية الديون في وقت لاحق. في عملية التأمين يظهر فارق زمني، حيث يتم استلام الأقساط - الإيرادات- قبل دفع الأعباء، هذا الفارق الزمني قد يستمر عددا كبيرا من السنوات، وخلال هذا الزمن يستثمر المؤمن النقود»⁽⁶⁾. هذا التعريف و إضافة إلى اعتباره التأمين مهنة كغيره من الوظائف الاقتصادية فانه يشير إلى الخصائص الاقتصادية الجوهرية لعمليات التأمين. أولاها ما يعرف بخاصية انعكاس الدورة الاقتصادية التي يتميز بها نشاط التأمين عن باقي فروع النشاط الاقتصادي، ففي هذه الأخيرة يتم أولا دفع أعباء الإنتاج و الأعباء الأخرى للحصول على المنتج (أو الخدمة)، أما الإيرادات فتتحقق لاحقا و بعد بيع المنتج في السوق، أي أن دفع التكاليف يسبق تحصيل الإيرادات . أما الخاصية الثانية التي يشيـر إليها

(1)- محمد حسن قاسم ، محاضرات في عقد التأمين ، (لبنان : الدار الجامعية ، 1999) ص 16 .

(2)- Alain Tosetti , op . cit . , p. 17 .

(3)- هيمار يعتبر أحد أهم العلماء المختصين في قانون التأمينات .

(4)- محمد حسن قاسم ، مرجع سبق ذكره ، ص 19 .

(5)- لقد ورد ذكر هذا المتخصص و تعريفه في تقرير مطول لمجلس الأمة الفرنسي حول واقع و مستقبل التأمين في فرنسا ، و قد نشر بالتفصيل على شبكة الإنترنت (الموقع المشار إليه أعلاه) .

(6) -Rodrigo de Paiva e Pona , Les Dérivés Climatiques : des Parapluies Financiers ?, [http://www.u-paris2.fr/mja/memoires/depaiva.htm], (10 novembre 2004) , 102 KB , p. 15.

التعريف السابق فهي تعكس دور التأمين في تمويل النشاط الاقتصادي، حيث أن النقود المحتفظ بها لدى المؤمن في الفترة الفاصلة بين تحصيل مقابل التأمين ودفع قيمته يتم استثمارها في شراء سندات أو تقديم قروض إلى غير ذلك مما يفيد النمو والتنمية الاقتصادية .

ثم إن التأمين قبل كل هذا وبعده خدمة⁽¹⁾ تستأثر بمكانة هامة، ولكنها ليست خدمة مجانية فلها تكلفتها، وفي هذا الإطار يلاحظ أن الاقتصاديين عادة في تعاريفهم يهتمون براس المال والدخل و تأثير الأخطار والأحداث عليهما بالنقص أو الزوال، ويوازنون دائما بين هذه المؤثرات و التكلفة اللازمة للإبقاء على راس المال أو الدخل⁽²⁾.

إلا انه يلاحظ أن كتاب الاقتصاد والرياضيات يركزون على إظهار النواحي الاقتصادية والرياضية التي يقوم عليها نظام التأمين، مثل القوانين الإحصائية السالفة الذكر بالنسبة للمجموعات في الحالات المتشابهة، و أثرها في حل مشكلة عدم التأكد المتوافرة بالنسبة للحالات الفردية.

رغم صعوبة الوصول إلى تعريف شامل و دقيق للتأمين أخذا في الاعتبار العوامل المذكورة سابقا، إلا أن بعض المختصين قد حاولوا مع ذلك تقديم تعريف يجمعون فيه قدر الإمكان بين مختلف جوانب التأمين. ونذكر في هذا الإطار تعريف الدكتور إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، والذي مفاده أن التأمين «... وسيلة أو نظام يهدف إلى حماية الأفراد والمنشآت من الخسائر المادية المحتملة الناشئة عن تحقق الأخطار المؤمن منها. و ذلك عن طريق نقل عبء مثل هذه الأخطار إلى المؤمن، الذي يتعهد بتعويض المؤمن له عن كل أو جزء من الخسارة المالية التي يتكبدها، و ذلك مقابل أقساط محددة محسوبة وفقا لمبادئ رياضية و إحصائية معروفة»⁽³⁾.

المطلب الثاني: نشأة و تطور التأمين

يتسم نظام التأمين بالحدثة نسبيا، فلم تكن نشأته على يد المشرع بل هو محصلة تطور طويل و بطيء، كان هدفه حصول الإنسان على الأمان في مواجهة مخاطر الحياة.

(1)- Alain Tosetti , op . cit . , p. 17.

(2)- عبد الله سلامة ، مرجع سبق ذكره ، ص 88 .

(3)- إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه ، التأمين و رياضياته ، (مصر: الدار الجامعية ، 2003/2002) ، ص 25 .

أولا : ظهور التأمينات الخاصة و تطورها

لعل البدايات الأولى للتأمين كانت في صورة التضامن أو التعاون التي تحمل نفس المعنى الذي يهدف إليه التأمين في وقتنا الحاضر، و هي توزيع عبء الخطر عند تحققه-لشخص أو لشيء معين-على مجموعة كبيرة من الأشخاص أو الأشياء المعرضة لنفس الخطر⁽¹⁾. فمن الثابت وكما يؤكد التاريخ المسجل على جدران معابد الأقصر أن قدامى المصريين هم أول من عرف التأمين، فقد كونوا جمعيات لدفن الموتى نظرا لاعتقادهم في الحياة الأخرى و ما يتطلبه ذلك من مصاريف باهضة عند ما تحدث الوفاة و قبلها بغرض التحنيط و بناء القبور المستحكمة⁽²⁾، « و تتولى الجمعية الإنفاق على هذه المراسم نيابة عن أسرة العضو المتوفى، في مقابل سداد اشتراك سنوي يدفعه العضو أثناء حياته من عائد تجارته أو محصوله»⁽³⁾. وقد عرف الرومان أيضا نظاما شبيها بهذا النظام، كانت تقوم بموجبه جمعيات الطوائف الحرفية المسماة Collegia Tenuiorum بدفع نفقات الجنازة لمن يتوفى من أعضائها مقابل مبلغ معين يدفع كل شهر؛ كانت هذه الجمعيات تضم أشخاصا يعملون في المهن الحرة و الرقيق الذين يعملون في التجارة و في خدمة المنازل⁽⁴⁾.

كما يذكر بن خلدون في مقدمته أن العرب عرفوا تأمينات الممتلكات في أكثر من صورة من صورها المتعددة. ففي رحلتي الشتاء و الصيف كان أعضاء القافلة يتفقون فيما بينهم على تعويض من ينفق له جمل أثناء الرحلة من أرباح التجارة الناتجة عنها، و ذلك بان يدفع كل عضو نصيبا بنسبة ما حققه من أرباح أو بنسبة رأسماله في الرحلة⁽⁵⁾.

لقد كان أول مجال ظهرت فيه الحاجة إلى الحصول على الأمان هو مجال المخاطر البحرية⁽⁶⁾ إثر انتشار التجارة البحرية⁽⁷⁾. ففي عهد الحضارات القديمة كالإغريقين والبابليين والآشوريين والهندوس ازدهر

(1)- إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه ، مرجع سبق ذكره ، ص 11 .

(2)- عبد الله سلامة ، مرجع سبق ذكره ، ص 116 .

(3)- مختار محمود الهانسي و إبراهيم عبد النبي حمودة ، مرجع سبق ذكره ، ص 57 .

(4)- عبد الودود يحيى ، التأمين على الحياة ، (ط 1 ، مصر : مكتبة القاهرة الحديثة ، 1964)، ص 6 .

(5)- عبد الله سلامة ، مرجع سبق ذكره ، ص 116 .

(6)- التأمين البحري هو الأقدم في أوربا، حيث يذكر بأن أول عقد تأمين عرف يعود إلى سنة 1347 م، و هو عقد يضمن حمولة سفينة اسمها « Santa Clara » .

(7)- إبراهيم أبو النجا، التأمين في القانون الجزائري، (الجزائر : ديوان المطبوعات الجامعية ، 1986)، ص 30 .

التبادل التجاري عن طريق البحر، و لكن المخاطر البحرية خاصة مخاطر القرصنة و غرق السفن حالت إلى حد ما من ازدهار هذا التبادل، ليظهر بعد ذلك ما يسمى بـ " القرض البحري الكبير " Prêt à la grosse aventure⁽¹⁾ ، أي عقد المخاطرة الجسيمة.

تتلخص الفكرة التي يقوم عليها هذا القرض في أن يقوم صاحب السفينة أو الشحنة باقتراض مبلغ من المال من بعض الأشخاص المغامرين يسمون بالمقرضين البحريين، و يتم الاتفاق بينهما على انه إذا ما وصلت السفينة أو الشحنة سالمة يحصل هذا المقرض على قيمة إضافية في صورة فائدة على القرض بالإضافة إلى قيمة القرض، لكن في حالة عدم وصول السفينة أو الشحنة سالمة تضيع على المقرض قيمة القرض و فوائده. و استمر نظام القرض البحري بنفس الأسلوب في القرون الوسطى، وانتشر بين سائر الدول الأوروبية حتى أواخر القرن الثالث عشر. لقد كان معدل الفائدة المرتفع (من 30% إلى 50% من قيمة الشحنة أو السفينة) يفسر المعرفة غير الجيدة بالخطر البحري⁽²⁾.

» لكن في أوائل القرن الخامس عشر ظهر التأمين البحري في صورة مختلفة عن القرض البحري على أيدي الأسبان و البرتغاليين، إلى أن وصل إلى الصورة التي يوجد عليها حديثا بصور قانون التأمين البحري في إنجلترا عام 1601م⁽³⁾. » وعلى هذا النحو، نلاحظ أن التعاون التبادلي و القرض قد سبقا التأمين بمعناه الضيق⁽⁴⁾.

أما بالنسبة للتأمين على الحياة فقد عرف بدايات صعبة⁽⁵⁾. حيث كان ينظر إليه على انه عمل منافع للأخلاق، على اعتبار أن وفاة شخص معين (المؤمن عليه) قد تحقق كسبا ماديا للغير (المستفيد)، كما أن المؤمن عليه كان ينظر إليه على انه عمل صعب، إلى المدى الذي يجعل من اكتتاب التأمين لمصلحة شخص معين سببا للتعجيل بوفاته (المؤمن عليه)⁽⁶⁾. لقد ظهر هذا النوع من التأمين في نفس الوقت الذي ظهر فيه التأمين البحري، حيث تضمن هذا الأخير أيضا التأمين على حياة قائد السفينة و طاقمها، هذا فضلا عن أن التأمين على الحياة أصبح أداة للتأمين على بعض أنواع شحنات البضائع المعدة للنقل البحري (أي العبيد).

(1) - إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه ، مرجع سبق ذكره ، ص 12 .

(2) - Jean Bigot et autres , Traité de Droit des Assurances , Tome 1 d'Assurances « , Entreprises et Organisme » (France; 2Ed: Delta L.G.D.J) , p. 7 .

(3) - إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه ، مرجع سبق ذكره ، ص 13 .

(4) - Jean Bigot et autres , op.cit. , p.7.

(5) - يذكر أن أول وثيقة تأمين على الحياة وجدت مكتوبة كانت قد سجلت في لندن عام 1583 م ، حيث تم التأمين على حياة شخص يدعى " وليم جيبونز " ، و قد عقد التأمين لصالح أحد المحامين و يدعى " ريتشارد مارتن " ، بمبلغ تأمين قدره 383 جنيه (أنظر عبد الله سلامة ، مرجع سبق ذكره ، ص 117) .

(6) - Jean-François Carlot, La place de l'assurance dans la gestion des risques , [http://www.jurisques.com/cass1.htm] , (14 novembre 2003) , 179 KB , p. 6.

و في سنة 1653 م ظهر في فرنسا ما يعرف بنظام التونتين (les tontines)⁽¹⁾، هذا الأسلوب في التأمين على الحياة قائم على القمار و المصادفة البحتة، حيث يتفق بموجبه مجموعة من الأشخاص-مقابل أن يساهم كل واحد منهم بمبلغ معين يدفعه كاشتراك سنوي- على أن يؤول نصيب من يتوفى منهم إلى بقية الأعضاء الذين لا يزالون على قيد الحياة، و كان توزيع حصص المتوفين يتم في فترات دورية أو في مواعيد محددة، والواضح أن هذا النظام كان يهدف إلي تحقيق ربح للمشاركين لا إلى تغطية مخاطر يتعرضون لها⁽²⁾. لكن التطور اللاحق الذي أوصل التأمين على الحياة إلى ما هو معروف عليه حالياً كان قد تطلب شكلين من التطورات المتكاملة؛ الأولى على المستوى القانوني، حيث كان هذا التأمين موضوع تحريم في العديد من التشريعات القانونية (مثل التشريع الفرنسي) باعتباره قماراً و عملاً منافياً للأخلاق⁽³⁾. ولم يكتسب الشرعية القانونية إلا في النصف الثاني من القرن التاسع عشر.

الشكل الثاني من التطورات كان على مستوى تقنيات رياضيات التأمين، ويمكن تلخيص هذا الشكل من التطور في المراحل التالية:

قانون الأعداد الكبيرة لباسكال سنة 1654 م. - أول جدول للوفيات لهيقنز سنة 1657 م ، اقتراح جداول لحساب الإيراد المرتب من طرف " جون دي ويت " ، و ذلك سنة 1671 م⁽⁴⁾ . أول دراسة في مجال رياضيات التأمين من طرف " برايس " حوالي منتصف القرن 18⁽⁵⁾.

محطة أخرى في تطور التأمين على الحياة تمثلت في إنشاء أول شركة " EQUITABLE " و ذلك سنة 1762م ، تمارس التأمين على الحياة بموجب تسعيرة تتباين حسب العمر، بعد أن كان التأمين يمارس وفق تسعيرة موحدة و مقتصرًا على كبار السن دون غيرهم⁽⁶⁾.

أما فيما يخص التأمين من أخطار الحريق فقد ظهر بعد حريق لندن الشهير سنة 1666م، الذي أتى على 13000 منزل و 100 كنيسة في منطقة تضم 400 حي سكني. « الأمر الذي أدى إلى زيادة الاهتمام بمخاطر الحريق، فقد تأسست جمعيات تعاونية لتأمين المباني من هذه المخاطر، ثم أنشئت شركات للتأمين متخصصة في هذا المجال»⁽⁷⁾.

(1)- و هذا نسبة إلى مكتشفه " Lorenzo Tontie " ، و هو رجل مال (financier) إيطالي ينظر إليه بعض المختصين- مثل Pierre Petauton - على أنه أول من أسس و مهد لنظام التأمين على الحياة .

(2)- عبد الودود يحيى ، مرجع سبق ذكره ، ص 8 .

(3)- محمد حسن قاسم ، مرجع سبق ذكره ، ص 25 .

(4)- Denis-Clair Lambert, Economie des assurances , (France : Armand Colin , 1996) , p. 8

(5)-Dominique Henriet, Jean-Harles Rochet , Microéconomie de l'assurance ,(France : Economica , 1996) , p. 8.

(6)-Ibid , p.11.

(7)- إبراهيم عبد النبي حمودة ، الرياضيات و التأمين ، (مصر : مكتبة و مطبعة الإشعاع ، 2002) ، ص 274 .

خلال القرن التاسع عشر ظهرت أنواع جديدة من التأمين، كالتأمين من الحوادث ومن الأضرار التي تسببها الخيول و تأمين رب العمل لمصلحة عماله ضد الحوادث الضارة التي تصيبهم أثناء قيامهم بالعمل⁽¹⁾ هذا التطور العام للتأمين يعزى إلى التمدن و التصنيع، و كذا تراجع التضامن العائلي.

أما القرن العشرين فقد شهد فيه التأمين تطورا ملحوظا، حيث ترسخت أكثر أشكال التأمين الموجودة سابقا بفعل تحسن مستوى المعيشة و الاعتماد على إحصائيات أكثر دقة من ناحية، كما ظهرت أشكال جديدة من التأمينات، كالتأمين من السرقة و من البرد و من انكسار الآلات و مخاطر الحروب و التأمينات من موت الماشية و التأمينات الرياضية و غيرها من ناحية أخرى⁽²⁾.

بل إن شركات التأمين صارت تقبل في الوقت الحاضر تغطية كثير من المخاطر التي لم يكن من المنظور أن تكون موضوعا للتأمين من قبل، كما هو الحال في التأمين من المخاطر الناشئة عن استخدام الذرة.

ثانيا : نشأة و تطور التأمينات الاجتماعية

« يعد نظام التأمينات الاجتماعية نظاما حديث النشأة؛ بدأت إرهاباته الأولى في النصف الثاني من القرن التاسع عشر»⁽³⁾، حيث كان الظهور أولا في ألمانيا، بمبادرة من المستشار الألماني " بسمارك" سنة 1889م، غير أن الانطلاقة الفعلية كانت في أوائل القرن العشرين⁽⁴⁾، ولم تلبث التطورات التي لحقت بالاقتصاديات الرأسمالية في القرن العشرين وعلى رأسها وفرة الإنتاج في المجتمعات المتقدمة أن فتحت المجال أمام تطبيق فكرة جديدة تقوم على إنشاء مؤسسات عامة تتولى التأمين على العمال من المخاطر المختلفة كالإصابة والمرض و العجز و الشيخوخة و البطالة (بعد أن كان الأمر يقتصر على مجرد إقرار المسؤولية المهنية لأصحاب العمل و إلزامهم بالتأمين الإجباري منها) و ذلك نظير اشتراكات تتحدد على أساس أجر العامل لا على أساس حجم الخطر الذي يتعرض له، و يتقاسم عبئها العامل و رب العمل و أحيانا الدولة. و هكذا ظهر النظام المعروف بنظام التأمينات الاجتماعية الذي تديره الدولة بنفسها و تتولى تحديد المشتركين فيه بنصوص القانون. و إذا كانت أهدافه الأولى منصبّة على حماية الطبقة العاملة من أخطار معينة تهددهم أكثر من سواهم ، فإن أهدافه اليوم أصبحت من الاتساع و الشمول بحيث تكاد تشمل كافة طبقات المجتمع . وكان هذا التغيير في الأهداف ثمرة لتغير مفاهيم الناس بشأن التأمين الاجتماعي و الخدمات المطلوبة منه. فإذا كان الحافز إلى قيامه في أول الأمر الضغوطات العمالية المطالبة بتحسين

(1)- راشد راشد، التأمينات البرية الخاصة في ضوء قانون التأمين الجزائري، (الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية 1981)، ص 4 .

(2)- M..Picard et A.Besson , Les assurances terrestres , Tome 1 : Le contrat d'assurance (Ed 5 , France : Delta L.G.D.J , 1982), p. 5 .

(3)- محمد حسن قاسم ، قانون التأمين الاجتماعي، (مصر: دار الجامعة الجديدة للنشر ، 2003)، ص 7 .

(4)- المرجع نفسه ، ص 7 .

أوضاع العمال ، فانه أصبح للمفكرين الاقتصاديين و الاجتماعيين دور بارز في توسع خدماته و تنوع أهدافه. ثم انه كان للناحية الإجبارية من قبل الدولة لهذا النوع من التأمين أعظم الأثر في شمول تغطيته و تعدد أهدافه .

و «تشهد الدول المتقدمة و بعض الدول النامية في الوقت الراهن توسعا مطردا في تطبيق هذا النظام، حتى صارت مظلته تغطي كافة المواطنين في بعضها» (1).

(1)- مصطفى أحمد الجمال، أصول التأمين (عقد الضمان)، (ط1، لبنان: منشورات الحلبي الحقوقية، 1999)، ص13.

المبحث الثاني : أنواع التأمين

يمكن تقسيم التأمين من ناحيتين نظريّة و عمليّة .

المطلب الأول : تقسيم التأمين من الناحية النظرية

يتوقف التقسيم النظري للتأمين عادة على الغرض الرئيسي من البحث و نظرة الباحث إلى عمليات التأمين، و هناك أكثر من عنصر يتخذ [كمعيار] لإجراء مثل هذا التقسيم⁽¹⁾. من أهم هذه المعايير ما يلي:

أولا : تقسيم التأمين حسب عنصر التعاقد

طبقا لأساس التعاقد، أي طبقا لعنصري الإيجاب و الاختيار، يمكن تقسيم التأمين إلى نوعين رئيسيين: تأمين اختياري و إجباري.

1- التأمين الاختياري

إذا كان الفرد (أو المنظمة) في مواجهة خطر لا يلزم القانون بالتعاقد من أجله فأمامه أحد الخيارات التالية: إما الاحتفاظ بالخطر دون الاستعداد لمواجهته، كون هذا الخطر غير محدد أو مهمل بشكل متعمد⁽²⁾، و هنا نكون بصدد حالة عدم تأمين (la non-assurance)⁽³⁾، و إما القبول بتحمل العواقب المالية الناتجة عن تحقق الخطر بتكوين رصيد كاف لذلك، و هذه تمثل حالة تأمين ذاتي (auto-assurance)⁽⁴⁾، أو يتم اللجوء و بمحض الإرادة الشخصية إلى تحويل هذا الخطر إلى مؤسسة التأمين. وبما أن التعاقد هنا قائم أساسا على حرية الاختيار فإنه يسمى تأمينا اختياريا، و هو يشمل كافة فروع التأمين التي يتوفر لها الأساس السابق⁽⁵⁾، مثل التأمين من الحوادث و الحرائق و التأمينات البحرية و غيرها.

2- التأمين الإجباري

« يشمل كل أنواع التأمين التي تلتزم الدولة بتوفيرها للأفراد [لهدف] اجتماعي أو لمصلحة [فئة] ضعيفة في المجتمع، أي أن عنصر الإيجاب أو الإلزام من قبل الدولة هو أساس التعاقد... »⁽⁶⁾؛ مثال ذلك كافة فروع التأمين الاجتماعي و بعض فروع التأمينات الخاصة كالتأمين الإجباري من المسؤولية المدنية للسيارات.

(1)- إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه ، مرجع سبق ذكره ، ص 17 .

(2)-Daniele Voillereau, *l'assurance au service des associations* (France: Economica , 2002)p.16.

(3)- و إن كانت الحالة " لا تأمين " لا تقتصر فقط على وجود عقد التأمين أصلا ، بل تمتد لتشمل حالات أخرى مثل تعليق الضمان ، أو فسخ عقد أبرم سابقا .. الخ .

(4)- عبد العزيز هيكل، مقدمة في التأمين، (لبنان: دار النهضة العربية، 1980)، ص 23.

(5)- إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، مرجع سبق ذكره، ص 17 .

(6)- المرجع نفسه، ص 18 .

ثانياً : تقسيم التأمين طبقاً لطرق إجرائه

نميز هنا بين التأمين الخاص أو التجاري و التأمين الاجتماعي .

1 - التأمين الخاص أو التجاري

« يقوم التأمين هنا على أساس تجاري ، أي بغرض تحقيق الربح، وعادة ما يقوم بهذا النوع من التأمين شركات التأمين المساهمة وهيئات التأمين بالاكتتاب... »⁽¹⁾، حيث يتم حساب القسط أخذاً في الاعتبار نسبة الربح التي تهدف إلى تحقيقها مثل هذه الهيئات و الشركات .

2 - التأمين الاجتماعي

يمكن تعريف التأمين الاجتماعي على أنه « وسيلة لتحويل و تجميع الأخطار عن طريق الحكومة أو أحد هيئاتها الخاصة بمقتضى القانون، بهدف منح مزايا مالية أو خدمية للمؤمن له أو المستفيد عند حدوث خسائر معينة نتيجة تحقق هذه الأخطار »⁽²⁾ . لذلك فان الهدف الأساسي لهذا التأمين ليس تحقيق الربح، ولكن إعادة توزيع الدخل لصالح أولئك الذين ليست لديهم القدرة على تحمل الأخطار⁽³⁾ . و إلى جانب هذا، يمكن ذكر أهداف أخرى لا تقل أهمية:

- تأمين الأيدي العاملة من أخطار معينة؛ حيث ازدادت الحاجة إلى العمال مع قيام النهضة الصناعية في أوروبا مما أدى إلى ازدياد الأخطار التي تهددهم بسبب طبيعة أعمالهم الصناعية و تعاملهم مع الآلات الخطيرة، فكان أن طالبت النقابات العمالية بحقوق العمال، منها المطالبة بتأمينهم من أخطار معينة كإصابات العمل-و الموت أثناءه- أخطار العجز عن العمل و المرض، و أخطار الشيخوخة وغيرها.

- رفع المستوى المعيشي لفئة العمال، حيث قامت المطالبة بان تتحمل الدولة أو أصحاب العمل القدر الأكبر من اشتراكات التأمين أو جميعها، وذلك للحفاظ على حد أدنى من المستوى المعيشي لهذه الفئة الاجتماعية أثناء العمل و بعد وقوع الحدث.

- الارتقاء بالتنمية الاقتصادية و الاجتماعية ، خاصة وأن حماية القوى البشرية العاملة من الأخطار التي تهددها و من انخفاض مستوى المعيشة هي من أهم الوسائل لتحقيق هذا الهدف.

- ضمان الاستقرار العائلي.

- إقامة العدل الاجتماعي⁽⁴⁾.

(1)- المرجع نفسه، ص18 .

(2)- مختار محمود الهانسي و ابراهيم عبد النبي حمودة، مرجع سبق ذكره، ص 63 .

(3)- ابراهيم علي ابراهيم عبد ربه، مرجع سبق ذكره، ص 18.

(4)- سلمان بن ثنيان، مرجع سبق ذكره، ص 112، 113.

ثالثا : تقسيم التأمينات وفقا لطريقة تحديد الخسارة و التعويض

نميز هنا بين التأمينات النقدية و تأمينات الخسائر.

1- التأمينات النقدية

تشمل التأمينات النقدية أنواع التأمين التي يصعب تقدير الخسارة المادية فيها نظرا لاشتمالها جانبا معنويا، لذلك يتفق مسبقا على قيمة التأمين متمثلة في مبلغ النقود (مبلغ التأمين) المستحق للمؤمن له (أو المستفيد) عند تحقق الخطر؛ و يعتبر التأمين على الحياة من أبرز أنواع هذه التأمينات على الإطلاق⁽¹⁾.

2- تأمينات الخسائر

» و تشمل كافة أنواع التأمين التي يسهل فيها تحديد الخسارة المادية الفعلية الناتجة عن تحقق الخطر المؤمن منه، و ينطبق ذلك على تأمينات الممتلكات بأنواعها المختلفة؛ فالتعويض هنا يتناسب مع الخسارة الفعلية و بحد أقصى مبلغ التأمين المحدد في وثيقة التأمين⁽²⁾.

رابعا : تقسيم التأمين حسب موضوعه

نميز هنا بين تأمينات الأشخاص ، و تأمين الممتلكات و المسؤولية .

1- تأمينات الأشخاص⁽³⁾

» تشمل كافة أنواع التأمين [من] الأخطار التي تصيب الأشخاص مباشرة في حياتهم أو صحتهم أو أعضائهم⁽⁴⁾. و من أشهر تأمينات الأشخاص ما يأتي :

- التأمين على الحياة ... [و يكون موضوعه تغطية الأخطار المتعلقة بمدة الحياة البشرية، سواء الأخطار المصاحبة للتقاعد و العجز عن الكسب أو المصاحبة لوفاة مبكرة، أو لكليهما].
- التأمين [من] الحوادث التي يتعرض لها الأشخاص.
- التأمين [من] المرض الذي قد يقعد الإنسان عن العمل كليا أو جزئيا...⁽⁵⁾.

(1)- إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، مرجع سبق ذكره، ص 19.

(2)- المرجع نفسه، ص 19 .

(3)- تفضل الباحثة **Yvonne Lambert- Faivre** أن تميز ضمن تأمينات الاشخاص بين التأمين على الحياة، و تأمينات الاضرار الجسدية (التأمين من الحوادث و التأمين من المرض) .

(4)- عبد العزيز هيكل، مرجع سبق ذكره، ص 19.

(5)- سلمان بن ثنيان، مرجع سبق ذكره، ص 73 .

2 - تأمينات الممتلكات⁽¹⁾

و يقصد به كل ما يعقد من تأمين لحماية الأموال و الممتلكات من الأخطار التي قد تتعرض لها، و هذا يشمل جميع الأموال و الممتلكات الخاصة و العامة أيا كان نوعها، و جميع الأخطار الممكن تصورها مهما كانت درجتها و مصدرها؛ هذا النوع من التأمين هو أشمل أنواع التأمين⁽²⁾.

3 - تأمينات المسؤولية

تضم كل أنواع التأمينات التي يكون فيها موضوع التأمين هو ما يتعرض له الغير - سواء في أشخاصهم أو ممتلكاتهم - من مخاطر بسبب المؤمن له أو بسبب ممتلكاته⁽³⁾، و يندرج ضمن هذا النوع تأمين المسؤولية المدنية للمالك تجاه جيرانه عن الأضرار التي تصيبهم بسبب حريق شب في مبناه و امتد إلى ممتلكاتهم، و تأمين المسؤولية المدنية لأصحاب السيارات والسفن والطائرات و أنواع أخرى كثيرة. هنا ولأن المؤمن له يتحمل خسارة في ذمته المالية بسبب دين مسؤوليته، فيسمى هذا النوع من التأمينات أيضا بتأمينات الديون (assurances de dettes)، أو تأمينات الخصم (assurances de passif)⁽⁴⁾.

خامسا : التقسيم على أساس الشكل القانوني لمؤسسة التأمين⁽⁵⁾

تميز هنا بين التأمين بقسط ثابت و التأمين التبادلي .

1 - التأمين بقسط ثابت

لما كانت إدارة التأمين تقتضي الاستناد إلى أسس فنية معقدة، فإن الشخص القائم بذلك لا يمكن أن يكون شخصا طبيعيا منفردا، إنما يجب أن يكون شركة مساهمة يتجسد فيها شخص المؤمن مقابل المؤمن لهم. في هذا النوع من التأمين ينفصل المؤمن عن المؤمن لهم الذين يتعاقد مع كل واحد منهم على حدة ، و يقوم المؤمن بتوزيع المخاطر على المؤمن لهم في صورة أقساط دورية ثابتة يحددها باللجوء إلى حساب الاحتمالات وفقا لقواعد الإحصاء، ويلتزم المؤمن وحده بدفع قيمة التأمين بدون تضامن مع المؤمن لهم، و ما يزيد من الأقساط عن ما يدفع إلى المؤمن لهم يعتبر ربحا بالنسبة لمؤسسة التأمين؛ في هذا النوع من التأمين يكون القسط ثابتا ويدفع منذ البداية⁽⁶⁾.

(1)- يفضل الكاتب **Jean-François Carlot** التمييز بين تأمينات الأشخاص و تأمينات الأضرار ، هذه الأخيرة تنفرع إلى تأمينات الأشياء و تأمينات المسؤولية. و تضم تأمينات الأشياء التأمين من الخسائر المادية المباشرة و الخسائر غير المادية أي غير المباشرة .

(2)- المرجع نفسه ، ص 73 .

(3)- احمد صلاح عطية ، محاسبة شركات التأمين ، (مصر: الدار الجامعية، 2002/2003) ، ص 10 .
(4)- Yvonne Lambert-Faivre, op. cit, p. 50.

(5)- غالبا ما يعرف هذا التقسيم باسم التقسيم الفني للتأمين .

(6)- أحمد السعيد شرف الدين ، مرجع سبق ذكره ، ص 39 .

2 - التأمين التبادلي⁽¹⁾

يفترض التأمين التبادلي وجود مجموعة من الأشخاص معرضين لخطر معين يتعهدون قبل بعضهم البعض بتحمل الآثار المالية الناشئة عن تحقق هذا الخطر، هؤلاء الأشخاص يقومون بدور المؤمن والمؤمن له في نفس الوقت بحيث يعتبرون مؤمنين لأنفسهم دون أن يكون هناك وسيط بينهم، و بالتالي فالتكافل بين المؤمن لهم يكون مباشرا، في حين يكون غير مباشر في النوع الأول و ذلك من خلال توسط المؤمن. يتم دفع التعويضات من مجموع الاشتراكات التي يلتزم كل عضو بدفعها، ومبلغ الاشتراك يكون متغيرا أي يزيد بزيادة التعويضات المستحقة (بعد تحقق المخاطر)، فإذا حدث العكس فإن الفائض من مبلغ الاشتراك يرد للعضو أو يحفظ لتكوين احتياطي.

رغم أن لكل من التأمين التبادلي و التأمين بقسط ثابت (أو التجاري) خصائصه المميزة والتي تجعل منه نظاما مستقلا عن النظام الآخر، إلا أن ذلك لا ينفي أن الواقع قد قرب ولا زال يقرب بينهما إلى حد كبير. « فقد اتجه التأمين التبادلي إلى محاولة تثبيت الاشتراك على نحو ما هو معمول به في التأمين التجاري. لذلك فقد انتهى التأمين التبادلي إلى أن صار المبلغ الذي يدفعه المشتركون مبلغا ثابتا، فاقتراب بذلك من التأمين ذي الأقساط الثابتة، و من جهة ثانية فقد أصبحت [مؤسسات] التأمين ذي الأقساط الثابتة تستعير بعض مزايا التأمين التبادلي. ففي بعض فروع التأمين كالتأمين على الحياة، تعطي المؤسسات لعملائها الحق في الاشتراك في أرباحها، من خلال تخفيض القسط تماشيا مع [نصيبتها] من الأرباح، أو من خلال إضافة نصيب [المؤمن له] في الربح إلى قيمة التأمين المستحقة عند انتهاء العقد. و هذه العادة تقرب التأمين التجاري من التأمين التبادلي⁽²⁾، حيث يسترد الشركاء الفائض عما يغطي الأخطار في حالة عدم استخدامه لتكوين احتياطي»⁽³⁾.

(1)- ما تجدر الإشارة إليه في هذا الصدد ، أن بعض الكتاب (إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه ، مختار محمود الهانسي و إبراهيم عبد النبي حمودة) يفرقون بين التأمين التبادلي و ما يعرف بالتأمين التعاوني ، النوع الأول تقوم به هيئات التأمين التبادلي أما الثاني فتقوم به الجمعيات التعاونية ، هذه الأخيرة لا يشترط في عضوها أن يكون من حملة وثائق التأمين . كما في حالة هيئات التأمين التبادلي ، و مع ذلك يمكن للعضو أن يطلب الحماية التأمينية ضد بعض الأخطار في مقابل سداد التكلفة المناسبة، بمعنى آخر الجمعيات التعاونية تختلف عن هيئات التأمين التبادلي في أنها تقبل التأمين على الأعضاء و غير الأعضاء، لذلك يجعلون التأمين التعاوني وسطا بين التأمين التبادلي و التأمين بقسط ثابت (أو التأمين التجاري) . مع ذلك ، يبقى أن معظم الكتاب لا يميزون بين التأمين التعاوني و التبادلي .

(2)- إضافة إلى هذا ، هناك من يفضل أن يميز ضمن التأمين التبادلي بين المباشر و المتطور (سلمان بن تتيان) . أما المباشر فهو الذي تمثله الصورة الأولى للتعاون في درء الأخطار بين أفراد الجماعة الواحدة من الأسرة أو القبيلة أو العشيرة أو أصحاب المهنة الواحدة المتعارفين المتعاطفين فينا بينهم ، وينشأ لذلك عادة صندوق يسمى " صندوق الجماعة " و يتم تمويل هذا الصندوق بالتبرعات المحضة التي يقدمها الأعضاء . و إذا وقع لاحدهم حدث و لم يف ما في الصندوق بالحاجة ، دعي الأعضاء للتبرع كل بما استطاع من غير إلزام و لا تحديد . و أما التأمين التبادلي المتطور فلم يعد يقتصر على الجمع التعاوني بين فئات متعارفة محدودة ، بل تطور ليأخذ بقواعد التأمين المعروفة ، خاصة منها : أصبحت إدارته فنية متخصصة و تعتمد على الأساليب العلمية الحديثة ، الاشتراك فيه يتم بعقود فردية مع كل مؤمن له على حدة ومفتوحا لكل أنواع الأخطار ، أصبحت الأعداد المشتركة في هذا التأمين كبيرة و الأقساط ثابتة منتظمة تحسب بطرق الاحتمال المعروفة و تدفع مقدما .

(3)- مصطفى محمد الجمال، مرجع سبق ذكره، ص 140.

سادسا : تقسيم التأمين حسب طبيعة الأخطار

يمكن تقسيم التأمين تبعا لطبيعة الأخطار المحتملة أو إذا صح القول تبعا للعنصر الطبيعي الذي تقع فيه هذه الأخطار إلى تأمينات بحرية و تأمينات برية⁽¹⁾. أو التأمين البري، البحري و الجوي.

1 - التأمين البحري

من النادر أن تتم عملية نقل البضائع عن طريق البحر دون الحصول على تأمين من المخاطر البحرية التي تتعرض لها تلك البضائع، خاصة بالنسبة للشحنات الضخمة⁽²⁾.

هذا التأمين يهدف إلى تغطية خطر البحر، أي الذي يمكن أن يحدث خلال رحلة بحرية، سواء للسفينة ذاتها وهو ما يعرف بالتأمين على هيكل السفينة، أو الخطر الذي يهدد حمولة السفينة (البضائع)⁽³⁾، إضافة إلى التأمين من المسؤولية المدنية؛ هذا ما يجعل من التأمين البحري أساس التجارة البحرية و ركيزة نموها و عماد استقرارها.

إلى جانب التأمين البحري هناك أيضا التأمين النهري، الذي يهدف إلى تغطية المخاطر التي تتعرض لها السفن والبضائع أثناء عبورها الأنهار و القنوات⁽⁴⁾.

2 - التأمين الجوي

يتميز هذا التأمين بحدثة النشأة و غلبة الطابع الدولي عليه و زيادة حدة الأضرار عند تحقق الأخطار؛ يتضمن التأمين على جسم المركبة الجوية و البضاعة المنقولة إضافة إلى المسؤولية المدنية للناقل تجاه الغير من الركاب و غير الركاب⁽⁵⁾.

3 - التأمين البري

” يغطي هذا النوع من التأمين كافة المخاطر التي تخرج عن نطاق الأنواع السابقة، سواء تعلقت بالأشياء أو الأشخاص“⁽⁶⁾.

“ Le contrat d'assurance ” _ M. Pecard et A. Besson , Les assurances terrestres , tome 1 (E.d 5 ; France : I.G.D.J , 1982), p. 29 .

(2) جلال و فاء محمدين ، التأمين البحري على البضائع بوثيقة الاشتراك ، (مصر: دار الجامعة الجديدة للنشر، 2002) ص 7.

(3)- M. Pecard et A. Besson , op. cit. , p. 29.

(4) -Ibid , p. 29.

(5) - جديدي معراج ، مرجع سبق ذكره ، ص 173 ، 179 .

(6) - محمد حسين منصور ، مرجع سبق ذكره ، ص 31 .

سابعاً : تقسيم التأمين حسب المدة

1 - التأمينات طويلة الأجل

يقصد بها مختلف أنواع التأمين على الحياة التي تصل فيها مدة التأمين إلى 20 سنة أو أكثر، و هناك أيضاً وثائق التأمين لمدى الحياة... .

2 - التأمينات قصيرة الأجل

يقصد بها تأمينات الممتلكات و المسؤولية المدنية، حيث يتم التعاقد عادة لمدة سنة واحدة أو أقل و قد تتجدد الوثيقة سنويا بصورة تلقائية (قابلة للتجديد) و ذلك حسب الاتفاق؛ رغم ذلك، قد تصدر وثائق تأمين الممتلكات لتغطي فترات قد تصل إلى 3 أو 9 سنوات.

3 - التأمين لأيام محدودة

يقصد بها وثائق تأمين الرحلة في التأمين الجوي و التأمين البحري⁽¹⁾.

المطلب الثاني : تقسيم التأمين من الناحية العملية

يتوقف التقسيم العملي للتأمين على ما يجري عليه العرف في مؤسسات التأمين من ناحية، و ما يورده المشرع في القوانين المدنية من ناحية أخرى، رغم أنهما غالباً ما يتفقان⁽²⁾. و يفيد هذا في تقسيم مؤسسات التأمين إلى أنواع مختلفة، و تحديد رأس المال اللازم لكل فرع من فروع التأمين، كما يساعد في تنفيذ أحكام و قوانين الإشراف و الرقابة على مؤسسات التأمين⁽³⁾.

ففي إنجلترا يقسم القانون الإنجليزي أعمال التأمين إلى مجموعتين؛ تأمينات الحياة و التأمينات العامة، و هو التقسيم المعمول به على المستوى الأوروبي (assurance non-vie et assurance-vie)⁽⁴⁾ أما في الولايات المتحدة الأمريكية فأنواع التأمين تختلف من ولاية إلى أخرى، لكن هذه الأنواع توضع عادة في مجموعتين مختلفتين، مجموعة تأمينات الأشخاص و مجموعة تأمينات الممتلكات والمسؤولية⁽⁵⁾. و هذا التقسيم الأخير، أي تأمينات أشخاص و تأمينات الممتلكات -الأضرار- و المسؤولية هو المعمول به في فرنسا⁽⁶⁾.

(1) - مختار محمود الهانسي و ابراهيم عبد النبي حمودة، مرجع سبق ذكره، ص 63.

(2) - عبد الله سلامة، مرجع سبق ذكره، ص 108.

(3) - ابراهيم علي ابراهيم عبد ربه، مرجع سبق ذكره، ص 21.

(4) - و يعتبر الأكثر عموماً و شمولية (أنظر **Alain Lambert**، مرجع سابق على شبكة الإنترنت).

(5) - عبد الله سلامة، مرجع سبق ذكره، ص 110.

(6) - نلاحظ أن هناك ازدواجية في تقسيم التأمينات لدى المشرع الجزائري، فهو يخصص فصولاً لتأمينات الأشخاص و أخرى لتأمينات الأضرار، و من ناحية أخرى، يأخذ بالتصنيف القائم على التفرقة بين المجالات الكبرى للتأمين: البري، البحري والجوي (أنظر جديدي معراج، مرجع سبق ذكره، ص 32).

المطلب الثالث : خلاصة تقسيم التأمينات

لقد خلصت الباحثة Yvonne Lambert- Faivre من دراستها لأنواع التأمين إلى أنه يمكن تصنيفها حسب الغرض منها. فعقد التأمين ليس إلا أداة قانونية لخدمة غرض اجتماعي يتغير حسب اعتبارات الأمان للمؤمن لهم، حيث يمكن تصنيف التأمين إلى أمان الذمة و الأشخاص و الأمان المالي⁽¹⁾.

1- أمان الذمة La Sécurité du Patrimoine

يكون مجاله تأمينات الأضرار ذات الخاصية التعويضية التي تضم تأمينات الأشياء (أو الممتلكات) والمسؤولية، فكلاهما تستهدف ضمان تمام ذمة المؤمن له ، و يتم تسييرها عن طريق التوزيع⁽²⁾.

2- أمان الأشخاص La Sécurité des Personnes

يتضمن تأمينات الأشخاص- و التي يستثنى منها التأمين على الحياة- و نذكر منها التأمين من الحوادث الجسدية و التأمين من المرض والعجز. هذه التأمينات تسيير من حيث المبدأ عن طريق التوزيع.

3- الأمان المالي la Sécurité financière

وهو يميز نظام التأمين على الحياة، الذي يشكل توظيفات مالية تنافس-نسبيا- القيم المنقولة وكل التوظيفات المصرفية، و يتم تسييره عن طريق الرسملة.

(1)- Yvonne Lambert- Faivre , op . cit , p. 53 .

(2)- يتضمن تسيير التأمين عن طريق التوزيع (en répartition) قيام المؤمن بتوزيع مجموع الأقساط المدفوعة من طرف المكتتبين على المتضررين من المؤمن لهم خلال دورة ما. و هذا يقابل التسيير عن طريق الرسملة (en capitalisation) الذي يميز التأمينات المكتتبه على فترات طويلة، أين تتم رسملة الأقساط، أي تصبح هذه الأخيرة و كأنها أصل أو رأس مال تحتسب عليه الفائدة وفقا لأسلوب الفائدة المركبة، و ناتج التوظيف المالي تسدد منه مبالغ التأمين.

المبحث الثالث: أطراف عملية التأمين و أسسها القانونية

نتطرق في هذا المبحث لمختلف الأطراف المتدخلية في عملية التأمين - إضافة إلى أطراف العقد في حد ذاته - وكذا الخصائص القانونية المرتبطة بعقود التأمين .

المطلب الأول: الأطراف المساهمة في عمليات التأمين

أولاً : أطراف عملية التأمين

إن دائرة من يعينهم إبرام عقد التأمين كثيراً ما تتجاوز شخصي المتعاقدين لتشمل أطرافاً أخرى ، هذه الأطراف يمكن ضمها في مجموعتين رئيسيتين: المقدمون لخدمات التأمين و المستهلكون لها. تشمل المجموعة الأولى مؤسسات التأمين و الوسطاء، بينما تضم المجموعة الثانية كلا من المكتب ، المؤمن له والغير (الغير المستفيد و الغير الضحية).

ثانياً : المقدمون لخدمات التأمين

ينبغي التمييز هنا بين مؤسسات التأمين التي تعتبر طرفاً في عقد التأمين و وسطاء التأمين الذين يتكفلون بتوزيع خدمات تلك المؤسسات على الجمهور.

1- مؤسسات التأمين

مؤسسة التأمين⁽¹⁾ أو المؤمن هي الطرف الأول في العقد الذي يلتزم بضمان المؤمن له ضد الأخطار المتفق عليها، و تقديم قيمة التأمين أو التعويض في حالة تحقق تلك الأخطار⁽²⁾؛ يمكن أن تتخذ هذه المؤسسات ستة أشكال رئيسية يختلف كل منها عن الآخر من حيث طريقة الإدارة و طريقة الاكتتاب في التأمين و مدى مسؤولية كل من المؤمن و المؤمن له و مدى ملائمة كل منها لنوع معين من التأمين و الهدف من التأمين⁽³⁾.

1-1 شركات التأمين المساهمة

هذه الشركات هي نوع من المؤسسات المالية التي تمارس دوراً مزدوجاً، «فهي شركة تقدم خدمة التأمين لمن يطلبها، كما أنها مؤسسة مالية تحصل على الأموال من المؤمن لهم، لتعيد استثمارها في مقابل عائد»⁽⁴⁾.

(1)- توصف مؤسسات التأمين أيضاً بأنها هيئات ذات ثقة مالية fiduciary organisations بمعنى أن طالب التأمين يتعامل معها و هو واثق من قدرتها المالية على دفع قيمة التأمين المستحقة له عند تحقق الخطر.

(2)- Daniel Voillereau, op. cit . , p.157.

(3)- إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، مرجع سبق ذكره، ص 31 .

(4)- منير إبراهيم هندي، إدارة الأسواق و المنشآت المالية، (مصر: مركز دلنا للطباعة، توزيع منشأة المعارف، 1999)، ص 399.

و هي تحتل مركز الصدارة في سوق التأمين في العالم، نظرا لما تتمتع به من مزايا لا توجد في الأشكال الأخرى للمؤمن، خاصة منها قدرتها على تجميع رؤوس أموال ضخمة، مما يجعلها الأنسب لمزاولة التأمين من الناحيتين الاقتصادية و الفنية. تشترط قوانين التأمين في جميع دول العالم توفر بعض الشروط الإضافية (إلى جانب الشروط العامة لتكوين شركات المساهمة)، منها ضمان حد أدنى لرأس المال الذي عادة ما يفوق ما هو متوفر لدى الشركات المساهمة الأخرى، و ضرورة عدم الخلط بين أموال الأنواع المختلفة للتأمين⁽¹⁾ ، بمعنى أنها قد تقوم بكافة أنواع التأمين أو يقتصر نشاطها على نوع أو أكثر منها حسب قانونها الأساسي .

يتميز هذا النوع من مؤسسات التأمين بانفصال شخص المؤمن عن المؤمن له، فالمؤمن يمثله أصحاب الشركة من المساهمين أما المؤمن له فهم حملة وثائق التأمين، هذا ما يجعل من الإشراف و الرقابة الحكومية على أعمال هذه الشركات أمرا ضروريا من أجل الحفاظ على حقوق المؤمن لهم، و حيث أن مثل هذه الشركات تسعى إلى تحقيق الربح، فمسؤولية المؤمن له هنا تتحدد في دفع قسط ثابت و غير قابل للتعديل، مهما كانت النتيجة التي انتهت إليها أعمال الشركة من ربح أو خسارة⁽²⁾.

2-1- هيئات التأمين بالاكنتاب- اللويدز (Lloyd's)

تعد هيئات التأمين بالاكنتاب (اللويدز) من أشهر هيئات التأمين التجاري التي تهدف إلى تحقيق الربح. و تتكون اللويدز من مجموعة من الأفراد ينتمون إلى هيئة أو جماعة تشرف على اختيارهم و تراقب أعمالهم. و لا تقوم الهيئة أو الجماعة بأي نشاط تأميني، حيث لا توقع عقدا و لا تحصل أقساطا أو تدفع تعويضات، بل يقوم بذلك الأفراد على مسؤولياتهم الخاصة من خلال الاكنتاب في جزء من الخطر بمقدار ما يمكن تحمله، و ذلك عن طريق سمسار و دون مسؤولية تضامنية بينهم⁽³⁾.

فمهمة الجماعة تنحصر في وضع الشروط الواجب توافرها في أي فرد من الأفراد يريد الانتماء إليها، و مراقبة سلوك هؤلاء الأفراد و الإشراف على مقدرتهم من الناحيتين المالية و الفنية، حيث يطلب في العضو سعة الثراء و السمعة الحسنة كما يطلب منه تقديم ضمان مالي يتناسب مع مبالغ التأمين.

تنتشر أشهر هذه الهيئات في لندن و نيويورك، و إن كانت جماعة اللويدز بلندن أقدمهم و أوسعهم شهرة⁽⁴⁾. و تمارس جميعها التأمين بنفس الأسلوب، مع أنها تعتبر مستقلة تماما و ليست لها أية علاقة بجماعة اللويدز الإنجليزية الأصلية. و يقوم أعضاء جماعة اللويدز بكافة أنواع التأمين باستثناء التأمين على الحياة، و تتركز أعمالهم على وجه الخصوص في التأمين البحري ...

(1)- مختار محمود الهانسي و إبراهيم عبد النبي حمودة، مرجع سبق ذكره، ص 79.

(2)- إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، مرجع سبق ذكره، ص 33.

(3)- مختار محمود الهانسي و إبراهيم عبد النبي حمودة، مرجع سبق ذكره، ص 81-83.

(4)- إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، مرجع سبق ذكره، ص 33.

و يعيب هذا الشكل من المؤمن أنه إذا حدث خلاف على دفع التعويض فسيضطر المؤمن له إلى مقاضاة كل فرد من أفراد الجماعة الذين اشتركوا في تغطية العملية التي وقع حولها الخلاف⁽¹⁾.

3-1- هيئات التأمين التبادلي

« لا يهدف هذا الشكل من أشكال المؤمن إلى تحقيق أرباح و لكن إلى تقديم الخدمة التأمينية للأعضاء بأقل تكلفة ممكنة⁽²⁾. يمثل هؤلاء الأعضاء مجموعة من الأفراد تربطهم صلة معينة مثل المهنة، أو يكونون معرضين لأخطار متشابهة.

لهيئة التأمين مزاولة أي نوع من أنواع التأمين، و رغم ذلك فإن التأمين على الحياة يعد أفضل مجالات العمل بالنسبة لهيئات التأمين التبادلي، لأنه طويل الأجل بطريقة تسمح بتكوين الاحتياطيات و الخبرة الكافية للتعامل مع الأخطار التي يغطيها هذا التأمين.

بمقتضى التأمين التبادلي، يتم تحصيل اشتراك مبدئي من كل عضو مقدما، و تقوم الهيئة بعد ذلك بتحديد نصيب العضو في التعويض بشكل نهائي في نهاية كل عام بعد معرفة نتائج أعمال الهيئة⁽³⁾. و على ذلك فمسؤولية العضو (المؤمن له) غير محددة – و هو ما يعيب عمل هذه الهيئات – لان الاشتراك يتغير طبقا لتغير النتائج الفعلية للخسائر الناتجة عن تحقق الخطر المؤمن منه، و إن كانت تكلفة التأمين لدى هذه الهيئات أقل منها لدى شركات التأمين المساهمة.

و تقوم بإدارة أعمال هذه الهيئات مجموعة منتخبة من أعضاء الهيئة تتولى تحصيل الاشتراكات و دفع التعويضات، إلى جانب أعمال أخرى.

1-4- الجمعيات التعاونية للتأمين

« تنشأ جمعيات التأمين التعاوني لمزاولة جميع أنواع التأمين ، كما قد تقوم بمزاولة أنشطة أخرى إلى جانب التأمين. و يظهر نشاط هذه الجمعيات [خاصة] في الريف، حيث تقوم بالتأمين على المحاصيل الزراعية و [من] نفوق الماشية؛ تتكون الجمعية التعاونية من أعضاء يساهم كل منهم بحصة أو سهم؛ تهدف هذه الجمعية أساسا إلى تحقيق التعاون بين هؤلاء الأعضاء. و رغم أنها لا تهدف [إلى الربح] (و تتشابه في ذلك مع هيئات التأمين التبادلي) إلا أن أعضاء الجمعية يحصلون على عائد على الأسهم أو

(1)- المرجع نفسه، ص 33-34.

(2)- مختار محمود الهانسي و إبراهيم عبد النبي حمودة ، مرجع سبق ذكره ، ص 86 .

(3)- المرجع نفسه ، ص 86 .

الحصص كما توزع أرباح على حملة الوثائق حسب حجم تعامل كل منهم مع الجمعية، و تنتشر الجمعيات التعاونية للتأمين في معظم دول العالم»⁽¹⁾.

يدير الجمعية مجلس إدارة مكون من عدد من الأعضاء المساهمين، و يمكن لهذا المجلس الاستعانة بمجموعة من الموظفين الفنيين و الإداريين للقيام بالأعمال المختلفة للجمعية.

1 - 5- صناديق التأمين الخاصة

تنشأ مثل هذه الصناديق لأهداف اجتماعية بحتة، بحيث أنها لا تهدف إلى الربح كما تقتصر خدماتها على أعضائها فقط؛ تقوم مثل هذه الصناديق على أساس اتفاق مجموعة من الأفراد تربطهم صلة معينة كالمهنة أو العمل- فيما بينهم على تكوين صندوق خاص لتغطية خطر اجتماعي معين، خاصة في حالات وفاة العضو أو ضياع مورد رزقه أو تقاعده أو مرضه أو حادث يتعرض له. حيث تقوم مثل هذه الصناديق بتجميع المدخرات البسيطة للأعضاء في صورة رسوم عضوية أو اشتراكات⁽²⁾؛ « كما تقبل عادة الهيئات و الإعانات من الجهات الأخرى»⁽³⁾.

غالبا ما تقتصر عمليات التأمين التي تتولاها مثل هذه الصناديق على عمليات تأمينات الأشخاص، كالتأمين من المرض و البطالة و تأمين نفقات الزواج أو الولادة، و فيما عدا ذلك يكون بإذن خاص من السلطات المختصة في بعض الدول⁽⁴⁾. يقوم بإدارة الصندوق مجلس إدارة منتخب من مجموع أعضاء الصندوق على أن يكون لهذا المجلس الحق في الاستعانة بمن يراه مناسبا من الخبراء و الفنيين لإدارة النشاط. و قد حققت هذه الصناديق نجاحا كبيرا، نظرا للمزايا التي تمنحها بتكلفة منخفضة.

1 - 6- هيئات التأمين الحكومية

تتدخل الدولة في أسواق التأمين إذا كانت هناك ضرورة اجتماعية أو اقتصادية لحماية الأفراد أو الثروة القومية للمجتمع، و عندما تعجز أو تمتنع شركات التأمين التجارية عن مزاولة أنواع معينة من التأمين أو تغطية أخطار خاصة⁽⁵⁾. حيث تفرض التأمينات الاجتماعية في دول العالم المختلفة على أفراد المجتمع، بغرض حمايتهم من الأخطار التي تواجههم أثناء الخدمة و بعد التقاعد، و ذلك لضمان مستوى معيشي مناسب لهم و لذويهم سواء في حياتهم أو عند وفاتهم. و غالبا ما تتحدد مسؤولية المؤمن له هنا في قيمة القسط أو الاشتراك و الذي يحسب غالبا على أساس نسبة محددة من الدخل ...

(1)- المرجع نفسه ، ص 86 .

(2)- إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه ، مرجع سبق ذكره ، ص 38 .

(3)- محتار محمود الهانسي و إبراهيم عبد النبي حمودة ، مرجع سبق ذكره ، ص 91 .

(4)- إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه ، مرجع سبق ذكره ، ص 38 .

(5)- محتار محمود الهانسي و إبراهيم عبد النبي حمودة ، مرجع سبق ذكره ، ص 91 .

«تدخل الحكومة سوق التأمين أيضا بغرض تغطية بعض الأخطار الأساسية (الخاصة) التي تسبب خسائر مالية كبيرة مثل الزلازل و البراكين. هنا لا تخصص الدولة رأس مال محدد لمقابلة الخسائر إذا زادت التعويضات عن الأقساط المحصلة و استثماراتها، حيث تعتمد الدولة أساسا على مواردها العامة»⁽¹⁾. من ناحية الإدارة، قد تقوم الدولة بنفسها بالدور التأميني أو تكلف إحدى هيئاتها العامة بمزاولة التأمين الحكومي كما في حالة هيئات التأمينات الاجتماعية، و قد تقوم بإسناد العمل التأميني للشركات التجارية للقيام بهذا العمل نيابة عنها ولحسابها. كما في حالة التأمين الإجباري للسيارات. و الدولة عند قيامها بدور المؤمن لا تهدف من وراء ذلك إلى تحقيق الربح و لهذا تقل تكاليف التنفيذ خاصة إذا تذكرنا أنها غالبا ما تكون تأمينات إجبارية، و بالتالي لا تحتاج إلى مندوبين و سماسرة لاجتذاب العملاء، بالإضافة إلى أنها غالبا ما تتحمل جزءا من تكاليف الإدارة أو كل التكاليف. الأمر الذي يجعل أقساط التأمين أقل بكثير مما لو قام بهذا العمل شركات التأمين أو غيرها من هيئات التأمين الخاصة⁽²⁾.

ثالثا: وسطاء التأمين⁽³⁾

مؤسسة التأمين تطرح منتوجا في السوق -الأمان- والذي يتوجب عليها بيعه، و من أجل تقديم عقود التأمين للجمهور نجد أن هناك شبكة كاملة من الوسطاء الذين يسمون أحيانا بالمنتجين⁽⁴⁾.
تعني الوساطة أن عونا اقتصاديا مكلفا بوظائف تجارية يتدخل في بيع أو شراء " منتج التأمين" سواء بطلب من المنتج و لحسابه (المؤمن) أو بطلب من الزبون و لحسابه (المؤمن له)⁽⁵⁾. و الوسيط لا يشتري خدمة التأمين ليعيد بيعها، أي لا يوجد أي تحويل للملكية، و لكن دوره الأساسي يقتصر على تسهيل إبرام عقد تأمين لم و لن يكون طرفا فيه، و بالتالي لن تكون له الحقوق كما لن تكون عليه الالتزامات المرتبطة بعقد التأمين و المنصوص عليها فيه⁽⁶⁾.

(1)- مختار محمود الهانسي و إبراهيم عبد النبي حمودة، مرجع سبق ذكره، ص 31 .

(2)- عبد العزيز هيكل، مرجع سبق ذكره، ص 37.

(3)- يعتبر وسطاء التأمين أهم عنصر في شبكة توزيع خدمات التأمين و هم يمثلون قنوات التوزيع التقليدية، العناصر الأخرى الفاعلة في هذه الشبكة يتم التطرق لها في الفصل الثاني عند دراسة تسويق خدمات التأمين على الحياة(ص96). هذا و تشير من ناحية أخرى إلى أن هناك فرقا بين الوسيط و ما يعرف بـ" الدال أو الدليل " (indicateur)

حيث أن هذا الأخير يقرب فقط بين الطرفين المتعاقدين دون أن تكون له أية سلطة إلزام لطرف ممثل.

(4) - Yvonne Lambert- Faivre, op . cit ., p. 163 .

(5) - Jean Bigot_Daniel Langé, Traité de Droit des Assurances, Tome 2, La distribution de l'assurance " (France : Delta L.G.D.J , 2000), p . 4.

(6) - Ibid, p. 5.

أنواع الوسطاء

يتميز عادة، ضمن شبكة الوسطاء بين وكلاء التأمين و السماسرة⁽¹⁾ .

1- الوكلاء

يعتبر وكلاء المؤسسة الذين يمثلون حلقة الاتصال بين المؤسسة و بين عامة الناس بمثابة الجهاز الخارجي لمؤسسة التأمين، مقارنة بالجهاز الداخلي الذي يتألف من عدة أقسام⁽²⁾ ؛ يمكن التمييز هنا من ناحية بين الوكلاء و المندوبين، ومن ناحية أخرى بين الوكلاء المستقلين و الوكلاء شبه (أو غير) المستقلين.

1-1 - الوكلاء و المندوبون

يمكن التمييز هنا بين الوكيل المفوض و المندوب ذو التوكيل العام و ذلك حسب السلطة المفوضة إلى الوكيل .

1-1-1-الوكيل المفوض

الوكيل المفوض هو وسيط له سلطات واسعة في التعاقد نيابة عن مؤسسة التأمين، حيث يكون مفوضا من قبلها في التعاقد مباشرة مع المؤمن له دون الرجوع إلى الشركة، إذ يمكنه أن يبرم العقد كما يمكنه أن يجري أي تعديل في شروط العقد أو أن يمدد أجله أو أن يفسخه.

1-1-2- المندوب ذو التوكيل العام

المندوب ذو التوكيل العام هو : « وسيط ليست له سلطات واسعة كالوكيل المفوض بل له سلطات محدودة و مقيدة بشروط التأمين العامة المألوفة، لذلك فهو يبرم التأمين مع المؤمن له

(1) - و يميز Jean Bigot و Daniel Langé حسب درجة استقلال الوسيط عن مؤسسة التأمين، بين الوسطاء المستقلين و الوسطاء غير المستقلين . المجموعة الأولى تضم سماسرة التأمين ، في حين تشمل الثانية كلا من الوكلاء العاميين للتأمين، الوكلاء أو الممثلين الآخرين لمؤسسات التأمين، و المنتجين الأجراء المستخدمين في وظائف تجارية لدى مؤسسات التأمين، لدى الوكلاء العاميين (و بالتالي يعتبرون وكلاء جزئيين.sous- agents) أو لدى السماسرة .

(2) - عبد الرحيم محمد قديمي و عبد القادر الأفندي، التأمين أسس و مفاهيم، (ط1، الأردن: مركز البتراء، 1993)، ص46.

دون أن تكون له سلطة تعديل شروطه أو مدّ أجله أو فسخه»⁽¹⁾.

2-1- الوكلاء المستقلون و شبه المستقلون

يمكن التمييز بين الوكيل المستقل و الوكيل شبه المستقل و ذلك حسب استقلالية الوكيل عن مؤسسة التأمين.

2-1-1- الوكلاء المستقلون

إن معظم شركات التأمين في الولايات المتحدة تستخدم نظام الوكلاء المستقلين، وهم وكلاء تأمين « تمكنهم استقلاليتهم من العمل لعدة شركات تأمين في وقت واحد؛ هذه الشركات تقوم بدفع عمولات لهم مقابل قيامهم بإصدار وثائق تأمين جديدة، تجديد وثائق تأمين قديمة و تحصيل أقساط التأمين»⁽²⁾.

2-2-1- الوكلاء شبه المستقلين

حسب نظام الوكلاء شبه المستقلين لا يكون الوكيل مستقلا بل يمثل مؤسسة تأمين واحدة أو مجموعة تأمين متحدة، فمؤسسة التأمين تملك في هذه الحالة كل ما يقوم به الوكيل من أعمال و تتحمل أخطائه⁽³⁾؛ و لو أن الحوافز الممنوحة للوكلاء المستقلين تكون أقل من تلك الممنوحة للوكلاء شبه (أو غير) المستقلين، و ذلك بسبب تعدد ما يتمتع به المستقلون من وكالات.

في هذا الإطار، يمكن وصف ما يعرف بالوكيل العام للتأمين بأنه شخص طبيعي أو معنوي مفوض من طرف مؤسسة أو عدة مؤسسات تأمين حيث يضع كفاءته المهنية في خدمة الجمهور، و ذلك في إطار البحث عن عقود تأمين و اكتتابها لحساب المؤسسة (الشركة) أو المؤسسات التي يمثلها، و بالتالي فالوكيل يمثل المؤسسة المؤمنة و يتصرف كمفوض من طرفها و تصرفاته بذلك ملزمة للمؤسسة الموكلة باعتباره يحل محلها في تنفيذ بعض الالتزامات التعاقدية التي تكون على عاتق المؤمن تجاه الطرف المؤمن له، وكذا القيام ببعض الحقوق التعاقدية للمؤمن على عاتق المؤمن له؛ أما الالتزام الأساسي الذي يكون على الوكيل العام تجاه المؤمن فهو استخدام الوسائل الكفيلة بالوصول إلى النتيجة المطلوبة، و هي اكتتاب عقود التأمين⁽⁴⁾.

من هذا المنطلق يمكن القول بأن الوكيل العام مستقل في وضع وسائل تنفيذ و كالتة، أي أنه محترف مستقل في ترأسه مؤسسة للتوزيع ولا يربطه بموكله عقد عمل مقابل أجر. و لكن إذا نظرنا إلى هدف نشاط

(1)- إبراهيم أبو النجا، مرجع سبق ذكره، ص160.

(2) - عبد الرحيم محمد قنومي و عبد القادر الأفندي، مرجع سبق ذكره، ص159.

(3)- المرجع نفسه، ص159.

(4)- Jean Bigot ,Daniel Langé,op.cit.,p.460.

الوكيل في حد ذاته من خلال تواجده في السوق، فإننا نجد بأنه محترف تابع و مرتبط اقتصاديا بالمؤمن، فهو موزع حصري ليس له الحق في توزيع منتجات تأمين أخرى غير تلك التي يتضمنها عقد وكالته، والزبائن الذين يصل إليهم ليسوا " ملكا " له و لكن لمؤسسة التأمين (1) .

يقوم الوكيل العام للتأمين بنشاط مزدوج، يتمثل في إنتاج و تسيير عقود التأمين للمؤسسة أو المؤسسات التي يمثلها؛ أما المهمة الأولى فهي البحث عن زبائن جدد، ومن أجل ذلك فإنه يتبع تعليمات المؤمن فيما يتعلق بالتسعيرات و شروط التأمين. إضافة إلى اكتتاب عقود جديدة، يتضمن نشاط الإنتاج أيضا تجديد عقود التأمين القديمة، هذا النشاط يعتبر نشاطا تجاريا. و أما المهمة الثانية- و فضلا عن تعديل أو فسوخ العقود الجارية و توقيع وثائق الإحلال بعد الفسخ- فإنها تتضمن خاصة تحصيل الأقساط و تسوية ملفات الأضرار، و يمكن وصف هذه المهمة بأنها وظيفة إدارية، فالوكيل العام يستلم الأقساط لحساب المؤمن (ليس بصفة شخصية)، و يقدم تبرئة الدفع التي تعدها المؤسسة الموكلة، كما يستلم تقرير الأضرار من المؤمن له و يحوله إلى المؤمن، و يتأكد من ملف الضرر فيما إذا كانت عناصره تشملها بنود العقد أم لا، و يدفع التعويضات، و قد يلجأ عند الحاجة إلى مساعدة الخبراء.

لهذا كانت العمولات التي يتحصل عليها الوكيل العام تتكون من جزأين، عمولة محددة كنسبة مئوية من قيمة الأقساط المحصلة نتيجة اكتتاب عقود تأمين، و عمولة تسيير كمقابل عن أعمال الإدارة التي يقوم بها الوكيل (2) .

لا يفوتنا أخيرا الإشارة إلى ما يعرف بالوكيل المكتتب، هذا الأخير يكون مجاله التأمين البحري، عندما تعهد مؤسسة التأمين إلى هذا الوكيل مهمة تمثيلها في دولة أو منطقة معينة (3) .

2- السماسرة

1-2- تعريف السمسار

السمسار (4) هو عبارة عن وسيط لا سلطة له في إبرام عقود التأمين لا وفقا للشروط الخاصة ولا وفقا للشروط العامة والمألوفة، و إنما يتمثل دوره في البحث عن الراغبين في التأمين و تقديم طلباتهم إلى مؤمن معين، يقوم هذا الأخير بالتفاوض معهم مباشرة و يتولى السمسار بعد ذلك تسليم وثيقة التأمين للعميل .

(1)- Ibid.,p.486.

(2)- Alain Lambert , op. cit.,p.333.

(3) -Jean-François Carlot , La conclusion du contrat d'assurance.

[<http://www.jurisques.com/cass6.htm>] , (14 décembre 2003) , 192 KB , p. 5.

(4)- لقد سمي السماسرة في البدء بـ "couratiers"، ثم بعد ذلك بـ "couretiers"، و دار نقاش حول أصل الكلمة في حد ذاتها. حسب البعض، هذه الكلمة مصدرها الفعل اللاتيني "curare" أي "العناية" بـ (prendre soin de) بينما يرى البعض الآخر أن مصدرها هو الفعل "cursitare" أي الجري من مكان إلى آخر (أنظر Jean Bigot و Daniel Langé مرجع سابق، ص 289).

ولكن منذ نحو عشرين عاما لم يعد دور السمسار يقتصر على تسهيل المقابلة بين عارض خدمة التأمين وطلبها بل تطور إلى مقدم لخدمات تسيير الأخطار و الأضرار لحساب الزبائن و مؤسسات التأمين⁽¹⁾

و قد يتوسط السمسار أيضا بين مؤسسة التأمين و مؤسسة إعادة التأمين، و هذا هو حال سمسارة إعادة التأمين بل قد يتوسط هؤلاء ثانية إذا ما رغبت مؤسسة إعادة التأمين في التنازل عن جزء من محفظة أخطارها لصالح معيد معيد التأمين (rétrocession)⁽²⁾ .

الأصل أن السمسار يمثل عملاءه من المؤمن لهم، لكن يمكنه كذلك أن يكون ممثلا للمؤمن -الذي يدفع له بطلبات هؤلاء العملاء- سواء في قبض الأقساط أو تسليم مذكرة التغطية المؤقتة أو تسوية حقوق المؤمن لهم الناشئة عن وقوع الخطر⁽³⁾ .

يعتبر السمسارة تجارا، ولا يخضعون لنظام أساسي كما هو الحال بالنسبة لوكلاء التأمين العامين، و لكن تحكم نشاطهم أعراف و تقاليد المهنة (كما هو الحال في فرنسا)⁽⁴⁾، و غالبا ما يحصل السمسارة على أتعاب تتغير نسبها حسب مقدار الأقساط المرتبط بالسمسرة، وليس فقط عمولات الوساطة⁽⁵⁾ .

2-2- مهام السمسارة

سبق القول بأن نشاط سمسارة التأمين قد توسع و لم يعد يقتصر على تسهيل لقاء عارض الخدمة التأمينية بطلبها. و يمكن توضيح ذلك النشاط فيما يلي:

- تحليل و تقييم الأخطار التأمينية التي يواجهها العملاء، هذا التحليل يتم سواء على أساس قيام المؤمن بجمع كل المعلومات الضرورية لمشروع التغطية و الرجوع إلى السوق و زيارة الخطر، أو على أساس العروض المقدمة من طرف المؤمن له معطي الأمر .

- القيام بتحليل و دراسات سوقية حيث يطلب الزبائن عادة رأيا مستقلا حول أداء المؤمن خاصة أولئك الذين لا تتوفر لديهم كفاءات و موارد كافية لتولي ذلك بأنفسهم.

- إعداد و تسويق و التفاوض بشأن برامج التأمين كشرط الضمان و حدوده... الخ .

(1)- على المستوى العالمي، تحتل سمسرة التأمين التجاري مكانة هامة في الأسواق الأنجلوسكسونية ، حتى أن سوق اللويدز يعتبر البورصة العالمية الرئيسية لنشاط سمسرة إعادة التأمين . في حين يكاد لا يكون لسمسرة التأمين التجاري دور في أسواق تأمين مهمة أخرى مثل السوق الياباني ، الكوري الجنوبي، الصيني ، و السوق الهندي . و قد قدر رقم أعمال سمسرة التأمين التجاري سنة 2002 بـ 27 مليار دولار أمريكي.

(2)- **Compagnie Suisse de Réassurance**, Le courtage dans l'assurance commerciale et la reassurance , Sigma N° 2 / 2004 (6 mars 2004) , pp . 4. 5.

(3)- مصطفى أحمد الجمال ، مرجع سبق ذكره ، ص 149 .

(4)- **Alain Lambert**, op. cit. , p. 336.

(5)- **Compagnie Suisse de Réassurance** , Le courtage dans l'assurance commerciale et la reassurance , Sigma , op. cit. , p. 4.

- القيام بتوظيف الخطر لدى مؤمن معين يختاره السمسار أو لدى مؤمنين يعينهم المؤمن له، أو يعرض سلة من منتجات التأمين تلبي احتياجات الزبائن و منحهم الفرصة للاختيار بين مقدميها، وفي هذا الإطار غالبا ما يطلب الزبائن رأيا حول ملاءة مؤمنهم.

- تحليل التدفقات المالية المتعلقة بالأقساط و تسوية الأضرار بين المؤسسات الزبونة والمؤمنين، و في حالة إعادة التأمين بين المؤمنين و معيدي التأمين.

- تقديم خدمات في مجال رياضيات التأمين (services actuariels) ، و كذا مراقبة و تسيير ملفات الأضرار، يتضمن هذا الأخير جمع العناصر الضرورية لإعداد تقرير الأضرار و تقديمه للمؤمن و متابعة ملفات تسوية الأضرار، كما تتضمن تبليغ قبول عروض التعويض و الذي يعد من مسؤولية المؤمن له وحده و دفع التعويضات و حفظ إحصائيات الأضرار، و هذا كله إلى جانب التسيير الإداري لوثائق التأمين و مراجعة العقود كإعلام المؤمن له بأجال استحقاق الأقساط، تعليق أو فسخ العقود، كشف بأقساط الدورة اللاحقة... الخ (1) .

تدخل الخدمات السابقة في إطار تسيير الأخطار المقترحة على المؤسسات بغرض تحقيق التوازن المطلوب بين العناصر الثلاثة التالية : تخفيض درجة التعرض للخطر، الحصول على تغطية تأمينية و الاحتفاظ بالخطر المتبقي على عاتق المؤسسة الزبونة(2) .

2-3- أنواع السماسرة

يمكن التمييز بين السماسرة على أساس نطاق و تنظيم أعمال السمسرة أو على أساس نوع الأخطار التي يتخصصون فيها.

2-3-1- أنواع السماسرة من حيث النطاق الجغرافي و تنظيم أعمال السمسرة

يمكن في هذا الإطار التمييز بين السمسرة العالمية، سماسرة المجالات الإقليمية أو المتخصصة و سماسرة الجملة. قد يختار بعض السماسرة نموذجا واحدا و قد يأخذون خصائص أكثر من نموذج (3) .

أ : شركات السمسرة العالمية

تمارس هذا النوع من السمسرة شركات عالمية كبيرة تكسب قوة و سلطة تفاوض هامة في مواجهة المؤمنين، و بذلك تستطيع الحصول على أفضل الشروط لزبائننا.

(1)- Jean Bigot Daniel Langé, op. cit. , p.330.331.

(2)- Le courtage dans l'assurance commerciale et la reassurance, Sigma, op. cit. , p. 5.

(3)- Ibid , p .11 .

بعض شركات السمسة العالمية نظمت نشاطاتها عبر ثلاث وحدات متخصصة في: البيع بالتجزئة، التوظيف و الخدمات. وحدة البيع بالتجزئة تعمل مباشرة مع المؤسسات الزبونة من خلال تحليل الأخطار ثم إعداد برنامج التأمين ، ليتم تحويله بعد ذلك إلى وحدة التوظيف الداخلي التي تتولى مهمة توظيف خدمات التأمين لدى المؤمنين، أما وحدة الخدمات فإنها تقدم للزبون خدمات على امتداد فترة البرنامج التأميني.

ب- شركات السمسة الإقليمية و المتخصصة

تضع شركات السمسة الإقليمية برامج تغطية الأخطار و تقترحها على زبائنها، هذه المؤسسات و إن كانت تنشط ضمن إقليم معين إلا أنها غالبا ما تعمل مع سمسار جملة ينشط على المستوى العالمي، و ذلك بغرض التمكن من تسويق الأخطار في أسواق التأمين العالمية. بالإضافة إلى شركات السمسة الإقليمية، هناك أيضا السماسرة المتخصصون في قطاعات تأمينية معينة، مثل سوق التحويل المتناوب للأخطار.

هؤلاء السماسرة ذوو الحجم الصغير و المتوسط يتعاونون أحيانا مع شركات مستقلة لتسيير الأخطار بغرض التمكن من منافسة السماسرة الكبار.

قد يلقي هذا النوع من السماسرة قبولا و إقبالا من طرف بعض الزبائن، نظرا لتخصصهم و كفاءتهم في قطاعات معينة أو لأغراض تنويع الطلب بين مختلف أنواع الشركات.

ج- مؤسسات السمسة للبيع بالجملة

سماسرة الجملة لا ينشطون في البيع بالتجزئة، بالمقابل يتمتعون بكفاءة عالية في توظيف الأخطار على مستوى السوق العالمي. قد يتعاون سماسرة الجملة مع شركات السمسة الإقليمية أو حتى العالمية أثناء توظيف الأخطار في السوق الدولي، كما قد يكون لدى بعضهم وحدات للبيع بالتجزئة في بعض المناطق من العالم⁽¹⁾.

2 - 3 - 2- أنواع السماسرة من حيث طبيعة الأخطار

يمكن في هذا الإطار التمييز بين السمسة الكبيرة و السمسة الصغيرة، و ذلك على أساس نوع أو طبيعة الأخطار التي يتوسط في توظيفها السماسرة⁽²⁾.

- فالسمسة الكبيرة متخصصة في أخطار المؤسسات و الأخطار الخاصة، كالأخطار البحرية و أخطار النقل الجوي وغيرها.

(1)- Ibid, p.12.

(2)- Alain Lambert, op . cit ., p. 336.

- أما السمسة الصغيرة فهي متخصصة بشكل رئيسي في أخطار الأفراد، كالتأمين على الحياة و التأمين من الحوادث الجسدية و تأمين السكن وغيرها.

رابعاً : المستهلكون لخدمات التأمين

تضم مجموعة " مستهلكي خدمات التأمين " كلا من المكتتب، المؤمن له والغير(الغير المستفيد في التأمين لحال الوفاة و الغير الضحية في تأمينات المسؤولية) (1).

1- المكتتب

عقد التأمين هو عبارة عن اتفاق يبرم بين المؤمن و المكتتب، هذا الأخير هو الطرف الآخر في العقد الذي وقعت باسمه وثيقة التأمين، و الملتزم قانوناً بدفع الأقساط.

قد يوصف المكتتب بالمتعاقداً أو أخذ التأمين (preneur d'assurance) (2). كما يسمى أيضاً في مجال توزيع خدمات التأمين بـ " معطي الأمر " (donneur d'ordre) (3) . و البعض من الكتاب يستخدم مصطلح " المستأمن " (أي طالب الأمان) ، للتعبير عن الطرف الثاني في العقد (4).

غالباً ما يكون المؤمن له هو من يكتب التأمين لحسابه الخاص و لكن هذا ليس بالضرورة ، كما يدل على ذلك "التأمين لحساب الغير" (5).

2- المؤمن له

المؤمن له هو الشخص الطبيعي أو المعنوي الذي يقوم عليه أو على مصالحه التأمين، أي ذلك الذي يكون مهدداً بالخطر، سواء في شخصه أو في ذمته المالية، و بالتالي يمكن تمييزه ببساطة عن المتعاقد أو المستفيد.

غير أن البعض من الكتاب (6) يفضل استخدام مصطلح المؤمن عليه للدلالة على الشخص المهدد بالخطر خاصة في مجال التأمين على الحياة، و هو ما سنأخذ به في دراستنا لهذا النوع من التأمين (و يبقى مصطلح المؤمن له للدلالة على المتعاقد أو المستفيد) .

(1)-Yvonne Lambert- Faivre, op . cit. , p. 171.

(2)- في اللغة الإنجليزية أيضاً يعبر عن المكتتب policy holder .

(3)- Jean Bigot, Daniel Langé , op . cit . , p.295.

(4) - إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه ، مرجع سبق ذكره ، ص 40 .

(5)-Yvonne Lambert- Faivre , op . cit . , p.171.

(6)- أنظر: مصطفى أحمد الجمال ، مرجع سبق ذكره ، ص 153 .

و يبقى لنا القول أنه في غالب الأحيان يكون الشخص المهدد بالخطر (المؤمن له أو المؤمن عليه) هو الذي يضمن نفسه أو ماله بعقد تأمين (أي انه هو ذاته المكتتب)، مع ذلك ينبغي احترام التعريف الذي خص به القانون كل طرف، خاصة عندما ينفصل شخص المؤمن له عن المكتتب⁽¹⁾.

يمكن أيضا للمتعاقد أن يكتتب عقد تأمين ليس لحسابه الخاص فقط بل قد يكتتب أيضا لحساب الغير؛ و بالتالي فالغير المكتتب له يصبح على هذا النحو "مؤمن له"، و هذا التأمين لحساب الغير يمكن أن يكون في مجال تأمينات الأشخاص أو الأضرار .

3- الغير

3 - 1- الغير المستفيد من التأمين لحال الوفاة

عندما يكون الخطر المضمون هو وفاة المؤمن له (أو بالأحرى المؤمن عليه)، فمن الواضح أن هذا الأخير لا يمكنه هو نفسه الاستفادة من الضمان الموجود في العقد، إذن "الغير المستفيد" المعين من طرف المؤمن له هو الذي سيستلم أداء المؤمن⁽²⁾ .

3 - 2- الغير الضحية في تأمينات المسؤولية

في عقد التأمين من المسؤولية يكون المؤمن له هو المهدد بخطر المسؤولية و الضحية المستفيد من التعويض لن يكون إلا الغير. فضلا عن ذلك ، هذا "الغير" يكون غير معروف حين اكتتاب العقد.

المطلب الثاني : الأسس القانونية للتأمين

تتضمن الأسس القانونية للتأمين دراسة خصائص عقد التأمين باعتباره عقدا قانونيا تترتب عن إبرامه حقوق و التزامات على عاتق أطرافه ، و كذا دراسة الوثائق المرتبطة بهذا العقد.

أولا : خصائص عقد التأمين

1 - عقد التأمين هو عقد احتمالي

«العقد الاحتمالي ... هو ذلك العقد الذي لا يستطيع فيه كل من المتعاقدين أن يحدد وقت التعاقد، المقدار الذي أخذ و المقدار الذي أعطي، وهو على خلاف العقود المحددة التي يتمكن فيها المتعاقدان من تحديد ما عليهما و ما لهما»⁽³⁾.

(1)-Yvonne Lambert- Faivre , op . cit . , p. 172 .

(2)- Ibid , p .176.

(3)- جديدي معراج ، مرجع سبق ذكره ، ص 35 .

2 - عقد التأمين هو عقد معاوضة

ويعني عقد المعاوضة أن يتلقى كل من المتعاقدين تعويضا لما قدمه ، حيث يدفع المكتب أقساطا و يأخذ مقابل ذلك قيمة التأمين (مبلغ التأمين أو تعويض الضرر) إذا تحقق الخطر، أما إذا لم يتحقق تصبح الأقساط من حق المؤمن تعويضا له عن تحمله الأخطار و مقابلا لما وفره من ضمانات وحماية للمؤمن له⁽¹⁾ ، بمعنى آخر ، يتحصل كل طرف في العقد على منفعة يقدمها الطرف الآخر .

3- عقد التأمين هو عقد إذعان

يعتبر عقد التأمين عقد إذعان بالنسبة للمكتب، وهو الطرف الضعيف الذي لا يملك القدرة على مناقشة الشروط التي يملئها المؤمن و ترد مطبوعة بالوثيقة و معروضة على الناس كافة، فالتأمين عقد لا يتم إلا بتوافق الإيجاب والقبول، إلا أن المكتب ليس بوسعه المساومة أو المفاوضة، فكل ما عليه هو قبول الشروط النمطية التي يملئها المؤمن أو رفضها⁽²⁾ . من أجل ذلك وضع المشرع قواعد عامة و أخرى خاصة لتوفير الحماية الضرورية للمكتب .

4- عقد التأمين من العقود المستمرة

إن تنفيذ التزامات عقد التأمين لا يتم دفعة واحدة؛ فالتزام المكتب بدفع مقابل التأمين (القسط أو الاشتراك) قد يستمر من بداية سريان العقد إلى غاية وقوع الخطر أو إلى غاية انتهاء مدة التأمين، سواء أكان أداء الأقساط دفعة واحدة أم على دفعات، كما أن المؤمن ملزم بتنفيذ بنود العقد بصفة مستمرة طول مدة سريان هذا العقد، بحيث يبقى ضامنا لتغطية المخاطر مادام العقد لم ينته بشكل أو بآخر⁽³⁾، هذا ما يجعل من عقد التأمين عقدا مستمرا .

5- عقد التأمين هو عقد ملزم للجانبين

يتضمن عقد التأمين التزامات متبادلة على عاتق الطرفين المتعاقدين، حيث يلتزم المكتب بدفع المقابل (القسط أو الاشتراك) مقابل التزام المؤمن بتغطية الخطر المؤمن منه .

(1)- المرجع نفسه ، ص35 .

(2)- محمد حسين منصور ، مرجع سبق ذكره ، ص 100 .

(3)- جديدي معراج ، مرجع سبق ذكره ، ص 37 .

ثانياً: وثائق التأمين

« يتم إبرام عقد التأمين بتبادل التعبير عن الإيجاب و القبول بين طرفيه، غير أن هذا التبادل يتحقق من الناحية العملية عبر عدة محررات يتميز بها عقد التأمين، هذه المحررات تظهر أهميتها العملية من وجوه عدة: تحديد بدء سريان العقد و ما قد يلحق به من تعديلات، إثباته و تفسيره»⁽¹⁾.

1- طلب التأمين

عندما يقتنع المؤمن له بمزايا التأمين، يقدم له الوسيط نموذجاً مطبوعاً لطلب التأمين ليقيم بملاءمته.

عادة ما يتضمن هذا الطلب أسئلة تتعلق بعناصر التأمين خاصة عنصر الخطر وما يؤثر في احتمال وقوعه و احتمالات جسامته، مبلغ التأمين المطلوب و كيفية دفع الأقساط. و يكون على المؤمن له أن يجيب عن هذه الأسئلة ليقيم بعد ذلك بالتوقيع على هذا الطلب.

في مجال التأمين التبادلي لا يكفي مجرد تقديم طلب و إنما يلزم فوق ذلك الموافقة على نظام الهيئة الذي يحدد شروط التأمين فيها، و عادة ما يتم هذا عن طريق ملء استمارة الانضمام المعدة لذلك⁽²⁾.

2 - مذكرة التغطية (المؤقتة)

كثيراً ما يتوصل المؤمن إلى قبول الإيجاب بالفعل، لكن تحرير وثيقة التأمين يحتاج إلى بعض الوقت، مما يجعل طالب التأمين في حالة قلق لا يدري على وجه الخصوص فيما إذا كان المؤمن سيقبل التأمين أم لا، أو على الأقل يخشى وقوع الخطر المؤمن منه قبل تحرير وثيقة التأمين، فلا يجد بيده ما يثبت تغطية الخطر المؤمن منه. لمواجهة مثل هذا الموقف، جرت العادة عند مؤسسات التأمين على تسليم طالب التأمين ما يسمى بمذكرة التغطية المؤقتة أو الوقتية⁽³⁾ أو مذكرة الضمان، و هي وثيقة مؤقتة تثبت وجود ضمان قبل إعداد وثيقة التأمين النهائية أو الملحق⁽⁴⁾، و غالباً ما يتم تسليم هذه المذكرة عن طريق الوسيط (وكيل أو سمسار).

لابد من أجل صحة المذكرة المؤقتة كما هو واضح أن تتضمن العناصر الرئيسية للتأمين، خاصة الخطر المؤمن منه، مبلغ التأمين، القسط، و مدة التأمين. و يمكن أن يتم الرجوع بعد ذلك- فيما يخص البيانات والشروط التفصيلية- إلى البيانات و الشروط العامة، التي يضعها المؤمن في نماذج الوثائق المطبوعة التي يتعامل على أساسها.

(1)- محمد حسين منصور ، مرجع سبق ذكره ، ص 97 .

(2)- المرجع نفسه ، ص202.

(3)- المرجع نفسه ، ص205 .

(4)-Yvonne Lambert- Faivre , op . cit . , p.191.

« لا يشترط في مذكرة التغطية المؤقتة أي شكل خاص، حيث يمكن أن تتضمنها أي ورقة مكتوبة حتى لو كانت مجرد خطاب عادي مرسل لطالب التأمين »⁽¹⁾ .

3 - وثيقة التأمين (النهائية)

« وثيقة التأمين هي محرر يدون فيه عقد التأمين بين المؤمن و المؤمن له »⁽²⁾ وتعتبر بمثابة النموذج النهائي المثبت لهذا العقد. هذا النموذج يتكون من أربعة أجزاء⁽³⁾ هي: المقدمة، بيانات متعلقة بالتأمين تسمى الجدول (القسط، المبلغ، المدة...)، إضافة إلى جزأين هاميين يتمثلان في مجموعة الشروط العامة ومجموعة الشروط الخاصة.

أما الشروط العامة المطبوعة فهي لا تختلف من وثيقة إلى أخرى من وثائق النوع الواحد من أنواع التأمين، وهي التي تضيف على عقد التأمين صفة عقد الإذعان و تخضعه للأحكام الخاصة به، في حين تحدد الشروط الخاصة البيانات المتعلقة بعملية التأمين التي يتم التعاقد بشأنها و تعطي لهذا التعاقد أبعاده المميزة. وإذا كان هناك تعارض بين الشروط العامة و الخاصة تطبق هذه الأخيرة⁽⁴⁾ باعتبارها تعديلا لتلك الشروط أو نسخا للحكم المخالف فيها. أما إذا كانت بعض الشروط غامضة أو تتضمن التباسا، فسوف يتم تفسيرها لمصلحة المؤمن له؛ لأنه من المفترض في المؤمن (محرر هذه العقود) أن يصيغها بشكل واضح ومحدد، مقارنة بالمؤمن له المكتتب الذي يعتبر طرفا مذعنا. و لم يستلزم القانون شكلا معيناً يفرغ فيه عقد التأمين، حيث يمكن أن يحرر في ورقة رسمية أو عرفية مطبوعة أو مكتوبة باليد، و إن كان العرف قد جرى على إعداد نماذج مطبوعة تتضمن الشروط العامة بالنسبة للخطر الواحد ولا تختلف من مؤسسة لأخرى، بينما يكتفي المؤمن بإضافة الشروط و البيانات الخاصة بوثيقته ثم التوقيع عليها⁽⁵⁾.

أهم بيانات و شروط وثيقة التأمين هي: تاريخ التوقيع، أسماء المتعاقدين (و المستفيدين إن وجدوا) وموطن كل منهما، الأشخاص أو الأشياء المؤمن عليها، نوعية المخاطر المؤمن منها، مبلغ التأمين، تاريخ بداية سريان العقد و انتهائه... الخ.

تأخذ وثيقة التأمين عدة أشكال منها الوثيقة الفردية، المركبة و الجماعية⁽⁶⁾ :

- وثيقة التأمين الفردية: و هي وثائق تصدر لتغطية شخص محدد، أو شيء موضوع تأمين محدد من خطر محدد، و لمستفيد محدد. نأخذ كمثال على ذلك، وثيقة تأمين على مصنع من خطر الحريق لصالح شخص محدد (مالكه).

(1)- مصطفى أحمد الجمال ، مرجع سبق ذكره ، ص 206 .

(2)- إبراهيم أبو النجا ، مرجع سبق ذكره ، ص 180 .

(3)- إبراهيم عبد النبي حمودة ، مرجع سبق ذكره ، ص 284 .

(4)- Yvonne Lambert- Faivre , op . cit . , p.190 .

(5)- مصطفى أحمد الجمال، مرجع سبق ذكره، ص 208.

(6)- إبراهيم عبد النبي حمودة ، مرجع سبق ذكره ، ص 285 .

- وثيقة التأمين المركبة: و هي وثائق تصدر لتغطية شخص أو شيء واحد من عدة أخطار. نأخذ كمثال على ذلك وثيقة التأمين الشاملة على السيارة من أخطار الحريق والسرقة و التصادم، والمسؤولية المدنية تجاه الغير.

- وثيقة التأمين الجماعية: تصدر هذه الوثيقة لتغطي عدة أشخاص أو عدة أشياء متجانسة و تجمعها ظروف متشابهة (طلبة، عمال، فلاحين...) من خطر محدد. مثال ذلك، تأمين طلبة الجامعات من خطر الحوادث الشخصية⁽¹⁾.

من حيث ارتباط شكل الوثيقة بإمكانية تداولها يجوز أن تكون الوثيقة اسمية لمصلحة شخص معين كما يجوز أن تكون إذنيه، وفي هذه الحالة يمكن التصرف فيها عن طريق التظهير. و يمكن أخيرا أن تكون لحاملها فيتم تداولها عن طريق المناولة اليدوية⁽²⁾.

4- ملحق وثيقة التأمين

قد يعتمد طرفا عقد التأمين إلى الاتفاق على إدخال بعض التعديلات على العقد القائم بينهما. فقد تتغير بعض عناصر الخطر تغيرا يقتضي تعديل القسط، وقد يرغب المؤمن له في إضافة أخطار جديدة أو في زيادة مبلغ التأمين أو في إطالة مدته⁽³⁾.

هذه التعديلات يمكن إثباتها عن طريق رسالة (خطاب) مسجلة تتضمن اقتراح التغيير أو عن طريق رسائل متبادلة بين الطرفين أو عن طريق نص لبرقية، أو كل تصرف من طرف المؤمن يفترض هذا التعديل. مثلا كنسوية ضرر على أساس التعديلات⁽⁴⁾.

لكن أداة التعديل العادية هي الملحق (avenant)، و هو وثيقة خاضعة لنفس قواعد وثيقة التأمين إلا أنه يتطلب توفر ثلاثة شروط⁽⁵⁾:

- 1- أن يكون عقد التأمين لا زال ساري المفعول .
- 2- أن يكون من شأن ملحق الوثيقة أن يضيف شيئا جديدا إلى هذه الأخيرة، حيث يمكن اعتباره تعديلا لها.
- 3- أن يقتضي التعديل تراضي و اتفاق طرفي العقد.

(1)- المرجع نفسه ، ص286 .

(2)- مصطفى أحمد الجمال ، مرجع سبق ذكره ، ص 212 .

(3)- المرجع نفسه ، ص213 .

(4)-Yvonne Lambert- Faivre , op . cit . , p.190.

(5)- إبراهيم أبو النجا ، مرجع سبق ذكره ، ص 184 .

المبحث الرابع: أركان و توازن منظومة التأمين

يفترض التأمين خطرا معيناً يتم التأمين منه و قيمة مالية يحصل عليها المؤمن له من المؤمن عند وقوع الحدث المؤمن منه، و مقابلاً معيناً يدفعه المؤمن له المكتتب للمؤمن نظير تأمينه من الخطر المذكور. والمهم في كل ذلك هو العلاقة الثابتة التي تربط بين هذه العناصر الثلاثة. فكل من قيمة التأمين و مقابل التأمين يتوقف على قيمة الآخر، و كلاهما يتوقف على قياس الخطر من حيث نسبة احتمال حدوثه واحتمال جسامته؛ هذه العلاقة الثابتة بين المعطيات أو العناصر الثلاثة هي علاقة فنية موضوعية تحددها رياضيات التأمين بعيداً عن عقد التأمين. هذه العلاقة التي تعبر عن التكافل بين مجموع الأشخاص المؤمن لهم من الخطر نفسه يمكن التعبير عنها بمنظومة التأمين⁽¹⁾. و يأتي عقد التأمين بعد ذلك ليحدد الخطر المعقود عليه و قيمة التأمين و مقابله، وذلك بالنسبة لكل حالة على حدة.

المطلب الأول: أركان منظومة التأمين

سبق القول أن منظومة التأمين قائمة على ثلاثة عناصر رئيسية؛ أولها الخطر المؤمن منه و الذي تمثل تغطيته هدف المنظومة، ثانيها قيمة التأمين و التي تمثل حق المؤمن له المستفيد الناشئ عن الانضمام إلى المنظومة، و ثالثها مقابل التأمين الذي يمثل التزام المؤمن له المكتتب تجاه المنظومة.

أولاً : الخطر المؤمن منه

المحور الأساسي في التأمين هو الخطر، فالتأمين يفترض دائماً خطراً معيناً يسعى الراغب في التأمين إلى تحصين نفسه من آثاره المالية، و هو بذلك يعتبر المحل الذي يرد عليه التأمين⁽²⁾. و هذا ما يجعل قيام التأمين متوقفاً على وجود الخطر، بمعنى أن هذا الأخير هو الذي يتحدد على أساسه الركنين الآخرين لمنظومة التأمين.

1- ماهية الخطر

إن الخطر مصطلح متعدد المفاهيم إلا أنه بالمعنى التأميني يؤخذ بمفهوم اقتصادي؛ ثم إن هذا الخطر يختلف معناه حسب الزاوية التي ينظر إليه منها، فيما إذا كانت زاوية الفرد (أو المنشأة العادية)⁽³⁾ أو زاوية مؤسسة التأمين⁽⁴⁾.

(1)- مصطفى أحمد الجمال، مرجع سبق ذكره، ص 33.

(2)- المرجع نفسه، ص 39.

(3)- نقصد بالمنشأة العادية هنا كل المؤسسات باستثناء مؤسسات التأمين و إعادة التأمين .

(4)- مختار محمود الهانسي و إبراهيم عبد النبي حمودة، مرجع سبق ذكره، ص 10-14.

1-1- المعنى الاقتصادي للخطر

إن الإنسان لم يؤت القدرة على معرفة ما سوف يحدث له أو لممتلكاته أو لأسرته و كل ما يحيط به في المستقبل القريب أو البعيد، ويترتب عن ذلك أنه عندما يتخذ قرارا معيناً بشأنها يكون غير متأكد بشكل دقيق من النتيجة النهائية لهذا القرار، مما قد يخلق لديه حالة معنوية توصف بأنها الخطر⁽¹⁾، هذا يعني ارتباط الخطر بحالة عدم التأكد خاصة العواقب المالية لما يخشاه الإنسان، و هنا يميز الخطر حسب المعنى الاقتصادي، كون الخطر بالمعنى التأميني يشترك مع الخطر بالمعنى العام في كونه أمراً محتملاً، ذلك أن التأمين و إذا كان يتم في الغالب ضد ما يتهدد الإنسان من أحداث تمثل شراً مثل الحريق و السرقة والوفاة فإنه قد يتم ضد ما يصادفه من أحداث سعيدة في ذاتها، لكن بقصد ما تفرضه من نفقات (أي آثار مالية) كتأمين الزواج بقصد تقاضي المؤمن له مبلغ التأمين إذا ما تزوج قبل بلوغ سن معينة؛ من هنا يتضح أن ما يخشاه الإنسان هي الآثار المالية لأمر من الأمور، سواء أكان الأمر مرغوباً فيه أم غير مرغوب فيه. يترتب عن هذا اتساع فكرة الخطر في التأمين لتشمل الأمور المرغوب فيها و الأمور غير المرغوب فيها على حد سواء⁽²⁾، طالما ترتب عن هذه و تلك آثار مالية يخشاها الإنسان.

1-2 - تعريف الخطر من وجهة نظر الفرد (أو المنشأة العادية)

يمكن تعريف الخطر بأنه: « الخسارة المادية المحتملة و الخسارة المعنوية الممكن قياسها نتيجة لوقوع [حدث] معين، مع الأخذ في الاعتبار جميع العوامل المساعدة على وقوع الخسارة »⁽³⁾. نستخلص من التعريف أن الخطر لا يقتصر على الخسارة المادية فقط، والتي غالباً ما ترتبط بأخطار الممتلكات و الأشياء المادية الملموسة أكثر من ارتباطها بأنواع أخرى من الأخطار مثل أخطار الأشخاص و أخطار المسؤولية المدنية؛ لذلك فإن إضافة "الخسارة المعنوية" إلى التعريف تجعله أكثر شمولاً، شرط إمكانية قياس هذه الخسارة طبقاً للخبرة العملية أو التقدير الشخصي⁽⁴⁾.

1-3 - تعريف الخطر من وجهة نظر مؤسسة التأمين

في هذه الحالة يتمثل الخطر في الفرق بين الخسائر المتوقعة - التي تم على أساسها حساب قسط التأمين الصافي- و الخسائر الفعلية - التي التزم المؤمن بتعويض حملة الوثائق عنها إذا ما وقعت-⁽⁵⁾.

فالخطر أن تزيد الخسائر الفعلية عن الخسائر المتوقعة و ذلك على المستوى الكلي لأعمال المؤسسة في فرع تأمين معين أو في مجموع الفروع، و ليس على مستوى حدث معين⁽⁶⁾.

(1) - إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، مرجع سبق ذكره، ص 5.

(2) - مصطفى أحمد الجمال، مرجع سبق ذكره، ص 41.

(3) - مختار محمود الهانسي و إبراهيم عبد النبي حمودة، مرجع سبق ذكره، ص 13.

(4) - المرجع نفسه، ص 14 .

(5) - المرجع نفسه، ص 15 .

(6) - دراستنا للتأمين على الحياة تقتصر على الخطر من وجهة نظر الفرد، أما الخطر من وجهة نظر المؤمن فمجاله الواسع إدارة الأعمال في شركات التأمين.

هذا الفرق يقل إحصائياً إلى حده الأدنى كلما زاد عدد الوحدات المعرضة للخطر، و هو ما يسمى بقانون الأعداد الكبيرة.

2 - صفات الخطر

2 - 1- الخطر حدث محتمل

«إن الخطر أولاً وقبل كل شيء هو حدث محتمل يتضمن فكرة إمكانية وقوعه»⁽¹⁾؛ فاحتمال الوقوع يمكن أن يؤخذ بمعنيين، إما عدم معرفة فيما إذا كان هذا الخطر سيقع أم لا و هي حالة أغلب التأمينات خاصة منها تأمينات الأضرار، أو أن الاحتمال يتعلق ببساطة بوقت وقوع الحدث الذي سيتحقق بالضرورة (مثل احتمال الوفاة).

2-2- الخطر حدث يرتبط وقوعه بالصدفة

مطلوب في الحدث أن يخضع وقوعه للصدفة، أي أنه لا يقوم بالضرورة إذا كان وقوعه خاضعاً لسيطرة أحد من ترتبط مصالحهم بوقوعه أو عدم وقوعه، ذلك أن تحكم أي من هؤلاء في وقوع الحدث سوف يجعله مؤكداً إذا كانت مصلحته في وقوعه (المؤمن له) أو مستحيلاً إذا كانت مصلحته في عدم وقوعه (المؤمن)⁽²⁾.

2-3- الخطر حدث مستقبلي

الخطر بالمعنى التأميني هو بالضرورة حدث غير معلوم من حيث وقوعه أو عدم وقوعه أو على الأقل من حيث تاريخ وقوعه، هذا لا ينطبق إلا على الأحداث المستقبلية، لذلك فالحدث الذي يكون قد وقع فعلاً لا يكون خطراً ولا يرد عليه التأمين⁽³⁾.

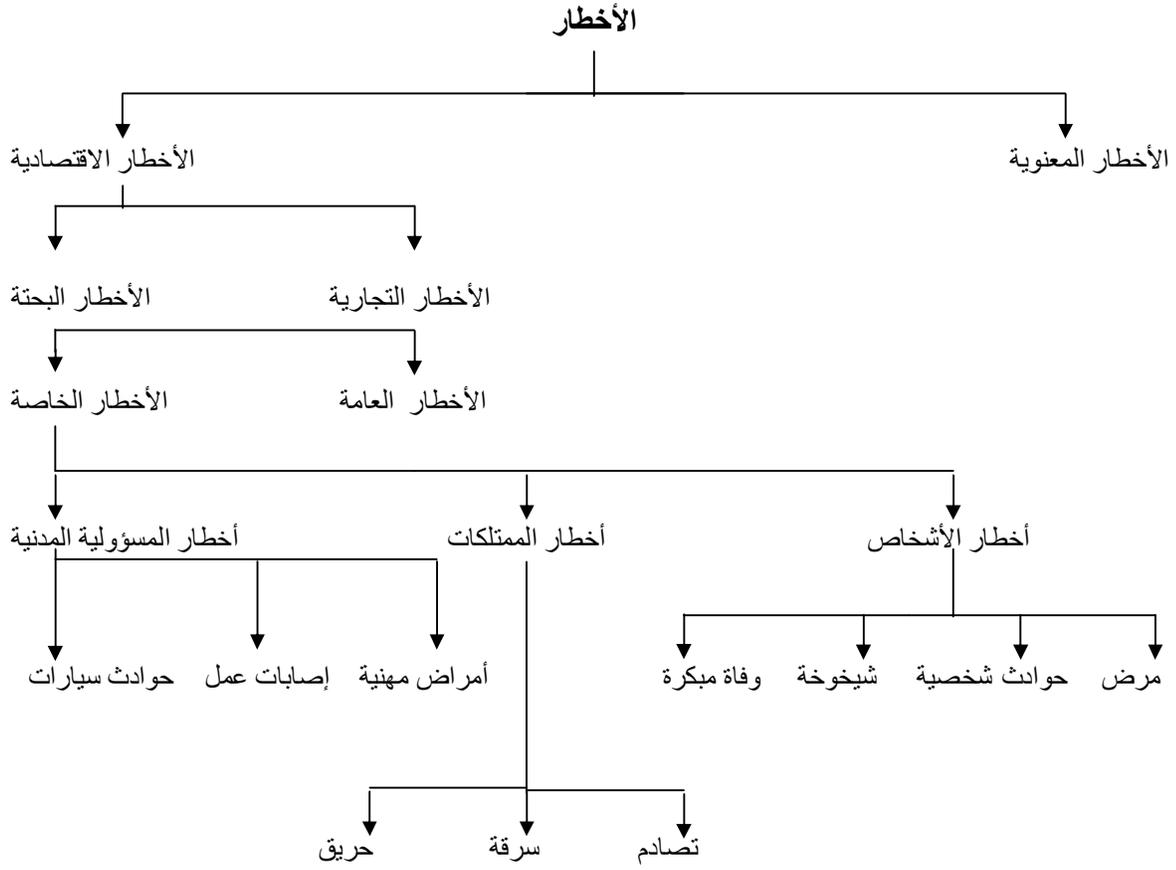
3- تقسيمات الخطر

يمكن تلخيص تقسيمات الخطر حسب المخطط التالي :

(1)- M. Pecard et A. Besson , op. cit. , p. 35.

(2)- مصطفى أحمد الجمال ، مرجع سبق ذكره ، ص 49 .

(3)- المرجع نفسه ، ص 46 .



شكل رقم 1: تقسيمات الخطر

المصدر: علي إبراهيم عبد ربه، التأمين و رياضياته، ص7.

إذا أردنا تقسيم الأخطار من حيث نتائج تحققها، فيمكن التمييز بين نوعين رئيسيين. الأخطار المعنوية، و هي التي تسبب خسارة معنوية فقط (مثل عدم التأكد من بقاء شخص عزيز على قيد الحياة)، و هي تخرج عن نطاق دراسة الخطر و التأمين. على عكس الأخطار المعنوية، النوع الآخر و هو الأخطار الاقتصادية، ينتج عن تحقق مسبباتها خسارة مالية، مثل خطر الحريق و خطر وفاة رب الأسرة (الذي ينطوي أيضا على خطر معنوي). ضمن الأخطار الاقتصادية، يمكن التمييز بين الأخطار التجارية والأخطار البحتة. الأخطار التجارية (أو أخطار المضاربة) هي أخطار يتسبب في نشأتها ظواهر يخلقها الإنسان بنفسه و لنفسه، و إن كان لا يعلم نتائج تحققها مقدما، إلا أنها قد تؤدي إلى ربح أو خسارة (مثل أخطار المضاربة على أسعار الأسهم في البورصة)، و مثل هذه الأخطار يخرج عن نطاق دراسة الخطر و التأمين. أما

الأخطار البحتة (و التي يهتم بدراستها علم التأمين و الخطر) فهي أخطار ينتج عن تحقق مسبباتها خسارة مالية فقط، ولا تنطوي على أي فرصة للربح، منها أخطار العجز و الوفاة و الحريق...⁽¹⁾.
إلى جانب التقسيم السابق يمكن النظر إلى الخطر أيضا من حيث إمكان تحققه إلى خطر ثابت وخطر متغير، و من حيث محله إلى خطر معين و خطر غير معين⁽²⁾.

3-1- الخطر الثابت و الخطر المتغير

يكون الخطر ثابتا إذا كانت ظروف تحققه تظل ثابتة من مدة إلى أخرى من مدد التأمين و التي تقدر بوحدة زمنية معينة (عادة سنة)، بحيث يظل احتمال تحققه بالدرجة نفسها في المدد المتعاقبة، بينما يكون الخطر متغيرا متى كانت فرص تحققه مختلفة فقد تتزايد كلما مر الزمن فيوصف بأنه متزايد (مثل خطر الوفاة) ، أو تتناقص فرص تحققه فيوصف بأنه متناقص (مثل احتمال بقاء شخص على قيد الحياة كلما مرت السنوات)؛ و لهذا التقسيم أهمية في تحديد مقابل التأمين على الخصوص.

3-2- الخطر المعين و الخطر غير المعين

الخطر المعين هو الخطر الذي يتعلق فيه الاحتمال بمحل معين وقت التعاقد، مثل التأمين على منزل معين من الحريق؛ أما الخطر غير المعين فهو الذي يتعلق فيه الاحتمال بمحل غير محدد وقت إبرام عقد التأمين إنما يتعين عند تحقق الخطر، مثل التأمين من المسؤولية المدنية عن حوادث السيارات⁽³⁾. تظهر أهمية هذه التفرقة من حيث إمكانية تقدير قيمة التأمين.

ثانيا : قيمة التأمين

قيمة التأمين هي القيمة المالية التي يحصل عليها المؤمن له أو المستفيد عند وقوع الخطر المؤمن منه. هذه القيمة يعبر عنها بعدة مصطلحات مثل عهدة المؤمن أو أدائه أو مبلغ التأمين. علما أن " أداء المؤمن" يعني القيمة التي يستحقها المؤمن له عند وقوع الخطر والتي قد تكون أقل من المبلغ المدون في العقد ، في حين ينصرف مفهوم مبلغ التأمين إلى معنيين متمايزين: المبلغ المذكور في عقد التأمين - الذي يحسب على أساسه مقابل التأمين- و القيمة المستحقة بالفعل للمؤمن له عند وقوع الخطر المؤمن منه . و حيث أنه في نطاق التأمين على الحياة (كغيره من أنواع تأمينات الأشخاص) يكون مبلغ التأمين- الذي يتحدد عند إبرام العقد- مقياسا لحساب مقابل التأمين، كما يعتبر في الوقت ذاته تقديرا

(1)- مختار محمود الهانسي و إبراهيم عبد النبي حمودة ، مرجع سبق ذكره ، ص 19 - 20 .

(2)- مصطفى أحمد الجمال ، مرجع سبق ذكره ، ص 64 .

(3)- المرجع نفسه ، ص 67 - 68 .

لقيمة التأمين المستحقة للمؤمن له أو المستفيد عند وقوع الخطر المؤمن منه، لذا سنتبنى في دراستنا للتأمين على الحياة مصطلح مبلغ التأمين للتعبير عن قيمة التأمين.

1- طبيعة و تقدير قيمة التأمين

إن موضوع قيمة التأمين بشكل أساسي هو مبلغ من النقود موجه لتغطية حاجة أراد المؤمن له أن يضمن نفسه من أجلها، وبالتالي فإن قيمة التأمين نقدية؛ مع ذلك في بعض حالات تأمينات الأضرار قد يختار المؤمن بين دفع مبلغ نقدي أو إصلاح الضرر من خلال إحلال الشيء المتضرر بأخر جديد مشابه له تماما ليتفادى بذلك أي إثراء غير مشروع للمؤمن له، و إن كان في جميع الحالات سيدفع مبلغا من المال. أما بالنسبة لتقدير قيمة التأمين فيمكن تصور أسلوبين اثنين :

- **التقدير الموضوعي** الذي يعتمد على حجم الضرر الفعلي المترتب عن وقوع الخطر و ذلك في حالتي التأمين على الأشياء و التأمين من المسؤولية .

- **التقدير الجزافي الشخصي** عند إبرام عقد التأمين و ذلك بواسطة أطراف التأمين عامة و المكتتب بصفة خاصة (1) ، يكون هذا الأسلوب أكثر ملاءمة لتأمينات الأشخاص.

2 - قيمة التأمين في تأمينات الأضرار

«إن المبدأ المقرر في تقدير قيمة التأمين في هذا النوع من التأمين هو مبدأ التعويض، بمعنى أن هذه القيمة تعتبر تعويضا عن الأضرار المترتبة عن وقوع الخطر و تقدر بقدر هذه الأضرار» (2) . حتى وان تعددت عقود التأمين للخطر المؤمن منه فلا يجوز للمؤمن له أن يحصل على أكثر من قيمة الضرر.

3- قيمة التأمين في تأمينات الأشخاص

في جميع صور هذا النوع من التأمين يكون للمؤمن له أو المستفيد الحق في المبلغ المتفق عليه كاملا دون نقصان و دون النظر إلى درجة جسامه الضرر، و ذلك عند حلول الأجل المتفق عليه أو تحقق الخطر المؤمن منه.

« و يحق للمؤمن له أو ذوي الحقوق الحصول على تعويضات أخرى إلى جانب مبلغ التأمين يدفعها من تسبب في وقوع [الحدث] المؤمن منه» (3) ؛ كما يمكن هنا إبرام أكثر من عقد تأمين واحد من نفس الخطر، و الحصول على مبالغ التأمين جميعها.

(1)- المرجع نفسه ، ص 75.

(2)- M. Pecard et A. Besson, op. cit., p.49.

(3)- مصطفى أحمد الجمال، مرجع سبق ذكره، ص 80.

ثالثا : مقابل التأمين

هو ما يدفعه المؤمن له المكتتب لقاء تغطية المؤمن للخطر المؤمن منه فهو يمثل ثمن التأمين، ولكنه يختلف في خصائصه من نوع تأمين لأخر.

1 - القسط و الاشتراك

يسمى المقابل في التأمين التجاري بالقسط ، أما في مجال التأمين التبادلي (و كذلك الاجتماعي) فانه يسمى بالاشتراك ، مع ذلك نجد أن البعض الآن يستخدم المصطلحين "القسط و الاشتراك"، كمصطلحين مترادفين تماما⁽¹⁾ بل حتى يرى بأن الاشتراك يحل تدريجيا محل القسط في الاستخدام⁽²⁾. لعل هذا يعكس- في جزء منه على الأقل- التقارب الكبير الحاصل بين التأمين التجاري و التأمين التبادلي، حيث تفادى كل منهما بعضا من عيوبه، و أخذ بعضا من مزايا النوع الآخر.

» قسط التأمين يمثل من الناحية الفنية تكلفة ضمان الخطر، ومن الناحية القانونية مقابل الأمان المباع من طرف المؤمن»⁽³⁾.

قد يدفع القسط مرة واحدة فيسمى قسطا وحيدا (أو واحدا)، وقد يكون أداؤه على دفعات سنوية أو نصف سنوية أو ربع سنوية أو شهرية، فيكون قسطا دوريا.

الأصل أن القسط ثابت، بمعنى أن المكتتب سيدفع في بداية فترة التغطية قيمة معينة و لن تتغير مهما كانت قيمة الضرر الحاصل بعد وقوع الخطر المؤمن منه، لكن يمكن مع ذلك أن يتغير القسط؛ و قابلية التغير هذه مردها سببين، التغير في كمية العناصر التي يتضمنها محل التأمين (أو الخطر) دون التغير في قيمتها، مثل التغير في مخزون البضائع المؤمن عليها من السرقة أو أضرار المياه ؛ أو التغير في قيمة تلك العناصر⁽⁴⁾ دون التغير في كميتها نتيجة لارتفاع أو انخفاض سعر الشيء المؤمن عليه (البضاعة). يقترن التغير في القيمة بالتغير في السعر و غالبا ما يتم تأكيد ذلك التغير من خلال ملحق التأمين.

(1)- أنظر :

Centre de Documentation et d'Information de l'Assurance, Tout ce que vous devez savoir sur la cotisation,

[http://www.ffsa.fr/webffsa/webffsa.nsf/html/787079FBAA12FBE4C1256C3A004357A8/\\$file.f/DA319.pdf](http://www.ffsa.fr/webffsa/webffsa.nsf/html/787079FBAA12FBE4C1256C3A004357A8/$file.f/DA319.pdf)], (décembre 2003) , 731KB,p.1.

و كذلك،

Centre de Documentation et d'Information de l'Assurance, Vocabulaire pratique de l'assurance,

[http://www.ffsa.fr/webffsa/webffsa.nsf/html/42E53D8AD5E07BE3C1256CEC003D0ABB/\\$file/G101.pdf](http://www.ffsa.fr/webffsa/webffsa.nsf/html/42E53D8AD5E07BE3C1256CEC003D0ABB/$file/G101.pdf)] , (décembre 2003) , 71.6 KB , pp .2- 6.

(2)- Tout ce que vous devez savoir sur la cotisation , op . cit . , p .1.

(3)-Yvonne Lambert- Faivre, op . cit . , p.311.

(4)- Jean Bigot , trait de droit des assurances tome 3 contrat d' assurance , (France ; delta L.G.D.J. , 2003),pp.316.319.

أما الاشتراك فإنه يتميز بالتغير، حيث يتم في بداية الفترة الخاصة بالتأمين دفع اشتراك أولي، و في نهاية الفترة و بعد وقوع الأخطار المؤمن منها تتحدد قيمته النهائية، فإذا كان مجموع الاشتراكات المدفوعة من طرف المؤمن لهم أقل من قيمة الأضرار الفعلية، تطلب مؤسسة التأمين دفع مبالغ إضافية لتغطية القيمة الإجمالية للأضرار المتحققة، ويتعين هنا تقديم دليل على وجود عجز مالي. كما قد يكون الحد الأقصى للاشتراك معلوما لدى المنضم أو المشترك (l'adhérent)⁽¹⁾. أما إذا كان العكس، أي إذا كانت قيمة الأضرار الفعلية أكبر من مجموع الاشتراكات المدفوعة، فقد يحتفظ بالفائض لتكوين احتياطي أو يرد إلى المؤمن لهم.

قيمة الاشتراك تكون عادة أقل من قيمة قسط التأمين، على اعتبار أن هذه الأخيرة تتضمن قيمة الربح التي يسعى المؤمن إلى تحقيقها، إضافة إلى الضرائب (و عناصر أخرى).

2- أنواع الأقساط

إن القسط يُحدده بشكل حر طرفا العقد، و مع ذلك فالتأمين نشاط قائم على أسس رياضية وإحصائية و يُستغل في إطار تجاري صارم⁽²⁾.
نميز في هذا الصدد بين القسط الخام، القسط الصافي و القسط الإجمالي.

1-2- القسط الخام

القسط الخام لخطر ما: هو القسط الذي يسمح للمؤمن بتسوية (التعويض عن) الأضرار التي تصيب المؤمن لهم، كما يسمى أيضا بقسط الخطر أو قسط التوازن⁽³⁾ أو بالقسط الفني. و بالتالي فهو القسط الضروري للتعويض عن الأضرار التي تصيب المتضررين من المؤمن لهم.
بصورة عامة، القسط الخام يكون مساويا لتكرار أو تواتر الخطر مضروبا بالتكلفة المتوسطة للضرر⁽⁴⁾:

$$\text{القسط الخام} = \text{تكرار الخطر} * \text{التكلفة المتوسطة}$$

(1)- Ibid , p. 617.

(2)-Yvonne Lambert- Faivre , op . cit . , p.311.

(3)- François Couilbault , Constant Eliashberg et Michelle Caltrasse , Les grands principes de l'assurance , (Ed 3 ; France : Argus , 1997) , p . 46 .

(4)- يبدو هكذا بأن القسط الفني يمثل - من الناحية الفنية - التكلفة الإحصائية للخطر المضمون ، فهو المبلغ الذي يكفي لتغطية الأضرار الناتجة عن تحقق الخطر دون ربح أو خسارة . و بالتالي فتحديد هذا القسط يرتبط بالخطر المؤمن منه ، إلى جانب كل من مبلغ التأمين و مدته و سعر الفائدة التي يحصل عليها المؤمن نتيجة استثمار الأموال التي تتجمع لديه من أقساط التأمين .

2 - 2- القسط الصافي

هو عبارة عن القسط الخام مضافة إليه الأعباء التي تغطي مصاريف اكتساب العقود (خاصة العمولات التي تمنح للوسطاء) و مصاريف تسييرها (خاصة المصاريف الإدارية):

$$\text{القسط الصافي} = \text{القسط الخام} + \text{الأعباء}$$

2- 3- القسط الإجمالي

القسط الإجمالي هو القسط المدفوع من طرف المكتب⁽¹⁾. وهو عبارة عن القسط الصافي مضافا إليه الرسوم ، و المصاريف التابعة أو اللاحقة.

$$\text{القسط الإجمالي} = \text{القسط الصافي} + \text{مصاريف لاحقة} + \text{رسوم}$$

المصاريف اللاحقة تسمى أحيانا " مكملات القسط" أو " مصاريف الوثيقة" أو " مصاريف التأسيس"؛ يتم إنفاق هذه المصاريف أثناء تحرير عقود التأمين و عند كل أجل استحقاق لها و تتغير أهميتها حسب قيمة القسط الصافي⁽²⁾. أما الرسوم المدفوعة إلى الدولة فإنها تختلف حسب طبيعة الأخطار المضمونة.

المطلب الثاني : توازن منظومة التأمين

لا يمكن لأي منظومة للتأمين أن تؤدي وظيفتها إلا إذا حققت التوازن بين مجموع الأعباء التي يتحملها أفرادها و مجموع ما يستحق لهم عند حدوث الخطر المؤمن منه، وهادما ينطبق على كافة أشكال التأمين؛ غير أن أسلوب تحقيق هذا التوازن يختلف من شكل لآخر⁽³⁾، فهو في التأمين التجاري توازن فني أساسه حساب الاحتمالات، و في التأمين التبادلي يكون تلقائيا ،أما في التأمين الاجتماعي فهو توازن توزيعي أساسه إعادة توزيع الدخل.

لكن قبل التطرق إلى آليات التوازن الفني (لمنظومة التأمين التجاري)، التبادلي (لمنظومة التأمين التبادلي) ثم التوزيعي (لمنظومة التأمين الاجتماعي) سنحاول أولا التعرف على الأسس الفنية للتأمين أولا.

(1)- Ibid, p. 47.

(2)- Ibid, p. 47.

(3)- مصطفى أحمد الجمال، مرجع سبق ذكره، ص 109.

أولا : الأسس الفنية للتأمين

يقوم التأمين على التعاون بين المؤمن لهم و يتولى المؤمن تنظيم هذا التعاون، حيث يأخذ على عاتقه مجموعات الأخطار و يجري المقاصة بينها مستعينا في ذلك بقوانين و مبادئ الإحصاء. وبناءا على ذلك فالأسس الفنية للتأمين تتمثل في التعاون بين المؤمن لهم و المقاصة بين الأخطار و عوامل الإحصاء⁽¹⁾.

1- التعاون بين المؤمن لهم

يقوم التأمين أساسا على التعاون بين المؤمن لهم، بحيث إذا انتفى هذا التعاون لا نكون بصدد عملية تأمين، و فكرة التعاون تتضمن اجتماع عدد من الأشخاص الذين يتعرضون لمخاطر معينة لكي يساهموا في تغطية ما يقع لهم من تلك الأخطار.

بهذه الوسيلة التعاونية يتفادى الأشخاص نتائج الأخطار التي يتعرضون لها و يحققون لأنفسهم الأمان، إذ بفضل هذا التعاون توزع آثار الأخطار و تنتشت بمساعدة كل المشتركين في العملية التأمينية بحيث يصير العبء الذي يتحمله كل فرد منهم خفيفا، وذلك بالنظر إلى الأضرار التي تترتب عن تحقق الخطر. إن التأمين يقوم على التعاون بين المؤمن لهم، لذلك فانه يتلشى في الحالة التي نكون فيها بصدد عملية تأمينية واحدة، أي عملية فردية تتعلق بخطر واحد بين مؤمن و مؤمن له واحد⁽²⁾.

التعاون هو الفكرة الأساسية التي يقوم عليها التأمين أيا كانت الصورة التي يتخذها، فقد سبق القول أن التعاون بين المؤمن لهم يبدو واضحا في حالة التأمين التبادلي، إلا أن التعاون موجود أيضا في التأمين ذي القسط الثابت و إن كان في ذلك أقل وضوحا، حيث تقوم مؤسسة التأمين بدور الوسيط بين المؤمن لهم الذين لا يعرف بعضهم البعض الآخر، مما يؤدي إلى عدم وضوح فكرة التعاون الذي يجمع بينهم.

2- المقاصة بين الأخطار

إذا كان التأمين يقوم على التعاون بين المؤمن لهم و كان المؤمن يقوم بتنظيم هذا التعاون، فانه يجب أن يكون هناك عدد كبير من المؤمن لهم لكي تتحقق الغاية المقصودة من هذا التعاون- بتوزيع آثار الأحداث-. فالمقاصة بين الأخطار هي في حقيقة الأمر عملية تنظيمية يقوم بها المؤمن بقصد توزيع عبء الأخطار على المؤمن لهم (المستفيدين).

(1)- إبراهيم أبو النجا، مرجع سبق ذكره، ص 114 .

(2)- المرجع نفسه ، ص 115

3 - عوامل الإحصاء

تتم المقاصة بين الأخطار من خلال الاعتماد على القوانين الإحصائية التي تمكن من تحديد احتمالات تلك الأخطار بالطرق الحسابية.

فالخطر المؤمن منه هو مجرد حدث ذو احتمال و لعل أهم ما حققته العلوم الرياضية في العصر الحديث هو قياس الاحتمالات. يقوم هذا القياس على فكرة بسيطة مفادها أنه إذا كان وقوع حدث معين بذاته (أي بصفة منفردة) لا يخضع إلا للصدفة، فليس الأمر كذلك إذا ما نظرنا إلى مجموع الأحداث- من هذا النوع- الواقعة في منطقة معينة و خلال فترة زمنية محددة. فمجموع هذه الأحداث يكون متساويا من فترة لأخرى. مثلا إذا كان يصعب معرفة وقت وفاة شخص معين، فانه ليس من الصعب نسبيا معرفة من يمكن أن يبقى على قيد الحياة من بين عدد من الأشخاص في بلد معين و بعد مرور مدة زمنية معينة.

و على ذلك، فلا يكفي أن يجمع المؤمن الأخطار و يجري المقاصة بينها، ولكن ينبغي أن يتم تنظيم ذلك طبقا لقوانين الإحصاء، بحيث يمكن أن يتحدد سلفا و لو على وجه التقريب معدل وقوع الأحداث ومتوسط تكاليفها، فعن طريق الإحصاء يستطيع المؤمن أن يعرف مقدما الأخطار التي يحتمل وقوعها، ومدى ما يمكن أن يلتزم بتغطيته، حتى يتسنى له -على ضوء ما ينتج عن الإحصائيات في هذا الصدد- تحديد مقدار الأقساط التي يجمعها من المكتتبين، لان المؤمن يعتمد على حصيلة تلك الأقساط في تمويل التعويضات أو مبالغ التأمين التي تستحق لمن تتحقق لديهم الأحداث.

فالإحصاء يبين لنا- عن طريق حساب الاحتمالات - مدى إمكانية تحقق الأخطار، بحيث يمكن تكوين المبالغ الكافية لمراجعة قيم التأمين المستحقة.

و من هنا كانت فكرة اتجاه الإحصاء أساسا لقياس الأخطار المؤمن منها، قياسا يتخذ أساسا لحساب قسط التأمين.

فبالنسبة لخطر حريق المنازل مثلا يمكن قياس مدى الاحتمال عن طريق إحصاء المنازل الموجودة في منطقة معينة، و كذا عدد ما يتعرض منها بالفعل للحريق خلال فترة زمنية معينة و استخراج النسبة، فتكون هذه النسبة هي نسبة تحقق الخطر أو درجة احتمال وقوع الخطر. كما يمكن إحصاء عدد المنازل المحترقة و قيمة الخسائر الناجمة عن احتراقها و استخراج النسبة بينهما، فتكون هذه النسبة هي نسبة الضرر الذي ينجم عن خطر الحريق أو درجة جسامته الخطر. و بالمثل يمكن استخدام الإحصاء بالنسبة لحوادث المرور و أحداث الوفيات و غيرها من صور الخطر المختلفة.

و كلما كانت الإحصائيات و النسب الإحصائية دقيقة كلما ساعد ذلك في الحصول على نتائج أقرب إلى الحقيقة، مما يكون له أثره على نجاح المؤمن في تحقيق الدور الذي يقوم به على أكمل وجه.

ثانياً : التوازن الفني في منظومة التأمين التجاري (1)

« يتميز التأمين التجاري ... بقيامه على قوانين إحصائية تكفل ضبط قسط التأمين مع درجة احتمال الخطر و درجة جسامته. و مقتضى ذلك أن تكون الأقساط المتجمعة في منظومة التأمين متوازنة مع ما يستحق لأفراد المنظومة الذين يلحق بهم الخطر من الناحية النظرية » (2).

غير أن تحقق هذا التوازن بالفعل، يتطلب بالضرورة أن يتم تكوين المنظومة وفقاً لذات المعايير الفنية و الحسابية التي تضبط صحة الدلالات الإحصائية المتخذة أساساً لحساب الأقساط ، بقدر الإمكان .

1 - شروط التوازن الفني

تتمثل شروط التوازن الفني في شرطين أساسيين، كثرة الأخطار المؤمن منها (انتشارها وتشابهها) و انتقاء المخاطر.

1-1- كثرة الأخطار المؤمن منها، تشابهها و انتشارها

إذا كان التأمين يقوم على التكافل بين المؤمن لهم و كان المؤمن يقوم بدور تنظيم هذا التكافل، فإن سلامة عملية التأمين تتطلب أن يتوافر له عدد كبير من المؤمن لهم و من ثم من المخاطر المؤمن منها، فكلما زاد عدد المخاطر المؤمن منها كلما أمكن موازنة الأقساط المحصلة عنها بمبالغ التأمين الواجب دفعها (3). وحتى يتمكن المؤمن من إجراء المقاصة بين المخاطر - التي يفترض فيها كثرة العدد- يتطلب الأمر أيضاً قدراً من التجانس أو التشابه فيما بينها. إن مظاهر ذلك التشابه أربعة:

- تشابه من حيث طبيعة المخاطر، حتى يمكن جمعها معاً في جدول إحصاء واحد. فلا يتصور إجراء المقاصة مثلاً بين مخاطر الوفاة و الحريق و المسؤولية.
- تشابه من حيث موضوع المخاطر، فلا بد أن تكون المخاطر متحدة أيضاً في موضوعها (أي محلها)، و المتمثل في الشخص أو الشيء المؤمن عليه. ففي التأمين من الحريق، توضع العقارات في مجموعة، و المنقولات في مجموعة أخرى.
- تشابه من حيث طبيعة المخاطر، أي تكون متقاربة القيمة و ذلك حفاظاً على التوازن المالي لمؤسسة التأمين.

(1)- اعتبر هذا التوازن فنياً لأنه يقوم على أسس فنية .

(2)- مصطفى أحمد الجمال ، مرجع سبق ذكره ، ص 111

(3)- المرجع نفسه ، ص 113 .

- تشابه من حيث مدة التأمين، حيث يفترض أن تكون فترات التأمين لمجموعة من الأخطار متقاربة حتى يسهل إجراء المقاصة بينها .

إضافة إلى كثرة و تجانس الأخطار ينبغي أن يتحقق فيها أيضا شرط الانتشار. و يقصد بهذا المصطلح في مجال التأمين معنيين مختلفين ; الأول خاص بضرورة انتشار وحدات الخطر جغرافيا و عدم تركزها في مكان واحد معين حتى يمكن التأمين منها ، و الثاني ابتعاد المؤمن عن التعامل في الخسارة المركزة التي تتحقق نتيجة حوادث مدمرة مثل الفيضانات، الزلازل، البراكين، الحروب و غيرها، هذه الحوادث تصيب عددا كبيرا من وحدات الخطر المؤمنة في آن واحد مسببة أضرارا كبيرة .

1-2- انتقاء المخاطر

» يقصد [بالانتقاء] أن تكون الأخطار المجمعة من النوع الذي لا يكون معدل تحققه كبيرا. بعبارة أخرى، يجب أن يكون هناك فرق كبير بين ما جمع من أخطار و ما يتحقق من كوارث من بين تلك الأخطار، فتكون [تلك] التي تدفع عنها الأقساط كثيرة، و ما يتحقق منها- و من ثم ما تستحق عنه مبالغ التأمين - قليلا»⁽¹⁾. لأن ارتفاع معدل تحقق الخطر يعني ارتفاع قيمة مقابل التأمين، و كلما ارتفعت قيمة مقابل التأمين كلما انصرف الناس عنه .

في هذا الصدد، وعند تقدم الفرد أو المؤسسة بطلب الحصول على ضمان، فان دراسة و تحليل المعلومات التي تم جمعها عن طالب التأمين سوف تؤدي إلى تصنيفه ضمن إحدى المجموعات الثلاث التالية:

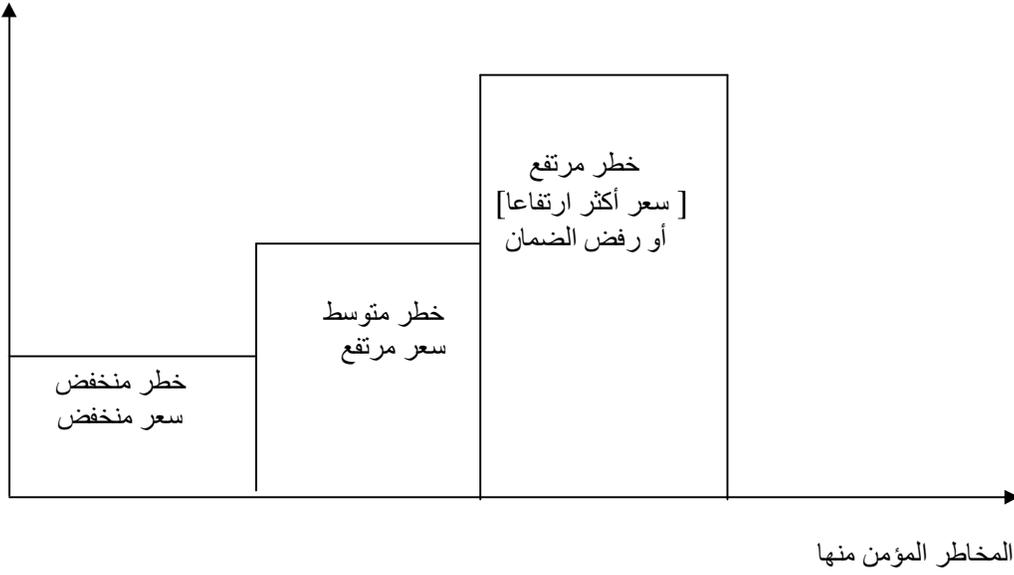
- مجموعة المخاطر المنخفضة.

- مجموعة المخاطر المتوسطة.

- مجموعة المخاطر المرتفعة.

و ذلك ما يوضحه الشكل التالي:

تسعيرة التأمين %



الشكل رقم 2: درجات الخطر و القسط

المصدر: عبد الرحيم قدومي و عبد القادر الأفندي، التأمين أسس و مفاهيم، ص 42.

الشكل السابق يوضح كيفية التعامل مع مجموعات الأخطار في درجات مختلفة. المجموعة الأولى لها مستوى معين يؤخذ للمقارنة عند وضع تسعيرة التأمين، ونظرا لكون مخاطرها منخفضة فهي الأفضل بالنسبة لمؤسسات التأمين، و تتميز بانخفاض قيمة مقابل التأمين. ارتفاع درجة الخطر لدى المجموعة الثانية يبرر استمرار التعامل معها و لكن بقيمة أعلى للمقابل. هذا، و يعتبر الارتفاع الكبير لدرجة مخاطر المجموعة الثالثة مبررا لرفض قبولها في البرنامج التأميني، أو تغطيتها بمقابل مرتفع⁽¹⁾.

ينبغي أن تحرص مؤسسات التأمين- وهي بصدد انتقاء المخاطر- على أن لا يكون انتقاؤها " اختيارا عكسيا " (adverse selection)، و الذي يمكن تعريفه بأنه « ميل الأفراد الذين لديهم أخطار أهدأ من المتوسط إلى شراء التأمين أو الاستمرار فيه »⁽²⁾. و مؤسسة التأمين إن لم تضع شرطا لمنع ذلك فمعنى هذا أن الخبرة السابقة - أساس الإحصائيات و بالتالي التقديرات- ستصبح غير مفيدة في التنبؤ بالمعطيات المستقبلية . فالاختيار العكسي يعمل في اتجاه يؤدي إلى تراكم الأخطار الرديئة أو السيئة حيث تكون احتمالات وقوع الخسارة و حجم الخسارة المتوقعة هي احتمالات مرتفعة، و التي سوف تخل بالتوازن المالي لمؤسسة التأمين.

(1)- عبد الرحيم قدومي و عبد القادر الأفندي ، مرجع سبق ذكره ، ص 42.

(2)- مختار محمود الهانسي و إبراهيم عبد النبي حمودة ، مرجع سبق ذكره ، ص 49.

2 - ضمانات التوازن الفني

« اختلال توازن منظومة التأمين التجاري بزيادة حقوق [المؤمن لهم] عن الأقساط المجمعة منهم هو احتمال قائم، و يزيد هذا الاحتمال بالطبع كلما عجز المؤمن عن تحقيق الشروط اللازمة لضمان هذا التوازن»⁽¹⁾.

في هذا الإطار، يشكل رأس مال مؤسسة التأمين والاحتياطيات دعماً لتوازن تلك المنظومة في مواجهة مختلف الالتزامات.

2 - 1 - رأس المال

رأس مال مؤسسة التأمين هو ضمان أساسي لحقوق المؤمن لهم في التأمين التجاري. و تعنى قوانين التأمين دائماً بوضع الأحكام الكفيلة بضمان قدرة المؤمن على مواجهة فقدان التوازن في رأسماله. هذا الضمان يتشكل عند تكوين مؤسسة التأمين.

2 - 2 - الاحتياطيات

إن أداء مؤسسة التأمين لالتزاماتها مرهون بأن يكون لديها في أي وقت ما يكفي من الأموال للوفاء بهذه الالتزامات. و هذا ما تحرص مؤسسات التأمين على تحقيقه من خلال ما يعرف بالاحتياطيات أو المخصصات الفنية⁽²⁾.

و « تحتم قوانين التأمين في جميع دول العالم على [مؤسسات] التأمين أن تظهر في ميزانياتها احتياطيات خاصة بعمليات التأمين، و ذلك إلى جانب الاحتياطيات الأخرى و الأرباح الشائع تكوينها في جميع المنشآت التجارية الأخرى»⁽³⁾. و تختلف نظرة أنظمة الإشراف والرقابة في مختلف الدول لهذا الموضوع.

من أهم المخصصات الفنية ما يلي :

- المخصصات الرياضية أو ما يعرف بالاحتياطي الحسابي و هو خاص بالتأمين على الحياة و يدرس في الفصل الثاني .

- مخصصات الأقساط أو كما يعرف لدى البعض باحتياطي الأخطار السارية⁽⁴⁾. و يتم تكوينه لمقابلة التزامات المؤسسة عن عمليات التأمين المصدرة قبل انتهاء السنة المالية، و مازالت سارية بعد انتهائها.
- مخصصات التعويضات (و يعرفها البعض أيضاً باحتياطي التعويضات قيد التسوية ، و « يتم تكوينه لمقابلة

(1)- مصطفى أحمد الجمال ، مرجع سبق ذكره ، ص 116 .

(2)- المرجع نفسه ، ص 117 .

(3)- احمد صلاح عطية ، مرجع سبق ذكره ، ص 37 .

(4)- إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه ، مرجع سبق ذكره ، ص 393 .

التعويضات عن الحوادث التي تم الإبلاغ عنها قبل انتهاء السنة المالية و مازالت سارية بعد نهايتها، وكذا التعويضات عن الحوادث التي تكون قد وقعت بالفعل و لكن لم تبلغ...حتى تاريخ إعداد الميزانية» (1).

تكوين هذه الضمانات و الحفاظ عليها يبقى قائما ما كانت المؤسسة التأمينية قائمة تزاوّل نشاطها العادي، و تحرص على استدامة توازنها المالي.

3 - عوامل تعزيز التوازن الفني

إذا كان التوازن الفني لمنظومة التأمين التجاري يستدعي توفر شروط و تأكيده و استدامته يتطلب توفير ضمانات، فان هذا التوازن يتعزز أكثر إذا اشترك المؤمن مع مؤمنين آخرين في تغطية أخطار كان سيكون لها وقع أكبر على توازنه المالي فيما لو تحمل نتائجها بمفرده، أو إذا قام بإعادة التأمين لتلك الأخطار لدى مؤمن آخر، فيكون ذلك بمثابة " تأمين على التوازن الفني".

3 - 1 - التأمين المشترك (2)

يقصد بالتأمين المشترك « اشتراك أكثر من مؤمن في التأمين على خطر واحد من خلال اكتتاب كل منهم بحصة معينة في التأمين» (3). و قد يتم ذلك من خلال مجمع للمؤمنين (consortium) حيث يكون هناك اتفاق مسبق بين هؤلاء المؤمنين يخول بمقتضاه أعضاء المجمع واحدا منهم حق إبرام التأمين مع المؤمن لهم و تنفيذه، و يتفقون على توزيع المخاطر بنسب معينة. و لا يعني هذا تعدد وثائق التأمين، بل يتم استخلاص وثيقة واحدة تحدد نصيب كل مؤمن في الخطر ليوقع عليها جميعهم. من أمثلة ذلك التأمين على الأسطول الجوي لإحدى شركات الطيران أو على سفينة أو على مصنع كبير.

3 - 2 - إعادة التأمين

قد تضطر مؤسسات التأمين إلى إبرام عقود لعمليات تأمينية ذات قيم عالية، مما قد يعرضها بالضرورة لدفع مبالغ ضخمة كتعويضات في حالة تحقق المخاطر المؤمن منها. لذلك تقبل مؤسسة التأمين عادة كافة العمليات التأمينية بما فيها الجزء الزائد عن طاقتها. و بعد أن تحتفظ لنفسها بالجزء الذي يتناسب مع طاقتها التأمينية تحول الباقي إلى مؤسسة أو عدة مؤسسات أخرى تساهم في تحمل المخاطر، نظير الحصول على نصيب من الأقساط (4).

(1)- احمد صلاح عطية ، مرجع سبق ذكره ، ص 39 .
(2)- يسمى هذا النوع من التأمين أيضا " التأمين بالاكتتاب " كون كل مكتب يكتب بحصة في تأمين الخطر ، كما يسمى أيضا " التأمين الاقتراني " نظرا لوجود عقود متعددة تتكامل من أجل تحقيق التغطية الكاملة للخطر (أنظر: مصطفى أحمد الجمال ، مرجع سبق ذكره ، ص 114) .
(3)- مصطفى أحمد الجمال ، مرجع سبق ذكره ، ص 114 .
(4)- احمد صلاح عطية ، مرجع سبق ذكره ، ص 31 .

تسمى المؤسسة التي قبلت التأمين على وحدة الخطر من المؤمن له بالمؤمن الأصلي أو المؤمن المباشر أو المؤسسة المسندة أو المتنازلة. و تسمى المؤسسة التي يؤمن لديها المؤمن المباشر بمؤسسة إعادة التأمين أو معيد التأمين أو المؤسسة المسند إليها أو القابلة⁽¹⁾. هذه الأخيرة قد تكون مؤسسة تأمين عادية - أي تقوم بعمليات التأمين المباشر إلى جانب عمليات إعادة التأمين- أو مؤسسة متخصصة في عمليات إعادة التأمين فقط.

في بعض الأحيان و إذا ما رأى معيد التأمين في الاحتفاظ بالمبلغ المعاد تأمينه كاملاً خطورة على توازنه المالي فإنه قد يقوم بإعادة التأمين لجزء من العملية التي قبلها لدى مؤسسة أخرى لإعادة التأمين. تسمى هذه العملية بالتأمين على إعادة التأمين أو إعادة اعادة التأمين (rétrocession)⁽²⁾.

لإعادة التأمين وظائف أساسية متعددة أهمها : توزيع الأخطار المركزة لتتحول بذلك إلى أخطار قابلة للتأمين مما يساعد على توفير الحماية التأمينية لمثل هذه الأخطار; تشجيع المؤمنين على زيادة قدرتهم الاستيعابية وذلك بقبول الاكتتاب في عمليات كثيرة مهما كانت مسؤولياتها المالية; توفير نوع من الرقابة على كل من معدلات الخسارة و معدلات المصروفات بما تبذله مؤسسات إعادة التأمين المتخصصة الكبرى من جهد لتطوير هذه الصناعة، وتزويدها لمؤسسات التأمين المباشرة بالخبرة الفنية والإدارية الضرورية عند دراسة العمليات المركزة قبل الاكتتاب فيها ، إلى جانب وجود حق التفويض لمعيد التأمين على سجلات المؤمن المباشر المتصلة بعمليات إعادة التأمين .

لإعادة التأمين ثلاث طرق رئيسية ، و ضمن كل طريقة هناك صور متباينة تختلف كل منها عن الأخرى من حيث إجراءاتها و طرق و ظروف استخدامها⁽³⁾.

- الطريقة الاختيارية لإعادة التأمين; تعتبر من أقدم الطرق التي تم استخدامها في عمليات إعادة التأمين ، و تكون حرية الاختيار هنا مكفولة لكل من المؤمن المباشر و معيد التأمين .

فلمؤمن المباشر حرية تحديد الجزء الذي يحتفظ به و الجزء الذي يعيد تأمينه من كل عملية، كما أن له الحرية في اختيار معيد التأمين. بالمقابل، لهيئة إعادة التأمين حرية تحديد و قبول الجزء المعروض عليها من العملية من المؤمن المباشر أو رفضه، و ذلك بعد دراستها الفنية لمثل هذه العملية.

- الطريقة الإجبارية أو إعادة التأمين بالاتفاقية ; بمقتضى هذه الطريقة تكون هناك اتفاقية معقودة مسبقاً بين كل من المؤمن المباشر و معيد التأمين. توضح هذه الاتفاقية النسبة أو الأجزاء التي يقبلها معيد التأمين من كل عملية يتعاقد من أجلها المؤمن المباشر في فرع معين، أي أن الاتفاقية تكون ملزمة لكل من الطرفين و ذلك في حدود النسبة أو الجزء المتفق عليه .

(1)- إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، مرجع سبق ذكره، ص 305 .

(2)- المرجع نفسه، ص 305 .

(3)- المرجع نفسه ، ص 310 - 322 .

تتعدد صور عقود إعادة التأمين وفقا للطريقة الإجبارية تبعا لاختلاف أساس المشاركة أو التوزيع بين المؤمن المباشر ومعيد التأمين.

فإذا كان الأساس هو مبلغ التأمين فإنها تكون عقودا نقدية.سواء أكان الأساس هو نسبة ثابتة من مبلغ التأمين، و هو ما يعرف بإعادة التأمين على أساس النسبة ; أم كان الأساس هو الفرق بين كامل مبلغ تأمين العملية و الجزء الذي يقرر المؤمن المباشر الاحتفاظ به والمسمى بالفائض، و ذلك تبعا لقدرة المؤمن الأصلي على الاحتفاظ بقيمة معينة من الخطر لكل عملية ، و هو ما يعرف باتفاقية الفائض .

أما إذا كان أساس المشاركة بين الطرفين هو قيمة الخسارة و ليس مبلغ التأمين فإننا نكون بصدد عقود إعادة تأمين الخسائر (أي الخطر الزائد). بمقتضى هذه الطريقة يحدد المؤمن المباشر الحد الأعلى للخسارة التي يمكنه أن يتحملها عند وقوع الخطر المؤمن منه و ذلك بالنسبة للحالة الواحدة أو لفرع معين وخلال مدة محددة ، أما ما يزيد عن هذا الحد فتتحمله مؤسسة أو مؤسسات إعادة التأمين، مع وضع حد أعلى لدرجة التحمل أو عدم وضعه. يتم اللجوء لمثل هذه الطريقة في حالة الأخطار التي ينتج عن تحققها خسارة مادية مرتفعة للغاية كأخطار الكوارث الطبيعية (زلازل، براكين،...)، أخطار الطيران و النقل البحري.

- طريقة الحساب المشترك أو نظام المجمع ; بمقتضى هذه الطريقة يتم الاتفاق بين مجموعة من مؤسسات التأمين على إنشاء مجمع لإعادة التأمين، على أن تقوم كل مؤسسة مشاركة في هذا المجمع بتحويل كافة العمليات من النوع المتفق عليه إلى إدارة هذا المجمع و التي غالبا ما تكون في صورة مكتب مستقل عن باقي مؤسسات التأمين المشتركة في النظام . و تتلخص وظيفة هذا المكتب في تلقي العمليات المتفق على تحويلها إليه ثم توزيعها على الأعضاء، يتم هذا التوزيع إما وفقا لنسب متفق عليها مسبقا، أو وفقا لنسبة كل مؤسسة عضو إلى إجمالي العمليات المحولة.

ثالثا : التوازن الذاتي لمنظومة التأمين التبادلي

نظرا لعدم وجود مؤمن مستقل عن المؤمن لهم و ارتباط اشتراك التأمين ارتباطا كاملا بمدى ما يستحق للمؤمن لهم نتيجة لوقوع الخطر المؤمن منه، فان منظومة التأمين التبادلي متوازنة بطبيعتها توازنا ذاتيا ، خلافا لمنظومة التأمين التجاري.

« حيث أن اختلال التوازن في منظومة التأمين التجاري إنما ينبع من التحديد المسبق لقسط التأمين على نحو يجعله ثابتا ، في الوقت الذي يصعب فيه تحديد حقوق المؤمن لهم على ذات النحو، كما ينبع من

كون المؤمن هو وحده الملزم بهذه الأخيرة مهما بلغت، بحيث لا يستطيع الرجوع على المؤمن لهم بالفارق بين ما تجمع لديه من أفساط و ما استحق عليه من حقوق» (1) .
هذا التوازن الذاتي لمنظومة التأمين التبادلي له مظهران:

المظهر الأول: اشتراكات التأمين تزيد أو تنقص مع زيادة أو نقصان المبالغ اللازمة لتغطية الأخطار التي تتحقق لأفراد المنظومة، بحيث يكون مجموع الاشتراكات دائما مساويا لمجموع المبالغ اللازمة للتغطية و هذا مهما كانت الأضرار الناتجة عن تحقق الأخطار المؤمن منها.

المظهر الثاني: مسؤولية المشتركين في منظومة التأمين التبادلي أو التعاوني مسؤولية تضامنية عن دفع قيمة التأمين لمن يتحقق له الخطر المؤمن منه من بينهم. فإذا عجز أحدهم تحمل الباقيون نصيبه في هذه القيمة (2) .

رابعاً : التوازن التوزيعي لمنظومة التأمين الاجتماعي

من الواضح أن احتمالات اختلال التوازن في التأمين الاجتماعي اكبر منها في التأمين التجاري، ذلك أن العلاقة بين اشتراكات التأمين و بين حقوق المؤمن عليهم (المستفيدين) ليست متناسبة بالدرجة نفسها التي توجد في التأمين التجاري. فاشتراك التأمين يتحدد على أساس القدرة المالية ، أما حقوق المستفيدين فلا تتحدد على أساس الاشتراكات بل على أساس الحاجة (3) .

لذلك فان تحديد الاشتراكات و إن كان يتم بقانون، إلا أنه يخضع لدراسات رياضية مسبقة بغية التوصل إلى تخفيض درجة الاختلال بين مجموع الاشتراكات و مجموع ما يستحق للمستفيدين . و مع ذلك، هذا الاعتماد على الدراسات الرياضية و الإحصائيات ليس بنفس الحجم و الدقة و الأهمية المتوفرة في منظومة التأمين التجاري .

بيد أن ذلك لا يحول بالطبع دون قيام الاختلال و استمراره – في منظومة التأمين الاجتماعي -- بما يهدد الوظيفة التأمينية ذاتها. و هذا كله ما يثير التساؤل حول سبل إعادة التوازن المختل في هذا النوع من التأمين. و الحقيقة هي أنه إذا استمر اختلال التوازن فان الأمر يتطلب بالضرورة إجراء قانونيا جذريا، يتمثل في تعديل الاشتراكات بتعديل القانون المحدد لها. يبقى بعد ذلك مواجهة العجز الناشئ عن الفترة السابقة للتعديل ، و ذلك بإيجاد وسيلة لتغطيته.

و لما كان نظام التأمين الاجتماعي يسعى إلى تحقيق خدمة عامة من تلك الخدمات التي تضطلع الدولة بتحقيقها ، فانه يكون من الطبيعي أن تتحمل الدولة ذاتها عبء تغطية ذلك العجز.

(1) - مصطفى أحمد الجمال ، مرجع سبق ذكره ، ص 137 .

(2) - المرجع نفسه ، ص 138 .

(3) - المرجع نفسه ، ص 133 .

خلاصة الفصل الأول

يمكن تعريف التأمين من عدة زوايا : التعريف اللغوي، التعريف الاصطلاحي، التعريف من وجهة نظر الفرد و التعريف من وجهة نظر المجتمع ككل، التعريف القانوني، الفني و الاقتصادي... . لكن و بغض النظر عن كل هذه التعاريف، تعتبر الأسس الفنية التي يقوم عليها التأمين هي جوهر هذا الأخير إضافة طبعا إلى خصائصه الاقتصادية الأساسية التي تميزه عن باقي فروع النشاط الاقتصادي .

لقد مر التأمين بعدة مراحل مهمة قبل أن يصل إلى الصورة التي هو عليها اليوم، بدءا من تقاليد قدامى المصريين إلى غاية أشكاله المعقدة في أوائل القرن الحادي و العشرين، مع أن هناك اختلافا كبيرا في وتيرة التطور من نوع إلى آخر. هذا يعني أن التأمين موجود على عدة أشكال و قد تعرفنا عليها في إطار تقسيمين رئيسيين، أحدهما نظري تختلف فيه الأنواع حسب طبيعة البحث و نظرة الباحث، في حين أن التقسيم الآخر عملي يختلف باختلاف التشريعات و أنظمة الإشراف .

لا بد أن تتوفر لأية عملية تأمين مجموعة من الأطراف حتى تتم ، فإلى جانب المتعاقدين (المؤمن و المكتتب) عادة ما يكون هناك طرف ثالث يتمثل في الوسيط. هذا يعني أن سوق التأمين يتكون من ثلاثة أطراف أساسية : المستهلكون، المنتجون و الموزعون .

تضم فئة المستهلكين كلا من المكتتب، المؤمن له و الغير (مستفيدا كان أم ضحية). أما المؤسسات المنتجة لخدمات التأمين فهي موجودة على عدة أشكال مثل الشركات المساهمة، هيئات التأمين التبادلي، جمعيات التأمين التعاونية، هيئات اللويدز، الصناديق الخاصة و الهيئات الحكومية؛ في حين تضم فئة الموزعين السماسرة ووكلاء التأمين (إضافة إلى شبكات التوزيع الحديثة).

إن الاتفاق بين الطرفين الرئيسيين يتم عبر عدة محركات ، بمعنى أن التعاقد لا يتم دفعة واحدة و لكنه يتم عادة عبر عدة مراحل تعكسها عدة وثائق : طلب التأمين، مذكرة التغطية المؤقتة، وثيقة التأمين، الملحق. ثم إن التعاقد يتطلب عددا من الأركان حتى يكون صحيحا .

لقد بينا بأن منظومة التأمين تتكون من ثلاثة عناصر أساسية هي الخطر المؤمن من آثاره ، قيمة التأمين (مبلغ التأمين حسب موضوعنا) و مقابله (القسط أو الاشتراك). كما أوضحنا بأنه لا يمكن لأي منظومة للتأمين أن تؤدي وظيفتها إلا إذا حققت التوازن بين مجموع الأعباء التي يتحملها أفرادها و مجموع ما يستحق لهم عند حدوث الخطر المؤمن منه ، وهذا ينطبق على كافة أشكال التأمين . غير أن أسلوب تحقيق هذا التوازن يختلف من شكل لآخر. فهو في التأمين التجاري توازن فني أساسه حساب الاحتمالات و في التبادلي يكون تلقائيا ، أما في التأمين الاجتماعي فهو توازن توزيعي أساسه إعادة توزيع المداخل .

لقد كانت هذه العناصر أهم ما تضمنه الفصل الأول المعنون بـ " التأمين ... أسس و مفاهيم " ، و قد رأينا بأنه يعتبر مدخلا ضروريا للتعرف على مجموع منتوجات التأمين على الحياة، هذه الأخيرة سيتم التطرق لمختلف الجوانب المتعلقة بها، و ذلك ضمن الفصل الموالي " تأمينات الحياة " .

الفصل الثاني

تأمينات الحياة

نتناول في هذا الفصل مختلف الجوانب المتعلقة بالتأمين على الحياة من أنواعه و أهميته و خصائصه و جوانب تسويقه ، حتى نحصل على صورة كاملة تمكننا من دراسة العوامل التي تؤثر في الطلب على هذه المنتجات .

و بناء على ذلك يتضمن الفصل الثاني المباحث الأربعة التالية :

المبحث الأول : أنواع التأمين على الحياة.

المبحث الثاني : أهمية التأمين على الحياة.

المبحث الثالث : تسويق خدمات التأمين على الحياة.

المبحث الرابع : خصائص منتجات التأمين على الحياة.

المبحث الأول: أنواع التأمين على الحياة.

المطلب الأول: تعريف التأمين على الحياة

يمكن تعريف التأمين على الحياة بأنه اتفاق يتم بين طرفين، يتعهد فيه الطرف الأول -و هو مؤسسة التأمين- بأن يدفع للطرف الثاني- و هو المكتتب- مبلغا من المال سواء دفعة واحدة أو بشكل دوري، و ذلك عند تحقق حدث يتعلق بحياة شخص معين (أو عدة أشخاص) وخلال مدة محددة. في المقابل يدفع الطرف الثاني للطرف الأول قسطا وحيدا أو دوريا لمدة معلومة. و من الطبيعي أن تكون قيمة القسط أقل من قيمة مبلغ التأمين⁽¹⁾. يتضح من هذا التعريف أن الخطر المؤمن منه في التأمين على الحياة يكون مرتبطا بمدة حياة الإنسان، و يعتبر هذا بمثابة الميزة الأساسية التي ينفرد بها بين مختلف أشكال التأمين⁽²⁾.

إذا أردنا التمييز بين أنواع منتجات التأمين على الحياة فيمكننا أن نميز أولا منتجات أو عقود التأمين على الحياة الموجهة إلى الأفراد و تلك الموجهة إلى المؤسسات⁽³⁾.

المطلب الثاني: منتجات التأمين على الحياة الموجهة للأفراد

إن حاجة الأمان لدى الإنسان يمكن تلبيتها بشكل مختلف، و الصيغ المقترحة لذلك تتباين بتباين غرض الحصول على الضمان الأفضل في كل حالة. و نظرا لكون التأمين على الحياة مرتبطا بفترة الحياة البشرية، فمن الطبيعي التمييز بين التأمين لحال الحياة، التأمين لحال الوفاة و التأمين المختلط.

غير أنه يفضل من الناحية الاقتصادية التمييز بين عقود الاحتياط (التأمين لحال الحياة و التأمين لحال الوفاة)، عقود الادخار و الاحتياط (العقود ذات التأمين المضاد و التأمينات المختلطة) و العقود بوحدة الحساب (أو العقود الحديثة)، إضافة إلى الأنواع الأخرى.

أولا : عقود الاحتياط

1 - التأمين لحال الحياة (assurance en cas de vie)

إن الحدث المحتمل الذي يتم الاحتياط لنتائجه في التأمين لحال الحياة هو البقاء على قيد الحياة عند بلوغ سن معينة، أو عند الوصول إلى تاريخ محدد⁽⁴⁾. بمعنى آخر، الخطر المؤمن منه في هذه الحالة هو بقاء الشخص المؤمن عليه على قيد الحياة عند سن الشيخوخة، بما يترتب عنه من فقدان لدخله من العمل، أو زيادة التزاماته المالية قبل أسرته، أو حاجته لموارد إضافية نظرا لزيادة احتمال مرضه أو حدثه عند عمر

(1)- إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، مرجع سبق ذكره، ص 88.

(2)- تأمينات الأشخاص بصفة عامة يرتبط فيها الخطر بشخص المؤمن عليه، سواء الإصابة أو المرض... أما تأمينات الحياة فإن الخطر فيها يرتبط بشكل خاص بمدة حياة الشخص المؤمن عليه.

(3)- إن تقسيم منتجات التأمين على الحياة إلى منتجات موجهة للأفراد و منتجات موجهة للمؤسسات تم نشره بشكل مفصل من طرف "المدرسة الوطنية للتأمين" - في باريس- و ذلك عبر الدليل الدولي للتأمينات سنة 1998.

(4)- Yvonne - Lambert Faivre, op. cit., p. 720.

معين. و هذا يؤكد بأن الخطر هنا ليس في البقاء على قيد الحياة في حد ذاته، و لكن في الحالة المالية للشخص عند بلوغه تلك السن⁽¹⁾.

بالنظر إلى طبيعة مبلغ التأمين الذي يلتزم بأدائه المؤمن، يمكن التمييز بين عقد التأمين ذو رأس المال المؤجل (أو عقد الوقفية البحتة) و عقد التأمين ذو الإيرادات المرتبة (أو عقد دفعات الحياة)⁽²⁾.

1-1- تأمين رأس مال مؤجل

"هو التأمين الذي يضمن دفع رأس مال محدد إذا بقي المؤمن عليه على قيد الحياة عند أجل العقد. هذا الأخير يمكن أن يكون تاريخا محددًا، أو سنا معينة يبلغها المؤمن على حياته، أو عددا معينًا من السنوات تحسب ابتداء من تاريخ اكتتاب العقد. هذه الصيغة تسمح للمكاتب بتكوين رأس مال عند وصوله سن التقاعد..."⁽³⁾، و رأس المال المؤجل هنا يعبر عن مبلغ التأمين الذي يقدم للمؤمن عليه -المكتب المستفيد- مرة واحدة و غير مجزأ.

في هذا النوع من التأمين لحال الحياة غالبًا ما تدفع أقساط سنوية بدل قسط كلي وحيد، و يكون الدفع خلال مدة التأجيل، أي لحين بلوغ السن المحددة في العقد و هي سن المعاش غالبًا. " و نظرا لأن هذا النوع من التأمينات مرتبط أساسًا بحياة المؤمن عليه و ينتهي بوفاته فإنه لا يتم بإجراء كشف طبي"⁽⁴⁾.

2-1- تأمين إيراد مرتب

قد يأخذ التأمين لحال الحياة صورة أخرى، بمقتضاها يتعهد المؤمن أن يدفع إلى المستفيد (و هو المؤمن عليه المكتب) إيرادا مرتبا عند حلول الأجل المتفق عليه في العقد، و ذلك بدلا من التزامه بدفع رأس مال كما في الصورة السابقة. في هذه الحالة قد يكون التزام المؤمن مباشرة أي يتعهد بدفع الإيراد من وقت إبرام عقد التأمين، و قد يكون ذلك الالتزام بدفع الإيراد التزاما مؤجلا.

1-2-1- تأمين إيراد مرتب معجل

يتم هذا من خلال تقديم المؤمن للمستفيد إيرادا مرتبا على فترات دورية، و ذلك مباشرة بعد إبرام عقد التأمين بينهما، مقابل أن يدفع المكتب قسطا وحيدا⁽⁵⁾.

(1)- إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، مرجع سبق ذكره، ص 93.

(2)- نلاحظ هنا أن فكرة أو مبدأ التأمين على الحياة لحال الحياة هي أساس نظام المنح المقدمة للمتقاعد، و إن كانت شركات التأمين تدير نظام التأمين على الحياة عن طريق الرسملة، بينما قد يتم تقديم منح التقاعد باتباع نظم التوزيع.

(3)- Yvonne - Lambert Faivre, op. cit., p. 721.

(4)- مختار محمود الهانسي، مرجع سبق ذكره، ص 290.

(5)- Yvonne - Lambert Faivre, op. cit., p. 721.

" هذا النوع من التأمين قد يلجأ إليه الأشخاص الذين تقدمت بهم السن، و لم يتزوجوا أو لم ينجبوا أولادا، و لا يستطيعون استثمار ما لديهم من مال، فيفضلون أن يستبدلوا به إيرادا دوريا يدفع لهم بقية حياتهم"⁽¹⁾ .

أو قد يفضل المؤمن عليه الذي بقي على قيد الحياة عند حلول أجل تقديم رأس مال مؤجل عند الانصراف إلى التقاعد مثلا(في إطار تأمين لحال الحياة)، يفضل أن يدفع رأس المال للمؤمن كقسط وحيد، ويستبدل به إيرادا مرتبا معجلا، شرط أن يتم هذا ضمن البنود المتفق عليها عند التعاقد الأول بينهما. نشير إلى أن هذا الإيراد المرتب قد يتوقف بوفاة المؤمن عليه، أو بالوصول إلى تاريخ محدد متفق عليه فيكون عندها إيرادا مرتبا معجلا مؤقتا⁽²⁾ .

2-2-2- تأمين إيراد مرتب مؤجل

يختلف هذا النوع من التأمين لحال الحياة مع تأمين رأس مال مؤجل في طبيعة مبلغ التأمين، فهو ليس رأس مال و لكنه إيراد دوري، وهذا مقابل دفع المكاتب لأقساط دورية طويلة ممارسة لنشاطه⁽³⁾، قيمة هذا الإيراد قد تكون ثابتة أو متغيرة، كما قد يكون ثلاثيا (يدفع كل أربعة أشهر) أو سداسيا أو حتى سنويا؛ و هذا حسب الاتفاق⁽⁴⁾. و يمثل هذا الشكل من تأمين الإيراد الحالة الغالبة مقارنة بتأمين الإيراد المرتب المعجل⁽⁵⁾. و الإيراد المؤجل يمكن أن يدفع للمؤمن عليه طالما بقي على قيد الحياة⁽⁶⁾، أو يدفع له لفترة زمنية محددة أو مؤقتة⁽⁷⁾ فيكون بذلك إيرادا مرتبا مؤجلا مؤقتا .

2- التأمين لحال الوفاة assurance en cas de décès

الخطر المؤمن منه هنا هو خطر حدوث الوفاة، و إن كانت الوفاة مؤكدة الحدوث لأي شخص،

(1)- عبد الودود حي، مرجع سبق ذكره ، ص 63 .

(2) - Encyclopédie, code civil II, (France : Dalloz), p. 16.

(3) - وجدنا بعض المراجع تقول بإمكانية دفع قسط وحيد(انظر.16. p. op. cit., Encyclopédie II)

(4) - Ibid , p. 16.

(5)- Yvonne Lambert Faivre, op. cit. , p.721.

(6) - يجدر بنا أن نشير هنا إلى ما يعرف بصناديق المنح(fonds de pension) و هي تطبيق خاص لمبدأ التأمين لحال الحياة ذو الإيراد المرتب مدى الحياة. هذه الصناديق يمكن أن تمول فقط باشتراكات الأجراء (أو العمال المستقلين) أو بصفة مشتركة بين الأجراء و أرباب العمل، و يتم تسييرها على المدى الطويل بغرض الحصول على أحسن عائد يضمن للمؤمن لهم أحسن "مكمل تقاعد" ممكن، ابتداء من سن معينة و يستمر مدى الحياة (و يحتمل أن يبدأ تقديم الإيراد بعد عجز كلي نتيجة حادث أو مرض)...في الولايات الأمريكية المتحدة لا يتردد المسؤولون عن هذه الصناديق في التدخل في إدارة الشركات التي اختاروا الاستثمار فيها.

(7) - Encyclopédie Dalloz, op. cit. , p. 16.

لكن ينحصر في وقت تحقق الحدث (وقت الوفاة) و هو أمر غير معلوم⁽¹⁾. هدف هذا التأمين هو الاحتياط لل صعوبات المالية التي قد تخلفها وفاة أحد أفراد العائلة (الوالد عادة) من خلال تقديم رأس مال أو إيراد مرتب⁽²⁾، و بالتالي فهو أداة لإدارة خطر معين (الوفاة المبكرة) أكثر منه مصدرا للحصول على دخل. و من البديهي في هذا النوع من التأمين أن يختلف المستفيد عن المؤمن عليه، فهذا الأخير هو موضوع العقد، حيث لا يحصل المستفيد على مبلغ التأمين إلا إذا توفي المؤمن عليه.

يتخذ التأمين لحال الوفاة ثلاثة أشكال رئيسية: تأمين لحال الوفاة " مدى الحياة"، التأمين المؤقت لحال الوفاة وتأمين البقاء.

1-2- التأمين لحال الوفاة مدى الحياة

هذا التأمين يضمن للمستفيد دفع رأس المال المعين في العقد عند وفاة المؤمن عليه، مهما كان تاريخ هذه الوفاة⁽³⁾. إذا التزم المكتتب بدفع الأقساط طوال حياته، فنكون بصدد " تأمين مدى الحياة ذو أقساط عمرية " ، و لكن في غالب الأحيان يتم الالتزام بدفع الأقساط إلى غاية سن التقاعد، وهنا يكون التأمين " لمدى الحياة ذو أقساط مؤقتة ".

نشير أيضا إلى أن هذا النوع من التأمين قد يتخذ صورا متعددة أهمها :

1-1-2 عقد التأمين لحال الوفاة مدى الحياة ذو الالتزام المؤجل

تتوفر في هذا العقد نفس خصائص العقد الأساسي (مدى الحياة) مع اختلاف أساسي، هو أن الأداء المنصوص عليه هنا لا يقدم للمستفيد إلا إذا توفي المؤمن عليه بعد تاريخ معين يحدد في الاتفاق بين الطرفين. و يلاحظ أن هذه العقود أقل تكلفة (مقارنة بالتأمين لحال الوفاة مدى الحياة) حيث لا يمكن لمؤسسة التأمين أن تدفع الأداء إذا حدثت الوفاة قبل التاريخ المحدد، و تكون مطمئنة إلى أن المستفيد لن يطالبها بشيء

(1) - إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، مرجع سبق ذكره ص 90.

(2) - **Fédération Française des Sociétés d'Assurance** ، " comprendre l'assurance vie " ، [www.ffsa.fr]، (13 janvier 2004) ، p. 4.

(3) - Yvonne Lambert Faivre, op. cit. , p. 722.

قبل ذلك...⁽¹⁾.

2-1-2- التامين لحال الوفاة مدى الحياة ذو الاختيار

بمقتضى هذا العقد- الذي ينتشر ببعض الدول المتقدمة - بإمكان المؤمن عليه الذي وصل إلى سن 60 سنة أو 65 سنة الحفاظ على العقد " لحال الوفاة مدى الحياة " كما هو، أو تحويله إلى عقد " تأمين مدى الحياة ذو أقساط عمرية " ⁽²⁾.

2-2- التامين المؤقت لحال الوفاة

هذا النوع يشكل أحد أهم صيغ التأمين على الحياة، وهو التأمين الذي بموجبه لا يدفع رأس المال المحدد في العقد إلا إذا وقعت الوفاة قبل التاريخ المتفق عليه، و هو بذلك لا يشكل ادخارا، لأن بقاء المؤمن عليه على قيد الحياة عند حلول الأجل لا يلزم المؤمن بشيء، و لكنه يعتبر بالمقابل بمثابة ضمان أمان (garantie de sécurité) ⁽³⁾.

يلجا إلى هذا التأمين من يرغب في الاحتياط أو الحصول على الحماية خلال فترة زمنية معينة و استجابة لحاجة محددة، مثل: الحفاظ على مستوى دخل كافي للزوج أو الأولاد، تغطية اقتراض لأصول ⁽⁴⁾ خاصة لـ " أشخاص ليس في استطاعتهم تقديم ضمان شخصي أو عيني لدائنيهم، و لكن بإمكانهم الحصول على ثقة الدائن إذا هم أمنوا على حياتهم لصالحه، بمبلغ يعادل المبلغ المقرض وخلال المدة التي يسدد فيها القرض ⁽⁵⁾، فإذا أبرم التأمين اطمأن الدائن إلى أن وفاة المدين لن يترتب عنها عدم وفاء الدين لأنه (الدائن)

(1)- **Bénédicte Martial**, Marketing et Publicité du contrat d'assurance vie (DESS, Banques et Finances), Université Rene Descartes Paris V , année 1995/1996, p.31.

(2)- Yvonne Lambert Faivre, op . cit. , p. 722.

(3) - Ibid, p.723.

(4)- **Fédération Française des Sociétés d'Assurance**, comprendre l'assurance vie, op. cit. , p. 5.

(5) - عادة ما يستشهد هنا بذلك التأمين المؤقت الذي قد تكتبه الهيئة المقرضة(البنك) لمدينياها(المقرضين) من خلال عقد جماعي، يكون موجه لرد رصيد القرض في حالة وفاة هؤلاء المدينين. من أجل كل عقد - ضمن التعاقد الإجمالي- مرتبط بمدة القرض يكون المستفيد هو البنك المقرض، فضلا عن أنه هو المكتتب. كما قد يكون المستفيد هو الزوج أو ورثة المؤمن عليه في حالة ما إذا كان رأس المال (مبلغ التامين) أعلى من رصيد القرض لحظة وفاة المؤمن عليه. و لكننا نقصد فيما شرحناه أعلاه أن المقرض هو الذي يكتتب تأمينا مؤقتا لحال الوفاة بطلب من البنك، و يكون البنك هو المستفيد، و مدة التأمين المؤقت عادة توافق مدة الاقتراض.

سيجد في مبلغ التأمين ما يستوفي منه حقه "(1). كما يلائم أشخاصا يتعرضون لخطر الوفاة أثناء مزاولتهم لأعمالهم فيكونون أكثر تعرضا للخطر خلال مدة معينة ، فيبرمون تأمينا على حياتهم خلال هذه المدة (2) .

بما أن الموضوع الرئيسي للخطر هو المؤمن عليه، فمن البديهي أيضا أن يختلف قسط التأمين باختلاف شخص المؤمن عليه(3). لذا عادة ما يخضع هذا الأخير لأجراء كشف طبي من أجل تحديد درجة الخطر، وبالتالي تحديد مستوى القسط (4)، و إن كانت تكلفة هذا التأمين منخفضة نسبيا ، خاصة إذا كان التأمين يغطي فترة قصيرة، أو إذا كان المؤمن عليه شابا.

ملاحظة: هناك عقود يمكن أن تجمع بين ضمانات التأمين المؤقت و التأمين مدى الحياة (لحال الوفاة). مثلا: يمكن الاتفاق على أن يتم تقديم رأس مال عند وفاة المؤمن عليه مهما كان سبب الوفاة، إلى جانب الاتفاق على تقديم رأس مال ذو قيمة أعلى إن توفي المؤمن عليه قبل بلوغه سن 65 سنة أو قبل إتمام 75 سنة ، إن كانت الوفاة بسبب حادث .

2-3- تأمين البقاء لحال الوفاة

في هذا النوع من التأمين يتعهد المؤمن- مقابل قسط دوري- بأن يدفع إلى المستفيد المعين في العقد مبلغا معيناً (رأس مال) عند وفاة المؤمن عليه، شرط أن يكون المستفيد حيا بعد وفاة المؤمن على حياته. تكلفة هذا النوع من التأمين – التسعيرة- تأخذ في الاعتبار سن المؤمن عليه وكذا سن المستفيد، من خلال حساب احتمالات البقاء على قيد الحياة لكليهما (5).

ثانيا : عقود الادخار و الاحتياط

لكل من نوعي التأمين السالفي الذكر عيبا معيناً. ففي التأمين لحال الحياة وإذا توفي المؤمن عليه قبل الأجل المتفق عليه لا يستفيد ورثته - أو ذوي الحقوق- شيئا، أما التأمين لحال الوفاة و بالأخص منه المؤقت فهو لا يقدم للمؤمن عليه الذي توفي خارج الفترة المتفق عليها أي ضمان. في حين هناك عقود تأمين تجمع بين مزايا النوعين معا و تتمثل في التأمين المختلط و التأمين لحال الحياة مع تأمين مضاد، و هي عقود تجمع بين صفتي الاحتياط و الادخار.

(1) - عبد الودود يحي، مرجع سبق ذكره، ص 58.

(2) - المرجع نفسه، ص 58.

(3)-Jean-Marie Rousseau, Thierry Blayac et Nassim Oulmane, Introduction à la théorie de l'assurance, (Paris: Dunod, 2001), p. 136.

(4) -Ibid, p. 136.

(5)- Yvonne Lambert Faivre, op. cit. , p. 723.

1- التأمين المختلط

يمكن تعريف التأمين المختلط بأنه عقد يلتزم بموجبه المؤمن - مقابل قسط معين- بأن يدفع مبلغ التأمين إما للمؤمن عليه نفسه إذا ظل على قيد الحياة بعد مدة معينة تحدد في العقد، أو للمستفيد إذا توفي المؤمن عليه قبل ذلك. و قد دعا لوجود مثل هذا النوع من التأمين رغبة مؤسسات التأمين في أن تقدم لعملائها نوعا من التأمين يجمع بين مزايا كل من التأمين لحال الوفاة و التأمين لحال الحياة، و يتفادى عيوبهما (1).

و لا شك أن هذا النوع- نظريا و عمليا- من أفضل أنواع التأمينات لأنه يحمي المؤمن عليه من خطرين:

- **الخطر الأول:** خطر الوفاة قبل بلوغه سنا معينة بمقتضى التأمين المؤقت، و يكون ذلك حماية لباقي أفراد الأسرة، بعد أن يتركهم العائل الوحيد لها.

- **الخطر الثاني:** خطر البقاء على قيد الحياة عند سن معينة(الشيخوخة)، و يكون ذلك حماية للمؤمن عليه من تعرضه للخسائر المادية التي يمكن أن تلحق به عند تقاعده... أو للانخفاض التدريجي في الدخل عند التقدم في السن(2).

يأخذ التأمين المختلط عدة أشكال:

1-1- التأمين المختلط العادي (3)

هذه هي الصورة العادية للتأمين المختلط، الذي يعرف بأنه عقد يلتزم بموجبه المؤمن- مقابل قسط معين- بان يدفع مبلغ التأمين سواء إلى المؤمن عليه نفسه إذا ظل حيا بعد مدة محددة، أو إلى المستفيد المعين في العقد إذا توفي المؤمن عليه قبل ذلك. هذا النوع من التأمين يحقق فائدة للمؤمن عليه نفسه إذا ظل على قيد الحياة حتى التاريخ المحدد، و فائدة لأسرته (أو ذوي الحقوق) إذا توفي قبل ذلك(4). و " التأمين المختلط بهذا المعنى لا يعتبر تأمينا واحدا يستفيد منه- و بصفة أساسية- المؤمن عليه ثم بعد ذلك و بصفة ثانوية المستفيد، بل إن عقد التأمين المختلط يجمع بين نوعين من التأمين في وثيقة واحدة: تأمين لحال الحياة لصالح المؤمن عليه، و تأمين لحال الوفاة لصالح المستفيد. فالمكاتب الذي يعقد تأمينا لمدة 20 سنة مثلا، يحقق

(1)- عبد الودود يحي، مرجع سبق ذكره، ص 65.

(2)- مختار محمود الهانسي، مرجع سبق ذكره، ص 196- 197.

(3)- قد يحمل هذا التأمين أسماء أخرى مثل "التأمين المختلط الصرف". انظر:

Jean-Marie Rousseau, Thierry Blayac et Nassim Oulmane, op. cit., p. 138.

(4)- عبد الودود يحي، مرجع سبق ذكره، ص 68.

نفس النتيجة التي كان سيصل إليها لو أنه عقد في نفس اليوم تأمينين مختلفين⁽¹⁾، أحدهما تأمين مؤجل لحال الحياة والآخر تأمين مؤقت لحال الوفاة⁽²⁾.

2-1- التأمين المختلط لأجل محدد

في هذه الحالة يلتزم المؤمن بأن يدفع مبلغ التأمين عند الأجل المحدد في العقد، سواء توفي المؤمن عليه قبل حلول ذلك الأجل أو عاش بعده، وكل ما تؤدي إليه وفاة المؤمن عليه هو التوقف عن دفع الأقساط حتى حلول الأجل. ومن البديهي أن يدفع مبلغ التأمين للمؤمن عليه نفسه إذا كان حيا عند حلول هذا الأجل، و أما إذا توفي قبل ذلك فإن مبلغ التأمين يدفع للمستفيد المعين في العقد، فهذا النوع من التأمين لا يختلف عن التأمين المختلط العادي إلا من حيث أن المؤمن لا يلتزم بدفع مبلغ التأمين إلا عند أجل معين. ونظرا لعلم المؤمن سلفا بالوقت الذي سيدفع فيه مبلغ التأمين، و علمه بأنه لن يطالب به إذا حدثت وفاة مفاجئة قبل هذا التاريخ، فإن أقساط هذا النوع من التأمين المختلط تكون أقل منها في حالة التأمين المختلط العادي.

1 - 3- التأمين المخصص

يختلف التأمين "المخصص" عن التأمين لأجل محدد في شرط بقاء المستفيد على قيد الحياة⁽³⁾. أي أن المؤمن يلتزم بدفع مبلغ التأمين في أجل محدد، فإذا بقي المؤمن عليه على قيد الحياة فسوف يتحصل على مبلغ التأمين، أما إذا توفي قبل ذلك فلن يدفع للمستفيد عند الأجل المحدد إذا كان على قيد الحياة، أما إذا توفي قبل ذلك، فسوف يتحرر المؤمن من التزامه بالدفع⁽⁴⁾. يستخدم هذا التأمين مثلا لـ "تخصيص" دخل لطفل عند بلوغه سن النضج.

(1) - كانت تسمية هذا النوع من التأمين بـ "المختلط" موضوع نقاش. حيث رأى البعض (مثل الدكتور عبد الودود يحي) أن وثيقة التأمين هي التي تعتبر مختلطة (و لا اختلاط بين نوعي التأمين) لأنها تشمل نوعين مختلفين من التأمين، أما نوعي التأمين هذين فلا اختلاط بينهما، بدليل أن المكتتب يستطيع أن يحيل الفائدة من أحد العقدين إلى شخص آخر دون أن يؤثر هذا على العقد الآخر. مثلا أن يحيل فائدة التأمين لحال الوفاة إلى مستفيد آخر غير المعين في العقد، مع بقاء التأمين لحال الحياة كما هو. و يستطيع أيضا أن يحيل فائدة التأمين لحال الحياة إلى شخص آخر مع بقاء التأمين لحال الوفاة دون تغيير، ولكن هذا لا يعني أن المؤمن سينفذ التزاماته الناشئة عن التأمينين، بل التزاما واحدا، تبعا لتحقيق أو عدم تحقق الشرط المعلق عليه في التزامه وهو وفاة المؤمن عليه خلال المدة المحددة في العقد. بينما يرى آخرون (الأستاذة: Lambert Faivre) أنه بالأولى "تأمين متناوب" (assurance alternative) حيث أنه قائم على خطرين متعارضين (الوفاة / البقاء على قيد الحياة) و أحد هذين الخطرين فقط سيتحقق، عند ذلك سينتفي النوع الآخر.

(2) - عبد الودود يحي، مرجع سبق ذكره، ص 69.

(3) - Yvonne Lambert Faivre, op. cit. , p. 724.

(4) - Ibid, p. 724.

4-1- التأمين "لأجل محدد مع تأمين مؤقت بإيراد مرتب " لحال الوفاة

في هذا النوع يضمن المؤمن دفع رأس مال عند أجل محدد، لكن في حالة وفاة المؤمن عليه قبل ذلك لا يتم فقط تعليق دفع الأقساط ، و لكن أيضا يلتزم المؤمن بدفع إيراد مرتب إلى غاية تاريخ استحقاق رأس المال⁽¹⁾.

5-1- عقود الحياة الشاملة

في نهاية عرضنا لعقود التأمين المختلط يمكن أن نشير إلى ما يعرف بعقد الحياة الشاملة ، و ذلك على النحو التالي⁽²⁾:

إن احتياجات الاحتياط و الأمان لدى المكتتبين تتغير بتغير الزمن وتركيب العائلة و مراحل السيرة المهنية . إن عازبا يبلغ من العمر 25 سنة، من الطبيعي أن يهتم بتكوين ادخار و قاية و التحضير لمرحلة التقاعد، أي التفكير في التأمين لحال الحياة. عندما يتزوج و يرزق بأطفال يتحول اهتمامه نحو مستقبل عائلته، و بالتالي التأمين لحال الوفاة يصبح أكثر أهمية. و لكن هذا الفرد سيصير مصدر قلقه من جديد الحفاظ على نفس المستوى من المعيشة له و لزوجته أثناء الشيخوخة و عندما يكبر الأولاد ، أي التفكير في التأمين لحال الحياة مرة أخرى. و قد حاولت مؤسسات التأمين الأمريكية الاستجابة لهذا التطور من خلال عرضها لعقود "الحياة الشاملة"، التي تتميز بدرجة عالية من المرونة ، و توفر للمكتتب إمكانية تغيير الضمانات (لحال الحياة، لحال الوفاة)، تغيير الأقساط، و كذا المستفيدين إن رغب في ذلك. إن عقد "الحياة الشاملة" شبيه بحساب احتياط جاري تموله أقساط المكتتب بغرض توفير ضمانات للعجز و التقاعد و الوفاة، و ذلك حسب الوضعية العائلية و المهنية ، كما تقدم له أيضا مختلف الحقوق المرتبطة بوجود عنصر الادخار ضمن منتجات التأمين على الحياة (مثل التصفية، التسيق، المشاركة في الأرباح...)⁽³⁾. و يحصل المؤمن و الوطاء على اقتطاع تتراوح نسبته ما بين 2 و 5 من قيمة الأقساط المدفوعة⁽⁴⁾.

(1) – Ibid,p. 724.

(2) - ظهور هذا النوع من التأمينات " المركبة" يعود إلى العديد من السليبات الذي أظهرتها عقود التأمين المختلط "التقليدية" بعد أن حققت مبيعات كبيرة في مراحل سابقة. حيث أصبحت تقدم عائدا ضعيفا (بسبب عوامل كثيرة منها عمولات الوطاء الهامة و المدفوعة مسبقا)، إضافة إلى الضرورة الملحة لتدخل المشرع من أجل حماية المكتتبين من بعض الشروط التعسفية التي كانت تفرض عليهم من قبل مؤسسات التأمين، و عدم الاستجابة نسبيا للتطورات و التغيرات التي تحدث على مستوى حاجيات الأفراد، حسب السن و تطور الأسرة... الخ. لذلك يتوقع أن تعطي عقود "الحياة الشاملة" دفعة جديدة لمنتجات التأمين المختلط (أو المركب) .

(3) - انظر خصائص منتجات التأمين على الحياة في نفس الفصل، ص 118.

(4) - لمزيد من المعلومات، انظر : Conseil National des Assurance. 2^{eme} forum, p. 182.

2 - التأمين المضاد في التأمين لحال الحياة

لقد رأينا بأنه في التأمين لحال الحياة - سواء تأمين رأس مال مؤجل أو إيرادات مرتبة- يتحرر المؤمن من أي التزام إذا ما توفي المؤمن عليه قبل حلول الأجل المتفق عليه في العقد، مما يجعل أقساط التأمين المدفوعة حقا مكتسبا للمؤمن، و ليس لورثة المؤمن عليه المطالبة بها. و لكن مع ذلك، يمكن تقاضي هذا العيب من خلال ما يعرف بالتأمين المضاد⁽¹⁾. نفرق هنا بين التأمين المضاد "العادي" و الموسع .

1-2- التأمين المضاد " العادي "

التأمين المضاد العادي هو التأمين الذي يسمح لورثة المؤمن عليه - أو ذوي الحقوق- باسترجاع الأقساط المدفوعة من طرف المكتب في حالة وفاة المؤمن عليه قبل السن أو التاريخ المحدد في العقد لتقديم مبلغ التأمين. و لكن في هذه الحالة و حتى يتم الحصول على هذا الامتياز، يقوم المكتب بدفع قيمة نقدية زائدة في شكل قسط تأمين زائد، إضافة إلى القسط أو الأقساط الأصلية. هذه القيمة الإضافية تحسب وفق آليات رياضيات التأمين⁽²⁾.

2-2- التأمين المضاد الموسع

رغم ضمان إرجاع الأقساط المصاحب لعقد تأمين لحال الحياة مع تأمين مضاد عادي، إلا أن تسويق هذا النوع من العقود يبقى صعبا ، لأنه لا يضمن لورثة المكتب أي عائد إذا ما توفي هذا الأخير قبل الأجل المتفق عليه، مما دفع بالمؤمنين إلى التفكير من جديد في أسلوب يحسن من صورته لدى المستهلكين. و قد تمثل هذا الأسلوب في جمع مبلغ الادخار المتراكم و الأقساط المدفوعة و تقديم هذا المبلغ الإجمالي للورثة- أو المستفيدين- في حال توفي المؤمن عليه قبل الأجل المحدد في العقد. غير أن هذا النوع من التأمين المضاد يتميز بتكلفة مرتفعة⁽³⁾.

3- عقود التأمين على الحياة بوحدات الحساب

لقد رأينا لحد الآن عقود تأمين على الحياة تكون الضمانات التي توفرها - رؤوس الأموال أو الإيرادات المرتبة- مقيمة بعملة البلد (الفرنك الفرنسي بالنسبة لفرنسا مثلا). بعبارة أخرى، هذه العقود

(1) - قانون التأمين الجزائري يصف التأمين المضاد بـ " ضمان التأمين الأول".
(2) - و ليس معنى ذلك أن التأمين لحال الحياة(ذو رأس مال مؤجل أو إيراد مرتب) مع تأمين مضاد لا يحقق من ورائه المؤمن أي كسب مالي بل انه يستفيد منه ، و هذا لسببين:
- إن الضمان الثاني والمتمثل في رد الأقساط موضوعه تغطية خطر خاص هو وفاة المؤمن عليه قبل الأجل المتفق عليه، وبالتالي فإن هذا الضمان الثاني يقابله قسط خاص يأخذه المؤمن و لا يرجعه بأي حال.
- إن المؤمن سيحتفظ بالفوائد المالية الناتجة عن استثمار الأقساط المستردة للورثة أو ذوي الحقوق .

(3)- **Sophie Jinot, L'assurance vie: contrat d'assurance ou produit d'épargne spécifique?**

(D.E.S.S Banques et Finances), université Paris 5 Rene Descartes, 1997/1998, p p.19-20.

ليس لها سند معين و إنما ترتبط مباشرة بقيمة نقدية. لكن يلاحظ أنه منذ نحو ثلاثين سنة ظهرت أنواع جديدة من العقود⁽¹⁾، تتخذ أصولا معينة (سواء أكانت منقولة أو عقارية أو حتى عملة أجنبية...) كوحدات للحساب تستند إليها في التعبير عن الضمانات التي تقدمها، بحيث تكون قيمة هذه الوحدات قابلة للتغير، و بالتالي يكون أداء العقود مرتبطينا مباشرة بأداء تلك الأصول. هذا يعني أن الادخار الذي يشكل بفضل القسط الوحيد أو الأقساط الدورية التي قدمها المكتتب يمكن أن تستثمر في أوراق مالية (أو أصول أخرى)، و يكتسب المستفيد بذلك عددا معيناً من وحدات الحساب⁽²⁾. و هكذا، إن توفي المؤمن عليه أو بقي على قيد الحياة عند أجل العقد، يقدم المؤمن للمستفيد مبلغ التأمين نقداً، بحيث يكون هذا المبلغ مكافئاً لقيمة الأصول (أسهم أو حصص مثلاً)⁽³⁾.

لكن، عكس الادخار الذي تتضمنه العقود " التقليدية" و الذي يرتفع باستمرار مع مرور السنوات ولا ينخفض أبداً - لأنه يتضمن عائداً مضموناً- نجد بأن الادخار في حالة العقود بوحدات الحساب يرتفع أو ينخفض تبعاً لأداء الأصول التي اختيرت كتوظيفات. لذلك يقترح المؤمنون مجموعات الأصول الأحسن أداءاً و عائداً، و لذلك أيضاً ينظر أحيانا إلى هذه العقود على أنها منتجات تتطلب خدمات متعددة لما بعد البيع، بحيث تأخذ هذه الخدمات في الاعتبار تطور الأسواق المالية⁽⁴⁾.

يعزى ظهور ثم تطور العقود بوحدات الحساب إلى عوامل كثيرة أهمها⁽⁵⁾ :

- تغير في سلوكيات الأفراد، حيث أنه و مع تطور البورصات بدأ يقبل هؤلاء بتحمل مخاطر رأس المال بشكل متزايد⁽⁶⁾. أي تحمل خطر انخفاض قيمة الأصل في البورصة، كإنخفاض أسعار الأسهم مثلاً. و تغير السلوك انعكس أيضاً على منتجات التأمين على الحياة المعروضة في الأسواق⁽⁷⁾.

- انخفاض أسعار الفائدة طويلة الأجل (مثلاً في فرنسا، منذ أوائل التسعينات) و التي كان يعتبر أداء عقود التأمين على الحياة " التقليدية " مرتبطينا بها⁽⁸⁾.

ضمن عقود التأمين على الحياة بوحدات الحساب نميز بين العقود وحيدة السند و العقود متعددة الإسناد⁽⁹⁾.

(1)- Jean-Marie Rousseau , Thierry Blagac et Nassim Oulmane , op. cit., p. 139.

(2)- **Sophie Jinot** , op. cit. , p. 39.

(3)- Ibid., p. 39.

(4)- **Bénédicte Martial**, op. cit. , p. 34.

(5)- لقد لخص Jean-Marie Rousseau (و Thierry Blayac و Nassim Oulmane) التطور الذي عرفته منتجات التأمين على الحياة بعبارة واحدة: من ضمان رأس مال إلى أخذ (تحمل) مخاطر تتعلق برأس المال.

(6)- Jean-Marie Rousseau , Thierry Blayac et Nassim Oulmane, op. cit., p. 139.

(7)- Ibid., p. 139.

(8)- **Bénédicte Martial**, op. cit., p. 32.

(9)- هذا النوع من التأمين ينتشر ببعض الدول المتقدمة (مثل فرنسا) التي عرفت رواجاً كبيراً للتأمين على الحياة من ناحية، و تطور الأسواق المالية من ناحية أخرى .

1-3- عقود التأمين على الحياة وحيدة السند

حسب طبيعة السند، نميز هنا بين عدة أنواع لعقود التأمين على الحياة بوحدة الحساب:

1-1-3 عقود شركات الاستثمار ذات رأس المال المتغير (Contrats Sicav)

وحدة الحساب في هذه الحالة هي ورقة مالية تعود إلى هذا النوع من شركات الاستثمار⁽¹⁾. هنا يرتبط عائد عقود التأمين بعائد الورقة المالية (سهم أو سند) و الذي يتضمن بدوره عنصرين: الدخل الذي تسمح هذه الورقة بالحصول عليه -المكاسب بالنسبة للأسهم و الفوائد بالنسبة للسندات- و فائض أو ناقص القيمة بالرأسمال الذي تسجله الورقة المالية ، أي النتيجة المسجلة اثر ارتفاع القيم السوقية للأسهم و السندات أو انخفاضها عن القيم الاسمية⁽²⁾. و الميزة الأساسية التي تحققها هذه الأسناد و تستفيد منها عقود التأمين هي خاصية التنويع⁽³⁾.

2-1-3 العقود المسندة إلى صناديق التوظيف المشتركة

وحدة الحساب في هذه الحالة هي ورقة مالية تعود إلى صناديق التوظيف المشتركة، و تمتاز هذه الوحدات عن النوع السابق بكونها أقل سيولة منها⁽⁴⁾.

3-1-3 عقود شركات التوظيف العقاري

وحدة الحساب في هذه الحالة هي أوراق مالية تعود لشركات يتمثل نشاطها في التوظيف العقاري؛ هذه الشركات تتخذ عدة أشكال⁽⁵⁾: الشركات العقارية للاستثمار، الشركات العقارية للتجارة و الصناعة، الشركات المدنية للتوظيف العقاري... و نظرا لكون سوق العقار أقل سيولة و قابلية للتنويع مقارنة بالسوق المالي فالخطر المتحمل يكون أكبر، لذلك ينص قانون التأمينات على بعض الإجراءات التي توفر حماية كافية للمكاتب. كأن تتضمن الأصول العقارية للشركة- المشكلة لوحدة الحساب و غير المسجلة بالبورصة-- على الأقل عددا من العقارات تتجاوز قيمة نقدية معينة. فحسب القانون الفرنسي، يجب أن تتضمن تلك الأصول العقارية للشركة خمسة (5) عقارات على الأقل، تتجاوز قيمتها 100 مليون فرنك.

(1)- شركات الاستثمار هي نوع من المؤسسات المالية حيث تجمع بين أسهم عدة مؤسسات مالية بنوك، شركات تأمين...

(2)- Jean-Marie Rousseau , Thierry Blayac et Nassim Oulmane , op. cit. , p. 140.

(3)- التنويع خاصية مهمة في الاستثمار، حيث يتم توزيع الاستثمار على عدة أشكال مما يعني توزيع الأخطار على عدة أشكال، و عدم الاقتصار على مصدر واحد.

(4)- يمكن تعريف السيولة على أنها القدرة على تحويل أصل ما إلى نقود سائلة، خلال فترة قصيرة و بأقل تكلفة ممكنة.

(5)- Ibid . , p. 140.

3-1-4- عقود التأمين على الحياة بالعملة الأجنبية

وحدة الحساب لعقد التأمين على الحياة في هذه الحالة هي عملة أجنبية أو سلة من العملات الأجنبية، وبالتالي فعائد التوظيف هنا يتحدد على ضوء عائد سعر العملة أو سلة العملات. و أخذاً في الاعتبار ما ينتج من مضاربة في سوق الصرف على العملات ، يلاحظ بأن هذه العقود قد أبعدت التأمين على الحياة عن هدفه التقليدي، و المتمثل في ضمان رأس مال أو إيراد مرتب (1).

3-2- عقود التأمين على الحياة متعددة الأسناد

وحدة الحساب في العقود متعددة الأسناد تتشكل من أجزاء متعددة. عند التعاقد يختار المكتب مختلف الأسناد التي يرغب في الاستثمار فيها سواء أكانت أوراق مالية لشركات استثمار أم أوراق لشركات توظيف عقاري أم عملة أجنبية أم صناديق التوظيف المشتركة (2) ، أي أن كل وحدة حساب تعطي حرية للمكتب في الجمع بين أكثر من سند واحد. و هذا يفترض قدرة المكتب على التحديد- التدقيق- لمستوى الخطر الذي يستعد لقبوله، و كذا تحديد مصدره (سوق الصرف، بورصة وطنية أو أجنبية)، كما يتطلب الأمر منه تسييرا جيدا و مرنا لهذه العقود، رغم ما توفره من مرونة مقارنة بعقود التأمين على الحياة و حيدة السند (3). مع ذلك، قد تقترح بعض الهيئات عقود متعددة الأسناد ذات إدارة - تسيير - ذاتية، حيث يتكفل المؤمن بتسيير الاستثمار من خلال تقسيم الأصول و إدارتها عبر الزمن ليجنب المكتب (المؤمن عليه عادة) عناء المتابعة المنتظمة و المستمرة لتطور الأسواق المالية. مع ذلك، يبقى أن المكتب هو وحده الذي يتحمل خطر انخفاض قيمة أصوله المستثمرة (4).

المطلب الثالث: التأمينات الجماعية

إضافة إلى منتجات التأمين على الحياة الموجهة للأفراد هناك أيضا المنتجات الموجهة للمؤسسات، و المكتبة في إطار ما يعرف بتأمين المجموعة. هذه المؤسسات قد تكون مؤسسات اقتصادية

(1)- Ibid. , p. 142.

(2)- يمكن الإشارة أيضا - ونحن بصدد استعراض الصيغ الحديثة لعقود التأمين على الحياة - إلى ما يعرف بـ "عقود DSK" (contrats DSK)، وهذا نسبة إلى **Dominique Strauss-Kahn**، و التي أنشئت في فرنسا سنة 1998. و قد حققت نجاحا كبيرا نظرا للنظام الجبائي التفضيلي الذي استقادت منه. هذه العقود كانت محاولة لدعم البورصة الفرنسية، حيث أن الادخار الذي تحتويه يجب أن يستثمر نصفه- على الأقل- في أسهم فرنسية ، انظر:

Jean-Marie Rousseau , Thierry Blayac et Nassim Oulmane , op. cit. , p.142.

(3)- Jean-Marie Rousseau , Thierry Blayac et Nassim Oulmane , op. cit. , p.142.

(4)- **Bénédicte Martiale**, op. cit., p.34.

جمعيات، نوادي رياضية، إدارات عمومية... الخ . حيث تعتبر هذه المؤسسات وسيطا بين المؤمن و جمهور المؤمن عليهم و المستفيدين (1) .

أولاً: تعريف تأمين المجموعة

يمكن تعريف تأمين المجموعة على أنه عقد يكتتب من طرف شخص معنوي -ممثلاً برئيس المؤسسة أو الجمعية...- و ذلك في إطار انضمام مجموعة من الأشخاص المؤمن عليهم، و الذين تتوفر فيهم الشروط المطلوبة، بغرض تغطية أخطار تتعلق بمدى الحياة، تمام الأعضاء الجسدية للمؤمن عليهم، أخطار عدم القدرة على العمل أو العجز وخطر البطالة (3).

هؤلاء الأعضاء المنضمون يجب أن تربطهم بالمكتتب علاقة من نفس الطبيعة (4).

يتبين لنا من خلال التعريف أن هذا العقد يتضمن ثلاثة أطراف:

- المكتتب: و هو الشخص المعنوي.

المؤمن عليهم امشتركون (Les adhérents assurés): و يمثلون مجموع المستخدمين، الذين يجب أن تربطهم بالمكتتب علاقة من نفس الطبيعة من ناحية، و تتوفر فيهم الشروط المحددة في العقد من ناحية أخرى. و ليس من الضروري أن يشمل تأمين المجموعة كل مستخدم من مؤسسة ما، و لكن فقط فئة معينة ممن تتوفر فيهم الشروط المطلوبة.

و إذا كان بإمكان المؤمن عليه أن ينسحب في ظل ظروف معينة، فبإمكان المكتتب أيضاً أن يستثنى من ضمانات تأمين المجموعة أي شخص، و ذلك في حالتين:

- إن توقفت العلاقة التي تربطه بالمجموعة كالتوقف عن العمل .

- إن توقف المؤمن عليه عن دفع الأقساط (4) .

المستفيدون: قد يكون هؤلاء هم المؤمن عليهم أنفسهم ، أو مستفيدون آخرون معينون في حالة الوفاة.

(1)- Conseil National des Assurances, 2^{eme} forum , op. cit., p. 8.

(2)- Yvonne Lambert Faivre, op. cit., p. 741.

(3)- هذه العلاقة تكون في الغالب تعاقدية أو مؤسسية (institutionnelle). بالنسبة لأنظمة الاحتياط و التقاعد المكتتبه في إطار مهني فالعلاقة هي عقد العمل الموقع مع المؤسسة، أما بالنسبة لتأمينات المجموعة المكتتبه من طرف مؤسسات الإقراض فالعلاقة هي عقد القرض.

(4)- Yvonne Lambert Faivre, op. cit., p. 74 8 .

ثانياً: منتج التأمين على الحياة ضمن تأمين المجموعة

الأخطار التي يمكن التأمين منها ضمن تأمين المجموعة تشمل ثلاثة أنواع رئيسية:

- الأخطار المتعلقة بالأضرار الجسدية مثل إصابة عضو من أعضاء الشخص، أو المرتبطة بالأمومة والولادة و كذا عدم القدرة على العمل أو العجز.

- خطر البطالة، فكما أن العجز أو عدم القدرة على العمل تؤثر على المداخل المهنية للمؤمن عليهم المنضمين، فإن خطر البطالة يدرج خاصة في عقود المقترضين، بغرض تغطية تحصيل قيمة القروض الممنوحة⁽¹⁾.

- الأخطار المرتبطة بمدة الحياة البشرية، بعبارة أخرى التأمين على الحياة، سواء أكان لحال الحياة أم لحال الوفاة. أي إذا بقي " المؤمن عليه المشترك " على قيد الحياة إلى غاية سن معينة و المحددة بموجب الاتفاق الجماعي فسوف يحصل على رأس مال أو إيراد مرتب - إيراد مرتب لفائدة الزوج، إيراد تعليم لفائدة الأطفال، أو لفائدة طفل معاق...- . و إن كانت العقود المكتتبه في إطار تأمين المجموعة تتضمن عملياً وبصفة عامة تأميناً مؤقتاً لحال الوفاة، قابلاً للتجديد سنوياً و بشكل تلقائي لكل مؤمن عليه مشترك، كما تتضمن أيضاً إيرادات مرتباً مؤجلاً لحال الحياة...⁽²⁾.

المطلب الرابع: أنواع أخرى للتأمين على الحياة

إلى جانب الأنواع السابقة للتأمين على الحياة، توجد صور أخرى تتخذ من الأنواع الرئيسية السابقة أطراً لها. تتمثل هذه الصور في تأمين الوالد و الطفل، تأمين المهور، تأمين الزواج و المواليد، التأمين الشعبي أو الصناعي، عقد تأمين التعليم و التأمين العائلي⁽³⁾.

(1)- Ibid., p. 749.

(2)- Ibid., p. 749.

(3)- في إطار التأمين على الحياة، عادة ما تتم الإشارة إلى ما يعرف "التأمين لمصلحة الغير"، و به يؤمن شخص لصالح مستفيد معين يكون خارج العلاقة التعاقدية. إن الصورة الأكثر انتشاراً في هذا المجال هي التأمين الذي يعقده شخص على حياته لمصلحة زوجته و أولاده و من هو تحت رعايته من الأصول و الفروع. تعيين المستفيد من طرف المؤمن عليه يكون بإرادته المنفردة، و لا يجوز لأي شخص آخر القيام بهذه الوظيفة، و قد يكون التعيين وقت إبرام العقد، كما قد يتم في وقت لاحق، أو حتى وقت استحقاق مبلغ التأمين. كذلك، قد يعين المستفيد باسمه و لقبه أو بصفته (زوجة، أولاد،...)، و قد يقبل هذا الأخير التأمين لمصلحته سواء صراحة أو ضمناً، و منذ ذلك الحين يصبح هذا الحق غير قابل للرجوع فيه وفقاً للقواعد العامة. و لكن قد يلغى هذا الحق إذا صدر اعتداء من المستفيد بمحاولة اغتيال المؤمن على حياته (لمعلومات أكثر، أنظر جديدي معراج، مدخل لدراسة قانون التأمين الجزائري، من ص 98 إلى ص 101).

أولاً : تأمين الوالد و الطفل

" و هو في حقيقته عقد تأمين مختلط، مع إدخال بعض التعديلات أو خصائص معينة ينفرد بها. فهذا العقد يضمن دفع مبلغ معين إذا توفي الطفل أو إذا كان على قيد الحياة في نهاية مدة معينة. و الجديد فيه أنه إذا توفي الطفل قبل بلوغه سبع سنوات كاملة فللمؤمن عليه (الوالد) استرداد قيمة ما دفع من أقساط حتى تاريخ الوفاة، مع حساب فائدة سنوية عليها. كما يستمر دفع أقساط هذا العقد لحين وفاة الطفل أو وفاة الوالد، أو مدة انتهاء العقد، أيهما أقرب" (1).

ثانياً - تأمين المهور

يطلق هذا الاسم على بعض أنواع التأمين التي يقصد بها تكوين رأس مال يدفع للابن (أو البنت) كمهر عند زواجه، و يعرف بأنه عقد يتعهد بموجبه المؤمن أن يدفع إلى المستفيد المعين في العقد مبلغاً معيناً في تاريخ محدد إذا كان على قيد الحياة في هذا التاريخ، وهذا مقابل قسط يتوقف دفعه عند وفاة المؤمن عليه (2). في هذا التأمين- كما في التأمين المختلط لأجل محدد- لا يلتزم المؤمن أن يدفع مبلغ التأمين قبل حلول الأجل المحدد، حتى لو توفي المؤمن عليه قبل ذلك.

لكن على عكس التأمين لأجل محدد، لا يلتزم المؤمن في هذا النوع من التأمين أن يدفع مبلغ التأمين عند حلول الأجل إلا إذا كان المستفيد حيّاً عند ذلك الوقت، و عندئذ يدفع المؤمن إلى المؤمن عليه شخصياً، إذا كان على قيد الحياة، و إلا إلى المستفيد مباشرة.

من هنا نرى أنّ تأمين المهور يتضمّن عمليتي تأمين على الحياة في نفس الوقت: تأمين لحال الحياة بالنسبة للابن المستفيد، يترتب عليه أن وفاة هذا الابن قبل حلول الأجل المعين، تؤدي إلى إعفاء المؤمن من التزامه بدفع مبلغ التأمين. و من ناحية أخرى، هناك تأمين لحال الوفاة بالنسبة للمؤمن عليه، فإذا توفي هذا الأخير توقف الالتزام بدفع القسط، و يظل المؤمن ملزماً بدفع مبلغ التأمين، عند الأجل المحدد إلى المستفيد، إذا ظلّ على قيد الحياة حتى ذلك الوقت (3).

ثالثاً: تأمين الزّواج و المواليد

هذا التأمين له صفة عائلية إذ يهدف إلى تشجيع الزّواج و النّسل؛ يعرّف تأمين الزواج بأنه عقد يتعهد بموجبه المؤمن أن يدفع إلى المؤمن عليه (المستفيد) مبلغاً معيناً إذا تزوج قبل بلوغه سنّاً معينة مقابل قسط وحيد أو أقساط دورية. يتضح إذن أنّه تأمين لحال الحياة، لأنه إذا توفي المؤمن عليه قبل الزّواج فلن يلتزم

(1)- إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، مرجع سبق ذكره، ص 92.

(2)- المرجع نفسه، ص 73 .

(3)- المرجع نفسه، ص 74.

المؤمن بدفع شيء . كما يبرأ المؤمن من التزامه أيضا إذا لم يتزوج المؤمن عليه قبل بلوغه السن المحددة في العقد .

وغالبا ما يقترن هذا التأمين بتأمين مضاد، يقصد به حصول المؤمن عليه أو ورثته على الأقساط المدفوعة إذا توفى أو إذا لم يتزوج قبل بلوغ السن المحددة. و يقترن تأمين الزواج من تأمين المهور، من حيث أن كلا منهما يخول المستفيد الحصول على مبلغ معين عند الزواج، إلا أن هناك فرقا بينهما، حيث أنه في حالة تأمين المهور لا يدفع مبلغ التأمين إلا عند حلول الأجل المحدد في العقد، في حين أنه في تأمين الزواج قد يدفع مبلغ التأمين قبل ذلك، لأنه متوقف على زواج المؤمن عليه، لا على حلول الأجل⁽¹⁾ .

أما تأمين المواليد فهو العقد الذي يتعهد بموجبه المؤمن أن يدفع إلى المؤمن عليه (المستفيد) مبلغا معيناً عند ولادة كل ولد من أولاده، مقابل قسط وحيد أو أقساط دورية.

الغالب أن يقترن هذا التأمين بتأمين الزواج، حيث يبرم معه في نفس الوقت. و في هذه الحالة قد يبرم المكتتب (المؤمن عليه) معه تأميناً مضاداً، يلزم المؤمن برد الأقساط إذا توفى المؤمن عليه دون زواج، أو دون أن ينجب أولاداً⁽²⁾ .

رابعاً : التأمين الشعبي أو التأمين الصناعي

هو نوع من التأمين على الحياة يتفق وحاجات الطبقة الفقيرة التي تعيش مما تكسبه من عملها، والتي لا يستطيع أفرادها أن يدخروا من دخولهم إلا مبالغ ضئيلة.

قد يأخذ التأمين الشعبي صورة التأمين لحال الحياة أو لحال الوفاة أو صورة التأمين المختلط. إذ لهذا التأمين من الخصائص ما يجعله يخضع لنظام خاص، منه أنه يتم دون وجود كشف طبي عن المؤمن على حياتهم⁽³⁾ ، و تكون مبالغ التأمين فيه قليلة، و تدفع الأقساط فيه مجزأة أسبوعياً أو شهرياً، أو وفقاً للطريقة التي يتقاضى بها هؤلاء الأفراد أجورهم⁽⁴⁾ .

خامساً : التأمين التكميلي

إذا كان التأمين على الحياة عملاً من أعمال الاحتياط و الادخار، فمن مصلحة المكتتب أداء الأقساط بصفة منتظمة. و لكن قد يمرض المكتتب أثناء سريان العقد، أو يتعرض لحادث يقعه عن العمل، الأمر الذي يؤدي إلى قلة موارده، و بالتالي العجز عن دفع أقساط التأمين على الحياة. و حتى يتم تفادي هذا الخطر وجد التأمين التكميلي⁽⁵⁾ . حيث يلجأ المكتتب إلى عقد تأمين آخر-إلى جانب عقد التأمين على الحياة الأصلي- يتعهد

(1)- محمد حسن قاسم، مرجع سبق ذكره، ص 67.

(2)- لمزيد من التفصيل، أنظر: محمد حسن قاسم، محاضرات في عقد التأمين، ص 68-69.

(3)- عبد الودود يحيى، مرجع سبق ذكره، ص 75.

(4)- المرجع نفسه، ص 75 .

(5)- محمد حسن قاسم، مرجع سبق ذكره، ص 67 – 86.

بمقتضاه المؤمن (و قد يكون هو نفسه المؤمن في التأمين على الحياة الأول) و مقابل أقساط، بأن يقوم بدفع أقساط التأمين على الحياة بدلا من المكتتب، إذا توقف هذا الأخير عن دفعها بسبب حادث أعجزه عن الدفع. في هذا التأمين يضمن المؤمن "عجز" المكتتب عن سداد أقساط التأمين، فهو تابع للتأمين الأصلي. لذلك فوثيقة التأمين التكميلي ترتبط مع وثيقة التأمين الأصلية، كما أن قسط هذه الأخيرة يحسب على أساسه قسط الوثيقة التكميلية⁽¹⁾.

سادسا : عقد تأمين التعليم

عقد تأمين التعليم يشبه إلى حد كبير عقد تأمين المهور و الزواج، حيث يضمن المؤمن دفع مبلغ أو مبالغ دورية عند فئة عمرية معينة إذا كان المؤمن عليه على قيد الحياة خلال هذه الفترة، لضمان مورد مالي، و هذا من أجل تغطية مصاريف التعليم، سواء أكان تعليما ثانويا أم جامعيًا، أم كليهما معا .

سابعاً : التأمين العائلي

يعرف هذا النوع من التأمين بأنه عقد يتعهد بموجبه المؤمن بأن يدفع مبلغا معينًا، سواء للمؤمن عليه نفسه إذا كان حيًا، أو إلى شخص آخر إذا توفى المؤمن عليه قبل ذلك، و في هذه الحالة الأخيرة يلتزم المؤمن- إضافة إلى ذلك- بأن يدفع للمستفيد إيرادا مرتبا من وقت وفاة المؤمن عليه حتى حلول الأجل المحدد لدفع مبلغ التأمين، هذا مع توقف دفع الأقساط من وقت وفاة المؤمن عليه. نلاحظ أنّ هذا التأمين يجمع بين التأمين المختلط لأجل محدد و التأمين لحال الوفاة بإيراد مرتب⁽²⁾.

(1)- إبراهيم على إبراهيم عبد ربّه ، نرجع سبق ذكره ص 92 .

(2)- المرجع نفسه ، ص 92 .

المبحث الثاني : أهمية التأمين على الحياة

يهدف التأمين بصفة عامة إلى تحقيق الأمان أما التأمين على الحياة فهو يهدف بصفة أساسية إلى وقاية الأسرة، ذلك أنها تعتمد في حياتها على دخل يختلف مصدره و مقداره تبعاً للظروف الخاصة بكل أسرة⁽¹⁾. فأحياناً يكون دخلها مالا موروثاً و مدخراً، ولكن في معظم الأحيان يكون مصدر الدخل عمل يقوم به ربّ الأسرة، و بالتالي فإن مستوى معيشة الأسرة يتوقف على مستوى الدخل الذي يكسبه المسؤول الأوّل عنها من عمله... هذا يعني أن حياته لها قيمة مادية كبيرة بالنسبة لمن يعتمدون عليه من أفراد أسرته، إضافة إلى القيمة المعنوية. و تلك القيمة المادية هي التي تبرّر وجود التأمين على الحياة⁽²⁾.

و لا يتوقف الأمر عند مجرد بقاء معيل الأسرة على قيد الحياة، بل يرتبط أيضاً بمقدرته على اكتساب الدخل بعد سنّ معيّنة (عادة سنّ التقاعد).

و لكن التأمين على الحياة قد تنوعت أدواره و زادت أهميته، و لم يعد مقتصرًا على توفير التغطية التأمينية للأفراد. هذه الأهمية يمكن إبرازها على المستويين الاقتصادي والاجتماعي.

المطلب الأول : الأهمية الاقتصادية للتأمين على الحياة

أولاً : التأمين على الحياة من أهم وسائل الادخار و الاستثمار

إن قطاع التأمين على الحياة يعتبر أداة هامة و متميّزة من أدوات تجميع المدّخرات -و من ثمّ الاستثمار- بكافة دول العالم، و خاصة في الدّول النامية⁽³⁾. فتأمينات الحياة عادة ما يغلب على عقودها العنصر الادخاري كعقود تكوين الأموال و عقود التأمين المختلط. و بالنسبة لعقود الوفاة يتبلور العنصر الادخاري في صورة المخصص الرّياضي لها، خاصّة في السنوات الأولى لمثل هذه العقود، و ما يميّز هذا النوع من الادخار (في قطاع التأمين) أنّ المؤمن له لا يستطيع التخلص من ارتباطه مع شركة التأمين (المؤمن) دون أن يخسر جزاء مالموسا من حقوقه - خاصة في السنوات الأولى من سريان عقد التأمين- قبل هذا المؤمن، و هذا عكس ما يحدث في الأوعية الادخارية الأخرى⁽⁴⁾، لذا تتصف إدخارات التأمين بالاستمرارية لمدة طويلة نسبياً. كما أن عائد استثمار أقساط التأمين على الحياة يعتبر عنصراً ضرورياً من الناحية الفنية عند حساب قيمة هذه الأقساط...⁽⁵⁾

(1)- عبد الودود يحي، مرجع سبق ذكره، ص 42 .

(2)- المرجع نفسه، ص 43 .

(3)- إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، مرجع سبق ذكره، ص 74 .

(4)- إذا أردنا مقارنة الإدخار بين قطاعي التأمين على الحياة و التأمينات الإجتماعية، نجد أن الإدخار في هذا الأخير هو بمثابة إحدى صور الإدخار الإجباري، نظراً لأن فروع مثل هذا النوع من التأمين غالباً ماتكون إجباريّة بالنسبة لمن تسري عليهم، و تختلف أيضاً الصّفة الإدخارية في مثل هذه الأنواع من فرع آخر، و يعتبر تأمين العجز و الوفاة و الشيخوخة، و عاءاً ادخارياً هاماً في هذا القطاع حيث أن اشتراك التأمين يتضمّن هنا جزءاً لتغطية الخطر التأميني (العجز و الوفاة) و جزء آخر ادخارياً يستحق عند وصول المؤمن عليه سن التقاعد. و يتمثل الإدخار في الفروع الأخرى للتأمين بهذا القطاع في رصيد المخصصات الفنيّة .

(5)- إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، مرجع سبق ذكره، ص 74-75 .

تدفع شركات التأمين على الحياة بجزء كبير من إِدْخَارِهَا في أوجه استثمار متعدّدة، كالأوراق المالية (سندات، شهادات استثمار) و القروض المقدمة لمختلف المؤسسات (صناعية و تجاريّة) و الودائع بالبنوك... إلخ. و تشكّل العناصر السّابِقة مبالغ كبيرة تتسم بالإستقرار و ضخامة الحصيلة، و تساهم بطرق مباشرة أو غير مباشرة في تمويل خطط التنمية الإقتصاديّة، بما يساعد على نموّ المشروعات المختلفة (خاصّة في الدّول النامية) سواء أكانت مشروعات عامّة أم خاصّة، بالإضافة إلى المساهمة في تمويل الحكومات، لمساعدتها على حل مشاكل الخدمات العامّة كالإسكان و المواصلات و المجاري و المياه و من ثمّ المساهمة في الإستثمارات القوميّة لتحقيق التنمية الإقتصادية⁽¹⁾.

لا تساهم شركات التأمين على الحياة في النّمّو الإقتصادي من خلال جمع و توظيف الأموال في أصول مختلفة فقط، و لكن أيضا من خلال العدد الكبير من مناصب الشغل التي تسمح بخلقها⁽²⁾.

ثانيا : المساهمة في اتساع نطاق التوظيف و العمالة

تعمل شركات التأمين على الحياة على امتصاص جزء كبير من البطالة في المجتمع، ذلك أنّ التوسع في التّأمين بالقطاع التجاري يقتضي توفير حدّ أدنى من العمالة بأنواعها المختلفة فنيّة و إداريّة و مهنيّة، كالمهندسين و الإداريين و العمّال في المراكز الرئيسيّة للشركات و فروعها و وكالاتها⁽³⁾. فضلا عن هذا، من المهامّ التي ترتبط مباشرة بقطاع التّأمين على الحياة: الخبراء في رياضيات التّأمين و أطباء التّأمين.

الخبراء في رياضيات التّأمين : غالبا ما يكونون أجراء لدى مؤسسات التّأمين، دورهم لا يمكن الاستغناء عنه سواء تحديد أقساط التّأمين أو الاشتراكات في الأرباح الماليّة أو تحديد مبالغ المخصصات الفنيّة. لكن البعض منهم يتدخّل كمستشار خارجي لتقييم محفظة العقود أو مبلغ المخصصات و الإعداد لمنتج

(1)- في نهاية سنة 1996 قدّم قطاع تأمينات الأشخاص في كندا- الذي يحتل فيه التّأمين على الحياة الأهمية الأكبر- قدم أكثر من 193 مليار دولار كتوظيفات أصول موزّعة على سندات الحكومة و الشركات و أسهم و قروض رهنية ، بعد أن كان مجموع التوظيفات سنة 1980 حوالي 46.2 مليار دولار . و حوالي 25% منها - ما يعادل قيمة 48.7 مليار دولار- موظف في سندات حكومية ، أي أن شركات تأمينات الأشخاص تعد بمثابة المصدر الرئيسي لتمويل نشاط السلطات العامّة من بين المؤسسات المالية الأخرى ، إضافة إلى حيازة تلك الشركات لثلاثي السّدات المصدرة من طرف المؤسسات .

(2) - Association canadienne des Assurances de personnes, d'industrie des assurances de personnes , " Rôle dans l'économie et la société", [www.clhia.ca/fr/submissions_fr/1997/sub1-fr_d.htm], (2 février 2004), 278 KB, p. 9.

(3)- إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، مرجع سبق ذكره، ص 81.

جديد و المصادقة على الحسابات الفنية لفرع أو شركة ما. كما يمكن لهؤلاء الخبراء⁽¹⁾ العمل كمستقلين ذوي مهنة حرة في هذا المجال، أو ينضمون إلى مكاتب أو حتى إلى تنظيمات عالمية⁽²⁾.

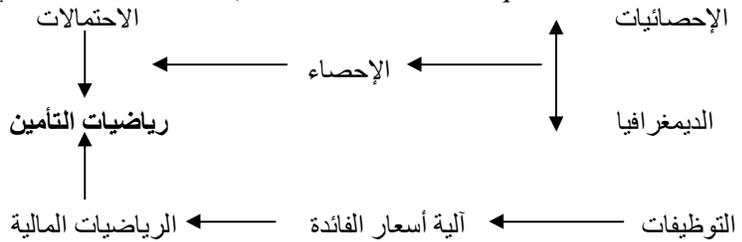
أطباء التأمين: يشكل هؤلاء فئة خاصة من الخبراء، غالباً ما يتابعون تكويننا إضافياً مكملاً بعد إتمام دراساتهم الطبية، من أجل معرفة أحسن بالروابط التعاقدية و القانونية التي تجمع بين المؤمن لهم و المؤمن و الغير. يتدخل هؤلاء الأطباء بطلب من مؤسسات التأمين سواء عند اكتتاب العقود (كالإختبارات الطبية الضرورية لتحديد الأقساط الزائدة لمقابلة الأخطار المضاعفة خاصة إذا تم التأمين من أجل مبالغ تأمين هامة)، أو عند تحقق الحدث المؤمن من آثاره (كتحديد سبب الوفاة...). و من خلال مساهمة قطاع التأمين على الحياة في خلق مناصب شغل و امتصاص البطالة، فإنه يساهم في القضاء على الكثير من المشاكل الإجتماعية الناجمة عن البطالة، إضافة إلى دعم النمو الإقتصادي.

ثالثاً: العمل على زيادة الإنتاج

إن توفر التغطية التأمينية للأفراد العاملين بالمنشآت و المشروعات من الأخطار المختلفة... سواء أكانت هذه التغطية التأمينية تتعلق بهم أم بأسرهم، كل ذلك سيساعد على إستمرارهم في العمل بمثل هذه المشروعات فترات طويلة نسبياً ، و هذا ينعكس إيجاباً على تنمية قدراتهم العملية ، بالإضافة إلى ما يوقره من استقرار و أمان وطمأنينة لهم ، و بالتالي رفع الكفاءة الإنتاجية لدى هؤلاء العاملين⁽³⁾.

(1)- Conseil National des Assurances , Les Assurances de personnes , réalité et perspectives .
2^{eme} Forum des assurances , 20 et 21 novembre 2000 ,EL Aurassi , P. 25.

(2)- لقد استخدم مصطلح "Actuaire" (أي الخبير في رياضيات التأمين) لأول مرة من طرف شركة Equitable (Equitable Society of Englande) ، وذلك سنة 1762 م . و إذا كنا نجد أن القواميس تستخدم مصطلح " Actuaire " للدلالة على رياضيات التأمين بصفة عامة [أنظر مثلاً : مراد عبد الفتاح ، معجم مراد القانوني و الإقتصادي و التجاري (مصر : شركة الجلال للطباعة ، دون تاريخ) ، ص 84] . إلا أننا لاحظنا أنّ بعضاً منها يخصّ به فقط التأمين على الحياة [أنظر : فيليب ط أبي فاضل ، قاموس المصطلحات القانونية ، قاموس موسع في القانون و التشريع و الإقتصاد ، (لبنان : مكتبة لبنان ناشرون ، 2004) ، ص 20] . هذا العلم يمكن تعريفه باختصار على أنه الجمع بين الإحصاء و المالية (la réunion de la statistique et de la finance) و ذلك على النحو التالي :



وهكذا فالخبير في رياضيات التأمين يجمع في نفس المادة العملية بين آليتين ; تتعلق الأولى بالإحصائيات ، أما الثانية فإنها مرتبطة بالعلوم المالية . لمزيد من المعلومات ، أنظر للمؤلف المختص :

Thierry Poincelin Calculs Élémentaires de L' Assurance Vie , (Paris : Economica , 2003) , P. 1

(3)- إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه ، مرجع سبق ذكره ، ص 79 .

رابعاً : المساهمة في تحسين رصيد ميزان المدفوعات

تتميز إعادة التأمين بالصفة الدولية، أي أن نجاح صناعة إعادة التأمين يتطلب التعاون في هذا المجال بين دول العالم المختلفة. هذه الأخيرة يمكن أن تنقسم إلى نوعين؛ دول مصدرة للتأمين و أخرى مستوردة. فأما الدول المصدرة فإن مجموع ما تحصل عليه سنوياً يفوق ما تدفعه إلى الدول الأخرى، و من ثم نجد أنّ الحاصل يظهر في العمليات الجارية من ميزان المدفوعات تحت بند التأمين، و زيادة قيمة هذا "البند" تعمل على تحقيق فائض في ميزان المدفوعات، أو تعمل على تقليل العجز به بما يساعد على سلامة الإقتصاد الوطني⁽¹⁾. هذا يعني أن التأمين مصدر لجلب العملة الصعبة. أما بالنسبة للدول المستوردة للخدمة التأمينية، و إذا ما تعرضت لكارثة ما في إحدى السنوات فإن تلك الكارثة لن تؤثر على الإقتصاد بدرجة كبيرة، لأنه سوف يستفيد من التعويضات عن الخسائر الناجمة والمحوّلة من الدول الأخرى المعاد التأمين لدى شركاتها⁽²⁾

خامساً : تسهيل و اتساع عمليات الإنتمان

« مما لا شك فيه أنّ اتساع الإنتمان و زيادة الثقة التجارية في دولة ما فيه تدعيم للحياة الإقتصادية بها. و يلعب التأمين في هذا المجال دوراً بارزاً و أساسياً، فمن المعروف أنه لا يمكن لصاحب المال أن يقرض ماله ما لم يطمئن إلى أن موضوع ضمان هذا المال باق، و غير مهدد بالفناء نتيجة تحقق خطر ما »⁽³⁾.

في هذا الإطار يستطيع المستفيد من التأمين على الحياة الحصول على الإنتمان بضمن وثيقة التأمين حيث تصبح لها قيمة في ذاتها تتمثل في الإحتياطي المكوّن من الأقساط المدفوعة. تضمن وثيقة التأمين للمقرض قيمة القرض، ففي حالة عدم السداد يمكن للدائن الحصول على حقه من قيمة الوثيقة.

« و يمكن للمؤمن له الإقتراض من المؤمن نفسه [شركة التأمين] بضمن وثيقة التأمين (avance sur police) و في حالة عدم الوفاء تقوم الشركة (المؤمن) بخصم الدين من المبلغ المدفوع للمستأمن (المدين) بموجب عقد التأمين »⁽⁴⁾. و قبل هذا و ذلك، هناك أنواع من التأمين على الحياة (التأمين المؤقت لحال الوفاة) تقبل من خلاله الهيئة المقرضة (البنك) تقديم قروض للأشخاص مقابل إكتتاب عقد تأمين لحال الوفاة لفائدة المقرض، غالباً ما تغطي مدة هذا العقد فترة القرض الممنوح. و هكذا، إذا ما توفى المؤمن عليه قبل تاريخ السداد فسوف تدفع شركة التأمين مبلغ رأس المال إلى المقرض.

(1)- المرجع نفسه ، ص 82 .

(2)- المرجع نفسه ، ص 83 .

(3)- المرجع نفسه ، ص 79 .

(4)- محمد حسين منصور ، مرجع سبق ذكره ، ص 17.

سادسا : دور التأمين على الحياة في مكافحة التضخم

يلعب التأمين على الحياة أيضا دورا في التخفيف من الضغوط التضخمية⁽¹⁾، و ذلك من خلال ما يلي:
-- يؤدي الإقبال على التأمين- سواء بتقديم أقساط وحيدة أو دورية- إلى حجز أموال كانت ستنفق على سلع أو خدمات استهلاكية.
-- يعمل التأمين على توفير حصيله معتبرة من الموارد المالية ليعاد استثمارها في مشاريع منتجة. مما يزيد من حجم السلع و الخدمات المعروضة في السوق، والتي ستؤدي في النهاية إلى توازن (نسبي) بين العرض و الطلب⁽²⁾.

إضافة إلى المهام السالفة الذكر ، يقوم التأمين على الحياة بأدوار اقتصادية أخرى :

- دعم المستجدات الفنية: حيث أنّ مؤسسات التأمين على الحياة و تأمينات الأشخاص عموما تستثمر أموالا ضخمة في تكنولوجيا المعلومات، خاصة في مجال التجارة الإلكترونية و تخزين المعلومات، وذلك من أجل تحليل أحسن للمعلومات، ليبقى الهدف الرئيسي هو تحسين الخدمة المقدّمة للزبائن و تخفيض تكاليف الخدمات المقدّمة، من أجل رفع الأرباح⁽³⁾.
- تعمل مؤسسات تأمينات الأشخاص على زيادة المنافسة داخل قطاع الخدمات المالية، بما ينجم عنه من تخفيض لتكلفة هذه الخدمات و المنتجات المالية (خاصة منها التأمين على الحياة)، و من شأن ذلك مضاعفة الطلب عليها وهو ما يفيد قطاع الخدمات المالية و الاقتصاد ككل . سواء أكانت تلك المنافسة على المستوى الوطني أم الدولي⁽⁴⁾.

المطلب الثاني : الأهمية الاجتماعية للتأمين على الحياة

تتجلى الوظيفة الاجتماعية للتأمين على الحياة من خلال " التعاون بين مجموعة من الأشخاص بهدف ضمان خطر معين"⁽⁵⁾، فيقوم كل منهم بدفع قسط أو اشتراك لمواجهة الآثار المالية الناجمة عن الأخطار المرتبطة بالحياة.

(1)- نوال أقاسم، دور نشاط التأمين في التنمية الاقتصادية دراسة لحالة قطاع التأمين في الجزائر في ظل الإصلاحات الاقتصادية 1992-1998 (رسالة ماجستير ، فرع نقود و مالية) ، جامعة الجزائر 2000/2001، ص 77 .

(2)- يمكن أن نشير هنا أيضا إلى الدور الكبير الذي تلعبه التأمينات الاجتماعية بصفة عامة (تعتبر تأمينات الأشخاص - خاصة التأمين على الحياة أساسا لها من الناحية الفنية) في تحقيق التوازن الاقتصادي. ففي حالة التضخم يمكن التوسع في مثل هذه التأمينات الإجبارية لتعم أكبر عدد ممكن من الناس، و بالتالي يمكن سحب قدر كبير مما في أيدي الناس من النقود حتى يتم الحدّ من الآثار التضخمية، و يتوازن العرض مع الطلب. أمّا في حالة الكساد ، فيمكن للدولة أن تزيد من مخصصات المرضى و العاطلين عن العمل و نحوهم، فتكثر النقود في أيدي الناس و ترتفع القدرة الشرائية، ليتوازن العرض مع الطلب و تزول الآثار الإنكماشية .

(3) - Association canadienne des assurances de personnes, d'industrie des assurances de personnes. " Rôle dans l'économie et la société", op .cit . , pp .20.21.

(4) - Ibid . , pp 6

(5)- جديدي معراج، مرجع سبق ذكره، ص 14 .

بالإضافة إلى هذا، فإنّ التأمين على الحياة يقوم بدورين أساسيين: تحقيق الإستقرار الإجتماعي للفرد والأسرة و تنمية الشعور بالمسؤولية.

أولا : الإستقرار الإجتماعي للفرد و الأسرة

يساهم التأمين على الحياة إلى جانب التأمين الإجتماعي في مكافحة الفقر. حيث أنه يجنب الفرد العوز و الحاجة بما يضمنه من توفير حدّ أدنى لمستوى المعيشة له و لأسرته عن طريق تعويضه عن الخسائر التي تلحق بمستوى دخل الأسرة نتيجة للوفاة أو بلوغ سنّ الشيخوخة، حيث أن بعض وثائق التأمين على الحياة يكون الغرض منها ضمان مبلغ يصرف للمستفيد مرّة واحدة أو بصفة دورية بما يضمن له الإنفاق على نفسه عند بلوغه سنا معيّنة، حيث يكون عندها غير قادر على الكسب من عمله، أو بما يضمن لأسرته بعد وفاته الإنفاق على أفرادها لحين إتمام دراسات الأبناء مثلا...⁽¹⁾. كما أن هناك بعض وثائق التأمين التي تتضمن مبلغا معيّنا للولد أو البنت عند بلوغهما سنا معيّنة، بما يبسّر لأحدهما أو لكليهما تحمّل الأعباء المترتبة على إتمام الزواج مثلا. و كلّ ما تقدم من فوائد يعود على المجتمع ككلّ بالإستقرار و التماسك .

ثانيا : تنمية الشعور بالمسؤولية

إن قيام الفرد بشراء عقد تأمين على الحياة يوقّر لأسرته ما يضمن لها الحياة الكريمة بعد وفاته أو عند تقاعده ، يعتبر تنمية للشعور بالمسؤولية تجاه أسرته ، و أيضا تجاه نفسه و مجتمعه⁽²⁾ .

- (1)- إبراهيم علي إبراهيم عبد ربّه ، مرجع سبق ذكره ، ص 83 .
- (2)- رغم هذه الأهمية ، فإن البعض يأخذ على التأمين - خاصة منه التجاري و بالأخص التأمين على الحياة - العديد من العيوب (نذكر مثلا سلمان بن ثنيان صاحب كتاب التأمين و أحكامه ، و محمد حسين منصور صاحب كتاب محاضرات في عقد التأمين) . و من باب الإلمام بالموضوع ، نذكر أهم مساوئه وفقا لهؤلاء الكتاب (رغم ما يؤخذ على قسم منها) و نختصرها فيما يلي :
- استنزاف الأموال و تحويل قدر كبير منها نحو الخارج : حيث أن الدول المصدرة للتأمين- التي تمتلك شركات التأمين الكبرى و خاصة منها شركات إعادة التأمين - تأخذ الكثير ، و لا ترد إلا القليل لفئة الدول المستوردة ، مما يضع عبئا ثقيلا على ميزان مدفوعات هذه الأخيرة .
- ما يدفع للمؤمن لهم (و المستفيدين عموما) أقل بكثير مما يحتفظ به لدى المؤمن .
- تكديس الأموال في أيدي قلة من الناس ، حيث أنه و نتيجة لتجمع الأموال الكثيرة و الثروات الطائلة لدى مالكي شركات التأمين الكبرى ، صار لهم دور كبير في توجيه شؤون الاقتصاد و السياسة .
- إبطال حقوق الآخرين ، حيث تستخدم شركات التأمين أعدادا كبيرة من أشهر المحامين في العالم ليتولوا الدفاع عنها من أجل إبطال حجج خصومها من المؤمن لهم ، بل قد تلجأ إلى الأطباء و قضاة المحاكم القانونيين من أجل تحقيق ذلك الغرض .
- التسبب في الكثير من الجرائم و بالأخص في إطار التأمين على الحياة ، حيث أن إغراء المال و الطمع في الحصول على مبالغ التأمين أدت بعدد من الموصى لهم بهذه المبالغ (أو المستحقين لها بعد أصحابها) إلى ارتكاب جرائم قتل ، و أكثرها يستهدف الأقارب .
- التأمين للأغنياء دون الفقراء ، حيث لا يستطيع كل فرد في المجتمع دفع أقساط التأمين ليحصل على عقد يحميه مما يخشاه من أخطار .
- إضافة إلى مساوئ و عيوب أخرى نذكر منها : عجز بعض المشاريع عن القيام بسبب التكلفة التأمينية ، تخويف الناس و التعرير بهم ، سلب الناس القدرة على مواجهة الحياة ، ضياع الروابط و تفكك المجتمع ... الخ .

المطلب الثالث : تسويق منتجات التأمين على الحياة

نتطرق في هذا المبحث لموضوع هام يتعلّق باستراتيجيات تسويق منتجات التأمين على الحياة، و خاصة كيفية صياغة عناصر المزيج التسويقي في إطار خدمة أهداف مؤسسة التأمين .

المطلب الأول : جوهر التسويق لدى مؤسسات التأمين

« يلعب التسويق دورا أساسيا في أنشطة كافة المؤسسات سواء تلك التي تقدم سلعا و منتجات ماديّة أو تلك التي تقدّم خدمات كالفنادق، شركات الطيران، البنوك [و مؤسسات التأمين].

و قد تختلف المؤسسات فيما بينها في الأساليب و الطرق التي تتبناها للاتصال بأسواقها، غير أنّ جميع هذه المؤسسات تواجه نفس القضايا و التحدّيات التسويقية.

يعرّف التسويق أساسا بأنه ذلك النشاط الخاص بدراسة رغبات و احتياجات و مطالب العملاء والمستهلكين، و العمل على ترجمتها إلى سلع و خدمات، على أن تكون هذه السلع و الخدمات متاحة ومعروضة للعملاء في الوقت و المكان المناسبين، و بالسعر المناسب « (1).

إذا كانت صناعة التأمين تبدأ بالتعرف على الأشخاص (أو المؤسسات) المعرضين لخطر معيّن وإنتاج ما يناسب لحمايتهم من هذا الخطر⁽²⁾، فإن جوهر النشاط التسويقي في التأمين إنما يقوم على إحداث نوع معيّن من التطابق بين مطالب و احتياجات التغطية من المخاطر لدى المستهلكين من ناحية، و بين الموارد و الإمكانيات البشرية و الماليّة و الماديّة للمؤسسة التأمينيّة من ناحية أخرى. و يزيد من صعوبة محاولة إحداث التطابق وجود بيئة تتسم بالتعقيد و التغيير المستمر في كافة النواحي السياسيّة، الاقتصادية، القانونية و التكنولوجيّة؛ بالإضافة إلى التغيير المستمرّ في أذواق و رغبات المستهلكين و كذلك التغييرات الثقافية و الاجتماعية. و يتم إحداث التطابق بين احتياجات المستهلكين من ناحية و موارد المؤسسة من ناحية أخرى بواسطة إدارة النشاط التسويقي، حيث تقوم إدارة التسويق بالتخطيط و التنظيم والتنسيق و الرقابة على كافة الأنشطة التسويقية التي تتناول عنصر المنتجات أو الخدمات المقدّمة للسوق والأسعار التي يتم تفاضليها و أساليب الترويج اللازمة، و كذلك منافذ التوزيع التي تسلكها السلع و الخدمات للوصول إلى المستهلك. و تشمل هذه العناصر الأربعة ما يطلق عليه المزيج التسويقي، و كل ذلك يتم في إطار استراتيجية تسويقية واضحة (3).

(1)- عوض بدير الحدّاد ، تسويق الخدمات المصرفيّة : (ط1 ، مصر : البيان للطباعة و النشر ، 1999) ، ص 13 .

(2)- عبد الرحيم محمد القدومي و عبد القادر الأفندي ، مرجع سبق ذكره ، ص 56 .

(3)- عوض بدير الحدّاد ، مرجع سبق ذكره ، ص 38 .

إذا كان الأساس لدى مختلف أنواع المؤسسات هو إحداهن التوافق بين حاجات المستهلكين وإمكانات المنظمة، فإن التسويق لدى مؤسسات التأمين له بعد آخر يزيد من تعقيد العملية أكثر، إذا أخذنا بعين الاعتبار مصالح جهة ثالثة هم "الوسطاء" أو شبكات التوزيع، وهذا أمر صعب⁽¹⁾، لأن الاهتمام بالزبائن يقود أحيانا إلى ضغط على شبكات التوزيع لكي تتطور مع تطور الأسواق، وقد لا يكون مستحسنا في معظم الحالات أن تهتم مؤسسات التأمين بالزبائن فقط⁽²⁾ وبالتالي فتسويق خدمات التأمين له دور أساسي فضلا عن دوره التقليدي. حيث يتعين على مؤسسات التأمين "الاهتمام بمورّعيها"، أي إمدادهم بأكثر قدر ممكن من المعلومات وإشراكهم في تحديد السياسة التجارية، أي اعتبار الوسيط "كزبون أول"، حيث أن المعرفة المزدوجة لكل من الوسطاء والمؤمنين بالزبائن "النهائي" (أو المستهلك) ستسمح بتحقيق التقدم المطلوب للتأمين على المستوى التجاري⁽³⁾.

تبرز أهمية تسويق خدمات التأمين على الحياة- بصفة خاصة- نظرا للعديد من الأسباب، منها المنافسة الحادة التي تتعرض لها مؤسسات التأمين في سوق الإحتار خاصة من طرف البنوك (أو المصارف) التجارية والخزينة و البريد... إضافة إلى طبيعة هذه الخدمات، والقوانين التي لا تنص في معظم الحالات على إلزامية اكتتاب عقودها. هذه الخصائص وغيرها جعلت من منتجات التأمين على الحياة "منتجات تباع" بدلا من أن تكون "منتجات تشتري"، على عكس العديد من منتجات التأمين الأخرى كالتأمين من المسؤولية المدنية للسيارات أو التأمين من الحريق... إلخ. هنا صار لزاما على مؤسسات التأمين على الحياة الذهاب إلى الزبائن بدلا من الانتظار لحين قدوم الزبائن إليها، وهو ما يعني ضرورة تبني مدخل تسويقي في تقديم و عرض خدمات التأمين على الحياة.

(1)- يشير Kyrille Gaussail، Lydia Jaworsk و Jean C إلى أنه رغم أوجه الشبه الكثيرة التي تجمع بين مجالتي التسويق في كل من البنوك و التأمينات كاشتراكها في الرقابة الصارمة من طرف الدول، الاستفادة من بعض المزايا غير المباشرة ذات الطابع الجبائي خاصة، مشكلة تكوين و كلاهما و استخدامها... إلا أن هناك اختلافات عديدة ولكن أهمها على الإطلاق - و هو في مصلحة الإدارة التسويقية للتأمينات - أن لسوق التأمين اختيارات عديدة معروضة على مستوى مكونات شبكتها، كما أنها تتميز بانفتاح و حرية أكبر مقارنة بالأسواق المصرفية. و قد خلصوا إلى تشبيه تسويق الخدمات المصرفية بلعبة " Jeu de dames " و تسويق خدمات التأمين بلعبة الشطرنج " Jeu d'échec " حيث أن قواعد هذه الأخيرة أكثر تعقيدا.

(2)- Jan C, Lydia Jaworsk et Kyrille Gaussail, Le management dans l'assurance : principes et pratique du Marketing en état – major et sur le terrain. (Paris: L'Argus, 1976), p. 120 .

(3) لقد حققت منتجات التأمين على الحياة بوحدات الحساب نجاحا متواضعا عند الإعلان عنها لدى بعض شركات التأمين (الفرنسية)، و قد فسّر ذلك على الخصوص بضعف العمولات التي تمنح للوسطاء، مما أدى بهم إلى الإحجام عن توزيعها، رغم أن أقساطها كانت في المتوسط أقل من أقساط عقود التأمين على الحياة " التقليدية ". مما أنتج إنطبعا بأن مرونة العرض بالنسبة لمعدّل العمولات هي أكبر من مرونة الطلب بالنسبة إلى معدلات الأقساط، أنظر:

Jan C, Lydia Jaworsk et Kyrille Gaussail , op.cit.,P. 118.

المطلب الثاني: مراحل تطوّر تسويق خدمات التأمين على الحياة

ضمن المراحل الطويلة التي مرّ بها تسويق منتجات التأمين على الحياة كغيرها من منتجات التأمينات العامة، يمكن الإشارة إلى المراحل الأساسية الأربعة التالية: تسويق العرض، تسويق الطلب، إدارة تسويق التوزيع و التسويق الإلكتروني⁽¹⁾.

أولا : تسويق العرض

خلال هذا الشكل من أشكال التسويق كانت مؤسسات التأمين تفضّل إعطاء الأولوية لإشباع الحاجات الداخلية للمؤسسة. أما المصادر الرئيسية لإعداد منتجات التأمين على الحياة فإنّها تكاد تنحصر في المختصين الماليين، الخبراء في رياضيات التأمين و المختصين في الإعلام الآلي. و لقد كان النشاط التسويقي يركّز على " آليّة البائعين " ⁽²⁾.

لذا يمكننا تلخيص العمل التسويقي خلال هذه المرحلة في شكل العلاقة البسيطة التالية:

$$\text{التسويق} = \text{البيع}$$

ثانيا : تسويق الطلب

خلال سنوات الثمانينات بدأ يتعمم الإهتمام بالزّبون في مجال التأمينات و بدأت تنتوّع الدّراسات السوقية.

خلال هذه المرحلة تمّ إنفاق الكثير من المال من أجل استمالة و جذب الزبائن، و تم اعتماد استراتيجية غزو الأسواق على حساب الربحية غالبا، و رغم الإنفاق الكثير خاصة على الإتصال بالأسواق فقد كانت هناك ضرورة لإعادة النّظر في شبكات التوزيع. يمكن تلخيص النشاط التسويقي خلال هذه المرحلة على النحو التالي⁽³⁾:

$$\text{التسويق} = \text{دراسة السوق} + \text{الاتصال} + \text{البيع}$$

(1)- Michel Badac , Emanuel copin et Bertrand Lavassière, e-Marketing de la Banque et de l'assurance : Innovation , Technologie et mutation marketing , (2 Ed ; France : édition d'organisation , 2000) , P. 69 .

(2)- Ibid.,P.70.

(3)- Ibid. , P.72.

ثالثا : الإدارة التسويقية للتوزيع

مند بداية التسعينيات بدأ مسيرو مؤسسات التأمين (شركات التأمين على الحياة خاصة) يركزون الاهتمام أكثر على حاجات الزبائن سواء أكانوا أفرادا أم مؤسسات، و تم التركيز بشكل أولوي على تدنية التكاليف. كما تم الأخذ في الإعتبار المتطلبات التسويقية لإكتساب حصص سوقية (زبائن) و الحفاظ عليها.

خلال هذه المرحلة تم التركيز أكثر من أي وقت مضى على تحديد التوجهات الإستراتيجية التي خضعت لإعادة التنظيم و التكوين، و تقنيات شبكات التوزيع الوطنية و الدولية... بحيث تصير "شبكة التوزيع في خدمة الزبون، و مقر المؤسسة في خدمة الشبكة" (1) .
يمكن تلخيص النشاط التسويقي في هذه المرحلة على الشكل التالي :

التسويق = الجودة + الربح الإجمالي + اندماج الشبكة + الاتصال + البيع

رابعا : التسويق الإلكتروني

منذ مطلع سنة 2000 و بعد إعتقاد أساليب التوزيع المباشر و تعود الأفراد و المؤسسات - في الدول المتقدمة خاصة- على استخدام التكنولوجيا الحديثة في الحياة اليومية و المهنية كالحاسب الآلي، الهواتف... الخ ، كان لا بدّ من انسجام استراتيجيات التسويق مع ذلك التطور.

إن هدف التسويق الإلكتروني هو تعظيم ربح المؤسسة التأمينية بالاجتهاد و محاولة إشباع حاجيات كل زبون بشكل دائم وفي إطار أكبر اقتراب منه قدر الإمكان (2) . كل ذلك يعتمد على استخدام مجموع التكنولوجيات الحديثة المتاحة.

يقوم التسويق الإلكتروني على أربعة (4) مبادئ أساسية : المعلومات ، التكنولوجيا ، الموارد البشرية و التوزيع / اللوجيستيك (Logistique distribution) .

يمكن تلخيص العملية التسويقية في هذه الحالة كما يلي :

التسويق = المعلومات + التكنولوجيات + اللوجيستيك (توزيع) + الربح + الجودة + البيع

(1)- Ibid., P. 72.

(2)- Ibid. , P 73.

المطلب الثالث : الإستراتيجية التسويقية

يمكن تعريف الاستراتيجية بأنها فن الجمع بين الموارد المادية و المالية و البشرية للمؤسسة من أجل تحقيق الأهداف العامة المرسومة .

يمرّ وضع الإستراتيجية بأربع مراحل أساسية. يتم في المرحلة الأولى القيام بتحليل أو تشخيص داخلي يتعلق بالمؤسسة و تحليل خارجي يتعلق بالسّوق، إلى جانب وضع الأهداف العامة للمؤسسة. ثم تحاول مؤسسة التأمين بعد ذلك وضع الأفكار التي توجه استراتيجيتها التسويقية، و هو ما يعبر عنه بالخيارات الإستراتيجية الأساسية و التي تتناول الأهداف، وضعية المنتج (الخدمة)⁽¹⁾ في السّوق ، مصادر الكميات المنتجة أو الخدمات المقدّمة (sources de volumes)⁽²⁾ . في المرحلة الثالثة يتم تصميم المزيج التسويقي المتكون من المنتج، السّعر، التوزيع و الاتصال (أو الترويج)، حيث يهدف التسويق إلى التعرف على حاجة المكتئبين من خدمات التأمين على الحياة. خلال العملية التسويقية يتم عرض الخدمة التي تطلب في مكان معيّن مقابل سعر معيّن، و يتم الإعلان عنها أو ترويجها بوسائل مناسبة⁽³⁾ .

في المرحلة الأخيرة يتم تقييم الإستراتيجية المتبعة على أساس النتائج المحقّقة.

أولاً : دراسة محيط نشاط مؤسسة التأمين

يجدر بمؤسسة التأمين أن تقوم بعملية "مسح" للمحيط الذي تنشط فيه، فمن شأن هذه العملية أن تجلّي للمؤسسة العوامل الخارجية- أي التي لا يمكن التحكم فيها - و التي تؤثر على نشاطها و نتيجة أعمالها. والهدف هو إكتشاف الفرص المربحة، و كذا التهديدات التي تعيق المؤسسة عن تحقيق أهدافها (Key opportunities and the threats)⁽⁴⁾ . بالمقابل نجد أنّ المتغيرات التي يمكن التحكم فيها تتمثل في مجموع العناصر التي تكوّن استراتيجية المؤمن، و التي تمّ تحديدها بواسطة الإدارة و المسؤولين عن التسويق (خاصة عناصر المزيج التسويقي) .

(1)- المفهوم الموسّع لكلمة " منتج" لا يشمل فقط السلع الماديّة الملموسة، بل يشمل كذلك الخدمات و الأفكار و المؤسسات والأشخاص و الأماكن، أي أنه مفهوم متعدّد الجوانب .

(2)- **Bénédicte Martial** , op . cit. , P 9 .

(3)- عبد الرحيم محمد القدومي و عبد القادر الأفندي ، مرجع سبق ذكره ، ص 156 .

(4)- **Kung – shih Lee** , A Business strategy for a life insurance company (master of science in management) , 1993 , P .34.

يمكن في هذا الإطار القيام بتحليل هيكلية لصناعة التأمين على الحياة اعتمادا على نمو القوى الخمس (The Five-Forces Model) لـ Michal E. Porter. حيث يتميز سوق هذا المنتج بوجود خمس قوى : الوافدون الجدد إلى السوق ، تهديد البدائل المتاحة في السوق ، قوة "مساومة" المشترين، قوة "مساومة" العارضين و "قوة خصومه" (the rivalry) منافسي السوق الموجودين (1).

إن العامل الذي يؤثر بشكل كبير على دخول منافسين جدد يتمثل في "حواجز الدخول" (2) إلى السوق، أما العامل الذي له أثر حاسم على درجة المنافسة بين المؤمنين الموجودين في السوق فيتمثل في "حواجز الخروج" (3). فإن كانت حواجز الدخول مرتفعة فسوف تحافظ المؤسسة المؤمنة على ربح مرتفع، لكن قد يبقى هذا الأخير مستقرًا إذا كانت حواجز الخروج منخفضة.

ثانياً : الخيارات الإستراتيجية الأساسية

1- اختيار الأهداف

يتمثل الهدف الذي يرمي إليه المؤمن في ذلك القطاع من الزبائن الذين يرغب في الحفاظ على علاقاته التجارية معهم و يكرس لهم ما توفر من موارد، و المسألة الرئيسية المطروحة هنا في تحديد الأهداف تتعلق بطبيعتها و عددها و حجمها و كذا معايير تحديدها.

بصفة عامة ومن وجهة نظر تسويقية يمكن التمييز بين ثلاثة أنواع من الزبائن: المستهلكون (و هم مستخدمو المنتج أو الخدمة)، المشترون (مشترو المنتج دون استهلاكه) و الموصون (المقررون أو المؤثرون على قرار شراء المنتج) .

(1)- من أجل معلومات أكثر، يرجى الرجوع إلى :

. op .cit ., P. 34 **King –shih .Lee, A busibess strategy for a life insurance company.**

(2)- تتمثل حواجز الدخول إلى السوق (barriers to entry) أساسا فيما يلي : القدرة على تمييز و تجديد المنتج، القدرة على اكتساب قنوات التوزيع، الاحتياجات من رأس المال، التحصل على التكنولوجيا المتقدمة، إكتساب الخبرة التأمينية و أثر الخبرة، و الرقابة الحكومية ... إلخ .

(3)- تتمثل حواجز الخروج خاصة فيما يلي :

- إرتفاع تكلفة التوقف عن النشاط أو الخروج :- نظرا لكون التزامات المؤمن هي في الغالب طويلة الأجل - شأنها في ذلك شأن الإستثمارات التي قام بها - فهذا قد يجعل تكاليف وقف النشاط التأميني مرتفعة .

- الحواجز العاطفية : (emotional barriers) : إن تخلي المؤمن عن التزاماته قد تجعل من أثارها الإجتماعية السيئة - خاصة لدى جمهور المستفيدين - تسبب اضطرابا لمجمل صناعة التأمين على الحياة ، لذا كانت تكاليفها الإجتماعية مرتفعة كتكاليفها المالية ،دون أن ننسى ذكر القيود الحكومية المفروضة .

- إضافة إلى ما سبق ، فإن ما يزيد من صعوبة التوقف عن النشاط هو أن القسم الأكبر من أصول المؤمنين (مؤسسات التأمين على الحياة) مستثمرة على المدى الطويل مثل القروض الرهنية ، السندات طويلة الأجل ... إلخ . من أجل معلومات أكثر يمكن الرجوع إلى :

. **Kung –shih Lee** ,op. cit . , pp .40.41

في إطار منتجات التأمين على الحياة: المكتتب يوافق مشتري العقد و المستفيد يمثل المستهلك.

قد يقوم المؤمن بتوجيه المنتجات إلى مجموع السوق، أي أنه يختار هدفا وحيدا وواسعا؛ أو قطاع من السوق – بعد تقسيمه- أي انه يختار هدفا وحيدا و ضيقا ; أو إلى العديد من القطاعات المتميزة، أي أنه يتوجه إلى أهداف متنوعة و متباينة⁽¹⁾.

و قد يكون من الأنسب توجيه خدمات التأمين على الحياة نحو قطاعات سوقية متباينة⁽²⁾، كما هو الحال لدى عدد من المؤمنين البنكيين أو المصرفيين (bancassurance) في فرنسا، حيث تم اعتماد استراتيجية التسويق المتنوع⁽³⁾.

هناك مجموعة من المعايير يتم الاعتماد عليها عند تقسيم السوق، منها:

- المعايير الجغرافية: كالمناخ، الإقليم أو المنطقة الجغرافية، حجم الدولة و كثافة السكان.
- المعايير الديمغرافية: كالسن، الجنس، ملكية المنزل و الطبقة الإجتماعية.
- المعايير النفسية: كخصائص الشخصية، الدوافع و أنماط الحياة .
- معايير متصلة بالخدمات: كالمنافع أو الفوائد المتوقعة، الحساسية للسعر... الخ⁽⁴⁾.

2- مصادر الكميات المنتجة les sources de volumes

عندما يقرر المؤمن الإعلان عن منتج جديد، فلا بدّ له من أن يحدد مشتريات أخرى لزبائنه المحتملين، بحيث يتم على حسابها بيع منتجاته الإضافية هذه. في هذا الإطار، هناك ثلاثة مصادر محتملة للكميات التي سيتم تقديمها من خدمات التأمين على الحياة: إما تطوير هذه المنتجات على حساب منتجات أخرى ضمن مجموعة منتجات المؤسسة المؤمنة، أو تقديم منتجات تأمين هي من نفس طبيعة المنتجات التي يبيعها المنافسون في سوق التأمين على الحياة، وهذا الإختيار يوافق استراتيجية المنافسة المباشرة ; أو تقديم منتجات لا تنتمي إلى نفس نوع المنتجات التي يقدمها المنافسون، و إن كانت تلبّي نفس الحاجات تقريبا، و هذا الإختيار يوافق استراتيجية المنافسة الموسعة .

(1)- يقصد بتقسيم السوق (segmentation) القيام بتجزئته إلى قطاعات أو أقسام يمثل كلّ منها مجموعة من الزبائن المتشابهين من حيث خصائص معينة، كالسن و المهنة و الحاجة إلى خدمات تأمينية ... الخ .

(2)- M'hamed Boukhari, " L'assurance-vie, un produit qui se vend ", Revue algérienne des assurances, n° 3 (juillet 200), P.38.

(3)- Bénédicte Martiale, op . cit.,p . 52 .

(4)- عوض بدير الحدّاد، مرجع سبق ذكره، ص 134.

مؤسسات التأمين على الحياة سوف تكون في إطار منافسة مباشرة عندما تنتج خدمات تأمين على الحياة لتنافس هذه المنتجات ذاتها - حتى و لو كانت ذات خصائص و مزايا أخرى- التي تنتجها الشركات المنافسة في السوق ; كما تكون في إطار منافسة موسّعة عندما تحاول تطوير منتجاتها على حساب الودائع الإدّخارية لدى البنوك التجارية ، أي المنافسة في سوق الادخار. و إذا كنّا قد عرضنا تلك الخيارات منفصلة نظريًا، إلا أنه غالبًا ما يتم الجمع عمليًا بين أكثر من مصدر واحد (1) .

3- وضعية الخدمة في السوق

يقصد بوضعية المنتج أو الخدمة في السوق أن تقوم مؤسسة التأمين بتصميم و صياغة مجموعة من خدمات التأمين ذات خصائص و مزايا فريدة عن الخدمات المنافسة ، و تصميم المزيج التسويقي الذي يؤكد هذا التفرد و الإستقلالية (2). تشمل وضعية الخدمة بصفة عامة مستويين متكاملين: التحديد و التمييز .

بالنسبة للتحديد، فإن جمهور المستهلكين يربط منتجات التأمين على الحياة عادة بسلوك احتياطي (acte de prévoyance) أو بتصرف ادخار (acte d'épargne) . أما بالنسبة للتمييز، فإننا نلاحظ بأن منتجات التأمين على الحياة تتميز عن باقي المنتجات الأخرى بمجموعة مهمة من الخصائص الفنية .

4- تصميم المزيج التسويقي

يوصف المزيج التسويقي بأنه محاولة دمج أو مزج أربعة عناصر أساسية لكي تقدم للعملاء في السوق، و تشمل هذه العناصر ما يلي:

- المنتج (خدمة التأمين على الحياة).

- الترويج.

- السعر.

- التوزيع.

يتم تقديم هذا المزيج بمكوناته الأربعة للعملاء في سوق التأمين بطريقة تجعل من هذا التكوين أو المزيج عرضًا جذابًا للقطاع المستهدف في السوق، و إذا ما ثبت أن هذا المزيج بمكوناته الأربعة هو العرض المطلوب، فسوف يقبل الزبائن على شراء خدمات مؤسسة التأمين دون الحاجة إلى استخدام أساليب الضغط على العملاء لدفعهم إلى شراء هذه المنتجات (3) .

(1)- **Bénédicte Martiale** , op. cit ., p .56 .

(3)- عوض بدير الحداد، مرجع سبق ذكره، ص 131.

(3)- المرجع نفسه، ص 163 .

يتوقف نجاح أو فشل المؤمن في السوق على مدى مراجعة و دراسة تلك العناصر و إحداث التوافق المستمر مع احتياجات الزبائن في السوق.

و نظرا لأهمية المزيج التسويقي و تأثيره على الطلب على خدمات التأمين- بما يؤدي إلى إثارة هذا الطلب- فسوف نعرض بشكل مستقل و بنوع من التفصيل " المزيج التسويقي " في مطلب مستقل.

المطلب الرابع : المزيج التسويقي

أولا : سياسة المنتج

1- تصميم سياسة المنتج

يعتبر عنصر المنتجات (خدمات التأمين على الحياة) التي يقدمها المؤمن من أهم عناصر المزيج التسويقي الأربعة. و تظهر أهمية هذا العنصر في أن هذه الخدمات تمثل الأداة التي تعتمد عليها مؤسسات التأمين في إشباع رغبات عملائها و في تحقيق أهدافها تبعا لذلك، و سوف تؤثر هذه الأداة على بقية عناصر المزيج التسويقي، أي تؤثر على الأسعار و أساليب الترويج و منافذ التوزيع.

من المهمّ هنا أن ننظر مؤسسة التأمين إلى الخدمات من زاوية العميل، أي من زاوية المنافع أوالإشباعات⁽¹⁾ أو حلول مشاكل العملاء، فلا ننظر إلى عقد التأمين لحال الحياة مثلا إلا باعتباره حلا لمشكلة نقصان أو انخفاض الدّخل عند التقاعد.

نظرا لزيادة المعروض من عقود التأمين و تنوّعه و اشتداد المنافسة يجب أن تكون المؤسسة قادرة على تشخيص حقيقي لمشكلة أو حاجة الزبون و تقدم عقودها بشكل واضح و سهل للقراءة، كما تعرض الأفكار الرئيسية التي يتضمنها العقد، و تكون النقاط المهمّة في العقد أكثر وضوحا. في حالة منتجات أكثر تعقيدا و بشروط و ظرف متنوعة، من الأفضل إرفاق وثيقة التأمين بمذكرة تفسيرية، و هي ذات فائدة كبيرة للوسيط حتى يساعد العميل و يتم تفادي صياغة و تقديم عقود لا تستجيب لتوقعات هذا الأخير. و هكذا فإن المستهلك يكون مطمئنا أكثر و يحدد حاجياته بسهولة أكبر، أو حتى يطلب إلغاء بعض البنود التي لا يرى فائدة في إدراجها⁽²⁾.

حتى يتم إعداد " عقد جيّد " من الضروري أيضا جمع المعلومات الأساسية و يتم تحرير الوثيقة بما يلائم الزبون و رغباته، و كذا إمكاناته.

(1)- Eric Verneette, L'essentiel du Marketing, (2 Ed; France: édition d'organisation, 2001), P.29.

(2)- Jean C, Lydia Jaworsk et Kyrille Grassail, op. cit, p.159.

إن تبسيط عقود التأمين على الحياة يعتبر من بين أهمّ أساسيات الجهود التسويقية، و على المؤسسة أن تتجاوب مع ارتفاع المستوى الثقافي للمكتبيين (المؤمن عليهم خاصة) الذين يرغبون في الإحاطة بكل المعلومات الضرورية، و يعرفون كيفية استخدام العقود خاصة عند تحقق الأحداث المؤمن من آثارها. فهذه الأخيرة تعتبر مرحلة في غاية الأهمية ، حيث يمكن أن تتحوّل أحيانا لمصدر عدم تفاهم بين المؤسسة و عميلها و تضطرب العلاقات بينهما.

يرجع المؤمنون ارتفاع درجة تعقد منتجاتهم للتأمين على الحياة خاصة إلى الأسباب التالية:

- التقنيات التأمينية هي تقنيات خاصة، و غالبا ما تكون معقدة.
- العقود يتم وضعها في إطار قانوني خاص، صارم و معقد.
- إذا كان من السهل الحصول على خدمة الطيران (بإمكان العميل قراءة "كل الحروف الصغيرة" الموجودة على تذكرة الطائرة) أو استخدام حساب بنكي أو الرّكوب في قطار، فإنّ التأمين على الحياة يفتقد إلى تلك السهولة، حيث أنّ الخدمة الباعة هي متعدّدة الصّيغ، و من الصّعب تصوّر بأنّ كلّ المكتبيين يفهمون وثائقهم بشكل جيّد.
- إن بيع خدمات التأمين يتضمّن "تسليما" بعديا يلي اكتتاب العقد، و حتى لو يتمّ التسليم فإنّ ما يباع فعلا هو الأمان، و هو أمر يتطلب ثقة للمكتتب في الطرف الآخر حتى لو كان فهمه للعقد حسنا ، و هذا يعتمد بشكل كبير على سمعة الوكلاء و السّماسة ، إضافة إلى سمعة المؤمن⁽¹⁾.

إضافة إلى المتطلبات السابقة، فقد يكون من المفيد أن يضع المؤمن نفسه مكان المكتتب المؤمن عليه، لينظر إلى منطق تقديم الخدمة من وجهة نظر هذا الأخير و كيفية إدراكه لوثيقة التأمين⁽²⁾. و انطلاقا من ذلك يحدّد المؤمن خصائص عقد التأمين: طبيعة العقد فيما إذا كان بعملة معينة أو بوحدة الحساب، قيمة الأقساط الدورية المدفوعة أو القسط الوحيد، شروط التصفية أو التسبيق، المشاركة في الأرباح، كيفية تقديم الأداء فيما إذا كان رأس مال مؤجل أو إيراد مرتبا... إلخ⁽³⁾.

2- تطوير المنتجات

إن نجاح المنتج يتوقف في الواقع على العلاقة الموجودة بين القدرة على التحديث و الاهتمام بحاجات العملاء⁽⁴⁾ ، فخدمة التأمين على الحياة لا بدّ أن تكون مرغوبا فيها و قابلة للتطوير، هنا " لن يكون بإمكان إدارة التسويق القيام بدورها إلا باتباع أسلوب البحث العلمي الذي يعمل على [مطابقة] حاجات العملاء مع عناصر الخدمات التأمينية. هذه الأبحاث يجب أن تأخذ البعد الزمني القادم و لا تقتصر على البعد الزمني

(1)- Ibid., P. 17.

(2)- Ibid. , P. 18.

(3)- **Bénédicté Martiale** , op .cit., p.62.

(4)- Ibid., P. 63.

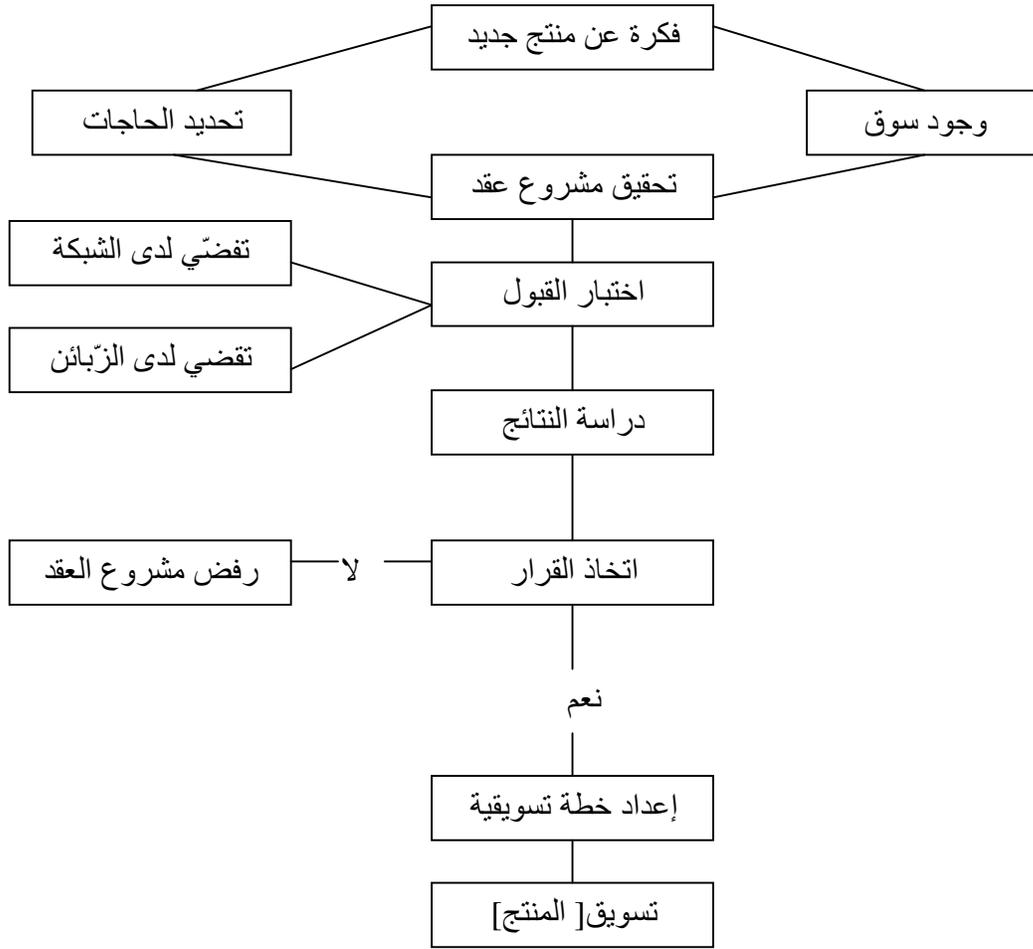
الحاضر"⁽¹⁾، فرغبات العملاء تتغير بتغير الظروف الاقتصادية و الإجتماعية المحيطة بهم، الأمر الذي يقتضي من إدارة التسويق الإهتمام بهذا التغيّر و العمل على تطوير الخدمات بما يناسب ذلك.

في هذا الإطار نجد أن تطوّر النظام المالي و ما صاحبه من تغيّر في سلوك العملاء- خاصة القبول بتحمّل المخاطر- قد أدّى إلى استحداث عقود جديدة (العقود بوحداث الحساب) من طرف مؤسسات التأمين، ولقد لقيت رواجاً نظراً لتلبيتها لحاجات الزبائن (عائد السيولة...إلخ). يتطلب اتخاذ القرار بتقديم منتج تدخّل و مساهمة العديد من المصالح داخل المؤسسة، و يمكن توضيح ذلك كما يلي:

- 1- تحدّد الإدارة العامّة صيغة أوليّة لأحد أنواع العقود.
- 2- يوضح خبراء الرياضيات التأمينية المعطيات بشكل كمّي، و يتم تحديد التسعير و العقد بالتنسيق مع المصالح الفنيّة.
- 3- تقوم المصالح القانونية بصياغة وثيقة التأمين.
- 4- تقوم المصالح الإداريّة ومصالح التسيير بإعداد مذكرة التطبيق (not d'application) لتحديد السلسلة الإداريّة.
- 5- يقوم المفتشون العامون بتقديم ملاحظاتهم و اقتراحاتهم
- 6- تجتهد مصلحة المعلوماتية (أو الإعلام الآلي) في تنظيم كلّ تلك الإجراءات، حسب الأساليب المعروفة في النظم المعلوماتية.
- 7- بعد كلّ هذه المراحل يتم الإعلان عن المنتج الجديد.

أما خطوات تقديم منتج جديد فيمكن تلخيصها حسب المخطط التالي:

(1)- محمد القدومي و عبد القادر الأفندي، مرجع سبق ذكره، ص 57 .



الشكل رقم 3: مراحل إعداد منتج تأمين جديد

المصدر: .p.145 op cit. Le management dans l'assurance, Jean C, Lydia J et Kyrille G,

3- أثر التكنولوجيا على سياسة المنتج

إن ما حققه التطور التكنولوجي من مزايا - كظهور الشبكة المعلوماتية العالمية (الإنترنت) و الخدمات السريعة- قد أدى إلى تغيير معطيات المنتج بالمفهوم الواسع. لقد صار بإمكان العميل أن يعدّ مع مؤمنه (أو موزّعه) منتجات توافق رغباته أي منتجات "حسب المقاس" ، كما صار بإمكانه اقتراح عرض متنوع للغاية من خلال الجمع بين التكنولوجيا و المهارة الماليّة.

ثانيا : سياسة التوزيع

التوزيع بمعناه الواسع هو مجموع الأنشطة التي تستهدف وضع منتجات المؤسسة في متناول المستهلكين. إذا كانت المؤسسات الصناعية ليس لها اتصال مع عملائها إلا عبر الإشهار و المنتج المشتري خاصة - فإن مؤسسات الخدمات لها اتصال مباشر مع العملاء، و هذا يعكس ضرورة الإهتمام بتكوين مستخدميها في إطار رفع جودة الخدمة المعروضة، خاصة منهم ذوي الاتصال المباشر مع الزبائن (1).

قد يكون توزيع منتجات التأمين على الحياة توزيعا حصريًا و ذلك عندما لا تعهد مؤسسة التأمين بتوزيع المنتجات في قطاع جغرافي معين إلا لموزع واحد، كما قد يكون توزيعها انتقائيا في حالة تسويق منتجاتها عبر شبكة توزيع تستجيب لمعايير النوعية (الكفاءة الفنية و المهنية) و معايير الكمية (نظام الحصص) (2).

تتضمن شبكة التوزيع العديد من القنوات، هذه الأخيرة تتغير حسب طبيعة الأخطار المضمونة فيما إذا كانت تأمينات الحياة أو تأمينات عامة، و كذا حسب أنواع العملاء فيما إذا كانوا أفرادا مؤسسات صغيرة أو متوسطة أو كبرى (3). و إذا كان قد جرى عموما التمييز بين قنوات التوزيع التقليدية الممثلة بالوكلاء و السمسرة (و التي تم التطرق لها في الفصل الأول) و قنوات التوزيع الحديثة (أو القنوات الأخرى غير قنوات الوكلاء و السمسرة) (4)، هذه الأخيرة تتمثل فيما يلي: الشركات دون وسطاء، التأمين البنكي (أو المصرفي)، الجمعيات، التأمين المباشر، البريد و الخزينة العامة. كل هذه القنوات لا بد من أخذها بعين الاعتبار عند وضع سياسة التوزيع، لأن معظم عناصرها تشكل منافسا حقيقيا للمؤسسة في سوق التأمين على الحياة.

1- الشركات دون وسطاء

لقد اخترقت الشركات دون وسطاء سوق التأمين خاصة سوق تأمينات الأضرار، و ذلك بفضل الانتقاء الملائم للأخطار و تبني أسلوب جيد في التسيير، وكذا الأسعار التنافسية المنخفضة التي تقترحها على العملاء (5).

(1) - **Bénédicte Martiale**, op. cit., p.71-72

(2) - Jean Bigot, Daniel Langé, traité de droit des assurances " la distribution de l' assurance, op. cit., p. 3.

(3) - **Alain Lambert**, op. cit ., P. 336.

(4) - إذا كانت قنوات التوزيع التقليدية لها الحصّة الأكبر في توزيع منتجات تأمينات أضرار خاصة في الدول المتقدمة، فإن منتجات التأمين على الحياة يعود توزيعها بشكل أساسي إلى المؤمنين المصرفيين .

(5) - **Alain Lambert**, op. cit ., P.336.

2- التأمين المباشر

يتميز هذا النوع من التوزيع بارتفاع التكاليف (خاصة الإشهار...) بحيث لا يكون العائد على الإستثمار مباشرا ، كما يتعين الانتظار لفترة زمنية معتبرة لا تقل عن خمس (5) سنوات⁽¹⁾ .

كما يشكل مشترو العقود من خلال البيع المباشر عملاء غير مستقرين (شباب ذوي مداخيل مرتفعة) ، و الذين يكون معدل الضرر لديهم عادة أكبر من المتوسط كما هو الحال في عدد من الدول⁽²⁾ .

3- الجمعيات

هذه الجمعيات تكتتب عقود تأمين جماعية لدى مؤسسات التأمين، و تقترح على المنخرطين فيها الانضمام إلى عقد التأمين. يجب التمييز هنا بين الجمعيات التي لا يعد التأمين موضوع نشاطها الأساسي، و إنما هو اقتراح تعرضه الجمعية على أعضائها للانضمام إلى عقود التأمين الجماعية المكتتبه من طرفها بشروط تفضيلية، و هذا على عكس الجمعيات التي تكونها خصوصا شركات التأمين أو السمسرة لتوزيع عقود التأمين، كما هو الحال بالنسبة لجمعيات المدّخرين التي تسمح للمشاركين فيها بالحصول على منتجات الإدخار مصحوبة بمزايا عديدة، و تعدّ تأمينات الأشخاص مجال نشاط هذه الجمعيات⁽³⁾ .

4- قنوات البريد

إضافة إلى قيام البريد بوظائف الخدمة العامة- التي يستفيد في أدائه لها من احتكار قانوني- فإنه يقوم أيضا بتقديم خدمات مالية و ذلك في إطار تنافسي، سواء لحسابه الخاص أو لحساب الغير⁽²⁾ مستفيدا من الانتشار الواسع و الجيد لمكاتب البريد. تتمثل هذه الخدمات المالية على وجه التحديد في منتجات التأمين على الحياة، مع إمكانية توزيع تأمينات الأضرار⁽⁴⁾ .

إذا كانت قنوات البريد نشيطة في كل من بريطانيا، بلجيكا و فرنسا، فإنها بصدد التطور في أنحاء أخرى من أوروبا⁽⁵⁾ .

(1)- إنّ دور " قنوات " الأجراء و الذي هو حصرياً من طبيعة تجارية لا يمكن أن يبدهم عن وضعهم القانوني كأجراء مع كلّ المزايا المرتبطة بذلك، والتي منها حصولهم على أجر قاعدي، إضافة إلى إمكانية إكماله بمكافأة مرتبطة بالإنتاجية و تتخذ شكل عمولات. و لكن عادة ما يشترط عقد العمل عدم المنافسة لفائدة المستخدم (أنظر Daniel Langé, Jean Bigot ، traité de droit des assurance tome2). هؤلاء الأجراء قد تكون لهم عدّة مناصب أو وظائف،مثلا قد يكونون مفتشين أو مستشارين تجاريين أو مراسلين أو حتى مدراء تجاريين، أنظر:

L'argus de L'assurance N°6801 ., P. 27 .

(2)- Alain Lambert , op. cit., p.336.

(3)-Gean Bigot, Daniel Langé, traité de droit des assurance Tome"2"distribution de l'assurance" op .cit ., pp.52-53.

(4)- مع ذلك هناك قيود على هذه الحرية التجارية، ففي فرنسا لا بدمن الحصول على موافقة وزارة البريد و الإتصالات، وكذا وزارة الإقتصاد و المالية، قبل الإعلان عن أي منتج جديد.

(5)- Alain Lambert, op. cit., p.337.

5- قسنة الخزينة العامة⁽¹⁾

توزع الخزينة العامة منتجات الادخار و كذا عقود الاحتياط عن طريق مكاتبها المحاسبية، و تحت المسؤولية الشخصية للخزنة للدافعين العاميين .

6- التامين البنكي أو المصرفي bancassurance⁽²⁾

لقد جرت العادة على تقديم منتجات التامين من طرف مؤسسات التامين، و لكن هذا لم يمنع البنوك التجارية من اقتحام مجال تسويق خدمات التامين، و على الأخص عقود التامين على الحياة . و يطلق على ظاهرة التقارب (أحيانا الاندماج) الموجود بين البنوك و مؤسسات التامين اسم "التامين البنكي"، هذا المصطلح يعني من حيث المبدأ قيام البنوك أو المصارف التجارية بتوزيع منتجات التامين- و على الخصوص التامين على الحياة- عبر وكالات و فروعها المختلفة⁽³⁾.

استراتيجيات التامين البنكي

إن التقارب الملاحظ بين البنوك و مؤسسات التامين في إطار التامين البنكي يتم عبر تبني أربع استراتيجيات أساسية .

1-6- الاتفاقيات التجارية

تسمح للمؤسسات التي تختارها باكتساب تجربة بعيدة عن مجال نشاطها الاعتيادي دون تحمل مخاطر إنتاج أو تسيير خدمات جديدة. فقد ترى البنوك أنه من الضروري و لأسباب تجارية أن تعرض بعض منتجات التامين على زبائنها، لكن و نظرا لدرجة التعقد التي تميز تلك المنتجات فقد لا ترغب في تسييرها بنفسها فتعهد بذلك إلى مؤسسات التامين .

(1)- إذا أخذنا مثلا الأهمية النسبية لمختلف قنوات التوزيع من واقع دولة متقدمة (فرنسا) سنة 1996، نلاحظ أن : بالنسبة لتأمينات الحياة : حصة التامين البنكي 59% من رقم أعمال القطاع، أكبر من 9% للبريد، الخزينة العامة 1.6 %، الأجراء 17.4 % ، الوكلاء 6.6 % ...
تأمينات الأضرار : 39% الوكلاء العاميين، 19% السماسرة، الشركاء دون وسطاء 31% (لمزيد من المعلومات، أنظر تقرير مجلس الأمة الفرنسي حول واقع و مستقبل التامين في فرنسا، ص 332 إلى 346) .

(2)- لا يعني الترخيص للبنك بتوزيع المنتجات إمكانية قيامه بنشاط التامين أي ضمان الأخطار، فتقنيات هذا الأخير تختلف كثيرا عن تقنيات النشاط البنكي. في المقابل، بإمكان مؤسسات التامين القيام ببعض أنشطة البنوك التجارية كتقديم القروض، والتي هي من حيث المبدأ من إختصاص البنوك. حيث تتيح بعض القوانين لمؤسسات التامين أن تقدم قروض للجماعات المحلية، المؤسسات العامة للدول، التعاونيات، المؤسسات الصناعية و التجارية، و حتى للأشخاص الطبيعيين، في صورة قروض رهنية. ثم إن الإستثمار في شراء سندات هو من قبيل تقديم قروض. مع ذلك هناك نشاط تكاد تكون له نفس الأهمية سواء لدى البنوك أو مؤسسات التامين و هو الضمان ، و الذي يعني إلترام شخص (معنوي) بضمان تنفيذ عقد لمصلحة شخص آخر .

(3)- Bénédicte Martiale, op. cit., p. 6.

6-2- شراء عدد محدد من أسهم المؤسسة

في مرحلة ثانية يمكن أن تؤدي الاتفاقية التجارية إلى شراء عدد محدد من أسهم المؤسسة التأمينية أو البنك بنسبة تتراوح ما بين 10% و 50% من إجمالي الأسهم .

هذا النوع من التقارب يؤدي إلى استقرار نسبي للعلاقة التجارية التي تجمع بين المؤسستين. و يلاحظ غالبا أن مؤسسات التأمين هي أكثر ميلا لاكتساب حصص من رؤوس أموال البنوك ، ليس بالضرورة في إطار "التأمين البنكي" بل قد يكون ذلك حسب سياسة التوظيف التي تتبعها مؤسسة التأمين.

6-3- إنشاء أو شراء فروع

هذا الأسلوب من التقارب يمثل مرحلة أكثر اندماجا، قد يتم إنشاء أو شراء فروع من طرف البنوك لممارسة نشاط التأمين على الحياة أو التأمينات العامة ، و العكس صحيح .

لقد شكّل نشاط التأمين على الحياة المجال الذي تطور فيه أكثر هذا الشكل، حيث رأت البنوك أنّه من المهمّ لها الاستثمار في سوق منتجات تری بأنها تنافس مباشرة منتجاتها الادخارية التقليدية، خاصة عقود التأمين لحال الحياة مقارنة بعقود التأمين لحال الوفاة ، وكذا المنتجات التي يحصل فيها المستفيد على رأس مال مؤجل مقارنة بالتالي يحصل فيها على إيراد مرتب، و العقود بعملة معينة بدلا من المنتجات بوحدة الحساب. يتم هذا النشاط من خلال شراء البنك لشركات أو فروع تأمينية أو قيامه بإنشاء شركات جديدة، و هذا بمساعدة شركات أخرى للتأمين على الحياة.

6-4- تطوير أنشطة أو منتجات تعود إلى التخصص الآخر

يتمثل هذا الشكل الحديث من التأمين "التأمين البنكي" في قيام البنك أو مؤسسة التأمين بتطوير أنشطة أو منتجات خارج مجال النشاط العادي، أي تطوير البنك لمنتجات تأمين، أو قيام مؤسسة التأمين بممارسة أنشطة بنكية. و يعكس هذا الشكل درجة عالية من الاندماج بين القطاعين⁽¹⁾.

7- تأثير التكنولوجيا على سياسة التوزيع

من المتوقع أن يكون تأثير التكنولوجيا الحديثة مهماً على توزيع منتجات التأمين على الحياة، حيث تقدم قنوات التوزيع الافتراضي للمؤسسات المالية إمكانات كبيرة لاكتساب و إدارة أسواق تأمين جديدة.

ثالثا : سياسة التسعير

في إطار نشاط تسويق منتجات التأمين على الحياة، ليس لعنصر التسعير أهمية كبيرة مقارنة بالعناصر الأخرى للمزيج التسويقي .

في هذا الإطار، نجد بأنّ العوامل الأساسية التي تتحكم في سياسة التسعير تتمثل في التنظيم و المنافسة و ربحية قطاع التأمين على الحياة.

بالنسبة للقيود التنظيمية يلاحظ أن تسعير منتجات التأمين على الحياة يخضع لأسس فنيّة منّظمة بشكل كبير⁽¹⁾ بما يضمن ملاءة مؤسسات التأمين ، أخذاً في الإعتبار الفارق الزمّني المهم الذي يفصل تحصيل القسط عن تقديم مبلغ التأمين المرتبط بوقوع الحدث المؤمّن منه، و كذا الميزة الاحتمالية لهذا الأخير. لكنّ هذه المشكلة لا تطرح لدى المؤمّن البنكي بنفس القدر لدى المؤمّن (أو مؤسسات التأمين)⁽²⁾ .

حيث أن البنك التجاري له التزامات يمكن معرفتها بدرجة أكبر من اليقين ، فيما يخص أجل استحقاق الودائع خاصّة، ، فضلا عن وجود ودائع جارية بنسب مهمّة لا تدفع عنها فوائد. في حين لا تتوقّر مثل هذه الظروف لدى المؤمّن مما يجعل وضعيّة هامش الملاءة لديه أصعب، هذا إضافة إلى قيود أخرى⁽³⁾ .

أما فيما يخص المنافسة و ربحية قطاع النشاط، فيلاحظ بأن سوق التأمين على الحياة أصبح يتميّز بدرجة عالية من المنافسة، و من شأن هذا "الضّغط" على ربحية مؤسسة التأمين ، بافتراض أن العميل يرغب في السّعر (القسط) الأكثر انخفاضا، و منتج ادّخار ذو عائد مرتفع، الأمر الذي يقتضي أن تشمل سياسة التسعير عامل المنافسة، هذا الأخير أدى إلى انخفاض محسوس في أعباء التسيير الإداري و كذا تكاليف الوساطة.

1- تسعير منتجات التأمين على الحياة

نظرا لتعدد أنواع عقود التأمين على الحياة و صعوبة دراستها جميعا من النواحي التسعيريّة، و حتى نحصل على رؤية واضحة عن كيفية تسعير هذه المنتجات فسوف نعرض مبادئ التسعير ثم نأخذ مثلا واحدا عن تلك المنتجات، و هو يتعلّق بالتأمين لحال الحياة ذو رأسمال مؤجّل دون ردّ الأقساط (أي دون تأمين مضاد).

(1)- قد يصل الأمر بالتنظيم الحكومي إلى غاية فرض حد أقصى و حدّ أدنى لسعر منتج التأمين على الحياة، بحيث لا يقلّ عن الحدّ الأدنى و لا يزيد عن الحد الأقصى، كما كان مرخصا لوزارة الإقتصاد و المالية الفرنسية القيام به قبل سنة 1989. و يمكن الرجوع إلى :

Journal **Liberté** « économie », hebdomadaire algérien N° 238, du 03 au 09 Septembre, P .10.

(2)-**Bénédictte Martial** , op .cit. ,p.63.

(3)- لمزيد من المعلومات أنظر :

Bénédictte Martial , Marketing et publicité du contrat d'assurance vie , (DESS Banques et finances) , op.cit. , pp.66.67

1-1- أسس تسعير منتجات التأمين على الحياة

1-2- العوامل المؤثرة على الخطر في تأمينات الحياة

"يخضع خطر الوفاة في حدوثه لمسببات متعدّدة، يختلف كلّ منها عن الآخر في قوته و اتجاهه و تأثيره"⁽¹⁾. لكن يمكن أن نشير إلى أهمّ هذه المسببات و المتمثلة في السنّ، الجنس، الفئة المهنية (النشاط الممارس)، الوضعية العائليّة، منطقة الإقامة الجغرافية و التدخين... إلخ

1-2-1- السنّ : حيث يتغير الخطر بتغير السنّ التي يبلغها المؤمن عليه، و يلاحظ بصورة عامّة أن خطر الوفاة يزداد تدريجيا عند التقدم في السنّ⁽²⁾.

1-2-2- الجنس : لقد تبين أنه إذا تحصّل الرّجل و المرأة على نفس القدر من العناية الصحيّة و مستوى التغذية و العوامل المعيشية الأخرى، فإنّ المرأة تعيش في التوسط أطول من الرّجل.

1-2-3- الفئة المهنيّة : في هذا الإطار، يكون توقع الحياة لدى عامل يدويّ أقلّ منه لدى مهندس. و قد يعود ذلك لتباين الظروف التي يعمل فيها كلّ منها و تأثيرها على الجانب الصحيّ. كما نجد بأنّ البطالة و قلة النشاط الناجم عنها هي عامل مهمّ في زيادة خطر الوفاة، خاصّة لدى الرجال⁽³⁾.

1-2-4- الوضعية العائليّة : لقد لوحظ بأن الوفيات بين المتزوجين هي أقلّ منها لدى غيرهم. و مع ذلك ثمة اختلاف بين النساء و الرّجال⁽⁴⁾.

و هذا قد يفسر بالاستقرار الاجتماعي و النفسي و أيضا المادي الذي يوفره وجود الزّوج أو بقاؤه على قيد الحياة.

1-2-5- المنطقة الجغرافية : إن التباين الموجود على مستوى المناطق الجغرافية فيما يخصّ مدّة الحياة يحتمل أن يكون سببه اختلاف مستوى المعيشة و قطاع النشاط ، إضافة إلى مستوى التجهيزات الصحيّة و الاجتماعية المتوفرة في المنطقة⁽⁵⁾.

(1)- إبراهيم على إبراهيم عبد ربّيه ، مرجع سبق ذكره ، ص 136 .

(2)- لقد تبين من جداول الوفاة الفرنسيّة (92- 90 TD) أنّ معدّل الوفاة يتضاعف بمرّة و نصف المرّة (1.5 مرّة) ابتداء من سن 35 إلى غاية سن 60 سنة . كلما تقدّم الشخص في السنّ بـ 5 سنوات ، لمعلومات أكثر أنظر:

le risque viager en assurance vie, L'argus n°31, p.18.

(3)- Les cahiers pratiques de l'assurance " le risque viager en assurance vie", L'argus, op .cit ., P.20.

(4)- بينت دراسات حديثة في فرنسا بأن الوفيات بين الرجال العازبين هي أكبر بثلاث مرّات من الوفيات لدى الرجال المتزوجين، في حين تتجاوز الضّعف لدى النساء (L'argus n° 31 , op .cit ., P. 21)

(5)-Les cahiers pratique de l'assurance " le risque viager en assurance vie" .L'argus ,op .cit ., p. 23.24.

1-2-6- التدخين : العديد من الدراسات بيّنت بأن التدخين له أثر مهم على زيادة احتمال الوفاة، وذلك نتيجة التأثير السلبي للتدخين على صحة الإنسان (1) .

3-1- جداول الوفاة و جداول الرّموز الحسابية

1-3-1 جداول الوفاة

نظرا لصعوبة حصر مسببات الوفاة - السابق بيان أهميتها- و صعوبة قياس قوّة و تأثيرو اتجاه كل منها، فقد اقتضى الأمر اللجوء إلى طريقة عملية تؤدي إلى قياس احتمال الوفاة دون دراسة الأسباب التي تؤدي إلى وقوعه لكلّ حالة، وذلك وفقا لطريقة الإحتمال لتجريبي. و على ذلك فالطريقة العملية التي تتبع لتقدير احتمال الوفاة للأعمار المختلفة، تتم على أساس مراقبة عدد كبير من الأفراد في كلّ عمر من هذه الأعمار لمدة سنة كاملة، و بحصر الوفيات لكلّ عمر منها خلال هذه السنة يمكننا الوصول إلى احتمالات الوفاة أو احتمالات البقاء على قيد الحياة. و باستخدام مثل هذه الإحتمالات يمكننا أن نكون ما يسمّى بجدول الحياة أو جدول الوفاة و ذلك لكافة الأعمار التي تمّت مراقبتها .

إن الإحتمالات التي يتم الحصول عليها وفقا للأسلوب السابق لا تمثل الإحتمالات الحقيقية، لكنّ كلما زاد عدد الأفراد الذين تتم مراقبتهم زيادة كبيرة فإن الإحتمالات الظاهرية أو المشاهدة التي يتم الحصول عليها تكون قريبة جدًا من الإحتمالات الحقيقية، وذلك وفقا لقانون الأعداد الكبيرة .

1-3-2- تعريف جدول الوفاة

هو أداة فنية يمكن عن طريقها قياس احتمالات الحياة أو احتمالات الوفاة بسهولة عند كلّ عمر من الأعمار المختلفة⁽²⁾ ، فهو مجموعة من البيانات الإحصائية لمجموعة من الناس في سنّ معينة، مع بيان عدد الوفيات في كلّ عام و عدد الأحياء الباقين مع حساب احتمال الحياة و احتمال الوفاة في كلّ عام. تبدأ هذه الأعمار عادة من سن 0 أو 1 أو 10، و يكون العدد عند هذه السنّ عددا سهلا مثل 100000 أو 1000000⁽³⁾، فمثلا:

- جدول الحياة الألماني M W I يبدأ بعدد أحياء 100000 عند تمام العمر 20 .
- جدول الحياة الأمريكي (CSO ، 1958) يبدأ أحياء 10 مليون عند تمام العمر (0) .
- جدول الحياة السويسري (1901-1910) ذكر يبدأ بعدد فرضي قدره 100000 عند تمام العمر صفر.
- جدول الحياة الإنجليزي (1920-1924 ، A) يبدأ بعدد أحياء 10 مليون عند تمام العمر 10 و يسمّى

(1)- لقد بيّنت دراسة تمت في بريطانيا سنة 1989 بأن وفيات المدخنين تبلغ ضعف وفيات غير المدخنين لدى الرجال ذوي الأعمار ما بين 30 سنة و 60 سنة، في حين أنها تتجاوز الضعف لدى النساء بين سن 45 سنة و 75 سنة .
(2)- إبراهيم علي إبراهيم عبد ربّه، مرجع سبق ذكره، ص 138 .
(3)- المرجع نفسه، ص 138 .

أساس الجدول⁽¹⁾. هكذا نجد بأن جدول الوفاة يصف حالة أو تجربة الوفاة لدى مجموعة من أفراد المجتمع (Une cohorte de population) يجمعهم حدث مشترك للحالة المدنية و هو الميلاد. بمعنى آخر، جدول الوفاة يسمح بمتابعة انخفاض العدد المعتبر للمولودين - من المجموعة المشار إليها- في نفس السنة، و تستمر هذه المتابعة إلى غاية وفاة آخر عضو فيها.

تختلف الطرق المستخدمة في تكوين جداول الوفاة باختلاف المصادر الممكن الاعتماد عليها في تكوين هذه الجداول. و في هذا الإطار يمكن التمييز بين :

- الإحصائيات و التعدادات العامة للسكان : و ذلك بالإعتماد على البيانات "الخام" بسجلات المواليد لبلد أو لمنطقة معينة، بالإضافة إلى التعداد العام للسكان.

- بيانات و إحصائية مؤسسات التأمين: يمكن عن طريق البيانات الإحصائية لشركات التأمين على الحياة إعداد جداول الوفاة، و ذلك من خلال البيانات المتوقعة عن المؤمن عليهم في مثل هذه الشركات بعد تصنيفهم على أساس العمر أو الجنس. غالبا ما تتعاون أكثر من مؤسسة للتأمين في تجميع مثل هذه البيانات الإحصائية الخاصة بالمؤمن عليهم لديها، و ذلك حتى تكون النتائج أقرب إلى الواقع مما يسمح بتكوين جداول خبرة جيدة⁽²⁾. كما أنه في كثير من الأحيان تعدّ جداول وفاة خاصة بالمؤمن عليهم الذكور، و أخرى للمؤمن عليهم الإناث، نظرا لإختلاف احتمال الحياة و احتمال الوفاة لكل منهما عن الآخر⁽³⁾.

تتمثل أهمّ البيانات التي يتضمنها جدول الوفاة فيما يلي :

- العمر ، و يرمز له بالرمز (x) ، و يكون في العمود الأوّل بالجدول .
- عدد الأحياء ، و يرمز له بالرمز (I_x) و يكون في العمود الثاني .
- عدد الوفيات و يرمز له بالرمز (d_x) ، و يكون ذلك في العمود الثالث .

(1)- أنظر كتاب التأمين ورياضياته لابراهيم عبد ربه ، ص 142.

(2)- يوسف لبيب يوسف، سمير بباوي، رياضة المال و التجارة، الجزء الثاني، (الطبعة الثانية، مصر: مطبعة الأنجلو مصرية 1962) ، ص 163 .

(3)- كما هو الحال في الكثير من الدول الأوربية و الأمريكية، ففي إنجلترا يستخدم حاليا جدول (Unit A 1924- 1929) و قد أعد على أساس بيانات أكثر من مائة شركة تأمين انجليزية عن فترة طولها 3 سنوات . و في فرنسا توجد جداول R.F و A.F . و قد اعتمد الأوّل على بيانات 4 شركات فقط . و في ألمانيا تمّ إعداد جدول M W I على أساس خبرة 23 شركة تأمين ألمانية. أما في أمريكا فمن أشهر هذه الجداول جدول الخبرة الأمريكي الموحد لعام 1958 . (لمعلومات أكثر إرجع إلى كتاب التأمين و رياضياته لابراهيم عبد ربه ، ص 140) . و نشير هنا إلى أنّ المشكل الرئيسي الذي يطرح عند إعداد جدول الخبرة يتعلق بالبيانات ، و هذا من عدّة جوانب : عدم الإحتفاظ الشامل و التخزين الكافي و الجيد بالمعطيات لدى شركات التأمين ، أعداد الأشخاص المؤمن عليهم و الأشخاص المتضررين أو المتوفين ليست متوفرة بالقدر المطلوب فجدول الخبرة الجيد يفترض أن تكون تلك الأعداد كبيرة ; فضلا عن ذلك ، يجب أن تكون تلك الأعداد -و أعداد المتوفين خاصة - موزعة بشكل متجانس بين مختلف الأعمار .

- احتمال الحياة (P_x) و يكون بالعمود الخامس للجدول ، و هو يحسب كما يلي :

$$\frac{I_{x+1}}{I_x} = \frac{\text{عدد الأفراد عند تمام العمر } (1+x)}{\text{عدد الأفراد عند تمام العمر } (x)} = P_x$$

- احتمال الوفاة السنوي (q_x) و يكون بالعمود الرابع للجدول ، و يحسب كما يلي :

$$\frac{d_x}{I_x} = \frac{\text{عدد الوفيات بين تمام العمر } (x) \text{ و تمام العمر } (x+1)}{\text{عدد الأفراد عند تمام العمر } (x)} = q_x$$

1-3-3- أنواع جداول الوفاة

يمكن التمييز بين جداول المجموعة (The cohort table) و جداول الفترة (Period tables) من ناحية (1) ، و بين الجداول الكاملة و الجداول المختصرة من ناحية أخرى.

* جداول الفترة و جداول المجموعة (2)

جداول المجموعة: يتم إعدادها انطلاقا من ملاحظة مجموعة من أفراد المجتمع (une cohorte de la population)، وذلك لعدد من السنوات و إلى غاية وفاة عضو آخر فيها. إلا أنه من الصعوبة بمكان إعداد مثل هذه الجداول نظرا لطول مدة الملاحظة المطلوبة، ثم إن احتمالات الوفاة لأفراد المجموعة سوف تتأثر و بالتالي تتغير لأن المحيط يتغير باستمرار، و فوائد مثل هذه الجداول قليلة في مجال تطبيقات رياضيات التأمين.

جداول الفترة: يتم إعداد مثل هذه الجداول انطلاقا من ملاحظة مجموعة من أفراد المجتمع خلال فترة قصيرة و ليس إلى غاية وفاة كل أفراد المجموعة . نظرا لسهولة إعدادها، فإن هذه الجداول تستخدم بشكل واسع في مجال تطبيقات الرياضيات التأمينية (3).

(1)- **Willem Jan Willemse** , Computational Intelligence : Mortality Models for the Actuary (degree of doctor) , technische universiteit delft , 2001, p.118.

(2)- إبراهيم علي إبراهيم عبد ربّه ، مرجع سبق ذكره ، ص 138 - 140 .

(3)- هناك من يقترح تسميات أخرى بدل " جدول الفترة و جدول المجموعة " مثل " الجداول اللحظية و جداول الأجيال " (La table de génération et du moment) ، أنظر :

*الجداول الكاملة و المختصرة : جدول الوفاة الكامل سواء للفترة أو للمجموعة- يقدم احتمالات الوفاة عند كل سنّ بشكل منفرد ، أي عند السنّ 0 ، 1 ، 2 ، 3 ، ... إلخ. في حين يقدّم الجدول المختصر احتمالات الوفاة حسب فئات السنّ؛ مثلا ، 1-4 سنوات، 5-9 سنوات، 10 – 14 سنة ... إلخ⁽¹⁾ .

1-3-4- طريقة إعداد جدول للوفاة

يمكن إنجاز جدول الوفاة إذا علمت q_x و P_x في السنوات المختلفة، و ذلك باتتباع الخطوات الآتية وعلى أساس العلاقات السابق شرحها:

أ – نتخذ أساسا للجدول بعدد الأحياء 100000 عند السنّ العاشر، أي: $I_{10} = 100000$

ب- نضرب I_x في q_x لنحصل على d_x

ج- نطرح d_x من I_x لنحصل على I_{x+1}

د- نطرح q_x من 1 لينتج P_x

و تتكرر هذه الخطوات في كل سنة حتى ننتهي من عمل جدول الوفاة⁽²⁾.

مثال : المطلوب عمل أو إعداد جدول وفاة من المعطيات الآتية :

$$0.008607 = q_{32} \quad 0.008510 = q_{31} \quad 0.008427 = q_{30}$$

$$0.008946 = q_{35} \quad 0.008831 = q_{34} \quad 0.008718 = q_{33}$$

$$85441 = I_{30}$$

خطوات العمل :

أ- نضرب $d_{30} = q_{30} \times I_{30}$ مقربين لأقرب نسمة

$$720 = 0.008427 \times 85441$$

ب – نطرح I_{30} من d_{30} ينتج I_{31} ، أي $I_{30} - d_{30} = I_{31}$

$$\Leftrightarrow 85441 - 720 = 84721 = I_{31}$$

و هكذا $721 = 0.008510 \times 84721 = d_{31}$

$$I_{32} = 84721 - 721 = 84000$$

$$d_{32} = 84000 \times 0.008607 = 723$$

$$I_{33} = 84000 - 723 = 83277$$

(1)- أنظر:

Conseil National des Assurances , "élaboration d'une table de mortalité algérienne et calculs en assurance vie", op. cit. P. 5.

(2)- يوسف لبيب يوسف و سمير بباوي فهمي ، مرجع سبق ذكره ، ص 168 .

$$d_{33} = 83277 \times 0.008718 = 726$$

$$I_{34} = 83277 - 726 = 82551$$

$$d_{34} = 82551 \times 0.008831 = 729$$

$$I_{35} = 82551 - 729 = 81822$$

$$d_{35} = 81822 \times 0.008946 = 732$$

$$p_{30} = 1 - q_{30} \quad \text{ج- نظرح}$$

$$q_{30} = 1 - 0.008427 = 0.991573$$

$$q_{31} = 1 - 0.008510 = 0.99149$$

$$q_{32} = 1 - 0.008607 = 0.991393$$

$$q_{33} = 1 - 0.008718 = 0.991282$$

$$q_{34} = 1 - 0.008831 = 0.991169$$

$$q_{35} = 1 - 0.008946 = 0.991054$$

و يتكون لدينا جدول الحياة التالي :

السن X	عدد الأحياء I _x	عدد الوفيات d _x	احتمال الوفاة q _x	احتمال الحياة P _x
30	85441	720	0.008427	0.991573
31	84721	721	0.008510	0.991490
32	84000	723	0.008607	0.991393
33	83277	726	0.008718	0.991282
34	82551	729	0.008831	0.991169
35	81822	732	0.008946	0.991054

1-3-5- جداول الرموز الحسابية

في التأمين على الحياة ، يكون القسط الصافي للتأمين على النحو التالي:

$$\text{القسط الصافي} = \text{احتمال تحقق الخطر} \times \text{القيمة الحالية لمبلغ التأمين}^{(1)}$$

(1)- إبراهيم علي إبراهيم عبد ربّه ، مرجع سبق ذكره ، ص 176 .

علما أن الخطر –وبالتالي احتمال تحققه– يختلف حسب نوع التأمين. ففي التأمين لحال الحياة يكون الخطر هو البقاء على قيد الحياة، فنحتاج إلى حساب و استخدام احتمال الحياة ; و في التأمين لحال الوفاة يكون الخطر هو الوفاة، و المطلوب حساب احتمال الوفاة. وتساعد جداول الوفاة على معرفة تلك الإحتمالات. إضافة إلى هذا، يتم حساب و استخدام القيمة الحالية لمبلغ التأمين، و هي تساوي $C \times I_N$. حيث " C " مبلغ التأمين أما " I_N " فتتحدد باستخدام جداول الفائدة المركبة، ووفقا لمعدل الفائدة و المدة المحددين. وبضرب إجمال تحقق الخطر في القيمة الحالية لمبلغ التأمين نتحصل على قسط التأمين الصافي.

إن الطريقة السابقة لاستخراج قيمة قسط التأمين تتطلب استخدام جداول الحياة و جداول الفائدة المركبة ، كما تتطلب اللجوء إلى إجراء عمليات ضرب عديدة بين طرفي المعادلة السابقة. و مما لا شك فيه، أن استخدام أكثر من جدول و إجراء أكثر من عملية ضرب يحتاج إلى جهد ووقت من جهة، ويعرض المستخدم للخطأ من جهة أخرى. لذا قام الرياضيون –تسهيلا لعملية الحساب– بإجراء العمليات الحسابية التي نحتاج إليها عند حساب قسط التأمين لمبلغ تأمين "دينار واحد" مقدما، ووضعت هذه القيم في جدول سميّ بجدول الرّموز أو الدّوال الحسابية أو جدول أعداد الإستعاضة أو جدول الإستبدال ⁽¹⁾.

نظرا لتعدد و تعقد الرّموز التي تحتويها هذه الجداول و صعوبة التطرق لها جميعا ضمن محاولة البحث هذه ، سنقتصر على ذكر أهمها و هو الرمز (D_x) ، الذي سنحتاج إليه عند دراسة طريقة التسعير. يستخدم الرمز الحسابي (D_x) عند حساب قسط التأمين لعقود التأمين لحال الحياة ذو رأس مال مؤجل.

$$I^x \times I_x = D_x \quad \text{بمعدل فائدة 1 % سنويًا.}$$

فمثلا إذا كان عدد الأحياء عند تمام العمر 25 بجدول الوفاة الأمريكي $I_{25} = 9515636$. بينما I^{25} بمعدل الفائدة 4% يمكن الحصول عليها من جدول الفائدة المركبة عند المدة 25 و تساوي 0.37512، وبالتالي :

$$3592012.5 = 0.37512 \times 9575636 = D_x$$

4-1- الفرضيات الأساسية لتسعير منتجات التأمين على الحياة

" ... إن حساب تكلفة عقود تأمينات الحياة تعتمد على عدة افتراضات أساسية ، من أهمها مايلي:

- 1- مطابقة معدلات الحياة أو الوفاة - لحملة عقود تأمينات الحياة- لتلك المعدلات التي يظهرها جدول الحياة.
- 2- تدفع أقساط التأمين المستحقة من المتعاقدين في أوّل كلّ سنة في حالة أداء المتعاقد للتكلفة على أساس أقساط سنوية، أو عند بداية التعاقد دفعة واحدة إذا كانت التكلفة ستؤدى بقسط وحيد .

(1)- المرجع نفسه ، ص 182 .

3- يدفع المؤمن مبلغ التأمين في نهاية السنة التي تحدث فيها الوفاة، و ذلك في حالة عقود التأمين التي تضمن دفع مبلغ التأمين في حالة الوفاة. أما في حالة عقود دفعات الحياة فإن [الإيراد المرتب] قد يدفع أول أو آخر كل سنة حسب الإتفاق.

4- عائد الإستثمار على المبالغ التي يحصلها المؤمن يكون ثابتا و معروفا، [مثلا] 3 % سنويا...⁽¹⁾.

و سوف نأخذ الآن مثلا عن كيفية حساب قسط وحيد لعقد تأمين ذو رأس مال مؤجل و دون ردّ الأقساط ; فبافتراض أنّ مبلغ التأمين هو دينار واحد ، يكون لدينا :

$$A_x : \frac{1}{N}$$

حيث أن N : عدد السنوات التي مرّت منذ شراء العقد .

X : السنّ التي بلغها المؤمن عليه

A_x : القسط الوحيد الصافي

سنحصل على معادلة لحساب هذا القسط ، بافتراض مايلي :

1- هناك عدد من المؤمن عليهم يقدر بـ I_x كلهم في تمام العمر (X) يريدون شراء هذا العقد ، فيكون مجموع التزامات هؤلاء الأشخاص عند بداية التعاقد - و التي تتمثل في إجمالي الأقساط المدفوعة - كما يلي :

قيمة القسط الوحيد الصافي للعقد الواحد x عدد المؤمن عليهم أي :

$$I_x \cdot A_x : \frac{1}{N}$$

2- عدد الأشخاص الذين سيكونون على قيد الحياة - من إجمالي عدد المؤمن عليهم- الذين سيبلغون السن (X+N)، أي بعد انقضاء N هو I_{x+N} . و حيث أن كلّ مؤمن عليه سيبلغ تمام العمر (X+N) سيحصل على مبلغ تأمين قدره دينار واحد فيكون مجموع مبالغ التأمين لدى مؤسّسة التأمين عند تمام السن (X+N) - أي بعد انقضاء N سنة في بداية التعاقد- مساويا لـ :

مبلغ التأمين للعقد الواحد × عدد المؤمن عليهم الباقين على قيد الحياة عند سن X+N

$$1 \text{ دينار} \times I_{x+N} = I_{x+N} \text{ من الدنانير}$$

(1)- محمد فتحي محمد علي، عبد الله عبد الحليم،أوبكر، مقدّمة في الرياضة المالية و التأمين (مصر، 1977)، ص51.

3- نظرا لكون هذه المبالغ تدفع في نهاية (N) من السنوات ابتداء من الآن ، فإن قيمتها الحالية الآن (في

تاريخ التعاقد) تكون : $I_{x+N} \cdot I^N$

و تكون معادلة القيمة على الشكل التالي :

$$A_x : I_{x+N} \cdot I^N = \overline{N} \left| \begin{array}{l} I_x \cdot 1 \\ \hline N \end{array} \right.$$

بقسمة طرفي المعادلة القيمة على الشكل التالي :

$$A_x : \overline{N} \left| \begin{array}{l} 1 \\ \hline N \end{array} \right. = \frac{I_{x+N} \cdot I^N}{I_N}$$

بضرب الطرف الأيمن من المعادل في القيمة I_x في كل من لبسط و المقام ، يصبح لدينا :

$$A_x : \overline{N} \left| \begin{array}{l} 1 \\ \hline N \end{array} \right. = \frac{I_{x+N} \cdot I^{x+N}}{I_x \cdot I_x}$$

لدينا حسب جدول الرموز الحسابية :

$$D_{x+N} = I_{x+N} \cdot I^{x+N}$$

$$D_x = I_x \cdot I^x$$

و بالتالي إذا كان مبلغ التأمين هو دينار واحد، يكون القسط الوحيد الصافي:

$$A_x : \overline{N} \left| \begin{array}{l} 1 \\ \hline N \end{array} \right. = \frac{D_{x+N} \cdot D_x}{D_x}$$

أما بالنسبة لمبلغ تأمين (C) ، فإن القسط يكون مساويا لـ :

$$A_x : \overline{N} \left| \begin{array}{l} 1 \\ \hline N \end{array} \right. = C \frac{D_{x+N} \cdot D_x}{D_x}$$

2 - تأثير التكنولوجيا على أسعار منتجات التأمين على الحياة

من المتوقع أن تحدث التكنولوجيا الحديثة تغييرا في عنصر السعر، أخذا في الاعتبار الإلغاء المحتمل للوسطاء، و زيادة الشفافية الناتجة عن نشوء أسواق افتراضية. كما يتوقع أيضا أن ترتبط تسعيرة التأمين بالقيمة المضافة المدركة من طرف العميل أكثر من ارتباطها بتكاليف " إعداد " المنتج، كما سيعاد النظر في مسألة السعر النفسي (prix psychologique) المرتبطة بصورة المنتج و بتأثير الإتصال.

إن عمليات المقارنة السريعة بين الأسعار لن تترك فرصا كبيرة للنجاح أمام تلك المؤسسات التي لا هي قادرة على عرض قيمة مضافة تثير اهتمام العميل، و لا هي قادرة على تقديم أسعار أقل .

ثم إنّ تطوّر الأسلوب الشخصي في تقديم الخدمة (one to one) قد يعيد النظر في مسألة السعر، الذي يمكن أن يصبح سعر الخدمة " حسب وجهتها" أو " حسب المرسله إليه " (prix par destinataire).

رابعاً: سياسة الاتصال (أو الترويج)

إن سياسة الإتصال في مؤسسة التأمين تخضع تقريبا لنفس الضوابط التي تحكم أنشطة تقديم الخدمات. في هذا الإطار نشير إلى أنه في مجال التأمين الأمر الأكثر أهمية هو وجود المعلومة، قيمة الاستشارة و تقديمها في الوقت الملائم⁽¹⁾. من المهم جدا أن يعرف المكتب ما تضمنه له الهيئات الإجتماعية و ما يبقى على عاتقه ليبادر إليه. يجب أن توضح له مؤسسة التأمين ما ينقصه في مجال الوفاة خاصّة، كما يجب أن تقترح عليه تأمينات موجّهة لتغطية خطر واضح ...⁽²⁾ .

إنّ الاقتراب من الزبّون و إعلامه بالمنتجات التي تثير اهتمامه يقتضي الإعتماد على أساليب ترويجية تسمى عموما بـ "الإتصال"⁽³⁾. ولكن قبل اختيار وسيلة أو أكثر من وسائل الإتصال بالعملاء على المسؤولين عن التسويق في المؤسسة التعرف على نوع العملاء المطلوب الوصول إليهم، و كذلك على خصائص و طبيعة الخدمات المطلوب ترويجها. يلي ذلك إيجاد أكثر قنوات الإتصال ملائمة لنقل الرسائل الترويجية و الإعلانيّة الفعّالة للعملاء، من خلال سياسة ترويج تجمع بين عدد من أساليب الإتصال⁽⁴⁾ .

1- تعريف الترويج و أهدافه

يعتبر الترويج أحد العناصر الأساسية في المزيج التسويقي لمؤسسة التأمين ، و يرجع ذلك إلى الدور الحيوي الذي يلعبه الترويج في تعريف العملاء بخدمات التأمين على الحياة،

(1) - Jean . C , Lydia Jaworski et Bertrand . L , op . cit . , P. 113.

(2)- Ibid ., P P .86 - 87.

(3)- Ibid ., P .298.

(4)- عوض بدير الحدّاد ، مرجع سبق ذكره ، ص 249

و في إقناعهم بمزايا التعامل مع المؤسسة و المنافع التي تتحقق من وراء ذلك، و من ثم دفعهم إلى اتخاذ قرار بالتعامل مع المؤمن أو استمرار التعامل معه في المستقبل.

يقصد بالترويج مجموع الجهود التسويقية المتعلقة بتزويد العملاء بالمعلومات عن المزايا (الفوائد) الخاصة بخدمة التأمين على الحياة، و إثارة اهتمامهم، و إقناعهم بمقدرة هذه الخدمة على اشباع احتياجاتهم عن غيرها من الخدمات المنافسة، و ذلك بهدف حثّ العملاء على اتخاذ قرار بشراء هذه الخدمة، أو الإستمرار باستخدامها في المستقبل. بعبارة أخرى، إن الترويج عبارة عن كل شكل من أشكال الإتصال المستخدمة بواسطة المؤمن بهدف إخبار عملائه أو تذكيرهم أو إقناعهم بشراء الخدمات التي يقدمها، أو تعريفهم بالدور الذي يلعبه في المجتمع مقدمو خدمات التأمين على الحياة.

أما الأهداف الأساسية للترويج فتتمثل فيما يلي :

- إمداد العملاء الحاليين و المحتملين بالمعلومات عن خدمات التأمين على الحياة التي يقدمها المؤمن.
- إثارة اهتمام العملاء بهذه الخدمات، و ذلك بتوضيح الأخطار المرتبطة بالحياة و التي يتعرض لها المؤمن عليهم أو أقاربهم، و إمكانية تأثيرها على مستقبلهم، و بالتالي ضرورة الاستعداد لها.
- تغيير اتجاه العملاء، و خلق تفضيلات للخدمات لديهم.
- التأثير على العملاء باتخاذ قرار بشراء الخدمة أو الإستمرار في استخدامها.

2- أساليب الإتصال

الأساليب التي تعتمد عليها مؤسسات التأمين لتحقيق الأهداف السابقة تتمثل في شكلين رئيسيين: أساليب الإتصال المباشر و أساليب الإتصال غير المباشر.

2-1- أساليب الإتصال المباشر

يتم الإعتماد على هذه الأساليب إذا كانت هناك مادة إعلانية واضحة يراد عرضها ، أو إذا كان من السهل القيام بالعرض (1) .

تتناول أساليب الإتصال المباشر خاصة الإعلان (أو الإشهار) و الدعاية و غيرها من الكتيبات و الوسائل الإعلانية التي توزع على العملاء عند مؤسسات التأمين ووسطائها.

يعتبر الإعلان من بين أهمّ وسائل الإتصال، فهو وسيلة غير شخصية لترويج سلعة أو خدمة أو فكرة بواسطة جهة معلومة و مقابل أجر مدفوع. قد يكون الإعلان إعلاميًا إذا كان يهدف إلى إمداد العميل بالمعلومات و البيانات عن المؤمن و خدماته، أو تعليميًا إذا كان يهدف إلى التعريف بالخدمات وخصائصها، أو إرشاديًا إذا كان يهدف إلى التعريف بأماكن الحصول على الخدمة و تكلفتها، أو تنافسيًا

(1)- Jean C , Lydia Jaworski , et Kyrille Gaussail , op. cit. ,P. 303.

إذا كان يهدف إلى إبراز المزايا التنافسية، أو تذكيريًا إذا كان الهدف منه تذكير العميل بالخدمة و مميزاتها. يعتبر الاختيار الجيد للهدف و الرقابة الجيدة على التوزيع و الجودة الفنية للرسالة الإعلانية من أهم معايير نجاح عملية الإتصال⁽¹⁾. كما قد لا يكون من الملائم غالبًا تقديم إعلان واحد أو مجموعة إعلانات غير منسجمة، بل إن النجاعة الإتصالية تتطلب أن يتم ذلك في إطار حملة إعلانية منظمة و جيدة التخطيط و الإدارة.

إضافة إلى الإعلانات، تلعب علاقات المؤمن مع الزبائن دورًا مهمًا في تسويق عقد التأمين على الحياة⁽²⁾، هذا و يهدف نشاط العلاقات العامة عموماً إلى خلق تفاهم وثقة متبادلة بين المؤسسة والأطراف المتعاملة معها، و الحفاظ عليها.

و تتحدد مسؤولية العلاقات العامة في خلق صورة ذهنية (image) جيدة عن المؤسسة لدى الجمهور، و هذه الأخير تعتبر من أدوات الإتصال غير المباشرة .

2-2- أساليب غير المباشر

من بين أهم وسائل الاتصال غير المباشر: الصورة الذهنية للمؤمن، الإتصالات الشخصية بين العملاء و الخدمة كوسيلة اتصال ... الخ .

1-2-2- الصورة الذهنية (السمعة)

قبل أن يتلقى العملاء أي رسالة إعلانية عن المؤمن فغالبًا ما يكون في أذهانهم انطباع من نوع ما عن هذا المؤمن. هناك طريقتان لبناء و بيع السمعة أو الصورة الذهنية من جانب العاملين بالمؤسسة .

تتمثل الطريقة الأولى المباشرة في استخدام الإعلان و العلاقات العامة بالإضافة إلى الأساليب الترويجية الأخرى ; أما الطريقة الثانية غير المباشرة فيجسدها كافة العاملين في مؤسسة التأمين ووكلاؤها في إطار تدعيم سمعة المؤمن و تحسينها ، من خلال سلوكهم و تصرفاتهم مع العملاء.

2-2-2- الإتصالات الشخصية بين العملاء

تعتبر الإتصالات الشخصية بين العملاء أكثر موضوعية من إعلان المؤمن عن نفسه و الترويج لخدماته. لذا فإنه من الأفضل لإدارة المؤسسة أن يتوافر لدى هذه الأخيرة عملاء راضون عن خدماتها ليقوموا بدورهم بنقل رضاهم إلى الأشخاص الآخرين .

(1)- Ibid ., P.303.

(2)- **Bénédictte Martiale** , op . cit . , p .73.

2-2-3- المنتج كوسيلة إتصال

إن طبيعة الخدمات المقدّمة و أساليب تقديمها سوف ينقلان رسائل قوية إلى العملاء الحاليين و المرتقبين. فإذا كانت الخدمات جيدة فسوف تؤثر إيجابيا على المؤسسة ، أما إذا كانت سلبية فسوف يكون الأثر سلبيا .

3- تأثير التكنولوجيا على سياسة الإتصال

إن سياسة الإتصال لدى مؤسسات التأمين ينبغي لها أن تستجيب للمتطلبات التي فرضتها التكنولوجيا الحديثة، حيث يتعيّن إعادة النظر في وسائل الإتصال التقليديّة. في هذا الإطار، سوف يتاح أكثر "الإتصال العالمي" للمؤسسات و ذلك عبر دعائم جديدة ، و هو ما يسمح بتشخيص أحسن للخدمة (personnalisation du service)⁽¹⁾ .

(1)- من أجل فرض "سياسة علامتها" على المستوى التّولي، قامت شركة التأمين الفرنسية الكبيرة Axa بإدارة حملة إشهارية ضخمة على المستوى العالمي، كان موضوعها "اذهبوا بعيدا أكثر مع Axa" (Alleg plus loin avec Axa). و قد تم تقديمها بثماني لغات، و على 20 موقع إلكتروني لبوابات رئيسية أربع : MSN ، Alta vista ، Yahoo ، وشبكة All Europ. و قد تمكنت الشركة من خلال هذه الحملة من استقطاب 80 % ممّن يبحرون على الشبكة المعلوماتية طالبين معلومات تتعلق بالتأمين.

المبحث الرابع: خصائص منتجات التأمين على الحياة

سنحاول من خلال هذا المبحث التعرف على مختلف الخصائص الفنية لمنتجات التأمين على الحياة، وكذا مميزاتها عن باقي أنواع التأمين.

المطلب الأول: الخصائص الفنية للتأمين على الحياة

تتمثل أهم المخصصات الفنية الموافقة لعمليات التأمين على الحياة في المخصص الرياضي، المخصص الإجمالي للتسيير، مخصص الأخطار المالية⁽¹⁾، و مخصص المشاركة في الأرباح⁽²⁾.

أولاً: المخصص الرياضي

1- تعريف المخصص الرياضي و آلياته

يمكن تعريف المخصص الرياضي بأنه " الفرق بين القيم الحالية المحتملة⁽³⁾ لإلتزامات كل من المؤمن والمؤمن له [المكتتب]"⁽⁴⁾.

في التأمين على الحياة يتم حساب أقساط التأمين بما يجعل القيمة الحالية - المخصومة- لإلتزام المؤمن مساوية للقيمة الحالية للمكتتب، علماً أن إلتزام المؤمن هو مبلغ التأمين و إلتزام المكتتب هو القسط، وذلك عند كل لحظة و بالنسبة لكل عقد (أو مجموعة من العقود).

إذا رمزنا للمخصص الرياضي عند اللحظة (t) بالرمز **PM** (Provision Mathématique) و للقيمة الحالية المحتملة بـ **VAP**، فسوف نحصل عندئذ على الصيغة التالية⁽⁵⁾:

- (1)- لقد ركزنا على أهم المخصصات، و لكن يمكن أن نضيف مخصصات أخرى مثل: مخصص خطر المطالبة بالالتزامات الفنية، مخصص خطر أعباء الاكتساب المؤجلة (أو المرحلة)، مخصص التسوية... الخ.
- (2)- مخصص المشاركة في الأرباح يتم التطرق له في الفصل الثالث، ص 149.
- (3)- نعتقد في هذا الصدد بورود خطأ في نص المادة 74 من قانون التأمين الجزائري و التي تعرف الرصيد الحسابي (و هي التسمية التي منحها المشرع الجزائري للمخصص الرياضي) بأنه " الفرق بين القيم الحالية للالتزامات التي يتعهد بها كل من المؤمن و المؤمن له [المكتتب] " فالأصح، حسب المراجع المتوفرة لدينا، أن نأخذ بالقيم الحالية المحتملة، و هناك فرق بين القيمتين. فالقيمة الحالية (C_0) تأخذ الصيغة التالية:

$$C_0 = \frac{C_k}{(1+i)^k}$$

حيث أن (C_k) هي القيمة المكتسبة لمبلغ (رأس مال) عند نهاية (K) سنة، (i) سعر الفائدة.
أما القيمة الحالية المحتملة (VAP) فتأخذ الصيغة التالية:

$$VAP = C_v \cdot \frac{1}{(1+i)^k} \cdot \frac{l_{x+k}}{l_x}$$

حيث (l_x) هو العدد المحتمل للباقيين على قيد الحياة عند السن (x) و (l_{x+k}) عددهم عند السن (x+k)، و C_v رأس المال المراد تقديمه. لمعلومات أكثر يمكن الرجوع إلى:

Allain Tosetti , François Weiss , et Thierry Poincelon , les outils de l'actuariat vie, (France : Economica , 2003) , P P.10-19.

(4)- Allain Tosetti, François Weiss, et Thierry Poincelon , op.cit., P .61.

(5)- علماً أن أغلب القانونيين حسب ما رأينا يفضلون تسميته بالإحتياطي الحسابي.

$$PM_{(t)} = VAP_{(t)} - VAP_{(t)}$$

مؤمن

[مكتتب]

إن التعريف السابق للمخصّص الرياضي يصف طريقة حساب الديون التي تعاقدت من أجلها مؤسسة التأمين. و قد سمّي المخصّص الرياضي بهذا الاسم نظرا لاعتماد حسابه على مناهج الرياضيات التأمينية⁽¹⁾. و سوف نوضّح طبيعة و مصدر المخصّص الرياضي أكثر كما يلي: لقد سبق القول بأن الخطر هو المحور الأساسي لعقد التأمين، و على أساسه يتحدد العنصرين الآخرين (مقابل و قيمة التأمين). بمعنى أنّ المفروض في القسط أن يتناسب مع الخطر، فيزيد بزيادة احتمال وقوعه كما ينخفض بانخفاضه، و في إطار التأمين على الحياة- و على الأخصّ لحال الوفاة- يكون احتمال الوفاة متزايدا كلما تقدّم المؤمن عليه في السنّ (مع أخذ عوامل أخرى في الإعتبار)، و بالتالي من المفترض أن يكون القسط منخفضا في السنوات الأولى، ثم يرتفع تدريجيّا و ذلك تناسبا مع تغير احتمال وقوع الخطر. مع ذلك، فقد جرى العرف لدى مؤسسات التأمين على الحياة على احترام مبدأ ثبات القسط، وهذا يعني أن قيمة الأقساط المدفوعة خلال السنوات الأولى من مدّة التأمين، تكون أكبر من تلك القيمة التي تكفي لتغطية خطر الوفاة المرتفع، وبالتالي فإن الفرق بين قيمة القسط المتناسبة مع درجة الخطر و قيمته "التعاقدية" في المراحل الأولى هي مصدر هذا المخصّص، و نظرا لوقوع تلك الأقساط في نقاط زمنية مختلفة فإنها تحسب بالقيم الحالية. يطلق على الآلية السابقة التي سمحت بجعل القسط المدفوع دوريا متساويا بالية "تسوية الأقساط" (nivellement des primes)⁽²⁾، و هناك آلية أخرى يعتمد عليها في حساب المخصّص الرياضي وهي آلية "رسملة الأقساط" (capitalisation des primes)، و هي تعني باختصار أنّ ذلك الجزء من القسط المتناسب مع درجة الخطر (أي المخصّص الرياضي) سوف تحسب عليه فوائد مركبة سنة بعد أخرى، بمعنى أن الإتحار الذي يتضمّنه عقد التأمين على الحياة سوف يتزايد تدريجيّا بفعل استثمار القسط في توظيفات- خاضعة للتنظيم الحكومي- سواء في شراء سندات أو تقديم قروض أخرى إلى غير ذلك .

إذا كان عقد التأمين على الحياة ذو قسط دوري و كانت عمولات الوسطاء- خاصة- قد دفعت كلها عند بداية سريان عقد التأمين، فإنّ هذا القسط يتضمن عادة جزءا يمثل مصاريف اكتساب العقد (frais d'acquisition) أي العمولات، حيث تم تحميل هذه الأخيرة قبلا إلى أعباء الاستغلال لمؤسسة التأمين. هذه العملية يعبر عنها في اللغة الفرنسية بـ La zillmériation de la provision mathématique⁽³⁾

(1)- Conseil National des Assurances , Elaboration d'une table de Mortalité Algérienne et calcul en vie « document final» , P.37.

(2)- Jean Bigot, Traité de droit des assurances Tome 1 , op. cit .,P.09.

(3)- كلمة " zillmériation " مشتقة من اسم الرياضي السويسري " zillmer " .

و سوف تكون نتيجة هذه الآلية (أي أخذاً في الإعتبار أعباء الإكتساب) انخفاض في قيمة المخصّص الرياضي⁽¹⁾، هذا الإنخفاض سيكون في قيمته العظمى- بالقيمة المطلقة- عند بداية سريان العقد⁽²⁾.

2- كيفية حساب المخصّص الرياضي

لنأخذ مثالا عن عقد مؤقت لحال الوفاة مكتتب عند سنّ 25 سنة و لمدة (5) سنوات، من أجل الحصول على رأس مال يقدر بـ 100000 أورو.

سنستخدم جدول و معدّلات موافقة للتنظيم الجاري العمل به عند الاكتتاب :

- جدول الوفيات TD 88-90 (الفرنسي) .
- معدل الفائدة 3 % .
- القسط الخام هو 515.65 أورو .

و سوف نتحصل على الجدول التالي :

السّن	عدد الأحياء	عدد الوفيات	تكلفة الخطر
45	93133	406	$100000 \cdot 406 = 1,03^{1/2} \cdot x_1 \cdot 93133$
46	92727	432	$100000 \cdot 432 = 1,03^{1/2} \cdot x_2 \cdot 92727$
47	92295	462	$100000 \cdot 462 = 1,03^{1/2} \cdot x_3 \cdot 92295$
48	91833	501	$100000 \cdot 501 = 1,03^{1/2} \cdot x_4 \cdot 91833$
49	91332	554	$100000 \cdot 554 = 1,03^{1/2} \cdot x_5 \cdot 91332$
50	90778		

(1)- هناك فارق دقيق بين " provision mathématique zillmériisé " و " provision d'inventaire " (مخصّص الجرد)، حيث أن المفهوم الأخير و على عكس الأوّل يفترض بأن أعباء الإكتساب يتم توزيعها بشكل متساوي على طول فترة دفع الأقساط .

يمكن الرجوع من أجل المزيد من التفصيل إلى :

Pierre Petauton , théorie et pratique de l'assurance vie, (E d 2, France : Dunod , 2000), P P.137 138.

Thierry Poincelin , calcul Elémentaire de l'Assurance vie (Paris : Economica , 2003) , P.48 .

(2)- Pierre Petauton, op . cit., .P .138.

$x_1 = 442,43$: تكلفة الخطر خلال السنة الأولى
 $x_2 = 472,82$: تكلفة الخطر خلال السنة الثانية
 $x_3 = 508,02$: تكلفة الخطر خلال السنة الثالثة
 $x_4 = 553,68$: تكلفة الخطر خلال السنة الرابعة
 $x_5 = 615,61$: تكلفة الخطر خلال السنة الخامسة

السّن	عدد الأحياء عند بداية السنة	القسط المطلوب	تكلفة الخطر	الإنحراف (الفرق)	الفائض	التوظيف	المخصص	عدد الأحياء عند نهاية السنة
45	93133	515,65	442,43	73,22	73,22	1,03	75,42	92727
46	92727	515,65	472,82	42,83	118,79	1,03	122,36	92295
47	92295	515,65	508,02	7,62	130,64	1,03	136,56	91833
48	91833	515,65	553,68	-38,09	97,05	1,03	99,96	91332
49	91332	515,65	615,61	-99,96	00,00	1,03	0,00	90778
50	90778							

إن الفوائض- المبالغ الزائدة- يتم الإحتفاظ بها و توظف بمعدّل 3,0% لتعويض نقص أو عدم كفاية الإيرادات.

و هكذا عند سنّ 45 سنة، يقدم 93133 مؤمن عليه قسطا يقدر بـ 515.65، علما أن تكلفة الخطر تعادل 442.43 أورو ، و بالتالي ينتج فائض يقدر بـ 73.42 أورو . هذا الفائض يوظف بمعدّل 3%، ليسمح بتكوين مخصص قدره 75.42 أورو ، و هذا لفائدة 92729 مؤمن عليه الذين بقوا على قيد الحياة عند نهاية السنة الأولى ، و هكذا دواليك .

(1) - يمكن الرجوع إلى هذا المثال و بتفصيل أكثر إلى المرجع السابق:

3- الحقوق المرتبطة بوجود المخصّص الرياضي

إذا كان المؤمن يضع المخصّص الرياضي ضمن جانب الموجودات من ميزانيته بشكل منقولات أو عقارات يملكها أو ديون له (تسبيقات على وثائق التأمين أو قروض)، فإن المكتتب يملك حقّ الدائنية لتلك المخصصات ، وهذا الحق الممنوح له يستتبع بنتائج هامّة (1). ففي حالة انتحار المؤمن عليه إراديا و عن وعي تام أو وفاته بفعل المستفيد فلا يلتزم المؤمن في هذه الحالة إلا بردّ الأقساط المدفوعة لذوي الحقوق، سواء أكانوا ورثة المؤمن عليه أم المستفيد (حسب الحالة)(2) ، أي أن المؤمن يعفى من تقديم مبلغ التأمين المتفق عليه في العقد. فضلا عن هذا و فيها عداه، و إذا كان المكتتب قد دفع حدّا أدنى من الأقساط (عادة قسطي السنّتين الأولين) على الأقل، فسوف يستفيد من الحقوق المرتبطة بوجود المخصّص الرياضي. و استنادا إلى هذا الحق، فللمكتتب أن يطلب التخفيض أو التصفية، كما بإمكانه أن يطلب تعجيل دفعة على حساب وثيقة التأمين، أو أن يقوم برهنها .

3-1- تخفيض التأمين

تخفيض التأمين هو استبدال وثيقة التأمين الأصلية بوثيقة أخرى يكون القسط فيها هو المخصّص الرياضي، و يكون مبلغ التأمين هو المبلغ المقابل لهذا القسط. ذلك أن للمستفيد الحق في الحصول على وثيقة تأمين تحلّ محلّ الوثيقة الأصلية، و يكون المخصّص الرياضي لها معادلا لقسط التأمين الخاص بالوثيقة الجديدة، و هو قسط مدفوع كاملا. أما مبلغ التأمين في الوثيقة الأصلية فيتم تخفيضه إلى القيمة التي تتناسب مع مستوى القسط المدفوع في شكل مخصّص رياضي، هذا المبلغ المخفّض هو مبلغ التأمين في الوثيقة الجديدة، و الذي يلتزم المؤمن بدفعه للمستفيد عند تحقق الخطر المؤمن منه، أو عند حلول الإجل المتفق عليه في وثيقة التأمين الأصلية (3).

لكي يكون للمكتتب الحقّ في تخفيض التأمين لا بد من توفرّ شرطين:

الشرط الأول : أن يكون التأمين متضمنا لعنصر الإدّخار. ذلك أن تخفيض التأمين يستند إلى حق المستفيد في المخصّص الرياضي الذي يتكوّن من عنصر الإدّخار. و بالتالي عدم وجود مخصّص رياضي يعني عدم وجود عنصر الادخار ، و من ثمّ لا يمكن تخفيض التأمين.

الشرط الثاني: لا بدّ أن يكون المكتتب قد دفع عددا معينا من الأقساط بما يسمح بتشكيل مخصّص رياضي، حيث لا يمكن تخفيض التأمين إلا إذا تكوّن رصيد كافي يسمح بإجراء هذا التخفيض.

(1)- راشد راشد، مرجع سبق ذكره، ص 273 .

(2)- جديدي معراج، مرجع سبق ذكره، ص 100، 101.

(3)- إبراهيم أبو التّجاء، مرجع سبق ذكره، ص 252 .

و عليه ، إذا توفر الشرطان السابقان أمكن للمكتب المستفيد أن يطلب تخفيض التأمين. مع ذلك، قد يتم التخفيض بقوة القانون إذا لم يدفع المكتب قسط التأمين، و كان المؤمن قد احترمت الإجراءات التنظيمية الضرورية.

إذا اعتبر المخصص الرياضي قسطا و حيدا لوثيقة تأمين يوافق مبلغ تأمين جديد مخفض، فسوف تقطع عادة نسبة مئوية منخفضة من مبلغ التأمين الأصلي، كمقابل لأعباء الإدارة و عما يكون قد انخفض من عدد المكتتبين الذين يستمرون في دفع الأقساط .

3-2- تصفية التأمين

تصفية التأمين هي عملية ينهي بمقتضاها المكتب عقد التأمين و يحصل على المخصص الرياضي فوراً. و تصفية التأمين تستند إلى حق المكتب في المخصص الرياضي، شأنها في ذلك شأن تخفيض التأمين، و لكنها تختلف عن هذا الأخير في أنها تنهي عقد التأمين، و تعطي المستفيد الحق في الحصول على المخصص الرياضي فوراً، كما أنها تختلف عنه أيضا في أنها تتم لا بقوة القانون كما قد يكون مع التخفيض، بل يجب أن يطلبها المستفيد بحيث إذا تأخر المكتب عن الوفاء بالقسط في ميعاد استحقاقه، ثم أعذره المؤمن و لم يقم بالوفاء بالقسط رغم ذلك، فإن عقد التأمين لا يصق بقوة القانون، بحيث لا يستطيع المؤمن التمسك بهذه التصفية، فإذا لم يطالب بالتصفية فإن التأمين في هذه الحالة يتم تخفيضه بقوة القانون⁽¹⁾. و عادة ما تتضمن وثائق التأمين تحديد مدة معينة يجب على المكتب خلالها طلب التصفية، و إلا تم التخفيض، كما تتضمن الأسس التي تقوم عليها.

إذن فالتصفية لا تتم تلقائيا بل يجب أن يطالب بها المكتب، و يكون في هذه الحالة المؤمن عليه، و في حالات استثنائية المستفيد⁽²⁾.

إن التصفية ترتبط بوجود مخصص رياضي كما في حالة التخفيض ، أي يشترط أن يكون العقد متضمنا عنصر الإخار، و بالتالي إذا غاب هذا الأخير أصبح من غير الممكن طلب التصفية، يضاف إلى ذلك أن يكون المكتب قد دفع حداً أدنى من الأقساط الدورية، بحيث تكفي لتكوين مخصص رياضي.

تتم التصفية على أساس ما تكون للمكتب من مخصص رياضي وقت التصفية، بعد قيام المؤمن عادة بخصم نسبة معينة من هذا المخصص. في هذا الإطار نفرق بين التصفية النظرية و التصفية التجارية (أو الصافية). فالتصفية النظرية تكون معادلة للمخصص الرياضي مخفضة منه القيمة الحالية لأعباء الاكتساب، إذا تم دفع الأقساط سنويا. أما التصفية التجارية فهي عبارة عن التصفية النظرية مخفضة منها نسبة مئوية

(1)- المرجع نفسه ، ص 263 .

(2)- جديدي معراج، مرجع سبق ذكره ، ص 109 .

معينة.

إذا عرّنا عن المخصص الرياضي (بعد تخفيض القيمة الحالية لأعباء الإكتساب) بالرمز "PM" فإن التصفية النظرية R_t يعبر عنها بالصيغة التالية :

$$R_t = {}_tPM_x - \gamma p a_{x+t; n-t}$$

حيث :

- Ø القيمة الحالية المحتملة لأعباء الإكتساب : $\gamma p a_{x+t; n-t}$
- Ø القسط التجاري السنوي : p
- Ø المدة المنقضية منذ اكتتاب العقد : t
- Ø مدة (سريان) العقد : n
- Ø معدّل التحميل أو مصاريف الإكتساب : γ

a تمثل قيمة الدفّعات ، و تكون محسوبة وفق الصيغة التالية :

$$a = \frac{l_{x+1} + l_{x+t+1} \cdot v + l_{x+t+2} \cdot v^2 + \dots + l_{x+(n-t)} \cdot v^{n-t}}{l_{x+t}}$$

$$v = \frac{1}{1+i}$$

حيث l تمثل عدد المؤمن عليهم الأحياء عند سنّ معينة .

- أما إذا كان مقابل التأمين هو قسط و حيد، أي أن أعباء الإكتساب دفعت عند الإكتتاب، فإن التصفية

النظرية تكون معادلة للمخصص الرياضي - عند لحظة التصفية- أي أن : $R_t = {}_tPM_x$

أما التصفية التجارية فتكون معادلة لـ $(1 - a) R_t$

حيث (a) المعبر عنها بنسبة مئوية معينة، تمثل العقوبة المطبقة من طرف المؤمن، جزاء فسخ المكتتب للعقد من طرف واحد⁽¹⁾.

تحرص مؤسسات التأمين عادة -في وثائق التأمين- على أن تشتترط مهلة ثلاثة أشهر، منذ تاريخ

(1)- Conseil National des Assurances, Elaboration d'une table de mortalité et calcul en assurance vie, op. , cit. , P P . 42 - 44.

مطالبة المكتتب بالتصفية لدفع قيمة المخصص الرياضي. غير أنّ هذه المدّة لا تلغي سريان عقد التأمين خلالها ، بحيث إذا مات المؤمن عليه قبل إنقضاء هذه المهلة، فلا يستحق مبلغ التأمين بل تستحق قيمة المخصص الرياضي الناتج عن تصفية التأمين. و الواقع أنّ المهلة التي تشترطها عادة مؤسسات التأمين لإتمام التصفية هي الفترة التي تتمكّن فيها تلك المؤسسات من تحديد المخصص الرياضي، واستخراج ناتج التصفية على أساسه. لذلك فإن عملية التصفية تبدأ من تاريخ المطالبة بها، مع ما يترتب عن ذلك من إنهاء عقد التأمين منذ هذا التاريخ⁽¹⁾.

3-3- التسبيق على وثيقة التأمين

التعجيل أو التسبيق هو اختياري بالنسبة للمؤمن، على عكس التصفية التي يكون فيها المؤمن ملزماً بتلبية طلب التصفية⁽²⁾ و لكنه يشترك مع هذه الأخيرة في استناده إلى المخصص الرياضي، فالمبلغ الذي يقدّمه المؤمن كتسبيق يكون مضموناً بالمخصص الرياضي. و التعجيل فضلاً عن ذلك يحضى بتفضيل الطرفين، ذلك أنّ التصفية إذا كانت توفر للمستفيد الحصول على ما يحتاجه من نقود إلا أنها تؤدي إلى إنهاء عقد التأمين، و بالتالي حرمان المكتتب من الأمن و الضمان الذي كان يحققه له التأمين، كما أنها تؤدي إلى فقدان العملاء بالنسبة للمؤمن ، في حين أنّ التعجيل يكفل مصلحة المكتتب و المؤمن على حد سواء، حيث يحصل المستفيد على ما يحتاجه من نقود مع الاستمرار في تغطية الخطر المؤمن منه، و يحافظ المؤمن على عملائه، كما يحصل على فائدة مقابل تعجيل دفعة على حساب وثيقة التأمين.

"غالباً ما يشترط المشرّع بأن تكون الأقساط المخصّصة للسنوات الأولى قد تم دفعها، و يختلف الأمر هنا بين مشرّع و آخر. و على وجه العموم، فإن دفع الأقساط يتراوح بين سنة و ثلاث سنوات"⁽³⁾ و هذا بغرض أن يكون لوثيقة التأمين قيمة استرداد، من خلال الأقساط التي ساهمت في تكوين المخصّص الرياضي.

إذا كان المؤمن قد إسترجع المبلغ (التسبيق) الذي قدّمه إلى جانب الفوائد المستحقة عليه قبل حلول أجل تنفيذ العقد (أو تحقق الخطر) فسوف يقدم مبلغ التأمين كاملاً غير منقوص حسب الإتفاق. أما إذا لم يدفع التسبيق و الفوائد، فسوف يخضم المؤمن قيمتها من إجمالي مبلغ التأمين المستحق⁽⁴⁾.

(1)- إبراهيم أبو النّجا، مرجع سبق ذكره، ص 269 – 270.

(2)- المرجع نفسه، ص 270.

(3)- جديدي معراج ، مرجع سبق ذكره، ص 110 .

(4)- **Conseil National des Assurances, Elaboration d'une table de mortalité et calcul en assurance vie**, op. , cit. , P. 36.

3-4- رهن وثيق التأمين

قد يحتاج المستفيد إلى قرض و لا يجد ما يقدمه للدائن كضمان للوفاء بهذا القرض. لذلك يجوز أن يرهن وثيقة التأمين على الحياة عند هذا الدائن، بحيث يستطيع هذا الأخير أن يستوفي حقه منها إذا توفى مدينه قبل الوفاء بالدين. و يختلف رهن الوثيقة عن التعجيل، من حيث أنّ الذي يقدم النقود للمستفيد- في الرهن- هو دائن مرتهن من الغير، في حين نجد بأن المؤمن هو الذي يقدم المبلغ المعجل⁽¹⁾.

يتخذ الرهن " إما شكل ملحق يضاف إلى وثيقة التأمين الأصلية، و إما بإتفاق خاص يتم إبرامه بين [المكاتب] و الدائن، شرط أن يكون المؤمن على علم بذلك، و إمّا بتظهير وثيقة التأمين على الحياة للدائن المرتهن مباشرة، و في جميع الحالات يجب أن تسلم هذه الوثيقة للمرتهن " ⁽²⁾.

ثانياً: المخصصات الفنية الأخرى للتأمين على الحياة

1- المخصص الإجمالي للتسيير

هذا المخصص موجه لتغطية الأعباء المستقبلية لتسيير العقود، عندما لا يكون بمقدور المؤمن تغطيتها لا بالأعباء المدرجة في الأقساط و لا بالاقتطاع من المنتجات- العوائد- المالية المستقبلية⁽³⁾.
حساب هذا المخصص يعتمد على تحليل مقارن لموارد المؤسسة و أعبائها المستقبلية. الموارد مصدرها حصّة كلّ عقد من مصاريف التسيير التي تتضمنها الأقساط الدورية، و كذا تقديرات المنتجات المالية الفائضة عن المشاركة التعاقدية في الأرباح. أما الأعباء المستقبلية فهي تمثل القيمة الحالية للنفقات الإجمالية للمؤسسة من أجل تسيير محفظة العقود.

2- مخصص الأخطار المالية

هذا المخصص موجه لتعويض انخفاض مردود الأصول. في هذا الإطار التوظيفات المحققة من طرف مؤسسة التامين يجب أن تنتج إيرادات كافية حتى تسمح لها بالوفاء بالتزاماتها.

إذا كانت المؤسسة قد قدمت إلزاماً اتجاه المكتب بتقديم معدّل عائد أدنى مضمون (i) ، في حين أنها تستثمر الأصول (أو الموجودات) لديها لتحقيق عائد (y) ، فمن المفترض أن يكون $y > i$ ، أي العائد المالي الإجمالي على توظيفاتها أكبر من العائد الملتزم به اتجاه المكتبيين، و الخطر المالي يأتي من عدم تحقيق هذا الشرط ، و من أجل ذلك يتم تكوين مخصص الأخطار المالية.

(1) - إبراهيم أبو النجا ، مرجع سبق ذكره ، ص 273 .

(2)- جديدي معراج ، مرجع سبق ذكره ، ص 111 .

(3)- Jean Bigot Traité de droit des assurances Tome 1 ,op ., cit ., P. 317.

المطلب الثاني : مميزات تأمينات الحياة عن باقي أنواع التأمينات

تتعدد و تختلف خصوصيات التأمين على الحياة بتعدد و اختلاف صورته ، و يكون من الصعوبة بمكان معالجة هذا الموضوع بشكل عميق. و مع ذلك سنحاول عرض جوانب من هذه الخصائص، و نلخصها في مجموعتين رئيسيتين:

- المميزات المتعلقة بعناصر عقد التأمين.
- مميزات انعدام الصفة التعويضية للتأمين على الحياة⁽¹⁾.

أولا : المميزات المتعلقة بعناصر عقد التأمين

نشير هنا إلى المميزات المتعلقة بالقسط، الخطر و مبلغ التأمين:

1- الخطر

رأينا بأن الخطر من أهم عناصر العقد التي تشكل الأساس لتحديد القسط و تقدير مبلغ التأمين. نلاحظ بأن هذه الأهمية تتضاءل في التأمين على الحياة ، بحكم أن درجة الإحتمال و مستوى الخطورة و تغير ظروف الخطر بالتفاقم أو التناقص لم يعد لها تأثير على سريان العقد و التزامات المتعاقدين. و بذلك لا يلزم المؤمن عليه بإخطار المؤمن في التأمين على الحياة عن تفاقم الخطر بإعتبار أنه يكون معروفا مسبقا لديه، حيث أن الخطر في هذه الحالة غالبا ما يكون محقق الوقوع. يكون هذا التحقق بالوفاة في صورة التأمين لحال الوفاة، أو بحلول الأجل في صورة التأمين لحال الحياة، و يبقى الإحتمال مرتبطا بوقت تحقق الحدث. أمّا فيما يتعلق بالتصريح بالبيانات وقت إبرام العقد ، فإنها فتبقى خاضعة للقواعد العامة⁽²⁾.

2- القسط

يتميز التأمين على الحياة بطولة مدته من ناحية و بروز عنصر الإدخار في كثير من صورته من ناحية أخرى. و لذلك فقد استقر العرف التأميني على الإستجابة لهذه الطبيعة الخاصة فيما يتعلق بإجبار المكتتب على دفع القسط. و ذلك أن علم طالب التأمين على الحياة بكونه مجبرا على تنفيذ التزامه بدفع القسط لا بد أن يدفعه إلى التردد في الإقدام على التأمين. فالوفاء بالقسط لسنوات عديدة يقتضي أن تكون الحالة المالية للمكتتب مضمونة الإستقرار، و هو الأمر الذي لا يمكن الجزم به مقدّما.

من جهة أخرى، إن مقتضى عنصر الإدخار في التأمين على الحياة أن تأخر المكتتب عن دفع الأقساط لا يمكن أن يؤدي إلى سقوط حقه في المبالغ المدخرة، و التي يتكوّن منها المخصص الرياضي.

(1)- جديدي معراج، مرجع سبق ذكره، ص 102 .

(2)- الإستثناء الوحيد الذي يمكن الإشارة إليه في هذا الصدد يتعلق بسن المؤمن عليه .

لذلك فقد انتهى الأمر في نظام التأمين على الحياة إلى ضرورة تمكين المكتتب من التوقف عن دفع الأقساط ، كما انتهى إلى أن التأخر عن الوفاء بالقسط لا يؤدي إلى فسخ عقد التأمين⁽¹⁾ .

3- مبلغ التأمين

من مميزات مبلغ التأمين على الحياة ما يلي:

- إن استحقاق مبلغ التأمين قد يكون متوقفا على وقوع حدث معين، فلا يستحق إلا بوقوع هذا الحدث و من تاريخ تحققه ، و قد يكون مضافا إلى أجل معين فيستحق بحلوله⁽²⁾، و لا حاجة إلى إثبات الاستحقاق.
- "... مبلغ التأمين في هذا النوع من التأمينات هو المبلغ المحدد في وثيقة التأمين من قبل أطراف العقد عند التعاقد، و يكون مستحقا بكامله دون [تخفيض] أو زيادة، و لا يخضع تقدير مبلغ التأمين لأي عامل من العوامل الجاري العمل بها في تقدير التعويض في تأمينات الأضرار"⁽³⁾
- يضاف عادة إلى مبلغ التأمين الأصلي في التأمين على الحياة قيمة أخرى تمثل الأرباح التي تشرك فيها مؤسسات التأمين المكتتب أو المستفيدين.
- لا يدفع مبلغ التأمين في جميع الحالات دفعة واحدة في شكل رأس مال، بل هناك صور أخرى يدفع فيها مبلغ التأمين في شكل إيرادات مرتبة.
- مبلغ التأمين المتغير : الأصل أن يتحدد مبلغ التأمين بقيمة ثابتة لا تقبل التعديل. لكن مؤسسات التأمين قد أوجدت العديد من الأدوات، حتى يواكب هذا الأصل التغيرات الإقتصادية على مستوى المشروع التأميني من ناحية و على مستوى الإقتصاد الكلي من ناحية أخرى. من ذلك مثلا شرط المشاركة في الأرباح الذي قد يؤدي إلى تخفيض قسط التأمين، مع بقاء مبلغ التأمين على ما هو عليه، و إما زيادة قسط التأمين بما يقابل هذه الزيادة، و من ثم زيادة مبلغ التأمين. و من ذلك الشرط إعادة تقييم مبلغ التأمين. حيث يتم بمقتضى هذا الشرط يتم تغيير مبلغ التأمين تبعا لمعايير معينة يتم اختيارها كزيادة نفقات المعيشة، أو زيادة أرباح المؤمن أو قيمة أسهمه في البورصة ، و مثل هذا الشرط يؤدي إلى المحافظة على القيمة الحقيقية لمبلغ التأمين، أو إلى إفادة "المستفيد" من تحسين المركز المالي للمؤمن، ذلك التحسين الذي ساهم المكتتب مع غيره من المكتتبيين في إحداثه. و من ذلك أيضا شرط تحويل مبلغ التأمين إلى وحدة حسابية معينة، كأن تتم ترجمة مبلغ التأمين إلى عدد معين من أسهم الشركة وفقا لقيمتها عند التعاقد. فإذا ما استحققت قيمة التأمين، كان على الشركة أن تسلم المستفيد هذا العدد من أسهمها أو أن تدفع له قيمتها عند الاستحقاق.

(1)- مصطفى أحمد الجمال، مرجع سبق ذكره، ص 385 ، 386 .

(2)- المرجع نفسه، ص 396 .

(3)- جديد معراج، مرجع سبق ذكره، ص 104 .

ثانياً : مميزات التأمين على الحياة المرتبطة بانعدام الصفة التعويضية فيه

لا تتوفر الصفة التعويضية في جميع صور التأمين على الحياة ، بمعنى أن الهدف من إكتتاب العقد ليس التعويض عن الضرر، بل ان الهدف أساسا هو الحصول على مبلغ التأمين الذي حدد بمقتضى العقد، دون الإعتبار بعنصر الضرر الذي يصيب المؤمن عليه عند وقوع الحدث المؤمن منه. فالتأمين على الحياة لا يمكن النظر إليه على أنه تأمين يتلقى فيه "المؤمن عليه حياته" تعويضا عن بقاءه حيا. و يمكن أن يقاس ذلك على المستفيد في الأشكال الأخرى من التأمين على الحياة. ويترتب عن هذه الخصوصية النتائج التالية:

1- إمكانية الجمع بين مبالغ التأمين من عقود مختلفة

"بهذه الصورة يمكن أن يبرم [المكاتب] عقودا متعددة على خطر واحد، فيجمع في هذه الحالة بين مبالغ التأمين المستحقة من كل عقد من هذه العقود عند تحقق [الحدث] المؤمن منه. و يجوز للمؤمن أن يبرم عقودا مع نفس المؤمن... كما يجوز له أن يبرم عقودا مع [مؤسسات] تأمين مختلفة"⁽¹⁾.

2- إمكانية الجمع بين مبلغ التأمين و تعويض آخر

يمكن للمستفيد أن يتحصل في هذا النوع من التأمين على مبلغ التأمين المستحق من أي صورة من صور التأمين على الحياة، و يتلقى كذلك عن نفس الحدث تعويضا آخر من المسؤول المتسبب في وقوع الحدث⁽²⁾، خلافا لما هو عليه الحال في تأمين الذمة الماليّة، حيث لا يكون للمؤمن له أن يحصل على ما يتجاوز الضرر الذي لحق به مهما تعددت العقود، بالنظر لما لهذا النوع من التأمين من صفة تعويضية⁽³⁾.

3- عدم إمكانية حلول المؤمن مكان المؤمن عليه في الرجوع على الغير المسؤول

بإمكان المؤمن في تأمينات الأضرار الرجوع على المسؤول المتسبب في وقوع الحدث عندما يلحق ضررا بالمؤمن له، غير أنه في تأمينات الحياة لا يسمح للمؤمن بالرجوع على المسؤول المتسبب في وقوع الحدث المؤمن منه، و المؤمن عليه هو الوحيد المخوّل بذلك، حيث تنتفي في هذه الحالة مصلحة المؤمن، بحكم أن ذلك لا يزيد و لا ينقص من التزاماته بدفع مبلغ التأمين كاملا⁽⁴⁾. ثم إن مصدر استحقاق مبلغ التأمين هو عقد التأمين بين المؤمن و المكاتب، و الذي يقرن مبلغ التأمين بمقابل التأمين، و لكن مصدر استحقاق التعويض هو فعل المسؤول و ما يترتب عنه من ضرر للمؤمن عليه⁽⁵⁾.

(1)- المرجع نفسه، ص 105 .

(2)- المرجع نفسه، ص 106 .

(3)- مصطفى أحمد جمال، مرجع سبق ذكره، ص 404.

(4)- جديد معراج، مرجع سبق ذكره، ص 106 .

(5)- مصطفى أحمد جمال، مرجع سبق ذكره، ص 404 .

خلاصة الفصل الثاني

يمكن النظر إلى التأمين على الحياة باختصار على أنه اتفاق بين طرفين، يتعهد فيه الطرف الأول (المؤمن) بتقديم مبلغ التأمين إلى الطرف الثاني (المستفيد) عند الأجل المتفق عليه مقابل الحصول على قسط أو اشتراك (من المكنتب)، إضافة إلى مجموعة من الالتزامات المتبادلة. إن هذا التقديم المبسط لا ينبغي أن يحجب حقيقة أن التأمين على الحياة له أنواع كثيرة و معقدة.

إذا أردنا التمييز بين أنواع منتجات التأمين على الحياة فإنه يمكننا التمييز أولاً بين منتجات التأمين على الحياة الموجهة إلى الأفراد و تلك الموجهة إلى المؤسسات، ونظراً لكون التأمين على الحياة مرتبطاً بفترة الحياة البشرية ، فمن الطبيعي التمييز ثانياً بين التأمين لحال الحياة ، التأمين لحال الوفاة و التأمين المختلط. غير أنه من الناحية الاقتصادية، من الأنسب التمييز بين عقود الاحتياط (التأمين لحال الحياة والتأمين لحال الوفاة)، عقود الادخار و الاحتياط (العقود ذات التأمين المضاد و التأمينات المختلطة) و العقود بوحدات الحساب (أو العقود الحديثة). إضافة إلى صور أخرى للتأمين على الحياة، تكون في إطار أحد الأنواع الرئيسية سالفه الذكر.

كان التأمين على الحياة يهدف بصفة أساسية إلى وقاية الأسرة، و لكن دوره بعد ذلك قد توسع و أهميته قد زادت لتشمل المجال الاقتصادي و الاجتماعي أيضاً. لقد أصبح التأمين على الحياة أحد أهم أدوات الادخار و الاستثمار، كما أصبح يساهم بشكل فعال في زيادة العمالة و الإنتاج و عمليات الائتمان، فضلاً عن دوره في مكافحة التضخم و تحسين رصيد ميزان المدفوعات من خلال عمليات إعادة التأمين. أما على المستوى الاجتماعي، فالتأمين على الحياة يساهم في تنمية الشعور بالمسؤولية و تحقيق الاستقرار الاجتماعي للفرد والأسرة.

من أهم الموضوعات التي تناولها الفصل الثاني هو كيفية تسويق منتجات التأمين على الحياة وضرورة تبني مدخل تسويقي في تقديم هذه المنتجات. فبعد أن عرضنا جوهر التسويق لدى مؤسسات التأمين عموماً، تطرقنا لأربع مراحل أساسية مرت بها عملية التسويق لتلك المنتجات، لتتعرف بعدها على مراحل الاستراتيجية التسويقية ذاتها و التي تمر عبر دراسة محيط نشاط المؤسسة، اختيار الأهداف، مصادر الكميات المنتجة، وضعية المنتج في السوق، اختيار مزيج تسويقي ملائم، ثم تقييم الاستراتيجية. و نظراً لأهمية المزيج التسويقي فقد حظي باهتمام خاص، حيث تم التطرق لمختلف عناصره بالتفصيل .

المبحث الأخير من الفصل الثاني تم تكريسه لخصائص منتجات التأمين على الحياة، هذه الأخيرة تتفرع إلى الخصائص الفنية و مميزات هذه المنتجات عن سائر أنواع التأمين . أما الخصائص الفنية فتتمثل في مجموع المخصصات الفنية المرتبطة بعمليات التأمين على الحياة، مثل المخصص الرياضي و ما يرتبط

به من حقوق. و أما المميزات فهي تلك المرتبطة بعناصر عقد التأمين و بانعدام الصفة التعويضية لهذا النوع من التأمينات.

من خلال الفصل الثاني تم الحصول على صورة كاملة وواضحة عن تأمينات الحياة، و لم يبق الآن إلا دراسة العوامل المحددة للطلب على هذه التأمينات، هذه الأخيرة سوف تكون موضوع الفصل الثالث.

الفصل الثالث

محددات الطلبة

بعد أن تعرفنا على تأمينات الحياة ، سنحاول في هذا الفصل التعرف على مختلف العوامل المحددة للطلب على هذه المنتجات ، سواء أكانت العوامل المحددة على المستوى الجزئي أم الكلي، إضافة إلى مجموعة أخرى من المحددات الثقافية و الديمغرافية .

و بناء عليه يتكون الفصل الثالث من المباحث الثلاثة التالية:

المبحث الأول : المحددات الاقتصادية الجزئية للطلبة.

المبحث الثاني : المحددات الاقتصادية الكلية للطلبة.

المبحث الثالث : المحددات الأخرى للطلبة.

تمهيد

لقد استقطبت دراسة موضوع الطلب على تأمينات الحياة اهتمام عدد من الباحثين الاقتصاديين، مع أنه لم تكن هناك نظرية واحدة و متكاملة مرتبطة بهذا الموضوع. نذكر من بين أولئك الاقتصاديين: Yaari (1965)، Makanson (1969)⁽¹⁾، Headen و Lee (1974)، Anderson و Nevin (1975)، Moffet (1979)، Robertson (1982)، Lewis (1989)، Truett و Truett (1990)... و الملاحظ أيضا أن عددا قليلا من الأبحاث تناول دراسة أثر العوامل الاقتصادية الكلية على الطلب على تأمينات الحياة، نذكر منها: دراسة Cargill و Troxel (1973) عبر 45 دولة من مختلف أرجاء العالم و في درجات مختلفة من التقدم الاقتصادي، و إن كان Outervill قد وسع الدراسة إلى 48 دولة نامية⁽²⁾. أما Truett و Truett فاختبرا العوامل المؤثرة على الطلب في كل من المكسيك و الولايات المتحدة الأمريكية. و إذا كانت هذه الدراسات قد أجريت على عينات مختلفة من الدول، فإنها قد أدرجت متغيرات مختلفة. فمنها ما ربط الطلب بالتطور المالي و هيكل السوق (مثل Nevin، Anderson، Cargil، Troxel، Lewis و Hau)؛ و أخرى ركزت على الأسعار والتوقعات بشأنها مثل Troxel، Cargill و Babbel. في حين تناولت أعمال Kim و Browne (1993) و Lewis (1989) متغيرات أداءات الضمان الاجتماعي، خاصة منح التقاعد و منح خلفاء المؤمن عليه... الخ⁽³⁾.

لقد كان Yaari و Makansson أول من وضع إطارا نظريا لشرح الطلب على التأمين على الحياة. هذا الإطار يرجع الطلب على تأمينات الحياة إلى رغبة شخص ما توريث أصول (أو موارد) لأشخاص آخرين يعد مسؤولا عنهم، و كذا التحضير لمرحلة التقاعد. و قد وسع Lewis من هذا الإطار و أدرج تفضيلات أولئك الأشخاص و المستفيدين في النموذج⁽⁴⁾. أما Browne، Robertson، Kim فقد اختبروا العوامل التي تؤثر على الطلب، و ذلك أضافت دراسات أخرى أداءات الضمان الاجتماعي (مثل Kim، Lewis، Browne)⁽⁵⁾. و إن كان Outerville الذي تناول الحالة الفرنسية قد أشار إلى معدل التضخم،

(1)- **Thorsten Beck and Ian Webb** (World Bank and International Insurance Foundation), Determinations of life insurance consumption across countries, http://mpelembe.mappibiz.com/archives_05/Life_Insurance.html [jeudi 4 décembre 2003), 1.05 MB, P. 9.

(2)- **Chee Chee Lim , Steven Haberman** , Macroeconomic Variables and the demand for life Insurance in Malaysia] http://www.cass.city.ac.uk/conferences/oxmetrics2003/LimHaberman_29August.pdf (jeudi 18 December 2003) , 55.7 KB , P. 3.

(3)- Ibid, P.3 .

(4)- **Thorsten Beck, Ian Webb**, op. cit., P.9.

(5)- Ibid., P.3.

معدل العائد الفعلي، الجباية، و الدخل الجاري ; ليكمل R.Tegssier الدراسة بعده بإدراج معامل التكاليف و معدل الفائدة، بالإضافة إلى الربح و العائد بعد الضريبة (1) .

وسوف نحاول في دراستنا هذه التطرق لمختلف العوامل المؤثرة في الطلب على تأمينات سواء أكانت المحددات الاقتصادية الكلية أم الجزئية ، لنكملها بمجموعة أخرى من العوامل. و لكننا نشير قبل ذلك إلى المؤشرات التالية لاستهلاك منتوجات تأمينات الحياة وهي: اختراق التأمين على الحياة (Life insurance penetration أو Pénétration de l'assurance vie)، كثافة التأمين على الحياة (Life insurance density أو Densité de l'assurance vie) .

اختراق التأمين على الحياة: يشير إلى نسبة أقساط التأمين على الحياة إلى إجمالي الناتج الداخلي الخام، أي :

أقساط التأمين على الحياة

الناتج الداخلي الخام

هذا المؤشر يسمح بمعرفة الأهمية النسبية لنشاط التأمين بالنسبة لمجموعة فروع النشاط الاقتصادي، و مساهمته في الناتج الداخلي الخام(2) .

كثافة التأمين على الحياة: تشير إلى كمية النقود التي ينفقها الفرد في المتوسط على تأمينات الحياة في دولة ما ، و بالتالي فهي تعادل نصيب الفرد من أقساط التأمين على الحياة معبرا عنه بعملة محلية أو دولية (3) .

بالإضافة إلى مؤشري الكثافة و معدل الاختراق، فإن بعض الدراسات استندت أيضا إلى قيمة الأقساط المحصلة لمنتجات التأمين على الحياة كمؤشر عن الكمية المطلوبة من هذه المنتجات .

(1)- **Horence Logros**, La demande de l'assurance vie en France, Revue d'économie Financière N° 11, P.42.

(2)- مع ذلك، لا يمكن اعتبار معدل اختراق التأمين مؤشرا " كاملا" لاستهلاك التأمين بما أنه يعكس الكمية و السعر، حيث أن ارتفاع القسط قد يكون سببه ارتفاع السعر، أو ارتفاع الكمية. فقد يرتفع السعر نظرا لغياب المنافسة أو التنظيم الجيد، دون أن يكون هناك ارتفاع حقيقي لمستوى استهلاك منتوجات التأمين.

(3)- رغم أن كل من معدل الاختراق و الكثافة تعتمد على الأقساط إجمالا، إلا أن هناك اختلافات بينهما، و هذا الاختلاف ينعكس على نتيجة المقارنات الدولية. فمعدل الاختراق يقيس استهلاك التأمين على الحياة بالنسبة إلى حجم الاقتصاد، في حين تقارن الكثافة استهلاك – أو طلب- منتوجات التأمين على الحياة عبر الدول، دون النظر إلى مستوى الدخل الوطني.

المبحث الأول: المحددات الاقتصادية الجزئية للطلب

نتناول في المبحث الأول مختلف المؤثرات الاقتصادية الجزئية على الطلب، بعد عرض بعض المفاهيم و الجوانب المتعلقة بنظرية الطلب و دورة الحياة و سلوك المستهلك .

المطلب الأول: نظرية الطلب و فرضية دورة الحياة

أولاً: نظرية الطلب

« تهتم نظرية الطلب بتحديد العوامل التي تؤثر في الطلب على سلعة أو خدمة ما. و يتعين التفرقة بين طلب المستهلك و طلب السوق.... فطلب المستهلك من سلعة ما يعرف بأنه الكمية التي يرغب في الحصول عليها و يقدر على شرائها من هذه السلعة في ظل ظروف معينة. أما طلب السوق فهو يشير إلى مجموع طلبات المستهلكين من السلعة عند نقطة زمنية معينة، أو في مدى زمني معين...»⁽¹⁾.

يقصد بالعوامل المحددة لطلب السوق تلك العوامل التي تؤثر في الطلب على سلعة ما فتجعله يزداد أو يتناقص أو يظل ثابتاً⁽²⁾. و تقدم النظرية الاقتصادية في ذلك عموماً أربعة عوامل أساسية: سعر السلعة المدروسة، أسعار السلع الأخرى (البديلة و المتكاملة)، الدخل و الذوق⁽³⁾. و سوف نحاول في دراستنا هذه التعرف على مختلف العوامل المحددة للطلب على تأمينات الحياة، مع وصف عام و مختصر لسلوك المستهلك .

و يتعين التفرقة منذ البداية بين خمسة أنواع للطلب:

- طلب السلع الاستهلاكية التقليدية.
- طلب السلع الاستهلاكية المعمرة.
- طلب السلع الاستهلاكية ذات التعود⁽⁴⁾.
- طلب المجموعة السلعية⁽⁵⁾.
- طلب الخدمات.

(1)- عبد القادر محمد عبد القادر عطية، التحليل الاقتصادي الجزئي، (مصر: الدار الجامعية، 2002 / 2003)، ص 29.

(2)- المرجع نفسه، ص 29.

(3)- رشيد بن الذيب، نادية شطاب عباس، اقتصاد جزئي: نظرية و تمارين (الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية، 1999) ص 5.

(4)- هناك فرق بين السلع الاستهلاكية التقليدية و ذات التعود. فالأولى تفنى مباشرة بالاستهلاك، أو خلال فترة ليست طويلة، و لا يترتب عن استهلاكها نوع من التعود أو الاعتماد (السلع الغذائية، الملابس، ...). أما ذات التعود فيترتب عن الاستمرار في استهلاكها فترة من الزمن خلق نوع من الاعتماد أو التعود عليها، و يصعب على المستهلك الإقلاع عنها بسهولة، مثل البن و السجائر.

(5)- لقد ظهرت كتابات اقتصادية تتكلم عن الطلب التجمعي لمجموعة سلعية بدلاً من الطلب على سلعة ما، و يلاحظ في هذا الصدد أن كل مجموعة سلعية تحتوي على عدد من السلع التي تتشابه في بعض الخصائص. فهناك مثلاً مجموعة السلع الغذائية و المشروبات، و مجموعة الملابس، و مجموعة السلع المعمرة، و مجموعة الخدمات كالكهرباء و الرعاية الصحية و السياحة... و غيرها. و من خصائص الطلب عليها أن المستهلكين يشترون حداً أدنى من كل مجموعة سلعية يمثل حد الكفاف، و ما يتبقى من الدخل، يتم توزيعه بين السلع و الخدمات على أساس الأسعار.

إذا كانت المحددات الأساسية للطلب المذكورة سابقا هي المؤثر على مختلف أنواع الطلب هذه، إلا أن تأثيرها يختلف بشكل ملحوظ بين مجموعة و أخرى حسب خصائص السلع المشكلة للمجموعة في حد ذاتها. في هذا الإطار، و إذا كنا ندرج التأمين على الحياة عادة ضمن مجموعة الخدمات المالية، إلا أن له من المزايا ما يجعل الطلب عليه - و محددهاته - يختلف عن الطلب على خدمات أخرى، خاصة منها ارتباط هذا "المنتج" بالتوقع و عدم اليقين، و خصائص أخرى ذكرناها في الفصل الثاني من هذه المذكرة.

إن الطلب على التأمين - بمختلف أشكاله - قائم على نظرية المنفعة المتوقعة التي ترى بأنه طلب على اليقين (demand for certainty).

فإذا كان التأمين من وجهة نظر الفرد (أو الوحدة الاقتصادية) يعني إحلال خسارة صغيرة مؤكدة تتمثل في قسط التأمين، محل خسارة كبيرة محتملة في حالة وقوع الحدث المؤمن من آثاره، فهذا يعني أن الفرد يفضل خسارة مؤكدة على خسارة غير مؤكدة، و تكون من نفس الحجم من الناحية الرياضية⁽¹⁾.

المطلب الثاني: نظرية دورة الحياة

إن نموذج دورة الحياة⁽²⁾ يشكل إطار التحليل المرجعي لدراسة السلوكيات الاقتصادية الجزئية المتعلقة بالادخار و التراكم. فهذه النظرية تحاول إعطاء تفسير لسلوكيات الاستهلاك و الادخار الذي تقوم به العائلات و حسب حاجياتها عبر مختلف مراحل دورة الحياة⁽³⁾، إذن نحن بصدد تحليل عبر الزمن " Analyse inter-temporelle " لسلوكيات الأفراد.

تفترض النظرية بان الادخار في بداية فترة حياة الفرد المراهق يكون سلبيا، أي أنه يستدين من أجل تمويل دراسته. و خلال فترة نشاطه يكون استهلاكه أقل من الدخل الذي يكسبه، الأمر الذي يسمح له بتسديد ديونه السابقة و تشكيل ادخار من أجل تمويل نفقاته خلال مرحلة التقاعد. و بالتالي خلال هذه المرحلة الأخيرة من حياته يلجأ إلى الادخار الذي شكله في السابق حتى يعيش⁽⁴⁾.

(1)- لو ننظر من الناحية الفنية و على مستوى مجموع الأعمال فسوف نجد بأن مجموع الأقساط المحصلة المدفوعة من طرف كل المكتتبين، سوف يستخدم في تقديم مبالغ التأمين أو التعويضات للمتضررين، لذا فإن خبير التأمين يجري حساباته حتى تكفي الأقساط لتعويض الأضرار، و نشير هنا إلى أن نظرية المنفعة المتوقعة منذ أن تمت صياغتها من طرف Neumann Von Morgenstern (1947) قد تعرضت للعديد من الانتقادات من أجل تفصيل أكثر في هذا الموضوع يمكن الرجوع ل:

R. J. THOMSON, A Defence of Expected Utility Theory For Certain Actuarial Applications
[28.03.2005 http://www.assa.org.za/scripts/file_build.asp?id=100000066&pageid=1000000084]

(2)- هذه النظرية التي تعود إلى Franco Modigliani (1963) تستمد أفكارها من التحاليل الاقتصادية الجزئية لـ Milton Friedman (1957) المتعلقة خاصة بتخصيص الدخل عبر الأزمان (Inter-temporelle).

(3)- Luc Arrondel , Épargne , Retraite et Assurance Vie, (France : Economica , 2003),P.3.

(4)- **Karine Chakir**, Les comportements d'épargne des ménages en France,

[http://www.ecolebourse.com/ressources/decrypt/22_comportementepargnemenages.pdf],
(25Février 2005) , 40,6 KB ,P.2.

من خلال هذا الشرح البسيط و المختصر، يتبين لنا أن الفكرة الأساسية التي أراد Modigliani توضيحها هي اعتبار الادخار كتأجيل للاستهلاك، و هذا الادخار لا يتعلق فقط بالدخل الجاري و لكن أيضا بالمستوى المتوقع للموارد عند أجل أطول (الدخل الدائم)⁽¹⁾. و لعل أهم الانتقادات التي تعرضت لها نظرية دورة الحياة هي اعتبارها قد قدمت وصفا لسلوكات لا تتعلق إلا بالطبقات الاجتماعية المتوسطة، و تستثني خاصة الفئات الغنية من المجتمع⁽²⁾، كما قدمت رؤية ضيقة تفصل الأفراد عن العلاقات العائلية، سواء تلك التي تتعلق بالسلف كاستلام ارث أو بالخلف كالاستثمار في تعليم الأبناء و توريث تركة. لذا فإن النماذج العائلية التي طورها بعد ذلك الاقتصادي Becker (1991) تنتقد فكرة استقلال خيارات الادخار عن سلوكات أخرى شخصية كانت أم عائلية- كما جاء في نظرية دورة الحياة- و ترفض اعتبار العائلة كوحدة قرار مستقلة.

المطلب الثاني: سلوك المستهلك و دوافع الشراء

يتضمن سلوك المستهلك (حيا ل التغيير في السعر) الإجابة عن سؤال أساسي: ما الذي يجعل المستهلك يزيد من الكمية المطلوبة من السلعة عندما ينخفض سعرها و يقلل منها عندما يرتفع سعرها، مع ثبات العوامل الأخرى؟. و يمكن القول أن هناك سببين لأثر السعر نفسر بهما سلوك المستهلك: أثر الإحلال و أثر الدخل. فعندما ينخفض سعر سلعة ما يزداد الدخل الحقيقي للمستهلك، الأمر الذي يحفز على زيادة الطلب، ليس فقط على هذه السلعة، و إنما أيضا على سلع أخرى، و يسمى هذا بأثر الدخل. و من ناحية أخرى، عندما ينخفض سعر السلعة و تبقى أسعار بدائلها ثابتة فإن هذا من شأنه أن يجعل السلعة أرخص نسبيا من بدائلها، مما يحفز المستهلك لإحلال هذه السلعة محل بدائلها و لو جزئيا، و يسمى هذا بأثر الإحلال⁽³⁾.

بما أن موضوع دراستنا أساسا هو تحديد العوامل المؤثرة على الطلب، بالنسبة للفرد و على مستوى الاقتصاد ككل، فلن نتعمق في تحليل سلوك المستهلك- أي في دراسة أثر الإحلال و أثر الدخل و تحقيق التوازن و تنظيم المنفعة عند كل تغيير- و لكن نكتفي بالتعرف على العوامل التي تؤثر على قرار المستهلك بشراء سلعة ما. و في هذا الإطار، نرى بأنه من الضروري التعريف بالمستهلك و سلوكه.

فالمستهلك يمكن أن يعرف بأنه: «...الشخص الذي يشتري أو لديه القدرة على شراء السلع و الخدمات المعروضة للبيع، بهدف إشباع الحاجات و الرغبات الشخصية و العائلية»⁽⁴⁾. في حين يمكن تعريف سلوك

(1)- Luc Arrondel, op.cit, P.11.

(2)- فضلا عن ذلك، هذه النظرية لا تنطبق بشكل جيد على كل المجتمعات. فهي تلائم خاصة الدول التي يكون فيها التعليم مكلفا و لا تتحمل فيه الجماعة أو المجتمع (la collectivité) أعباء التقاعد، أو يكون تحملها لها محدودا، أنظر:

Karine Chakir ,oP.cit.,P.3 .

(3)- Luc Arrondel,op.cit, P.11.

(4)- عنابي بن عيسى، سلوك المستهلك " الجزء الأول: عوامل التأثير البيئية"، (الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية 2003)، ص16.

المستهلك بأنه : السلوك الذي يبحث من خلاله المستهلك عن التوليفات من السلع و الخدمات التي يمكن أن يعظم بها منفعته ، و ذلك في حدود دخله المتاح .

ينجم سلوك المستهلك عن التأثيرات الشخصية و عوامل المحيط التي يمكن جمعها في المعادلة المختصرة التالية، و التي تدعى بمعادلة السلوك (2) :

$$C = f (P, E)$$

حيث C : يعبر عن سلوك المستهلك.

P: التأثيرات أو العوامل النفسية للفرد، و منها : الدوافع، الإدراك، التعلم، الشخصية و الاتجاهات.

E : تأثيرات محيط المستهلك ، و منها: الثقافة، الثقافات الجزئية، الطبقة الاجتماعية، الجماعات المرجعية، العائلة...إلخ .

نظرا لأهمية عامل الدوافع خاصة في موضوع التأمين على الحياة، فسوف نعرضه بشيء من التفصيل. و لكن قبل ذلك، سنتطرق باختصار لمختلف العوامل التي تؤثر على سلوك المستهلك.

1- عوامل التأثير البيئية

1-1- الثقافة

الثقافة عبارة عن نسيج متكامل من الخصائص المميزة للسلوك المكتسب، و التي يشترك فيها أفراد مجتمع معين⁽²⁾. فمعتقدات الفرد و قيمه و عاداته و غيرها من مكونات الثقافة تؤثر على الطريقة التي يستجيب بها الفرد لمواقف معينة في حياته اليومية، كتأثيرها على تقييم السلع و الخدمات المعروضة.

2-1- الثقافات الجزئية

يمكن تعريف الثقافة الجزئية بأنها " قطاع من الثقافة بحيث تكون السلوكات متميزة "⁽³⁾. و يوجد عدد كبير من المعايير التي تساعد على تحديد الثقافة الجزئية منها الجنسيات، المناطق الجغرافية و السكن.

3-1- الطبقة الاجتماعية

يمكن تعريف الطبقة الاجتماعية على أنها " التقسيم الاجتماعي المتدرج للمجتمع إلى مجموعات مميزة و متجانسة، بالنسبة للاتجاهات و القيم و طرق المعيشة"⁽⁴⁾.

(1)- المرجع نفسه، ص 17، 18.

(2)- المرجع نفسه، ص 113.

(3)- المرجع نفسه، ص 133.

(4)- المرجع نفسه، ص 143.

إن الطبقة الاجتماعية التي ينتمي إليها الفرد تؤثر كثيرا على سلوكه بصفة عامة، و على سلوكه الاستهلاكي بصفة خاصة، إذ أن مجموع أفراد الطبقة يشتركون أو يتشابهون إلى حد كبير في القيم و الاتجاهات، و طرق المعيشة، و بالتالي يميلون إلى استهلاك سلع و خدمات متشابهة.

4-1- الجماعة المرجعية

يمكن تعريف المجموعة المرجعية بأنها: " ... المجموعة التي تأثر على أفكار و معتقدات الشخص و تصرفاته. و هم الأفراد القريبون من الشخص كالأصدقاء و الزملاء و الجيران و غيرهم"⁽¹⁾

5-1- العائلة

للعائلة مكانة هامة في دراسات سلوك المستهلك باعتبارها الجماعة المرجعية و العامل الأول المؤثر، كما أنها الوحدة الاستهلاكية التي تقوم بشراء عدد كبير من السلع و الخدمات.

6-1- الظروف أو العوامل الموقفية

تتمثل العوامل الموقفية أساسا فيما يلي:

- العوامل المحيطة بعملية الشراء، و هي عبارة عن البيئتين الاجتماعية و المادية المحيبتين بعملية الشراء، إضافة إلى الإطار الزمني للموقف الشرائي و طبيعة المهمة الشرائية و حالة المستهلك عند الشراء.

- العوامل المحيطة بالاستهلاك، و هي عبارة عن الاطار المكاني و الزماني و الاجتماعي للموقف الاستهلاكي. هذه العوامل و غيرها تؤثر بصفة مؤقتة في سلوك الفرد، دون أن يكون لها علاقة بصفاته الدائمة و الثابتة (الشخصية و المعتقدات)، أو بخصائص المنتج كالعلامة أو أي عنصر آخر من عناصر المزيج التسويقي⁽²⁾.

إضافة إلى عوامل التأثير البيئية السابقة، هناك عاملين مهمين أيضا و اللذان يتمثلان في المؤثرات التسويقية و الظروف الخارجية :

- المؤثرات التسويقية و تتمثل في مجموعة متغيرات المزيج التسويقي، خاصة منها عنصر الاتصال (و قد تم التطرق لها في الفصل الثاني، كما ستذكر عند التطرق لتأثير العرض على الطلب).

- الظروف الخارجية، و تشمل كل العوامل التي تؤثر بشكل غير مباشر على سلوك المستهلك، و منها التضخم و الركود و الازدهار الاقتصادي⁽³⁾. (و سوف تتم دراستها مع المحددات الكلية) .

(1)- عوض بدير الحدّاد، مرجع سبق ذكره، ص 105.

(2)- عنابي بن عيسى، سلوك المستهلك (الجزء الأول) ، مرجع سبق ذكره ، ص 268.

(3)- عنابي بن عيسى، سلوك المستهلك " الجزء الثاني: عوامل التأثير النفسية"، (الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية

2- عوامل التأثير النفسية

تتمثل عوامل التأثير النفسية خاصة في الإدراك، التعلم، الشخصيات، الاتجاهات و الدوافع.

1-2- الإدراك

الإدراك هو استقبال الذهن لصور الأشياء أو الأفكار أو الأحداث، كما تبدو، و كما تنقله الحواس الخمس، أي تفسير الأشياء كما يتصورها الفرد، وليس كما هي في الواقع. و على هذا الأساس يختلف الأفراد في إدراكهم لنفس المعلومات التي يتم تقديمها طبقا للاختلافات الفكرية و المعرفية و الشخصية. و بالتالي فالإدراك لا يتوقف فقط على المثيرات الحسية (اللمس، السمع، الشم، و البصر) و لكن أيضا على الخصائص الشخصية للفرد نفسه (كالخبرة و الاحتياجات و الحالة النفسية و الذكريات ...) و الظروف الاجتماعية و المادية المحيطة به في وقت معين⁽¹⁾.

1-2- التعلم

يشير التعلم إلى تأثير الخبرة المباشرة و غير المباشرة في سلوك الفرد، و هو يشمل عنصر التغيير الذي ينتج عن التجارب و الممارسات اليومية التي تتخذ أشكالا مختلفة، و التي يمكن الاستفادة منها في تعديل أنماط السلوك بما يتلاءم مع نتائج السلوك السابق. فعندما يتعامل الفرد مع سلعة معينة و يكتشف أنها قد ولدت لديه إشباعا و اقتناعا، فإنه سيستمر في اقتنائها بناء على ذلك⁽²⁾.

2-3- الشخصية

تشمل الشخصية مجموعة من الصفات الجسمية و العقلية و الوجدانية و الاجتماعية، التي تميز الفرد و تنظم سلوكه الاجتماعي. و تعتبر الشخصية متغيرا مهما و نافعا لتحليل سلوك المستهلك الشرائي و التنبؤ به في المستقبل، كما تساعد رجل التخطيط للأنشطة التسويقية بما يضمن استجابة المستهلك لهذه الأنشطة.

2-4- الاتجاهات

يمكن تعريف الاتجاهات بأنها: "استعداد دائم للتصرف، بشكل ثابت و متعلم اتجاه فكرة معينة من الأشياء"⁽³⁾. و بالتالي فالاتجاهات تعتبر مكتسبة و هي تركز على المعتقدات. و قد بنيت الدراسات التي تناولت موضوع الاتجاهات أن هناك علاقة مباشرة بين اتجاهات المستهلكين و تبنيهم للمنتجات، كما بينت

(1)- المرجع نفسه، ص 85.

(2)- المرجع نفسه، ص 119.

(3)- المرجع نفسه، ص 191.

بأن طبيعة هذه العلاقة هي طردية. فالإقبال الإيجابي نحو المنتج يؤدي إلى زيادة الإقبال عليه في السوق، أما الاتجاه السلبي فإنه يؤدي إلى إقبال ضعيف، أو عدم الإقبال تماما.

إضافة إلى عوامل التأثير السابقة (الإدراك، التعلم، الشخصية، الاتجاهات...) هناك أيضا الدوافع . و نظرا لأهمية هذا العامل في دراستنا للطلاب على تأمينات الحياة، فسوف نتناوله بشكل مستقل.

ثالثا: دوافع الإقبال على تأمينات الحياة

1- تعريف الدوافع

الدافع هو تلك الحالة أو القوة الداخلية النابعة من الفرد و التي تنشطه و تحركه و تدفع سلوكه تجاه أهداف محددة⁽¹⁾. فالدوافع ليست منشئة للسلوك و لكنها توجهه و تحدد قوته، كما لا يمكن ملاحظة الدوافع مباشرة، إنما يمكن الاستدلال على وجودها بملاحظة السلوك الظاهر للفرد⁽²⁾.

2- دوافع شراء منتجات التأمين على الحياة

يمكن القول بأن منتجات التأمين على الحياة المعروضة في أسواق التأمين تلبى مجموعة واسعة من الاحتياجات، و هي تختلف باختلاف أنواع التأمين⁽³⁾. عموما يمكن أن نميز بين نوعين من الدوافع; الدوافع الخاصة بمنتجات التأمين على الحياة (و المرتبطة بحياة المؤمن عليه بشكل أو بآخر) و دوافع الحيازة غير الخاصة.

1-2- دوافع الشراء الخاصة

و هي تتمثل في ثلاثة دوافع رئيسية:

- حماية الأهل و الأقارب خاصة الزوجة و الأولاد: و هنا نلاحظ بأن الحاجة إلى الحماية تلبىها خاصة منتجات التأمين لحالة الوفاة، حيث لا يقدم رأس المال أو الإيراد المرتب إلا عند وفاة المؤمن عليه.

(1) - المرجع نفسه، ص 32.

(2) - تعتبر نظرية التوقع من أشهر نظريات الدوافع في الأوساط العلمية، و أكثرها وضوحا و دقة في تفسير دوافع الفرد. تعتمد هذه النظرية على مسلمة مفادها أن أداء الفرد تسبقه عملية مقارنة بين عدة اختيارات أو بدائل، قد تجعله يقوم بالسلوك أو يمتنع عن القيام به. و تتم هذه المفاضلة على أساس قيمة المنافع أو العوائد المتوقعة. فدافع أي فرد منا للقيام بأداء معين في وقت ما، تفرضه منافع العوائد التي نتوقع أن نحصل عليها من هذا الأداء، و درجة التوقع لدى كل واحد منا.

(3) - Luc Arrondel, op., cit., P. 52.

- الرغبة في تحويل أو تحضير التركة⁽¹⁾: و هنا نلاحظ بأن هذه الحاجة، يتم إشباعها باكتتاب عقود التأمين لحال الحياة مدى الوفاة، حيث يقدم المؤمن مبلغ التأمين إلى ورثة المؤمن عليه مهما كان تاريخ الوفاة.
- إعداد مكمل تعاقد: هذا الهدف يمكن أن تحققه فقط منتجات التأمين لحال الحياة.

2-2- الدوافع العامة للشراء

- تتمثل الدوافع العامة لشراء منتجات التأمين على الحياة فيما يلي:
- الحصول على عائد مالي: و ذلك خلال فترة طويلة أو متوسطة (و قبل الضريبة).
- الاستفادة من المزايا الجبائية: و هي تشكل أحد أوجه العائد (كتخفيض ضريبي عند دفع الأقساط، إعفاء فائض القيمة و التركة من الضرائب...) ⁽²⁾ .
- الاستفادة من عامل السيولة: و التي تسمح بالحصول على نقود وقت الحاجة، دون خسارة جزء مهم من المبلغ المستثمر⁽³⁾ .

يلاحظ إذن في هذا الإطار بأن التأمين على الحياة قد تحول عن وظيفته الأولية و الأصلية المتمثلة في حماية الأقارب في حال وفاة مبكر، و أصبح يتجه أكثر إلى تكوين ادخار تعاقدى طويل الأجل⁽⁴⁾ .

يعرف الادخار⁽⁵⁾ عموما على أنه الحصة غير المستهلكة من الدخل المتاح⁽⁶⁾ . قد يكون الادخار ماليا في شكل أصول مالية كالسندات أو حقيقيا (في شكل عقارات) . و التأمين على الحياة (لحال الحياة الخاصة) يمكن أن ينظر إليه على أنه منتج ادخار تعاقدى مالي، فالمبلغ المدخر يمكن أن يوظف من طرف المؤمن، و المداخل الصافية التي تأتي من مشاركة المكتتب في أرباح هذه التوظيفات يعاد استثمارها لتنتج فوائد مرة أخرى .

و الملاحظ أن التأمين على الحياة كأحد صيغ الادخار أصبحت له أهمية متزايدة بين الأشكال الأخرى لادخار العائلات .

(1)- يكتسي دافع التركة أهمية كبيرة في بعض المجتمعات الغربية، حتى صار أحد أهم دوافع شراء منتجات التأمين لحال الوفاة ، مثل ما أكدته أبحاث سلوكيات المستهلكين الألمان التي تمت سنة 1993 ، أنظر:

Jan walliser , Joachim K. winter, Tax incentives, bequest motives and the demand for life insurance: Evidence from Germany, [(samedi 3 avril 2004), 309 KB.,P. 14 <http://mea.uni-mannheim.de/winter/download/p-life.pdf>] (2)- Idid., P. 52.

(3)- سيتم التطرق لهذه العناصر الثلاثة عند دراسة أثر البدائل على الطلب و كذا عند دراسة الجبائية.

(4)- Ibid., P. 103.

(5) يشير الباحث **Bialès** إلى أن العناصر التفسيرية للادخار يمكن أن تقترب من العوامل التي تحكم الطلب على النقود (أنظر: [<http://www.christian-biales.net/documents/epargne.pdf>] **Bialès, Questions sur l'épargne** , [vendredi 25 février 2005) , 108 KB, P.6.

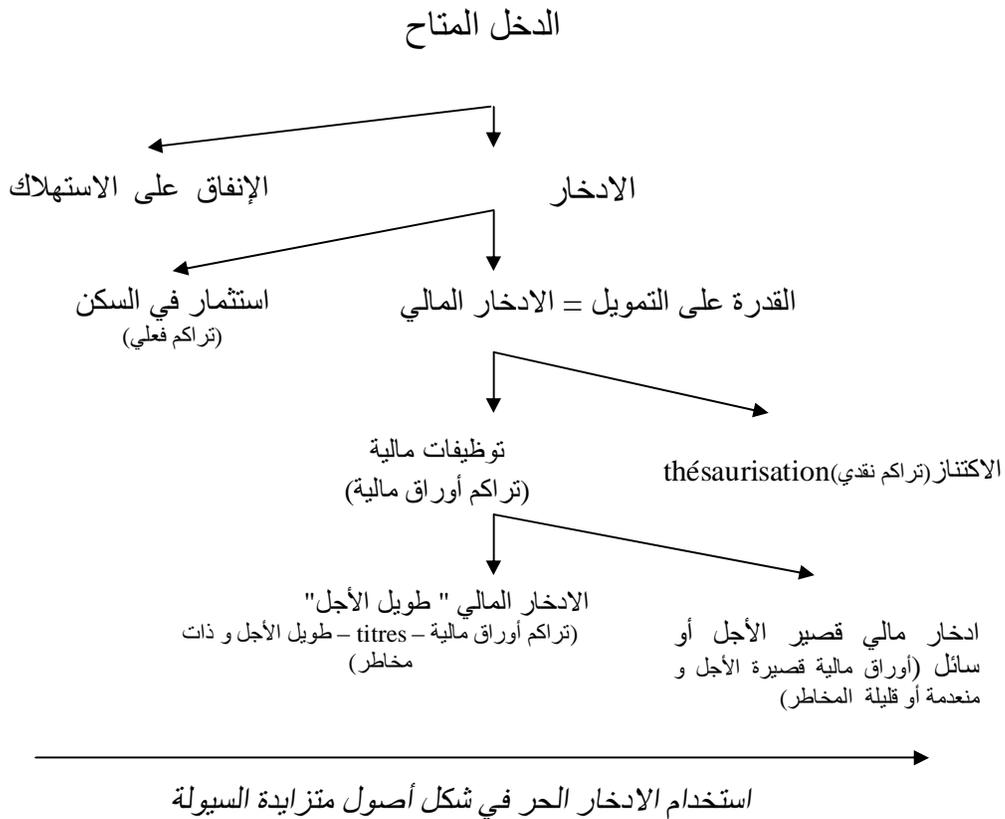
(6)- **Karine Chakir**, op. cit., P. 1.

المطلب الثالث: أثر الدخل على الطلب

أولا : الدخل و المرونة الدخلية

يعتبر الدخل المتاح مؤشرا جيدا لتفسير سلوك الاستهلاك و الادخار، و هو عبارة عن الدخل الممكن التصرف فيه، أي بعد اقتطاع الضرائب و الاشتراكات الاجتماعية من الدخل الإجمالي أو الأولي (و إضافة مختلف التحويلات).

و هذا ما يوضحه الشكل التالي:



الشكل رقم 4 : الدخل المتاح و استخداماته

المصدر : Ch.Bialès, Questions sur l'épargne, P. 3.

و يمكن قياس مدى قوة تأثير الدخل على الطلب باستخدام مرونة الطلب الدخلية⁽¹⁾.
و"مرونة الدخل" تساوي التغير النسبي للكمية المطلوبة مقسما على التغير النسبي للدخل، أي:

$$e = \frac{\text{التغير النسبي للكمية المطلوبة}}{\text{التغير النسبي للدخل}}$$

لدينا الحالات التالية:

$e = 0$ الطلب عديم المرونة.

$e = 1$ الطلب متكافئ المرونة.

$e < 1$ الطلب كبير المرونة.

$e > 1$ الطلب قليل المرونة.

إذا كانت السلعة كمالية فإن معامل المرونة يكون أكبر من الواحد الصحيح، أما إذا كان أقل من الواحد (و أكبر من الصفر) فإن السلعة أساسية⁽²⁾.

و لكن يثار التساؤل الآن: هل لمستوى الدخل أثر على طلب التأمين على الحياة؟ هل هذا المنتج سلعة أساسية (ضرورية) أو كمالية؟ و ما تقول الدراسات الميدانية في ذلك؟

ثانياً: مدى تأثير الدخل على الطلب

تشير الكتابات في هذا المجال إلى أن اكتساب منتجات التأمين على الحياة لا بد أن يرتفع مع ارتفاع مستوى الدخل. و ذلك لأسباب عديدة، منها أن ارتفاع الدخل سيرفع مستوى الاستهلاك⁽³⁾، و سوف يخلق أيضاً طلباً أكبر على التأمين لحال الوفاة من أجل الحفاظ على مستوى الاستهلاك المتوقع للأشخاص الذين يتحمل المؤمن عليه مسؤولية إعالتهم و الإنفاق عليهم، ثم إن الدخل المتزايد يعني وجود قدرات متزايدة على توجيه نسبة أكبر من الدخل نحو التحضير لمرحلة التقاعد و التوظيفات المرتبطة بمنتجات التأمين لحال

(1)- دكتور عبد القادر محمد، عبد القادر عطية، مرجع سبق ذكره، ص 77.

(2)- رشيد بن الذيب، نادية شطاب عباس، مرجع سبق ذكره، ص 93، 94.

(3)- يرى الاقتصادي جون ماينارد كينز أن الادخار سيكون أكثر أهمية كلما ارتفع الدخل، فالعائلة (أو الفرد) ذو دخل ضعيف لا يلبي حاجياته الاستهلاكية و لن يرفع الادخار (أو يرفعه بنسبة قليلة) عندما يرتفع الدخل، و بالتالي فالميل الحدي للادخار (التغير في الادخار بالنسبة للتغير في الدخل) سيكون قريباً من الصفر. و لكن العائلة ذات الدخل المرتفع، ستزيد من حجم ادخارها تبعاً لزيادة دخلها، و الميل الحدي للادخار يكون قريباً من الواحد الصحيح. و بالتالي فإن العلاقة بين الدخل المتاح و الادخار هي موجبة و متزايدة، رغم أنه يرى بأن ارتفاع مستوى الدخل الوطني سيتحقق في فترة أقصر كلما زاد الميل الحدي للاستهلاك.

الحياة. " فكل شخص يرغب في دفع الاشتراك (أو القسط) حتى يضمن الحصول على تقاعد لائق Décente.... و لكن قليلون هم أولئك القادرون على الاقتطاع من مداخيل غير منتظمة و دائما منخفضة..."⁽¹⁾. هذه النتيجة تؤكدها دراسات العديد من الباحثين الاقتصاديين، نذكر منهم:

Truett (1980) Kampbell، Lewis (1989)، Beenstock، Diskinson و Khajuria (1986)، Truett و Browne (1990)، Kim و (1993) Outerville (1996). حيث يشير هؤلاء إلى أن الطلب على تأمينات الحياة يرتبط إيجابيا بالدخل⁽²⁾.

و إذا كان التأمين قد تطور بشكل كبير في الدول الغنية فلأن هذه الأخيرة تضم ثروات أكبر يمكن أن تكون موضوعا للتأمين (الاستثمارات و المخزونات...)، و تضم خاصة مداخيل مرتفعة- في المتوسط⁽³⁾. يسعى الأفراد إلى الحفاظ عليها⁽⁴⁾.

بالنسبة لمعامل المرونة فقد بينت أبحاث الاقتصاديين Ian Webb و Thorsten Beck بأن زيادة في الدخل الحقيقي للفرد بنسبة 10% سوف ترفع من معدل اختراق التأمين على الحياة بنسبة 3.5% وارتفاع أكبر في كثافة التأمين على الحياة يقدر بنسبة 8.2%⁽⁵⁾، في حين أكدت دراسات أخرى على وجود العلاقة و اتجاهها دون أن تؤكد على قوتها⁽⁶⁾.

و لعل عامل الدخل يفسر لنا سبب انتشار ما يعرف بالتأمين الصناعي أو التأمين الشعبي في بعض المجتمعات في مراحل أولى لتطور منتجات التأمين على الحياة، علما أن التأمين الشعبي يتميز بانخفاض أقساطه مقارنة بالأنواع الأخرى، مما يسهل على الأفراد الأقل دخلا أن يحصلوا على تغطية تناسب مستوى مداخيلهم.

ففي فرنسا و قبل الحرب العالمية الأولى كان التأمين على الحياة ينتشر فقط بين الطبقات الميسورة في المجتمع في حين لم تتمكن الطبقات الأخرى من الحصول على هذه المنتجات إلا ابتداء من سنة

(1)- Jérôme Yeatman, Manuel international de l'assurance, (Paris : Economica, 1998), P. 23.

(2)- Thorsten Beck, Ian Webb, op, cit., P. 15.

(3)- Jérôme Yeatman, op. cit., P. 22.

(4)- و هكذا نلاحظ بأن كلا من تأمينات الممتلكات (عامة) و التأمين على الحياة يشتركان في هذه الناحية، أي أن الطلب على التأمينات سوف يرتفع عندما ترتفع قيمة المادة التي يمكن أن تكون موضوعا للتأمين (la matière assurable).

(5)- Thorsten Beck and Ian Webb, op. cit., P P. 22- 25.

(6)- نشير في هذا إلى دراسة Steven و chee، التي بينت بأن هناك ارتباطا إيجابيا بين دخل الفرد و الطلب على تأمينات الحياة، و لكنه ليس قويا، أي أن هناك عوامل أخرى لها أثر أكبر من أثر الدخل في تحفيز الطلب (أنظر:

Chee chee lem and Steven Haberman, Modelling life insurance demande from a macroeconomic Perspective : The Malaysian case,

[<http://www.ime2004rome.com/fullpapers/Chee%20PAPE.pdf>], (13 novembre 2004), 221 KB, P. 4.

كما أن دراسة أخرى أجريت في الولايات المتحدة الأمريكية أواخر الأربعينات، بينت بأن المرونة الداخلية للطلب تقترب من الواحد الصحيح. أنظر:

Herbert D.mohring, The life insurance industry: a study of price policy and its determinants (degree of doctor of philosophy), Massachusetts Institute of Technology, 1950, P. 80.

هذه الدراسة بينت زيادة على ذلك بأن الأفراد الفقراء يميلون أكثر من الأغنياء إلى شراء المنتجات ذات الصيغة الادخارية.

1930 بفضل اعتماد صيغة التأمين الشعبية و كذا تأمينات المجموعة، علما أن تأمينات المجموعة هي الأخرى تتميز بانخفاض أقساطها.

و في الولايات المتحدة الأمريكية أواخر الأربعينات من القرن العشرين كان التأمين الصناعي ينتشر بشكل كبير و بشكل رئيسي بين ذوي المداخيل المنخفضة⁽¹⁾.

أما بخصوص التأمين على الحياة فيما إذا كان منتوجا كماليا أو ضروريا، فيمكن القول بأن هذه المنتجات شأنها في ذلك شأن جميع المنتجات الأخرى تختلف صفتها حسب الزمان و المكان. فإذا كان التأمين على الحياة لا يعتبر - في الوقت الحالي- منتوجا كماليا في عدد من المجتمعات الغنية و المتقدمة⁽²⁾، فإنه يعتبر كذلك في الكثير من المجتمعات الفقيرة. بل في الدول المتقدمة ذاتها قد يكون في مرحلة معينة منتوجا كماليا كما رأينا مع الحالة الفرنسية قبل سنة 1914.

لا ننسى و نحن بصدد عرض أثر الدخل على طلب تأمينات الحياة أن نشير إلى أمرين مهمين: أن الدخل الفردي المتوقع له أثره أيضا على الطلب و في نفس الاتجاه (بالزيادة)⁽³⁾، و كذلك عدد الأشخاص الذين يحصلون على دخل في الأسرة أو العائلة الواحدة، و كيفية توزيع الدخل الكلي بينهم .

حيث أن سلوكات الاستهلاك و الادخار لدى العائلات لا تتعلق فقط بمبلغ الموارد الإجمالي، و لكن أيضا بتوزيعها بين الزوجين خاصة. و إذا كان يفترض أن يرتفع احتمال شراء أصول مالية ذات درجة مخاطرة مرتفعة نسبيا عندما يكون لكل من الزوجين دخل مستقل، فيحتمل أيضا أن تتجه العائلة إلى شراء منتجات التأمين لحال الوفاة عندما تكون مساهمة الرجل مهمة في الدخل الإجمالي، و هذا لأن الرجل في العادة أكبر سنا من المرأة، و أنه أيضا ذا توقع حياة أقل من توقع الحياة لدى المرأة، و بالتالي احتمال خسارة كبيرة للدخل هو احتمال وارد، و الذي سيؤثر على مستوى استهلاك العائلة، و يمكن التخفيض من هذا الخطر بشراء منتج تأمين لحال الوفاة، حيث يكون الرجل هو المؤمن عليه⁽⁴⁾.

(1)- **Herbert, D.Mohring**, op. cit., P. 67.

(2)- لا يعتبر الباحث الاقتصادي Luc Arrondel بأن التأمين على الحياة في فرنسا حاليا- سنة 2003 - هو منتوج كماليا، و ذلك بالنظر إلى مستوى مداخيل الفئات التي تقبل عليه. و لكنه يشير مع ذلك إلى أن الحياة المتعددة- أي شراء أكثر من نوع واحد من أنواع منتجات التأمين- لا تظهر بوضوح إلا لدى أصحاب المداخيل المرتفعة (أنظر Luc Arrondel، مرجع سابق، ص 57).

(3)- أنظر المرجعين التاليين :

Den-Yen Weng, China's life insurance industry: opportunities and challenges for foreign companies (Degree of master of business administration), Massachusetts Institute of technology, June 2000, P. 59.

و:

Kung-Shih Lee, op. cit., P. 53.

(4)-Luc Arrondel, op. cit., P. 64.

المطلب الرابع: أثر سعر التأمين

أولاً: السعر و مرونة الطلب السعرية

إن السعر⁽¹⁾ في مجال التأمين هو عبارة عن مقابل التأمين، أي القسط أو الاشتراك الذي يدفعه المكتتب مقابل خدمة الأمان التي يحصل عليها. و يمكن التعرف على تأثير السعر من خلال مرونة الطلب السعرية. فهي " تعتبر مقياساً لدرجة استجابة الكمية المطلوبة من السلعة للتغير في سعرها، مع ثبات العوامل الأخرى"⁽²⁾. و يمكن التعبير عنها بالصيغة التالية:

التغير النسبي في الكمية المطلوبة من السلعة

$$\text{مرونة الطلب السعرية} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة من السلعة}}{\text{التغير النسبي في سعر السلعة}}$$

التغير النسبي في سعر السلعة

يلاحظ عموماً أن مرونة الطلب السعرية عادة ما تكون سالبة الإشارة في حالة السلعة العادية⁽³⁾، وذلك لأن التغير في السعر يكون عكس التغير في الكمية المطلوبة. و لقد جرى العرف على كتابة مرونة الطلب السعرية بدون إشارة سالبة، على أن يفهم ذلك ضمناً⁽⁴⁾.

ثانياً: مدى تأثير سعر التأمين على الطلب عليه

تشير دراسة الباحثين Babbel (1985)، Kim و Browne (1993) إلى أن لسعر التأمين علاقة عكسية و قوية بالطلب على تأمين الحياة⁽⁵⁾. بمعنى أن ارتفاع القسط (أو الاشتراك) سيخفض من الطلب على هذه المنتجات. و هذا لأن ارتفاع السعر سيجعل من التأمين غالي الثمن و مكلفاً، و بالتالي لا يشجع الأشخاص على الإقبال عليه⁽⁶⁾.

(1)- للسعر أنواع عديدة، فهناك السعر الثابت، الإسمي، الحقيقي، النسبي، سعر الظل... و نحن هنا نعني به القيمة السوقية لمنتوج أو خدمة. بمعنى آخر، كمية النقود التي تدفع نظير الحصول على سلعة أو خدمة (السعر المطلق).

(2)- عبد القادر محمد، عبد القادر عطية، مرجع سبق ذكره، ص 51.

(3)- حيث أن الانخفاض في سعر السلعة يمثل زيادة في الدخل الحقيقي، و يؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة من السلعة. و هذا عكس السلع الدنيا، أو ما يعرف بسلع غيفن Giffen (أنظر: رشيد بن الذيب و نادية شطاب عباس، مرجع سبق ذكره، ص 46).

(4)- عبد القادر محمد، عبد القادر عطية، مرجع سبق ذكره، ص 12.

(5)- Chee chee Lim, Steven Haberman, Macroeconomic variables and demande for life insurance in Malaysia, op. cit., P. 6.

(6)- Warren Browne and Michael J.Mecord , The demand for MicroInsurance, .], http://www.microinsurancecentre.org/resources/Documents/Week_1_summary.doc [(mercredi 23 mars 2005) , 23.4KB, P. 3.

لقد بينت الدراسة التي قام بها Lim و Haberman أن المرونة السعرية للطلب مساوية لـ (1.115)⁽¹⁾ أي أن الطلب على تأمينات الحياة مرتفع المرونة بالنسبة للتغير في السعر⁽²⁾.

المطلب الخامس: أثر البدائل على طلب التأمين على الحياة

أولاً: البدائل المؤسساتية و السوقية

في مجال الحديث عن البدائل، نرى بأنه من الضروري التمييز بين نوعين من البدائل التي من الممكن أن تؤثر على طلب التأمين على الحياة: البدائل المؤسساتية و البدائل السوقية.

أما البدائل المؤسساتية فنقصد بها تلك الأطر المؤسساتية (أو التنظيمية) التي توفر الحماية من مخاطر الحياة، و بالتالي تنافس هيئات السوق الخاص للتأمين على الحياة في مجال نشاطه الأساسي و هي تتمثل على الخصوص في العائلة⁽³⁾، و الدولة ممثلة بهيئات الحماية الاجتماعية أو مؤسسات التأمين الاجتماعي⁽⁴⁾. إن بعض الهياكل الاجتماعية أو التنظيمية لا تشجع على تطور التأمين، لأن جزءاً على الأقل من احتياجات الحماية توفره مؤسسات أخرى غير المؤسسات الخاصة الموجودة في السوق، و هي على الأخص حالة المجتمعات التي يحظى فيها الأفراد بحماية اجتماعية تتحمل أعباءها الجماعة بل و تحظى فيها المؤسسات⁽⁵⁾ أيضاً - أو عدد منها على الأقل - من آلية موازناتية (mécanisme de type budgétaire) تؤمن بقاءها و استمرارها في حال تعرضها للضرر. بالمقابل، يلاحظ بأن التأمين قد تطور في المجتمعات الليبرالية التي يتقلص فيها دور الدولة و لا يعتمد فيها الفرد أو المؤسسة على آليات الحماية الجماعية⁽⁶⁾.

و لن نعرض هنا إلا آليات الحماية السوقية، أما العائلة و مؤسسات التأمين الاجتماعي فسوف يدرس لاحقاً أثر كل منهما على طلب التأمين على الحياة، ضمن كل من المحددات الاقتصادية الكلية الأخرى و كذا مجموعة المحددات الأخرى .

(1)-Chee chee Lim, Steven Haberman, Macroeconomic variables and demande for life insurance, op. cit., P. 15.

(2)- و اعتبر السعر متغيراً رئيسياً في تحديد الطلب على تأمينات الحياة، بل إن له وزناً أكبر من وزن الدخل و عوامل أخرى كثيرة (الدراسة التي تمت في ماليزيا). مع ذلك، الدراسة التي تمت في الولايات المتحدة الأمريكية، أشارت إلى أن 82% من أفراد العينة من زبائن شركات التأمين على الحياة لا ترى في السعر عاملاً ذا أهمية كبيرة في اختيار شركة التأمين، بل إن هذا الاختيار يرتبط بالوكيل أكثر من ارتباطه بالشركة و أسعارها (أنظر: Herbert D.Mohring، مرجع سبق ذكره، ص 80-85).

(3)- نقصد بها العائلة بمعناها الواسع، أي ليس فقط الزوجين و الأبناء، و لكن مجموع من تربطهم علاقة قرابة (الأصول و الفروع).

(4)- Luc Arrondel, op. cit., P. 181.

(5)- و إن كنا هنا قد خرجنا عن إطار التأمين على الحياة.

(6)- Jérôme Yeatman, op. cit., P. 23.

بالنسبة للوقاية التي يعرضها السوق، يشير René Dessal⁽¹⁾ إلى أن الفرد بإمكانه أن يؤمن نفسه ذاتيا بتكوين ادخار حر (épargne libre) في شكل سيولة أو توظيف مالي أو عقاري ... إلخ. كما بإمكانه أيضا أن يحول الخطر إلى مؤسسات التأمين على الحياة من خلال شراء منتوجات التأمين على الحياة⁽²⁾.

و هذا ما يقودنا إلى توضيح النوع الثاني من البدائل و هي البدائل السوقية. و نقصد بها مختلف الصيغ الأخرى لتعبئة المدخرات العائلية باستثناء ادخار التأمين على الحياة، أي بمعنى آخر إمكانية الإحلال بين ادخار التأمين و الادخار خارج التأمين⁽³⁾. و في هذا الإطار، يمكن التمييز بين العديد من المنتجات (أو البدائل) التي تنافس منتجات التأمين على الحياة في سوق الادخار كاكْتساب السكن، ودائع التوفير، السندات و غيرها.

ثانيا: البدائل السوقية

للبدائل السوقية أنواع مختلفة فهناك البدائل السلعية و البدائل النقدية و بدائل الادخار الحقيقي. لكن الأهم هي البدائل المالية كالأسهم و السندات و الودائع المصرفية، و بالأخص تلك التي تعبر عن علاقة إقراضية (أي الودائع و السندات)،

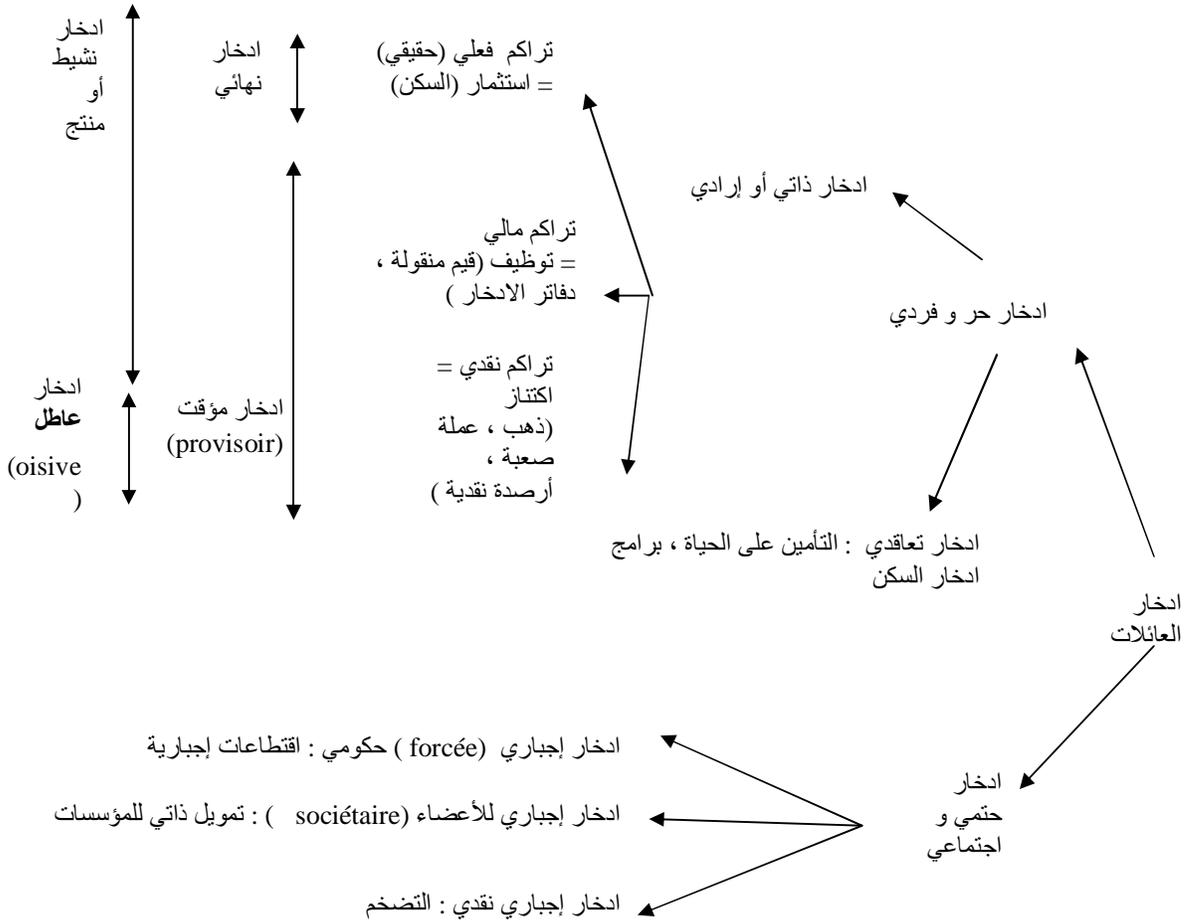
و ذلك ما يوضحه الشكل التالي (الصفحة 146) :

(1) - René Dessal شغل منصب مدير عام اللجنة الفرنسية للعمل من أجل الإنتاجية في التأمين عند تأليفه كتاب Risques et financements.

(2) - René Dessal, Risques et financements : Introduction à l'économie d'assurance, (France : copyright société, 1986), P. 151.

(3) - يرى René Dessal بأنه إذا كانت قابلية الإحلال بين تغطية الادخار خارج التأمين و التغطية التأمينية هي متوسطة، فإن قابلية الإحلال بين التغطية الإجبارية و التغطية الادخارية غير التأمين هي ضعيفة جدا، أنظر:

René Dessal, op. cit., P. 152.



الشكل رقم 5 : مكانة التأمين على الحياة بين مختلف صيغ

ادخار العائلات

المصدر : Ch. Bialés, question sur l'épargne , P.4

1- أنواع البدائل السوقية

يمكن أن نشير في هذا الصدد إلى العديد من الاختيارات المتاحة أمام العائلات عندما ترغب في توزيع و إنفاق مداخلها المتاحة، و يمكن أن نذكرها باختصار فيما يلي:

- توظيف المال في اكتساب سكن - رئيسي - أو عقارات بصفة عامة ، و هي عبارة عن ادخار أو بديل حقيقي⁽¹⁾.
- شراء عدد من الأسهم، و هي عبارة عن أوراق مالية تمثل حصصا من رأس مؤسسة معينة ، تضمن عائدا متغيرا حسب نتائج نشاط المؤسسة المصدرة لهذه الأسهم⁽²⁾ ، و هي عبارة عن بديل أو ادخار مالي.
- العملات الأجنبية الرئيسية كالدولار الأمريكي، الجنيه الاسترليني، الأورو .. و هي عبارة عن بدائل نقدية⁽³⁾.
- الذهب، الفضة، و المجوهرات (البدائل السلعية)⁽⁴⁾.
- فضلا عن الأرصة النقدية ... و غيرها.

إضافة إلى البدائل السابقة هناك بدائل أخرى تتضمن عائدا ثابتا (فائدة) ينافس العائد الأدنى المضمون الذي تقدمه وثائق التأمين على الحياة ، مما يجعل تلك البدائل أقوى تأثيرا على منتجات التأمين على الحياة، و تتمثل في الودائع المصرفية و السندات.

الودائع المصرفية أو البنكية⁽⁵⁾ ، و تتمثل خاصة في:

- ودائع بأمر السحب القابلة للتداول: و هي حسابات جارية تستعمل نوع خاص من الشيكات، و يدفع البنك التجاري عليها فائدة، ليس لها تاريخ استحقاق و على البنك أن يقوم بالدفع عند الطلب⁽⁶⁾.
- حسابات السوق النقدية: و هي عبارة عن ودائع توفير للأفراد و المؤسسات. معظم البنوك تدفع سعر فائدة عن هذه الودائع، و يكون عبارة عن متوسط سعر الفائدة السائد في السوق النقدي.
- ودائع التوفير: و هي ودائع تحمل سعر فائدة، ليس لها تاريخ استحقاق و صاحب هذه الوديعة لا يمكن أن يستعمل الشيك أو أوامر السحب مباشرة على هذا النوع من الودائع، و لكن بإمكانه أن يسحب من هذه الوديعة متى يشاء، و المبلغ الذي يريد في حدود قيمة الوديعة.

(1)- بعض الأبحاث التي قامت بها مؤسسات متخصصة في فرنسا خلال السنوات الأخيرة، بينت بأن شراء منتجات التأمين على الحياة يأتي في المرتبة الثانية بعد اكتساب السكن الرئيسي، من حيث الأهمية (luc arrondel, op. cit., p. 103).

(2)- Jean-Louis Besson, Monnaie et finance, (Alger : OPU, 1993), P. 27.

(3)- محمد كمال خليل حمزاوي، اقتصاديات الائتمان المصرفي، (الإسكندرية: منشأة المعارف، 1997)، ص 118.

(4)- المرجع نفسه، ص 118.

(5)- باستثناء الحسابات الجارية، التي لا يدفع عنها البنك أية فوائد.

(6)- و هي على نوعين أمر السحب العادي " Now " و أمر السحب الممتاز " super Now ". الفوائد المدفوعة على "Super Now" أعلى من الفوائد التي تدفع على " Now "، و لكن مقابل حد أدنى أكثر ارتفاعا و رقابة أكثر.

- الودائع لأجل: و هي تختلف عن ودائع التوفير في أن لها تاريخ استحقاق و أن أي سحب منها قبل هذا التاريخ يعرض المودع إلى عقوبة، تأخذ عادة شكل التخفيض في سعر الفائدة الممنوحة. و هناك عدة أنواع منها⁽¹⁾.

السندات : السند هو ورقة مالية تصدر عن مؤسسة أو الحكومة و هي تمثل قرضا و تقدم عليها فائدة معينة⁽²⁾. و هذا فضلا عن أذون الخزانة ، و هي أيضا أوراق مالية تصدر عن الحكومة و تمنح عليها فوائد، وتكون مدة استحقاقها أقل من سنة.

2- تأثير البدائل على طلب التأمين على الحياة⁽³⁾

سنتعرف على تأثير البدائل على طلب تأمينات الحياة من خلال التعرف أولا على معايير المقارنة بين مختلف التوظيفات، ثم كيفية التأثير مع أمثلة عن ذلك.

1-2-معايير المقارنة بين البدائل

إذا كان لسعر الفائدة (العائد عموما) أهمية في المقارنة بين بدائل التوظيف، فإن المقارنة تأخذ في الاعتبار أيضا عاملا السيولة و الأمان⁽⁴⁾.

2-1-1- العائد

قبل أن نتطرق إلى توضيح معيار العائد، علينا أن نتعرف أولا على العائد الذي تسمح بالحصول عليه منتجات التأمين على الحياة. هذا العائد يمكن اختصاره في الصيغة التالية⁽⁵⁾ :

$$\text{عائد العقد} = \text{الفائدة الفنية} + \text{المشاركة في الأرباح} \text{ (6)}$$

أ- الفوائد الفنية

نشير بصفة عامة إلى أن أرباح عمليات التأمين قبل حساب المشاركة في الأرباح، هي عبارة عن المجموع الجبري للربح المالي (bénéfice financier) و النتيجة الفنية (résultat technique)⁽⁷⁾.

(1)- بينت دراسة سوقية أجريت من طرف مؤسسة متخصصة PBOC سنة 1995 حول سلوك المودعين الصينيين في الريف و الحضر، بينت بأن الغرض الأهم من الإيداع هو التحضير لمرحلة التقاعد (9.2%) و تغطية آثار الأحداث (بنسبة 7.5%). هاتين النسبتين تشكلان معا 16.7% ، و هي مرتبطة كثيرا بدوافع شراء منتجات التأمين على الحياة. انظر:

Deh-Yen Weng, op. cit., P. 60.

(2)- Jean-Louis Besson, op., cit., P.27.

(3)- يمكن النظر إلى التأمين لحال الوفاة على أنه ادخار وقاية، و التأمين لحال الحياة على أنه ادخار تقاعد، و لكليهما على أنهما ادخار تعلقدي (Luc Arrondel, op. cit., P. 96.).

(4)- Luc Arrondel, op. cit., P. 104.

(5)- Pierre Petauton, op. cit., P. 164.

(6)- يمكن أن نعبر عن معدل هذا العائد بصيغة أخرى معروفة أيضا:

معدل عائد العقد = معدل العائد الأدنى المضمون + معدل المشاركة في الأرباح

(7)- Ibid., P. 160.

الربح المالي: من المعلوم أن قسط التأمين يحسب أخذاً في الاعتبار فائدة سنوية (i) تحسب على المخصص الرياضي (الفائدة الفنية)، علماً أن الأقساط الصافية و المخصصات توظف في شكل سندات، أسهم، قروض، عقارات ... و ذلك حسب الشروط التي يحددها قانون التأمينات. هذه التوظيفات تتغير ربحيتها مع مرور الوقت. و إذا اعتبرنا أن المردود السنوي للتوظيفات (الاستثمارات) هو "j"، فمن المفروض أن يكون $i < j$ ، و بالتالي فالفرق (j-i) يمثل الربح المالي. أكثر من هذا، و ما يعزز ربحية عمليات التأمين هو أن المؤسسة توظف أحرى غير المخصصات الرياضية، و النتائج المالية التي تحققها هذه التوظيفات سوف تقدم ربحاً مالياً إضافياً، و الذي يمكن اعتباره "نتيجة خارج عمليات التأمين".

النتيجة الفنية: هذه التسمية تعني مجموع الأرباح أو الخسائر الأخرى التي يكون مصدرها تسيير عمليات التأمين، و يمكن أن نشير هنا إلى نتيجة الوفيات (un résultat de mortalité)، نتيجة التسيير (un résultat de gestion)، و نتيجة عمليات السقوط (un résultat sur chutes).

- نتيجة الوفيات: و هي الفرق بين الوفيات الفعلية و الوفيات المحسوبة على أساس الجداول.
- نتيجة التسيير: و التي يكون مصدرها الفرق بين الأعباء و النفقات الفعلية للتسيير.
- نتيجة عمليات السقوط: و مصدرها الفرق بين المخصصات الرياضية المسترجعة و مبالغ التأمين المحتمل تقديمها للمستفيدين (أو المكتتبين) ⁽¹⁾.

ب- المشاركة في الأرباح

تتخذ المشاركة في الأرباح عدة أشكال:

- تخفيض القسط اللاحق المستحق (une ristourne de prime): هذه الطريقة تطبق في عقود التأمين الجماعية لحال الوفاة.
- تقديم مبالغ تأمين إضافية إلى المستفيدين: ميزة هذه الطريقة أنها تقدم توزيعات مهمة إذا كان عدد العقود التي حل أجلها قليلاً، و لكن العيب هو أن النتائج المحققة يمكن أن تتغير بشكل معتبر بين سنة و أخرى.
- إعادة تقييم كل من الأقساط و الضمانات بنسب مئوية متشابهة: هذه الطريقة تهتم بمجموع المستفيدين و ليس فقط أولئك المستفيدين من العقود التي حل أجلها.
- تشكيل مخصص للمشاركة في الأرباح: حيث يتم الأخذ من هذا المخصص لتوزيع الأرباح على المستفيدين، بموجب إحدى الصيغ الثلاثة السابقة ⁽²⁾.

(1)- Ibid, PP. 160-161.

(2)- Ibid, P. 163.

- نشير أخيرا إلى أن عائد العقود يمكن أن يحسب استنادا إلى معدلات مالية مرجعية مثل المعدل السنوي المتوسط TMO (Taux moyen obligataire)، أو معدلات عوائد صناديق الادخار⁽¹⁾.

إذن يلعب العائد دورا مهما في توظيف المال، حيث أنه يسمح بالحصول على دخل معين، فإذا كان عائد الأسهم هو ربح متغير فإن عائد السندات و الودائع هو فائدة ثابتة. و الفرد يقوم بالمقارنة بين مختلف هذه العوائد ليختار منها الأحسن. هذه المفاضلة لا تتم على أساس معدل الفائدة أو الربحية فقط، بل تأخذ في الاعتبار أيضا المزايا الجبائية، أي أن معدل العائد بعد الضريبة أو العائد الصافي هو ما يهتم المدخر، و ليس العائد قبل الضريبة أو معدل الفائدة الاسمي⁽²⁾.

2-1-2 عامل الأمان

لا يهتم المدخر فقط بما يمكن أن يكسبه من دخل جراء توظيف ما، و لكنه يهتم أيضا بعنصر الأمان الذي يمثله هذا الاستثمار، أي درجة المخاطرة المرتبطة بهذا التوظيف. فمن أجل الحصول على فرص ربحية أعلى، لابد من تحمل درجة مخاطرة أعلى. مثلا، من الممكن أن يكون عائد الأسهم أحسن من عائد الودائع الادخارية، و لكن من يملك أسهما عليه أن يقبل بمخاطرة أعلى، فعائد الودائع ثابت و مضمون، و لكن عائد الأسهم متغير، بل قد يكون سلبيا (خسارة) في ظروف و أوقات معينة.

3-1-2 عامل السيولة

إضافة إلى عاملي الربحية و الأمان، هناك عامل آخر مهم و هو عنصر السيولة. أي على المدخر أن يأخذ في الاعتبار الوقت الذي يمكن أن يحول فيه توظيفه إلى سيولة، و بأقل تكلفة. فالوديعة لأجل مثلا يمكن سحبها (تحويلها إلى سيولة) بعد فترة زمنية معروفة مسبقا حسب الاتفاق (سنة أو أقل أو أكثر)، و لكن السحب قبل الأوان يعرض المودع إلى عقوبة و المتمثلة في تخفيض سعر الفائدة. كما يمكن للمدخر أيضا أن يبيع السهم أو السند في السوق المالي و لكن عملية التحويل هذه قد تكلفه خسارة حسب سعر البيع الذي يتوقف على ظروف العرض و الطلب. و بالنسبة لمنتجات التأمين على الحياة، يمكن تحويل الأصل إلى

(1) -Ibid ., P. 164

(2) - لم نجد بين كل المراجع التي اطلعنا عليها من يقلل من أهمية العائد إلا حالة واحدة، حيث يشير **Herbert Mohring** إلى أن هناك احتمالا ضعيفا بأن يؤثر معدل العائد بشكل كبير على قرار شراء منتجات التأمين على الحياة كوسيلة للادخار، أنظر :

Herbert D. Mohring , op. cit. , P.80.

سيولة من خلال طلب التصفية⁽¹⁾، و لكن هناك عقوبة تطبق من طرف المؤمن⁽²⁾.

عموما، إذا قيل الاقتصاديون بأن مختلف صيغ الادخار المالي هي قابلة للإحلال نسبيا و لا تختلف عن بعضها إلا في ثلاثة عناصر (الخطر، معدل العائد و أجل الاستحقاق)، إلا أن صعوبة قياس المرونة السعرية للطلب على الأصول تجعل الاقتصاديين أكثر ميلا لمعارضة أية مزايا جبائية بينها⁽³⁾.

رغم أنه لا يوجد توظيف مثالي يكسب المدخر أكبر عائد و يحقق له أعلى درجة من الأمان و يوفر له سيولة معتبرة إلا أن بعض الظروف تجعل من منتجات التأمين على الحياة أقدر على المنافسة في سوق الادخار. فهي توظيف " أمن " نسبيا و " سائل " كفاية، و أعلى مردودية بعد الضرائب، إضافة إلى أنها تتميز بالمرونة خاصة إذا كانت ذات أقساط دورية حيث يدخر الفرد حسب قدرته و إمكانياته⁽⁴⁾. كما أن مؤسسات التأمين على الحياة تتميز بخبرة طويلة من التسيير الاحترافي، و لها هوامش ملاءة مرتفعة ...⁽⁵⁾.

2-2- مدى تأثير البدائل على طلب التأمين على الحياة

تشير أبحاث Cargill و Troxel (1979) إلى أن عوائد المنتجات المنافسة ترتبط عكسيا بالطلب على تأمينات الحياة. كما أكد الباحثان Rubayah و Zaidi (2000) بأن معدل الودائع الادخارية يؤثر بشكل ملموس و سلبي على الطلب على تأمينات الحياة⁽⁶⁾. و هذا لأن العوائد التي تقدمها تلك المنتجات تمثل بديلا لعوائد منتجات التأمين على الحياة فإذا ارتفعت مثلا معدلات الفائدة على السندات الخاصة مقارنة بمعدلات العائد التي تضمنها وثائق التأمين على الحياة فسوف تصبح هذه الأخيرة أقل جاذبية للمدخرين و ينخفض

(1)- بالنسبة لعقود التأمين بوحدة الحساب خاصة و إذا احتاج المستثمر لتصفية الوثيقة سيتحمل خطر الخسارة و ذلك حسب معدل التضخم. فضلا عن ذلك، الاستثمار في منتجات التأمين على الحياة يتطلب التزاما طويل الأجل - نسبيا - و المستثمرون ذووا حاجات محتملة قصيرة الأجل للسيولة، يمكن أن لا يكونوا مستعدين للشراء لأنهم يخشون تحمل خسارة مرتفعة نسبيا ، أنظر:

Jan Walliser, Joahim K. Winter, op. cit., P. 16.

(2)- بينت دراسة تمت في أبريل 2004 بأن 67% من العائلات الفرنسية ليست مستعدة للاستثمار في منتجات مالية ذات مخاطر. و 60% من النسبة المتبقية (33%) لا تخصص أكثر من 10% من ادخارها لمثل هذه المنتجات. أنظر:

Karine Chakir, op. cit., P. 6.

(3)- Ibid., P. 108.

(4)- Ibid., P. 104.

(5)- رغم تأكيدنا أعلاه بأن الاقتصاديين يقبلون عموما بأن مختلف صيغ الادخار قابلة للإحلال نسبيا، إلا أننا وجدنا بعضا منهم (مثلا Venti، Poterba و Wise) يرون بأن درجة الإحلال هذه ستكون ضعيفة و يستدلون في ذلك بالتجربة الأمريكية. حيث أن بعض منتجات التأمين على الحياة قد أنتجت ادخارا جديدا لدى الأفراد، و تأثيرها كان منخفضا (أو شبه منعدم) على باقي أدوات الادخار المالي أو حتى الادخار الحقيقي (الأصول العقارية) ، أنظر :

Luc Arrondel, op. cit., P. 127

(6)- Chee chee lim and Steven Haberman, Macroeconomic variables and the demand for life insurance, op. cit., P. 14.

الطلب عليها⁽¹⁾. و بالمقابل، انخفاض معدلات الفائدة الممنوحة من طرف البنوك التجارية يؤدي إلى زيادة الطلب على منتجات التأمين على الحياة⁽²⁾. مع ذلك دراسة واحدة أشارت إلى ترابط إيجابي بين معدل الودائع الادخارية و الطلب على تأمينات الحياة (في ماليزيا)⁽³⁾.

المطلب السادس: أثر خصائص الفرد

نعني بخصائص الفرد هنا خاصة درجة تجنبه للخطر (aversion au risque) مصحوبة بعدم اليقين بشأن فترة الحياة (Incertitude sur la durée de vie). فالطلب على التأمين على الحياة لا يتوقف فقط على مستوى الدخل أو مستوى السعر و درجة الإحلال أو التكامل مع منتجات أخرى، بل هناك عوامل أخرى مؤثرة و هي تتوقف أساسا على خصائص الفرد.

في هذا الإطار، تميز النظرية الاقتصادية بين نوعين من الأفراد. النوع الأول يمكن وصفهم بأنهم متجنبون للخطر، و النوع الثاني يمكن وصفهم بأنهم متعايشون مع الخطر (risquophiles)، أو حتى يبحثون عنه⁽⁴⁾، و نظرية التأمين تهتم أساسا بالنوع الأول⁽⁵⁾.

من المفترض في أي فرد أن يقوم بالتخطيط لاستهلاكه خلال فترة وجوده في الحياة و ذلك في مواجهة عدم التأكد بشأن دورة حياته. و لكن السلوك الفعلي للفرد في هذا الإطار يتوقف أساسا على عامل مهم و هو "درجة تجنب الخطر"⁽⁶⁾. حيث أن الفرد الذي يتميز بدرجة عالية من "تجنب الخطر و الهروب منه"، سيكون أكثر ميلا إلى أن يدخر بشكل أكبر - و بالتالي يستهلك بشكل أقل - حتى يحتاط لحدث قد يجعله في وضع خطير أو غير مريح عند تحققه، كبقائه على قيد الحياة بعد سن 65 سنة. أما الفرد "المتعايش مع الخطر"⁽⁷⁾ فعلى العكس من ذلك، سيكون مستعدا أكثر لأن يدخر بشكل أقل و يستهلك بشكل أكبر، و ذلك

(1)- في الولايات المتحدة الأمريكية، عندما ارتفعت أسعار الفائدة قصيرة الأجل من 6.8% إلى 19% بين سنتي 1977 و 1981 حدثت تغيرات كبيرة في المنتجات المستثمر فيها، منها أن عددا معتبرا من المكتتبين قاموا بتصفية وئائق التأمين على الحياة لحال الوفاة

Paul A.Reardon, " évolution de l'assurance vie au Etats-Unis ", op. cit., PP. 222.223 .

(2)- في الأسواق الناشئة (آسيا الجنوبية و الشرقية) ارتفعت أقساط التأمين على الحياة بـ 18.3% سنة 2002، مقارنة بسنة 2001 (8.4%)، و قد تطورت هذه المنتجات أساسا على حساب الودائع المصرفية ذات العائد الضعيف، أنظر:

Compagnie Suisse de Réassurance, " l'assurance dans le monde en 2002 ", op. cit., P. 22

(3)- مع ذلك، لا يمكننا أن نجزم بصحة هذه النتيجة، حيث أشار الباحثان إلى أن هذه النتيجة غير المتوقعة قد تعود أساسا إلى كيفية حساب سعر الفائدة في العينة، أنظر: Chee chee Lim, Steven Haberman, op. cit., PP. 15-25.

(4)- و يضيف الباحث Denis Kessler نوعا ثالثا و هو " الفرد المحايد للخطر". أنظر:

Denis Kessler, " incertitude sur la durée de vie, épargne et assurance ", op. cit., P. 67.

(5)- Jean-marie Rousseau, thiery Blayac et Nassim Oulmane, op. cit., P. 19.

(6)- Denis Kessler, " incertitude sur la durée de vie, épargne et assurance ", op. cit., P. 67.

(7)- من أجل الحصول على تعريف لتجنب الخطر، أنظر أيضا:

Bernard Gyerrien, Dictionnaire d'analyse économique, (Paris: la découverte, 1997), P. 39.

عند توقع حياة معين و توزيع معين للأعمار عند الوفاة أيضا (1). و بالتالي و في ظل فرضيات معينة، كلما زادت درجة تجنب الخطر وكلما كان عدم اليقين بشأن فترة الحياة قويا كلما ارتفع مستوى الادخار، أي بمعنى آخر يزيد الطلب على تأمينات الحياة .

ويرى الباحث Outerville (1996) بأن المحدد الأساسي لدرجة " تجنب الخطر " هو مستوى التعليم (2).

إضافة إلى العوامل الأساسية الأربعة سالفة الذكر (الدخل، السعر، البدائل و خصائص الفرد)، فإننا نذكر مرة أخرى بأهمية عامل العرض، كون " التأمين على الحياة" منتوجا يباع و لا يشتري - كما سبقت الإشارة إلى ذلك - علما أن العرض في حد ذاته يتوقف على عوامل كثيرة كمستوى الثمن ، الاستقرار النقدي، تطور القطاع المصرفي(3)، و غيرها من العوامل التي سوف نأتي على ذكرها . و هنا يجب على المؤمن تدعيم وسائل الاتصال و قنوات التوزيع و العمل على تقديم كل المعلومات الضرورية عن المنتج(4)، و خاصة عليه التحسين من إدراك الفرد أو العائلة لهذا المنتج .

فطلب الفرد للسلعة يتوقف بشكل كبير على كيفية إدراكه لها، فيما إذا كانت تشبع حاجاته، أو حاجات المؤسسة (الربح...) (5).

(1)- Denis Kessler, « incertitude sur la durée de vie, épargne et assurance », op. cit., P. 67.

(2)- Neil Esho et Al, Law and demand for property-casualty insurance consumption,
] <http://www.adelaide.edu.au/cies/0314.pdf> [, (vendredi 9 avril 2004), 160 KB

(3)- Thorsten Beck and Ian Webb, op. cit., P. 11.

(4)- Jan Walliser, Joachim K.Winter, op. cit., P. 17.

(5)- Warren Brown and Michael J.Mecord, op., cit., PP.3.4

المبحث الثاني: المحددات الاقتصادية الكلية للطلب

سوف يتم التطرق في المبحث الثاني لأهم العوامل الاقتصادية الكلية المؤثرة على طلب تأمينات الحياة ، كمستوى النشاط الاقتصادي الوطني و التطور المالي و السياسة الجبائية و سياسة الحماية الاجتماعية و عناصر السياسة النقدية ... الخ .

المطلب الأول: تأثير مستوى النشاط الاقتصادي وكيفية توزيع الدخل الكلي

لا يتوقف تأثير الدخل- على طلب تأمينات الحياة- على مستوى الأفراد فقط، بل يتعداه إلى المستوى الكلي. فإذا كان ارتفاع دخل فرد ما سيزيد من طلبه على التأمين، فهذا لا يعني أن الطلب الكلي سيرتفع بارتفاع الدخل الكلي أيضا ، حيث أن هناك تأثيرا لكيفية توزيع الدخل الوطني و عوامل أخرى.

أولا: تأثير مستوى النشاط الاقتصادي الكلي

يمكن التعبير عن مستوى النشاط الاقتصادي الإجمالي بمعدل نمو الناتج الداخلي الخام . هذا الأخير (الناتج الداخلي الخام) يمكن التعبير عنه بعدة صيغ⁽¹⁾. نشير في هذا الإطار إلى أن ارتفاع معدلات النمو الاقتصادي سوف يرفع من استهلاك مختلف أنواع منتجات التأمين، نتيجة لنمو مداخيل الأفراد بصورة عامة⁽²⁾، و كذا زيادة مخزون رؤوس الأموال التي تحتاج إلى خدمات التأمين⁽³⁾.

و يؤكد الباحث Outerville بأن مستوى التطور الاقتصادي (و المالي) مرتبط إيجابيا بمستوى التأمين⁽⁴⁾.

و لكن الملاحظ أن تأثير الطلب على تأمينات الحياة لا يتوقف فقط على زيادة الناتج و الدخل، و لكن قد يكون لكيفية توزيع هذا الدخل أيضا تأثير.

ثانيا: تأثير توزيع الدخل الكلي

إن العلاقة بين توزيع الدخل الكلي و استهلاك منتجات التأمين على الحياة تتوقف على الميل للاحتار لدى الفئات المكونة للمجتمع و حصتها من الدخل الإجمالي.

(1)- نأخذ من بين هذه الصيغ مثلا :

مجموع القيم المضافة الخام لمختلف القطاعات المؤسساتية + الضرائب- إعانات الإنتاج .
الاستهلاك النهائي + التكوين الخام لرأس المال الثابت + تغير المخزون+ الصادرات - الواردات .
.....الخ.

(2)- مثلا في بولونيا أدى الضعف المستمر للنمو الاقتصادي إلى الحد من نمو قطاع التأمين على الحياة سنة 2000. ارجع إلى:
l'assurance dans le monde en 2000 , Sigma , op. cit., P. 23.

(3) -Neil Esho et Al, op. cit., P. 10

(4)-Ibid , P.10.

فإذا افترضنا بأن الفئات الغنية لها من الثروة ما يحد من ميلها نحو الحماية التأمينية، لأن لديها رؤوس أموال فائضة عن حاجاتها أصلاً، و لو افترضنا أيضاً بأن الفئات الأكثر فقراً في المجتمع هي بحاجة إلى الإنفاق على الاستهلاك و ليست لها ميول ادخارية مهمة، فهذا يعني أن توزيع الدخل الوطني لصالح الفئات الوسطى المعتبرة سوف يرفع من الطلب على تأمينات الحياة⁽¹⁾. و لكن ألا يمكن أن تستخدم الفئات الغنية منتوجات التأمين لحال الوفاة من أجل نقل ثرواتها بالتهرب من الضرائب، ثم إن الفئات الاجتماعية الوسطى لا بد لها من حد أدنى من الإمكانيات حتى تستطيع الحصول على منتوجات التأمين على الحياة و الوفاة بالتزاماتها. و بالتالي فإن توزيع الدخل لصالح فئات وسطى (تشكل النسبة الأهم) سوف يخفض من الطلب الإجمالي على التأمين⁽²⁾. و بعيداً عن هذه الفرضيات التي طرحها الباحثون، نجد بأن الدراسة التطبيقية التي أجراها Ian Webb و Thorsten Beck بينت ما يلي :

المجتمعات ذات التوزيع الأقل عدلاً للدخل الكلي - أي في صالح أقلية غنية على حساب الأغلبية - لها مستوى أعلى من معدل اختراق التأمين على الحياة⁽³⁾، و هذا يعني ارتفاع الميل الحدي للدخار لدى الأغنياء. و يؤكد ذلك أيضاً أن الدول ذات توزيع أقل عدلاً للدخل تنفق بشكل أكبر على منتوجات التأمين الحياة، مقارنة بالدول الأخرى.

المطلب الثاني: تأثير التضخم

أولاً : تأثير مستوى التضخم

1- تعريف التضخم

يطلق اصطلاح التضخم على عدد من الحالات من أهمها ارتفاع الأسعار، و عندما يستعمل اصطلاح التضخم دون الإشارة إلى حالة أو ظاهرة معينة، فإن المقصود به هو ارتفاع الأسعار. يمكن تعريف التضخم بأنه الارتفاع العام في أسعار السلع و الخدمات معبراً عنها بالنقود الورقية .

هناك تفسيريْن رئيسيين للتضخم، أولهما التضخم الناشئ عن زيادة الطلب، أي زيادة الطلب الكلي على العرض الكلي عند مستوى معين من الأسعار. أما الثاني فهو اعتباره ناشئاً عن زيادة التكاليف، حيث أن

(1) - Thorsten Beck, Ian Webb, op. cit., P. 17

(2)- Ibid, P.17.

(3)- Ibid, P.23.

ارتفاع تكاليف إنتاج السلعة يؤدي إلى ارتفاع سعرها، مع بقاء معدل الأرباح على حاله .

2- مدى تأثير التضخم على الطلب

إن كون التأمين على الحياة يفترض التأمين من آثار أحداث مستقبلية يمثل في حد ذاته خطراً، فهو عادة لا يحمي من آثار ارتفاع الأسعار. ومن شأن هذا أن يؤثر بقوة على درجة الإحلال بين منتجات الادخار التقليدية و منتجات الادخار القائمة على التأمين⁽¹⁾. حيث سبق القول بأن المدخر يقارن بين ربحية مختلف أدوات الادخار بعد الضريبة، و لكنه يأخذ في الاعتبار أيضا آثار التضخم عادة، أي أن ما يهمه هو معدل الفائدة الحقيقي، و الذي يتحدد وفق المعادلة التالية⁽²⁾:

$$\text{سعر الفائدة الحقيقي} = \text{سعر الفائدة الإسمي} - \text{معدل التضخم.}$$

فإذا كان سعر الفائدة الإسمي يفوق معدل التضخم كانت النتيجة سعر فائدة حقيقي موجب، و العكس صحيح⁽³⁾.

إن التضخم لا يشجع بشكل خاص الزبائن على التأمين خشية الحصول على مبالغ تأمينية غير كافية⁽⁴⁾، و رؤية ادخارهم و قد خسر جزءا من قيمته أو قوته الشرائية وقت وقوع الحدث المؤمن من آثاره⁽⁵⁾. و من المؤكد أن يكون ممكنا علاج آثار التضخم على الأقل من خلال اتباع بعض الأساليب الفنية الملائمة، مثل الربط بين مبلغ التأمين و مؤشرات الأسعار (clauses d'indexation) و المشاركة في الأرباح ... إلخ⁽⁶⁾، فمن شأن ذلك أن يجعل الزبون مقتنعا بأن وثيقة التأمين تحتفظ بقيمة فعلية مستقرة - نسبيا -⁽⁷⁾ و لكن ذلك لا يعني إهمال أولوية الاستقرار النقدي⁽⁸⁾.

(1)- René Dessal, op. cit., P. 153.

(2)- محمد كمال خليل حمزاوي، مرجع سبق ذكره، ص 112.

(3)- يلاحظ في الدول المتقدمة أن سعر الفائدة الإسمي غالبا ما يكون مماثلا لمعدل التضخم، مع بعض الإبطاء للأول و تقدم للثاني. مما يعني تعويض المدخر عن أي خسارة في قيمة مدخراته بالبنك خلال الفترة التي تفصل بين وقت الإيداع و وقت السحب (محمد كمال خليل حمزاوي، مرجع سبق ذكره، ص 112).

(4)- Jérôme Yeatman, op. cit., P. 25.

(5)- لقد عانى قطاع التأمين على الحياة في فرنسا بعد الحرب العالمية الثانية، حيث لم يحصل المؤمن عليهم، أو ورتتهم، إلا على مبالغ زهيدة، بعد أن كانوا قد آمنوا في بداية القرن بغرض الحصول على مبالغ تأمين مهمة، و ذلك بسبب التضخم، أنظر:

Jérôme Yeatman, op. cit., P. 25.

(6)- Jérôme Yeatman, op. cit., P. 25.

(7)- **Compagnie Suisse de réassurance** " croissance économique inflation en baisse, et la privatisation ", *Sigma* N=2, (2002), P. 15.

(8)- و لكن Arthur Pigou قد أعاد النظر في العلاقة بين الادخار و التضخم (سنة 1928) من زاوية دافع الاحتياط. عندما ترتفع الأسعار تشكل العائلات أرصدها بالقيمة الفعلية، و بالتالي تقوم بالتوظيف من جديد، بغرض الحفاظ على " القوة الشرائية " لادخارها. التضخم إذن ينظر إليه و كأنه رسم على الادخار. فإذا كان " أثر بيجو في فرنسا يعادل 0.3- " فهذا يعني أن العائلات تعوض 30% من خسائر الثروة الفعلية الناجمة عن التضخم من خلال رفعها للادخار .

فهذه الأخيرة لا تعني فقط المستهلكين و لكن أيضا المنتجين. و في هذا الإطار يعتبر التضخم " عدو المؤمنين" (1)، حيث يؤثر سلبا على قيمة الموارد الخاصة، الأصول النقدية و الذمم، كما يؤثر على التكاليف، و بالتالي على قدرة المؤمن على عرض منتوجات ذات أسعار ملائمة... (2).

ثانيا: تأثير سعر الصرف

عادة ما يعبر عن عقد التأمين على الحياة بعملة وطنية معينة ، هذا يعني أن ارتفاع سعر صرف هذه العملة مقابل العملات الأخرى قد يشجع الطلب على منتوجات تأمينات الحياة المرتبطة بهذه العملة ، على اعتبار أنه يسمح بالحصول على مبلغ تأمين ذا قيمة أعلى مقارنة بالمنتوجات المرتبطة بعملات أخرى أقل قيمة . بالمقابل ، الانخفاض المستمر لسعر صرف عملة معينة قد يؤثر سلبا على طلب عقود التأمين على الحياة المحررة بهذه العملة(3)، والاتجاه بدلا من ذلك إلى مؤسسات تأمين في دول أخرى ، تتميز هذه الدول بارتفاع أسعار صرف عملاتها الوطنية ، و هذا في ظل ظروف تسمح بحرية حركة رؤوس الأموال على الخصوص، إضافة إلى ظروف أخرى .

المطلب الثالث: تأثير السياسة الجبائية على الطالب

أولا: الضرائب و الرسوم الخاصة بعمليات التأمين على الحياة

إن كل عملية ادخار أو احتياطي تتضمن مرحلتين : مرحلة التمويل و مرحلة الإستهلاك، تفصيل بينهما فترة زمنية معينة قد تطول أو تقصر. يقسم النظام الجبائي الخاص بمنتوجات التأمين على الحياة إلى ثلاثة أقسام ، توافق ثلاث مراحل مختلفة (4) :

- الجباية المتعلقة بالأقساط .
- جباية الحياة .
- الجباية الخاصة بالأداءات (5) .

و نؤكد من البداية بأن الأنظمة الجبائية الخاصة بقطاع التأمين على الحياة تختلف بشكل كبير بين دولة و أخرى أو حتى داخل الدولة (الفدرالية) ذاتها بين ولاية و أخرى .

(1)- Jérôme Yeatman, op. cit., P. 25.

(2)- من أجل معلومات أكثر، يمكن الرجوع إلى مجلة " Sigma " العدد " 2/2002 "، ص 14-16.

(3)- **Lamara Latrous**, "le rôle de l'assurance de personnes dans la collecte de l'épargne", CNEP-News, Revue trimestriel de la CNEP BANQUE (9 mars 2002),p.16.

(4)- Philippe Baillet, la fiscalité des assurance de personnes (France: Argus, 2000), P 14

(5) - و هنا نشير إلى أن بعض الكتاب (مثل Luc Arrondel) يميز بين أربعة مراحل : الضرائب على الأقساط أو الاشتراكات عند الاكتتاب، الضرائب على المداخل أو الفوائد المتراكمة، الضرائب على الأداء المقدم في شكل رأس مال أو إيراد مرتب عند التصفية، و مرحلة رابعة محتملة تتعلق بحقوق التركة (droits des assurance) عند نقل الأصول (أنظر Luc Arrondel, Epargne : Assurance, et Retraite, op . cit , P 56) ثم يشير بعد ذلك إلى أن تسمية المراحل تختلف حسب نوع المنتج، فبالنسبة لمنتجات " ادخار تقاعد " فإننا نقصد على التوالي: الإشتراك، مداخيل رأس المال، والإيرادات المرتبة. أما في حالة التأمين على الحياة، بالمعنى الضيق، فإننا نتكلم - كما يقول - عن القسط، العائد و رأس المال أو الإيرادات المرتبة (أنظر : Luc Arrondel , op . cit , p .21.) .

إنّ دراسة الجباية المتعلقة باكتتاب العقود تتطلب التمييز بين إخضاع أقساط التأمين لرسم خاص على اتفاقيات التأمين من ناحية، و بين نظام الضرائب المباشرة من ناحية أخرى (1).

1- الرسم الخاصّ على اتفاقيات التأمين

إن هناك تبايناً في طرق فرض الرسوم على أقساط التأمين على الحياة، سواء تعلق الأمر بحقوق الطابع أو رسم التأمين.

2- حقوق الطابع

هناك العديد من الدول لا تطبق هذا الرسم على عقود التأمين مثل : بلجيكا و إيطاليا ، على عكس دول أخرى مثل المملكة المتحدة، إيرلندا و اليونان(2). و هو يختلف في معدّله من وثيقة إلى أخرى.

3- رسم التأمين

بدلاً من إخضاع وثائق التأمين لحقوق الطابع، تفضّل بعض الدول اللجوء إلى رسم خاص على أقساط التأمين، نجد من بين هذه الدول فرنسا، ألمانيا، هولندا، لوكسمبورغ، إيطاليا و بلجيكا. عادة ما يلاحظ هنا بأن وثائق التأمين على الحياة تفرض عليها رسوم بمعدّلات منخفضة أو تعفى منها تماماً.

(1)- لن نتطرق هنا للضرائب المباشرة المفروضة على الشركات لأن إهتمامنا ليس منصباً على النظام الجبائي الخاص بمؤسسات التأمين ، و لكننا نشير باختصار إلى أنّ مؤسسات تأمينات الأشخاص بصورة عامة و التأمين على الحياة بصورة خاصة تشترك مع المؤسسات الأخرى في خضوعها لضرائب معينة ، مثلاً في كندا هناك :
الضرائب على الدخل
الأعباء الإجتماعية
ضرائب الملكية
في حين تشترك مع المؤسسات المالية الأخرى في ضرائب أخرى، مثل :
الضرائب على رأس المال
رسوم المنتجات و الخدمات ، و رسم البيع المنسجم
أما الضرائب التي تخص مؤسسات تأمينات الأشخاص - حسب المثال الكندي دائماً - فنذكر منها : الضرائب على دخل التوظيفات ، الرسوم على أقساط التأمين .
لمعلومات أكثر تفصيلاً يمكن الرجوع إلى :

Association canadienne des compagnies d'assurances de personne, L'Industrie des assurances du Canada , Régime Fiscal, [w w w – clnia.ca / fr / submissions – fr /1997/ sub5 – fr – d. htm] , (2 février 2004) , 102 KB , P P.03-08 .

لو نأخذ كمثال آخر الولايات المتحدة الأمريكية نجد :

- ضرائب الأقساط.
- الضرائب الانتقامية (Retaliatory taxes) وهي ضرائب تفرضها ولاية معينة- كإجراء انتقامي- على الشركات التي يكون مقرها الرئيسي في ولاية ثانية، رداً على ضريبة بمعدل معين فرضتها هذه الولاية على شركات التأمين على الحياة التي يقع مقرها بالولاية الأولى .
- ضرائب الملكية ... إلخ .

لمعلومات أكثر تفصيلاً ، و خاصة مدى و كيفية تأثير مؤسسات التأمين على الحياة على النظام و الحصيلة الجبائية ، أنظر :

Marci k . Castillo , Essays on the state taxation of the life insurance industry(Degree of Doctor of Philosophy) , Massachussts institute of techology , June 1997 , P P . 17. 23.

(2)- Philippe Baillet , op. cit . , P. 17.

1-3-1- مجال تطبيق رسم التأمين

1-3-1-1- عقود " تعويضات نهاية الخدمة "

في هذا الإطار نجد بأن العقود التي يحتمل إخضاعها لرسم التأمين هي العقود المسماة تعويضات نهاية الخدمة - I F C - و هي عبارة عن عقود تأمين على الحياة لحال الحياة، مكتتبه من طرف رئيس المؤسسة (بمعنى في إطار تأمين المجموعة). يضمن من خلالها المؤمن تقديم " تعويض "، شرط بقاء الأجير على قيد الحياة عند انصرافه إلى التقاعد.

1-3-2- تأمينات المجموعة الأخرى

أما بالنسبة لتأمينات المجموعة الأخرى التي تمّ التطرق لها سابقا و التي تضمّ أنواع التأمين على الحياة، إضافة إلى أنواع من تأمينات الأشخاص الأخرى، فإننا نلاحظ بأن بعض الأنظمة (مثل النظام الفرنسي) تعفي الجزء من القسط الخاصّ بعمليات التأمين على الحياة من أي رسم، في حين يتم إخضاع الجزء الآخر الممثل لتأمينات الأشخاص الأخرى (العجز، المرض، ...) لرسم التأمين بمعدل معين⁽¹⁾.

4- تنظيم الرسم الوحيد

إن الرسم الخاص على إتفاقيات التأمين (أو الرسم الوحيد) يفرض ليس فقط على الأقساط الصافية ولكن أيضا على زيادات الأقساط و توابعها الخاضعة لرسم التسجيل أو رسم الطابع، إضافة إلى عناصر أخرى (مصاريف التسيير...). أمّا معدّل الرسم فهو يختلف حسب طبيعة العقد من بلد لآخر، و من فترة لأخرى. يفرض الرسم الخاص عند كل استحقاق للقسط (أو الإشتراك)، بغض النظر عن تاريخ التعاقد أو تاريخ الدفع الفعلي للأقساط.

يقوم المؤمن بدفع رسوم التسجيل و الطابع لحساب المؤمن له (أو المكتتب)، و هذا الأخير هو الذي يتحمل الرسم في النهاية، فهو المكلف الفعلي بدفعه.

5- الضرائب المباشرة

إذا كانت الأقساط مدفوعة من طرف أشخاص طبيعيين فإننا نكون بصدد ضرائب على الدخل، أما إذا كانت مقدمة من طرف المؤسسات فإن الأمر يتعلق بضرائب على الشركات.

(1)-Ibid , p.75.

في هذا الإطار، تشجع العديد من التشريعات الجبائية على المستوى الدولي اكتتاب عقود التأمين على الحياة و هذا ضمن السياق العام لتشجيع الاحتياط الفردي، و إذا كانت طبيعة هذا التشجيع الجبائي و آلياته تختلف بشكل كبير من دولة لأخرى و من فترة لأخرى (1).

لكن يمكن القول أن تلك التشريعات تتجه إلى تحفيز صيغ الإدخار طويل الأجل فقط. فضلا عن هذا، التخفيض الجبائي في أغلب الأحيان لا يخصّ إلا العقود التي تكون مدتها على الأقل 5 سنوات إلى غاية 12 سنة، و ذلك في صورة تخفيض للدخل الخاضع للضريبة.

6- جباية حيازة العقود

تنص بعض الأنظمة الجبائية مثل النظام الفرنسي على أنّ حيازة عقد تأمين على الحياة لها طريقة واحدة للإقتطاع الإجباري و هي ضريبة التضامن على الثروة (L'impôt de solidarité sur la fortune-ISF). و الواقعة التي تفرض بموجبها هذه الضريبة هي حيازة شخص طبيعي مقيم في بلد معيّن و عند تاريخ معين (بداية السنة) لثروة خاضعة للضريبة ذات قيمة صافية معادلة لعتبة الإخضاع الجاري العمل بما عند هذا التاريخ، يرتفع معدل الضريبة بارتفاع قيمة الثروة .

في هذا الإطار، نجد بأن عقود التأمين على الحياة القابلة للتصفية و المشكلة لثروة المكلف، تدرج حسب قيمة التصفية عند بداية السنة المالية، و هذا مهما كان تاريخ التعاقد و سن المؤمن عليه، أما العقود غير القابلة للتصفية، فإنما تدرج حسب القيمة الإسميّة و ضمن ظروف معينة (2).

7- الجباية الخاصة باختتام التعاقد

عند مرحلة تسوية عمليّة التأمين على الحياة تبرز من الناحية الجبائية مسألة الإشتراط لمصلحة الغير، فضلا عن الإكتتاب للمصلحة الشخصية.

7-1- التأمين مع الإشتراط لمصلحة الغير

نجد بأن معظم الدول أعضاء منظمة التعاون و التنمية الإقتصادية تفرض ضرائب على رؤوس الأموال التي يكون قد خصّ بها المكتتب (المتوفي) مستفيدا معيّنًا، هناك أربع (4) دول تقدم تخفيضا ضريبيا هي : الدانمارك، إسبانيا، السويد و اليابان، و ذلك على رأس المال المخصّص على سبيل هذا التأمين. في حين يعفى أداء هذه العقود تماما في دول أخرى مثل إيطاليا، فنلندا، البرتغال، المملكة المتحدة و الولايات المتحدة. لكن هاتين الدولتين الأخيرتين تمنحان الإعفاء ضمن شروط خاصة و محدّدة.

(1)- Ibid , p, 83

(2)- Ibid , pp.257 -267.

لكن إذا أردنا التحليل بدقة أكثر فإنه ينبغي علينا التمييز بين حالتي التأمين لحال الوفاة و التأمين لحال الحياة. ففي الحالة الأولى و إذا كان المستفيد غير معين في العقد فإن المبدأ الجبائي المعمول به في بعض الدول - مثل النظام الفرنسي- ينص على إدراج مبلغ التأمين ضمن التركة و إخضاعه لحقوق التركة كغيره من الأصول الأخرى، أما إذا كان المستفيد معيناً في العقد، فإن المبدأ يقتضي عدم إخضاع مبلغ التأمين للضريبة⁽¹⁾. إذا كان عقد التأمين مختلطاً، و في حالة بقاء المؤمن عليه على قيد الحياة عند حلول الأجل المتفق عليه- أي أنه هو المستفيد نفسه - فالضريبة المعنية هي الضريبة على الدخل و ليس حقوق التسجيل، نظراً لعدم وجود أي تحويل لرأس المال من ثروة لأخرى. و لكن قد يفضل المؤمن عليه الذي بقي حياً تحويل مبلغ التأمين لفائدة مستفيد معين دون مقابل- و إن كانت هذه الحالة نادرة- فالضريبة هنا تتمثل في حقوق التسجيل. غير أن المبدأ المعمول به في العديد من الأنظمة هو إعفاء مبلغ التأمين من تلك الحقوق .

2-7- المستفيد هو المكتتب

نميز هنا بين حالتين حسب طبيعة مبلغ التأمين فيما إذا كان إيرادات مرتبة أو رأس مال ، و الضرائب في هذه الحالة تكون مفروضة على الدخل .

الحالة الأولى : مبلغ التأمين هو رأس مال

يلاحظ بأن الأنظمة الجبائية متباينة كثيراً، كما أن معالجتها لهذا الموضوع تتغير باستمرار من فترة زمنية لأخرى. مثلاً يلاحظ في بلجيكا بأن تخفيض الأقساط من الدخل المهني الخاضع للضريبة يمنح إذا كانت مدة التعاقد هي على الأقل 10 سنوات، و ذلك حسب سنّ المكتتب. في هذه الحالة سوف تفرض ضريبة على مبلغ التأمين بموجب إجراءات جبائية خاصة، أما إذا لم تستند الأقساط من ذلك التخفيض فسوف يعفى مبلغ التأمين من الضريبة على الدخل⁽²⁾ .

أما في ألمانيا فإن النظام الجبائي الخاص بمبلغ التأمين يتوقف أساساً على طبيعة العقد. فإذا كان مقابل التأمين هو أقساط دورية منتظمة تدفع لمدة 12 سنة على الأقل، فسوف يعفى المستفيد من دفع الضريبة، أما إذا انخفضت المدة عن 12 سنة فإنه لن يستفيد من ذلك الإعفاء، والعكس إذا كان مقابل التأمين هو قسط وحيد أو أقساط دورية مختلفة القيم بشكل كبير.

في إيطاليا تفرض ضريبة بمعدل 12.5 % على الفرق بين مبلغ التأمين و الأقساط ، أما الإيرادات المرتبة فإن 60 % من قيمتها تدرج ضمن الدخل الخاضع للضريبة.

في حين ينص النظام الجبائي البريطاني على تقديم إعفاءات ضريبية لعقود التأمين على الحياة - ذات رؤوس أموال - إذا دفعت الأقساط على امتداد

(1)- نحن نتكلم عن المبادئ الضريبية ، و لهذه المبادئ استثناءات معينة تختلف باختلاف الظروف و الأنظمة الجبائية

(2)- Ibid, pp. 374 - 375.

فترة عشر (10) سنوات على الأقل ، و يكون المستفيد هو المؤمن عليه نفسه أو زوجته .

أما النظام الجبائي في دولة اللوكسمبورغ فإنه ينص على إخضاع الإيرادات المرتبة للضريبة على الدّخل، أما إذا كان مبلغ التأمين على شكل رأس مال فإنه يعفى من الضريبة.

في فرنسا يتّص قانون الضرائب على إعفاء منتجات التأمين لحال الحياة ذات "رأس مال" من الضريبة على الدّخل بغرض تشجيع الإدّخار طويل الأجل، مع ذلك هناك استثناءات لمبدأ عدم الإخضاع هذا. أما عقود التأمين لحال الحياة ذات " إيرادات مرتبة " فان بعض أنواعها يخضع فيها جزء فقط- من الإيرادات- للضريبة على الدّخل (1).

ثانيا : مدى تأثير السياسة الجبائية على الطلب

إذا أردنا دراسة موضوع أثر الجباية على منتجات التأمين على الحياة من وجهة نظر اقتصادية، فإننا نشير إلى أن المجال الواسع لهذه الدراسة يتمثل في النظام الضريبي الخاص بعمليات الإدّخار. هذا الأخير يعالج إشكالية الإخضاع الأمثل كإشكالية تقليدية تعنى بجانبين: الفعالية و العدالة(2). أما جانب الفعالية فمضمونه تعظيم حجم الأوعية الضريبية المتاحة و بالتالي تعظيم الإيرادات الجبائية، و أما جانب العدالة فإن الهدف منه تحقيق توزيع عادل قدر الإمكان بين مختلف صيغ الإدّخار. و في مجال جباية الإدّخار أو التأمين على الحياة - كما في مجالات أخرى- يجب أن تكون هناك موازنة بين متطلبات العدالة والفعالية.

1- حياد النظام الجبائي

يتحقق جانب الفعالية للنظام الجبائي من خلال حياد الضريبة. ويعني هذا الحياد – باختصار- أن يكون تأثير النظام الجبائي على القرارات الاقتصادية – للأفراد أو المتعاملين الاقتصاديين-أقل ما يمكن قدر الإمكان. في هذا الإطار، نميز بين عنصرين رئيسيين لجانب الفعالية هما الحياد عبر الزمن (La neutralité intertemporelle) و الحياد المتقابل (La neutralité transversale).

هدف الحياد الجبائي عبر الزمن هو عدم التأثير سلبا على تحكيم العائلات بين الإستهلاك الحاضر و الإستهلاك المستقبلي (الادخار) . هنا يشير الاقتصادي Pestien إلى أن هدف الحياد يتحقق من خلال عدم فرض ضريبة على الادخار او مداخيله ، في الحالة التي يعتبر فيها هذا الادخار بمثابة احتياطي

(1)- Ibid. , p.486.

(2)-Luc Arrondel, op.cit. , p 107 .

استهلاك مؤجل لمرحلة التقاعد. و بالتالي يتعين على السلطات المالية الاختيار بين فرض الضريبة على مداخيل العمل عند المصدر أو فرض ضريبة على الإنفاق⁽¹⁾. علما أن فرض ضريبة على مداخيل الادخار يؤدي إلى ازدواج ضريبي، يقلص من تراكم الدخل و يخفض مستوى منفعة المستهلك⁽²⁾.

و مع ذلك يمكن تقديم أسباب لتبرير فرض ضرائب على مداخيل الادخار إذا كان هذا الأخير ناتجا عن مصادر أخرى غير مداخيل العمل، كأن يكون مصدره تركة مثلا ، علما أن هذه الحالات كثيرا ما ترتبط بالتهرب الضريبي. كما يمكن تبرير الاخضاع الضريبي إذا كان الدافع الأساسي للادخار ليس تأجيل الاستهلاك ، و لكن الحصول على عائد مثلا أو دوافع أخرى .

أما الحياد الجبائي المتقابل و الذي يكون بين مختلف صيغ الادخار المالي، فإنه يهدف إلى جعل اختيار أداة معينة للادخار غير مرتبط بالاعتبارات الجبائية، خاصة و أن هذه الصيغ قابلة للإحلال نسبيا فاستفادة منتج من مزايا جبائية خاصة ستجعله يستقطب مبالغ إضافية على حساب المنتوجات الأخرى⁽⁴⁾.

ونظرا لصعوبة قياس المرونات السعرية للطلب على الأصول المالية الخاصة، فإنه كثيرا ما يعارض الإقتصاديون تباين المعدلات الضريبية بين مختلف صيغ الادخار. و إن كنا نرى في معظم الدول - خاصة منها المتقدمة- وجود تباين في المعاملة الضريبية بين مكونات المحفظة المالية.

2- عدالة النظام الجبائي الخاص بمنتجات الادخار

إن حقيقة تركيز مداخيل رأس المال و الادخار لدى الفئات الميسورة من المجتمع - على وجه الخصوص- يجعل البعض ينظر إلى عدم إخضاع عمليات الإدخار للضرائب على أنه هدية أو هبة

(1) - ضريبة عند المنبع أي تفرض ضريبة على أجر المستخدم و هو بين يدي المستخدم، من خلال الاقتطاع من الأجر الإجمالي لفائدة مصلحة الضرائب قبل صرف الأجر المستحق، أما ضرائب الإنفاق فهي تفرض عند استخدام الأجر في عمليات الاستهلاك مثل الرسم على القيمة المضافة .

(2)- Luc Arrondel. op . cit. ,p.107.

(4) - لقد أدى اختلاف المعاملة الضريبية في فرنسا خلال الثمانينات إلى الانتقال من توظيف المال في شراء العقارات إلى التوظيفات في اكتساب الأصول المنقولة أو التأمين على الحياة . أي التوجه من الادخار غير المالي نحو الادخار المالي ، و لكن التغييرات ضمن هذا الأخير كانت محدودة .

ممنوحة من السلطات المالية لأقلية محظوظة، و هذا إذ لم يصاحبها كحد أدنى شروط مشجعة لفائدة الفئات. و بالتالي فإن هدف تحقيق المساواة الاجتماعية يؤدي إلى فرض ضرائب أو رسوم بمعدلات مرتفعة على الإدخار، خاصة في الحالات التي لا يكون فيها مصدر الادخار هو العمل، مثل التركة أو المضاربة أو نقل الثروة...إلخ .

3- اعتبارات التشريعات الجبائية المتعلقة بمنتجات التأمين على الحياة

إن تشريعات التأمين على الحياة تتغير حسب الأولوية المعطاة للأهداف القريبة و البعيدة المدى، كما قد تميل هذه التشريعات إلى تفضيل جانب الفعالية أو العدالة. لكن يمكن القول بأن أهم العوامل التي تتحكم في التغييرات الجبائية تتمثل فيما يلي⁽¹⁾ :

- 1- تخفيض النفقات الضريبية للدولة.
 - 2- تشجيع الاستهلاك، أو تشجيع الإدخار طويل الأجل، فضلا عن تحفيز تكوين ادخار تسهل تعبئته من طرف المؤسسات.
 - 3- تحقيق معاملة جبائية أكثر توازنا بين مختلف صيغ الإدخار بغرض تشجيع المنافسة بين المنتجات المعروضة، أو أكثر من ذلك، السعي نحو تحقيق تقارب بين التشريع الجبائي الوطني و تشريعات الدول الأخرى حتى يتم تفادي هروب رؤوس الأموال إلى الخارج .
 - 4- تأمين مستوى معيشة مقبول للمتقاعدين، يكون مرتبطا أو غير مرتبط بمستوى حياتهم العملية.
 - 5- تشجيع الأفراد على التحضير لمرحلة التقاعد، بغرض تخفيض تكاليف نظام الحماية الاجتماعية الذي قد يعرف خلاا توازنا ، أو توقع انخفاض الحماية العائلية...إلخ.
- إضافة إلى كل هذا، نشير إلى أن التشريع الجبائي يتوقف أيضا على مدى حساسية الأفراد للمزايا الجبائية للتأمين على الحياة .

و بخصوص رد فعل المدخر إزاء التغير الضريبي، فإننا نجد تباينا - إلى حد ما - في وجهات النظر بين النظرية التقليدية و النظرية الحديثة للادخار⁽²⁾ .

النظرية التقليدية تقدم إجابة بسيطة: الأفراد يتصرفون برشد اقتصادي آخذين في الاعتبار كل النتائج المتوقعة للإصلاحات التشريعية الجديدة، بل يعتبرون فضلا عن ذلك بأن الأصول بدائل تامة، ولا يغيرون سلوكهم تجاه أحد تلك البدائل إلا إذا رأوا بأن هناك تغييرات نسبية لمعدلات العوائد بعد الضرائب.ب.

(1)- Luc Arrondel , op . cit. ,p. 83

(2)- Ibid. ,p.108

لكن النظرية الحديثة تقدم جواب أكثر تعقيدا، حيث ترى بأن رد الفعل إزاء تغير التشريع الجبائي يتوقف على مدى أهمية العوامل التالية:

- 1- حوافز الإدخار لدى العائلات حسب الرغبات و الحاجيات كالحاجة إلى السيولة، الأمان، التمتع بالدخل، التقاعد، المضاربة و نقل أو تحويل الثروة ... إلخ.
- 2- مستوى المعلومات المتوفرة عن تلك المنتجات و التغيرات المتعلقة بها .
- 3- الموارد الخاصة للعائلات.
- 4- الخصائص المميزة للأصول كالسيولة... إلخ .
- 5- ظروف العرض و آلية السوق لكل منتج (1) .

4- الدراسات النظرية لجباية التأمين على الحياة

تشير إلى أن النظام الجبائي الخاص بمنتجات التأمين على الحياة كان قد استقطب اهتمام العديد من الباحثين، كما تشير أيضا إلى أنه قد تم اختبار الفرضيات النظرية من خلال الأبحاث و الدراسات التطبيقية في العديد من الدول المتقدمة، خاصة منها الولايات المتحدة الأمريكية.

لكن المثير للانتباه وجود توافق بين النتائج النظرية و النتائج التطبيقية في حالات معينة، و وجود اختلاف واضح في حالات أخرى .

لقد حاول الاقتصاديون- من خلال دراستهم للنظام الجبائي الخاص بالتأمين على الحياة- الإجابة عن الأسئلة الرئيسية الثلاثة التالية:

- 1- هل يجب فرض ضرائب أو رسوم على منتجات الادخار و مداخلها ؟
- 2- إذا كان ذلك حتميا، فما هو الأثر المحتمل لمعاملة جبائية تفضيلية لبعض المنتجات على الإدخار الإجمالي ؟
- 3- لماذا الميل نحو تفضيل عقود التأمين المؤقتة لحال الوفاة و عقود التأمين لحال الحياة بين كل منتجات الإدخار ؟

إن النموذج المرجعي لتلك الدراسات " النموذج ذو الأجيال المتداخلة " (Modèle de générations imbriquées) يفترض بأنه يمكن تقسيم حياة الفرد إلى مرحلتين، مرحلة أولى يعمل خلالها ليكتسب دخلا ينفق منه جزءا على استهلاكه الحالي و يدخر منه الجزء الآخر، أما المرحلة الثانية و هي مرحلة التقاعد، فإن الفرد ينفق فيها و يستهلك بفضل الادخار المشكل في المرحلة الأولى ، والذي كانت قد احتسبت عليه فوائد مركبة. و في هذا الإطار، يرى

الاقتصاديون بأن فرض ضريبة على الدخل الإجمالي هي بمثابة اقتطاع من مداخيل العمل و أيضا من مداخيل الادخار- الازدواج الضريبي - (1) .

لكن فرض ضريبة واحدة على الاستهلاك – الإنفاق- أو على مداخيل العمل وحدها دون المساس بمداخيل الادخار سوف يجنب المكلف بالضريبة ذلك الازدواج الضريبي (2) .

و بالتالي فإن فرض رسم معين على مداخيل الادخار قد يكون أمرا مرغوب فيه. ثم إن متطلبات العدالة التي سبق بيان بعضها تقتضي هي الأخرى فرض الرسوم على مداخيل رأس المال، حيث أن هذه الأخيرة تستفيد منها في معظم الحالات العائلات الميسورة (3) . مع ذلك، وحتى و لو تم إخضاع رأس المال للضريبة، فبإمكان السلطات المالية تقديم إعفاءات جبائية لبعض صيغ الادخار. كالادخار المرتبط بالسكن- الذي يستفيد غالبا من تلك المزايا-و عقود التأمين لحال الحياة و التأمين لحال الوفاة- خاصة منه المؤقت- حيث ينظر إليه بعض الاقتصاديين على أنه " ادخار وقاية " يحمي الأهل مما قد تسببه لهم الوفاة المفاجئة للمؤمن عليه ، في حين ينظر إلى التأمين لحال الحياة على أنه " ادخار تقاعد" . في هذا الإطار و إذا كان بالإمكان النظر إلى التأمين لحال الوفاة على أنه " ادخار وقاية " فإنه قد يعتبر أيضا شكلا من أشكال التركة، و هذا الشكل الثاني هو الذي يبرر استفادته من مزايا جبائية – مقارنة بعناصر أخرى للتركة- في غالب الأحيان.

حيث أن للأولياء عادة أسلوبين - بديلين تماما - في رفع الموارد الإجمالية لأبنائهم: إما الاستثمار في رأس المال البشري، من خلال الإنفاق على التعليم و التكوين خاصة، أو توريث أصول مادية تعينهم في حياتهم. أما المعيار الذي يحكم الاختيار بين البديلين فهو العائد الحدي . و هنا قد يكون للإستثمار في التعليم العائد (المر دودية) الأعلى، ولكن ابتداء من نقطة معينة (عتبة المر دودية) ستصبح للتركة المادية الربحية الأعلى (4) .

هذا فيما يتعلق بالتأمين لحال الوفاة، أما بالنسبة للتأمين لحال الحياة فإنه لا توجد نظريات جيدة تبرر تميز هذا النوع من الأصول المالية بمكاسب جبائية خاصة عن غيره من الأصول ، و لكن هناك بطبيعة الحال تبريرات للإعفاءات المقدمة له في كل الدول تقريبا، و هو ما سنناقشه فيما يلي هذا .

(1)-Ibid. ,p.108 .

(2) - لقد بين أيضا كل من chamley (1986) و Lacan (1990) بأنه يجب فرض رسوم على مداخيل رأس المال في الأجل الطويل، كما أن Bozin و Sadka (1996) لاحظا بأنه إذا كان رأس المال المالي يستفيد من حرية كبيرة في الحركة بين دولة و أخرى و من إعفاءات جبائية في الخارج فلن يكون مجديا فرض رسوم على مداخيل رأس المال (أنظر Luc Arrondel op .cit .,P.91) .

(3) - رغم وجود دليل عدم الازدواج الضريبي ، حيث أن العمل هو مصدر كل ثروة ، فان فرض رسم على مداخيل العمل وفرض رسم آخر على الإدخار يعني ازدواجا في الرسم . مع ذلك ، قد تكون التركة هي مصدر الثروة ، و معلوم أن هذه الأخيرة تتوزع بشكل غير عادل داخل المجتمع ، لذلك يمكن تقويم هذا الوضع " غير العادل " من خلال فرض رسوم على مداخيل رأس المال .

(4)-Luc Arrondel , op .cit. , P.98.

1-4- المزايا الجبائية للتأمين على الحياة بين القبول و الرفض

نشير أولا إلى أن النظريات الاقتصادية لا تقدم الكثير من الدلائل من أجل تمييز مجمل عقود التأمين على الحياة جبائيا عن باقي الأصول الأخرى خاصة منها الأصول المالية، باستثناء حالات قليلة (خاصة تأمين الوفاة المؤقتة). لذلك نرى بأن معظم الحجج المقدمة لدعم مزايا جبائية خاصة للتأمين على الحياة هي من طبيعة اجتماعية أو حتى سياسية، لأن مسألة الحياض للنظام الجبائي الخاص بعمليات الإدخار هي مهمة للغاية في نظر الإقتصادي، و لكن هذا لا يعني بأن هذه النظرية الاقتصادية تنفي ما قد يكون للمزايا الجبائية أو انعدامها من أثر على طلب الأفراد لمنتجات التأمين على الحياة، سواء بالسلب أو بالإيجاب، بل على العكس من ذلك، فإن الإتجاه العام لتلك النظرية يؤكد ذلك التأثير، و سوف نحاول أن نعرض الآن وباختصار مختلف الحجج و البراهين التي قدمها المدافعون عن المزايا الجبائية (تخفيضات أو إعفاءات) و المعارضون لها، و ذلك حسب صيغ التأمين.

1-1-4- حجج المدافعين عن المزايا الجبائية

أ- دليل الأثر التعويضي " المعيد للتوزيع " و الخلل التوازني لنظام التقاعد

في غياب التأمين على الحياة لحال الوفاة قد تعرف بعض العائلات مشاكل مالية كبيرة عند وفاة معيلها الرئيسي، الأمر الذي يدفع السلطات العامة إلى التدخل في نهاية المطاف في إطار الحماية الإجتماعية خاصة. هذا اللجوء الآجل لمساعدة الدولة هو في الغالب أعلى كلفة و أقل فعالية مما كان سيكلفه التخفيض الجبائي⁽¹⁾. من ناحية أخرى، تبرر الإعفاءات الجبائية لمنتجات ادخار التقاعد (التأمين لحال الحياة) على أساس أن هذه الأخيرة تمثل حلا للأزمة المالية التي يعرفها نظام التقاعد عن طريق التوزيع، من خلال اعتماد نظام التقاعد التكميلي الذي يسير عن طريق الرسملة. فمعظم الدول المتقدمة تعرف ارتفاعا في معدل الشيخوخة، أي تزايد نسبة المسنين في المجتمع مقابل انخفاض نسبة الشباب مما يعني أن الاشتراكات الاجتماعية المقدمة من طرف العمال سوف تقل تدريجيا عن مجموع المنتج المقدمة للمتقاعدين، و ما يزيد في خطورة الوضع ارتفاع معدل البطالة، هذا فضلا عن ارتفاع قيمة التعويضات الاجتماعية كالنفقات الصحية على اعتبار أن المسنين هم أكثر عرضة للأخطار⁽²⁾.

(1)- إن الرسوم على التراكات لا تشكل في كل الدول الغربية إلا إيرادا جبائيا ضعيفا و بنسبة نقل عن 1% من إجمالي

Luc Arrondel., op .cit. ,p.97 .

الإيرادات العمومية ، انظر:

(2)- Maurice Marchal et Pierre pestien , le traitement fiscal des retraites complémentaires ,

Revue Belge de sécurité sociale , 4^e trimestre 2001 , p. 887.

إن اكتتاب تأمين لحال الحياة يقدر من خلال الفرد مقدار المال الذي يحتاجه عند تقاعده سيسمح له بالحفاظ على نفس مستوى المعيشة بعد التقاعد، أو على الأقل مستوى مقبولاً يضمن له العيش الكريم ، أخذاً في الاعتبار قيمة منح التقاعد المقدمة في إطار نظام الحماية الإجتماعية، و أخذاً في الاعتبار كذلك أن قيمة التعويضات و المنح العمومية تتحكم فيها العديد من العوامل، خاصة منها التوازنات المالية المستقبلية و معدلات التضخم و البطالة، و هي أمور لا يمكن الجزم بدقة التوقعات بشأنها منذ البداية. هذا من ناحية، و إذا كانت موازنة الدولة تعاني من العجز و الخلل فمن المستحسن تخفيض النفقات الجبائية من ناحية أخرى . فضلاً عن هذا، نجد بأن أحد أهم الدلائل المقدمة لرفع الادخار الوطني تستند إلى عملية الانتقال من نظام للتقاعد - تحكمه أساليب التوزيع - إلى نظام آخر قائم على الرسملة، حيث أنه إذا خص إيداع التقاعد بتخفيضات جبائية في نفس الوقت الذي تنخفض فيه كل من الاشتراكات و الأداءات الخاصة بالنظام الأساسي القائم على التوزيع، فإن هناك احتمالاً كبيراً لأن يرتفع مقدار الإيداع الاجمالي⁽¹⁾.

ب : دليل الوصاية

بمقتضى هذا الدليل يفترض أن السلطات العامة تعرف ما يلائم الأجراء أحسن من الأجراء أنفسهم- خاصة منهم ذوا المداخل المنخفضة و المتوسطة- فيما يتعلق باحتياجاتهم المستقبلية خلال مرحلة التقاعد. حيث تشجع الدولة هؤلاء على التحضير لتلك المرحلة من خلال تخفيضات جبائية حتى يتم توجيههم إلى شراء منتجات التأمين لحال الحياة⁽²⁾، بمعنى آخر، هذه المزايا سوف تثير انتباه الفرد الغافل - أو المتمتع بالاستهلاك على حساب الادخار- إلى تجنب مخاطر الحياة بدلاً من الاتكال على السخاء المكلف للدولة وقت الحاجة⁽³⁾.

ج : تشجيع الإيداع طويل الأجل

حيث أن المزايا الجبائية هي مطلوبة من أجل الحصول على مقدار هام من الادخار طويل الأجل الذي يحتاجه الاقتصاد الوطني بشكل كبير، و هذا يفترض بأن الإيداع طويل الأجل مرغوب فيه على الدوام، و أن مستواه غير كافي في معظم الأحيان، كما يفترض أيضاً بأن الإستثمارات طويلة الأجل تمولها خاصة المدخرات طويلة الأجل، يضاف إلى هذا أن مؤسسات التأمين على الحياة- كعروض لرؤوس الأموال و ممول للإقتصاد- تتسم بالفعالية، نظراً لخضوع نشاطها لقواعد احترازية كثيرة ينبغي احترامها⁽⁴⁾.

(1)- Luc Arrondel , op .cit. ,p.94.

(2)- **Maurice Marchal et Pierre Pestien** ,op.cit. , p. 887.

(3)- Luc Arrondel , op .cit. ,p.125.

(4)- Ibid . , p.125.

د : تفادي هروب رؤوس الأموال إلى الخارج

إذا كانت منتجات التأمين على الحياة تستفيد من إعفاءات - أو حتى تخفيضات جبائية - في الدول المجاورة في الوقت الذي لا توفر فيه الدولة هذه المزايا، فمن المحتمل بشكل كبير أن يتوجه المواطنون إلى اكتتاب مثل هذه العقود في الخارج ، و هذا يعني هروب رؤوس أموال مهمة من البلد⁽¹⁾.

نشير أخيرا إلى أنه من الممكن الإعفاء من دفع حقوق التركة بالنسبة لعقود التأمين لحال الوفاة سواء المؤقتة - إذا كانت مكتتبة لحماية الأرملة و اليتيم - أو كانت مدى الحياة - إذا كان المستفيد هم أزواج مسنون خاصة من النساء- و لكن تستثني تلك الحالة التي يكتتب فيها هذا العقد و المؤمن عليه متقدم في السن بغرض التهرب من دفع الضريبة أثناء نقل الثروة أو تحويلها⁽²⁾.

4-1-2- حجج المعارضين للمزايا الجبائية

نذكر أهمها فيما يلي :

- إن أفراد منتجات التأمين على الحياة بمزايا جبائية دون غيرها من الأصول المالية سوف يؤثر سلبا على قرارات الأفراد عند توظيف أموالهم، كما يؤثر سلبا كذلك على المنافسة في السوق المالية و يمنح مؤسسات التأمين وضعا يمكنها من رفع قيمة أقساط عقود التأمين- خاصة التأمين المختلط - متى أرادت.
- المزايا الجبائية لمنتجات التأمين على الحياة سوف تستفيد منها أقلية فقط (دليل العدالة).
- هذه المزايا الجبائية يمكن أن "تضغط" على الموازنة العمومية، بما يضيع من موارد مالية على الدولة.
- هذه المزايا الجبائية لا تشجع مؤسسات التأمين على توظيف أموالها في مشاريع استثمارية تتميز بدرجة مرتفعة نسبيا من المخاطر، في الوقت الذي تقدم فيه هذه الأخيرة فوائد مهمة للإقتصاد الوطني⁽³⁾.
- لماذا يتم تشجيع منتجات لا توفر حماية كاملة و كافية من مخاطر التضخم على المدى الطويل ؟

5- الدراسات التطبيقية

لقد قام باحثون اقتصاديون في العديد من الدول باختبار الفرضيات النظرية المتعلقة بتأثيرات النظام الجبائي لمنتجات التأمين على الحياة -و تغيراته- على طلب تلك المنتجات. و كانت النتيجة أن بعض الدراسات أكدت بأن التخفيضات و الإعفاءات الجبائية تشجع فعلا الطلب على التأمين ،مثل الولايات المتحدة

(1)- هذا السبب أدى بالسلطات الفرنسية في جويلية 1990 إلى إلغاء الرسم الخاص بعقود التأمين ذات الإيرادات المترتبة، والذي كان يقدر بـ 5.15% ، أنظر:

Luc Arrondel , op .cit. , p.125.

(2)- Ibid, p.115.

(3)-Ibid.,p.126.

الأمريكية و ألمانيا ، و منها ما أكد العكس ،مثل إيطاليا .

و سوف نأخذ أمثلة مختلفة و مختصرة عن تلك الاختبارات التي جرت في كل من فرنسا، ألمانيا، الولايات المتحدة الأمريكية و إيطاليا.

1-5- التجربة الإيطالية

منذ سنة 1986 إلى غاية 1992 كانت أقساط التأمين على الحياة تستفيد من تخفيض ضريبي إلى غاية €1300 (2.5 مليون ليرة) . و لكن الإصلاحات الجبائية لسنة 1992 ألغت هذا الأسلوب ، و أصبح التخفيض بالنسبة إلى مدفوعات القسط، أي تتغير التخفيضات ارتفاعا و انخفاضا مع تغير قيمة الأقساط المدفوعة ارتفاعا و انخفاضا أيضا.

إن العائد الحدي أو الإضافي لهذا الأصل المالي (التأمين على الحياة) سوف ينخفض كلما ارتفعت قيمة الأقساط، و خاصة إذا قورن بغيره من عوائد الأصول المالية الأخرى (أسهم، سندات، ودائع بنكية ...) خاصة بالنسبة للأغنياء و هذا عكس الوضع الذي كان سائدا قبل 1992، و لكن الدراسة التطبيقية بينت بأن طلب الإيطاليين للتأمين على الحياة لم يتغير بشكل محسوس بعد الإصلاحات الجبائية⁽¹⁾. و هذا عكس ما ذهبت إليه الفرضيات النظرية التي تؤكد بأن تغير عائد الأصل المالي بعد الضريبة سوف يؤثر على طلب هذا الأصل، خاصة إذا قورن بعوائد الأصول المالية الأخرى⁽²⁾.

2-5- التجربة الألمانية

لقد قام الباحث الاقتصادي Wahling - إلى جانب باحثين آخرين- بدراسة ميدانية في ألمانيا بغرض معرفة دافع الطلب على التأمين لحال الوفاة مدى الحياة بين سنتي 1990-1992، و وجد بأن البحث عن ادخار التقاعد (إلى جانب دوافع التركة) تعتبر من أهم العوامل المحددة لهذا الطلب.

(1)- **Tullio Pistaferrri Luigi and Jappelli** Tax Incentives and the Demand

.] <http://www.dise.unisa.it/WP/wp52.pdf> for Life Insurance : Evidence from Italy, [décembre.

. 14 P. ., 256KB . (jeudi 2003) 18

(2)- مع ذلك، فقد أشار الباحثان **Tullio** و **Luigi** إلى أن هذه النتيجة قد تكون تأثرت بعوامل أخرى لها دور أيضا في التأثير على طلب التأمين على الحياة . كما ذكرا أيضا ملاحظات تخص النموذج و العينة المستخدمة، و إمكانية تأثيرها على النتيجة ، لمزيد من المعلومات يمكن الرجوع إلى:

Tullio Jappelli and Luigi Pistaferrri , op. cit.,p.14.

لقد لوحظ في هذا الصدد بأن الحوافز الضريبية ذات تأثير مهم للغاية في تشجيع الطلب على تأمينات الحياة، خاصة منها التأمين لحال الوفاة مدى الحياة و قد شكلت مدفوعات التأمين على الحياة نسبة 10.3% من إجمالي منح الضمان الإجتماعي سنة 1980، و لكنها ارتفعت إلى مقارب 21.5 % سنة 1996⁽¹⁾.

3-5- التجربة الفرنسية

يشير الباحث الإقتصادي Horence legros إلى أن الإصلاحات الجبائية لسنة 1960 في فرنسا قد أثرت بشكل واسع على طلب تأمينات الحياة لدى العائلات الفرنسية⁽²⁾، حيث قامت بمقارنة المزايا الجبائية لمختلف التوظيفات المنافسة و خاصة السندات و تأمينات الحياة ، ثم اختارت الأعلى مردودية⁽³⁾ . كما تشير دراسات أخرى أيضا إلى أن السبب الرئيسي لنجاح تأمينات الوفاة المؤقتة الجماعية في فرنسا خلال السنوات الأخيرة يعود إلى المعاملة الجبائية⁽⁴⁾ . و قد لاحظ كل من الباحثان Masson و Arrondel بأن صغار المستقلين يميلون كثيرا نحو التأمين لحال الوفاة المعفى من حقوق التركات⁽⁵⁾، و إن كانت هذه الحالة الأخيرة تحتل تفسيرات أخرى قوية، و تشير أخيرا إلى التغييرات الحاصلة بعد اعتماد إجراءات جبائية تحفيرية لفائدة بعض صيغ التأمين على الحياة سنة 1984، حيث أن الغاء تخفيض الأقساط من الدخل الخاضع للضريبة ثم تعويضه بتخفيض جبائي بنسبة 25 % لفائدة توظيفات التأمين على الحياة - منها خاصة تأمين البقاء لحال الوفاة- قد أدى إلى ارتفاع رقم أعمال قطاع التأمين على الحياة⁽⁶⁾ .

4-5- التجربة الأمريكية

يوجد في الولايات المتحدة الأمريكية – خاصة- نوعان من منتجات التأمين على الحياة، حسابات التقاعد الفردية IRAs (Individual Retirement Account) و التي بإمكان أي شخص شراؤها، كما يمكنه دفع الأقساط بشكل حر. أما المنتج الآخر فهو المعروف ببرامج أو خطط (K) 401 ، هذه الأخيرة تقترحها بعض المؤسسات فقط، و يتم اقتطاع الأقساط مباشرة من الأجور، إضافة إلى اشتراكات صاحب العمل.

(1)- Jan walliser , Joachim K. winter, op. cit.,p. 14.

(2)- Horence Lergos , la demande de l'assurance vie en France , Revue d'économie financière, op. cit., p . 48.

(3)- Ibid , p. 49.

(4)- Compagnie Suisse de Réassurance, la couverture décès, le produit phare de l'assurance vie, sigma N° 4 (2004),Zurich , p. 7.

(5)- Luc Arrondel., op.cit. ,p.98.

(6)- Ibid.,p.87.

كل من IRAs و 401 (K) هي عبارة عن منتجات ادخار تقاعد (produits d'épargne retraite) مما يجعل المؤمن يطبق عقوبة مرتفعة تتمثل في رفع نسبة التخفيض من مبلغ التأمين إذا رغب المكتتب في التصفية قبل بلوغ سن 59 سنة. هذه المنتجات تسمح للمكتتب بالحصول على مبلغ التأمين ذو رأس المال (1).

لقد كانت منتجات IRAs تستفيد من مزايا جبائية ، ولكن الإصلاح الجبائي لسنة 1986 قد قلص من هذه المزايا الجبائية بالنسبة لفئة الأفراد ذوي المداخل المرتفعة الذين يشكلون نسبة 27% فقط من حائزي هذه العقود، و كانت النتيجة مع ذلك انخفاضا كبيرا أقساط هذا النوع من التأمين . بالمقابل تأثرت أقساط المنتج 401 (K) بتغيير التشريع الجبائي و ظل تطورها منتظما (2). إلى جانب هذا، يمكن أن نذكر أيضا بأن التشريع الجبائي الفدرالي الجديد لسنة 1988 الذي قلص من المزايا الجبائية - التي كانت تستفيد منها مداخل توظيفات منتجات التأمين على الحياة - أدى إلى انخفاض مداخل قطاع التأمين على الحياة بنسبة 4.1 % سنة 1988 مقارنة بنسبة 1987، علما أن هذه المداخل قد عرفت ارتفاعا سنويا يقدر بـ 14.41 % خلال السنوات الثلاث التي سبقت التشريع الجبائي الجديد (3) .

المطلب الرابع: تأثير سياسة الحماية الاجتماعية

سنتناول تأثير نظام الحماية الاجتماعية على الطلب على منتجات التأمين على الحياة من خلال التعرف على خصائص هذا النظام مقارنة بالتأمينات الخاصة و مزايا و عيوب كليهما، ثم دراسة كيفية التأثير على الطلب مصحوبة بأمثلة عن ذلك التأثير.

هناك العديد من الاخطار التي تهدد الأفراد كالبطالة و الأمراض و غيرها. و من أجل تجنب آثار هذه الأحداث هناك آليتين رئيسيتين: "التضامن" و التأمين (4) . أما " التضامن" (5) فتتولاها الدولة أو العائلة، وأما التأمين - بمعناه الحصري- فيتولاها القطاع الخاص من خلال مؤسسات التأمين المتعددة الأشكال. لهذا نعتبر بأن دراسة أثر الحماية الاجتماعية على الطلب هو وجه آخر لدراسة المزايا النسبية لكلّ من التأمينين الاجتماعي و الخاصّ و قدرة و فعالية كلّ منهما على تلبية الإحتياجات الملحة في الوقاية من الأخطار الاجتماعية (6) .

(1)- Luc Arrondel, op .cit., p.126.

(2)- Ibid,P.80.

(3)- **Paul A, Reardon** , évolution de l'assurance vie aux Etat – Unie , Revue d'économie financière, op.cit., p. 221.

(4)- Luc Arrondel , op . cit . , p .212.

(5)- نشير في هذا الصدد إلى أنّ بعض الباحثين- مثل Luc Arrondel - يفضل استخدام مصطلح نظام الحماية الاجتماعية بدلا من التأمين الاجتماعي ، في حين يعتبر آخرون- مثل عامر سلمان عبد الملك - بأن الحماية الاجتماعية هي أحد طرق الضمان الاجتماعي .

(6)- هنا يشير " Luc Arrondel " إلى أن أغلبية من الأوروبيين تبدي تمسكا قويا بأنظمة أكثر سخاء للحماية الاجتماعية.

و لكن كيف يمكن أن تشترك كل من آليتي التضامن و التأمين في توفير الحماية من تلك الأخطار. بمعنى آخر، كيف يمكن أن نفسر بأن بعض الأخطار المرتبطة بالحياة تتكفل العائلة بالحماية منها ، في حين تتوزع الوقاية من أخطار أخرى بين عقود التأمينات الخاصة و أنظمة الحماية الاجتماعية (1) .

أولا : الوقاية من أخطار الحياة بين التأمينين الإجتماعي و الخاص

إن مناقشة المزايا النسبية لكل من التأمين الخاص و التأمين الإجتماعي (أو الحماية الإجتماعية) يتمثل مجالها الواسع في المقابلة بين التأمينين الإلزامي و الاختياري (2) ، لـ يتوسع بعد ذلك إلى مجال المنافسة بين نظامي التسيير عن طريق التوزيع و الرّسمة (3) . لكنّ الموضوعية تقتضي تجاوز هذا الإطار التحليلي - خاصة المقابلة بين الصفة الإلزامية و الاختيارية- و الاعتماد على عدد من المعايير لإجراء مقارنة أكثر دقة. تتعلق هذه المعايير بمسائل العدالة و الفعالية، الخطر المعنوي، الإختيار العكسي، الغشّ، التكاليف، احترام الإلتزامات على المدى الطويل، طبيعة الأخطار (4) ...و غيرها.

إن الخلل الوظيفي الأهمّ لسوق التأمين - و بالتالي للتأمينات الخاصة - هو الخطر المعنوي (5) . هذا المصطلح الأخير يعني باختصار تحمل مؤسسة التأمين خطر إهمال المؤمن له (أو المؤمن عليه) و عدم اتخاذ الاحتياطات اللازمة لاتقاء الخطر، و ذلك بعد اكتتاب عقد التأمين. بل قد يذهب به الأمر إلى حدّ التعرّض للخطر أو التسبب في وقوع الحدث الذي هو مؤمن من آثاره (6) ، و هذا هو مصدر الخطر بالنسبة لمؤسسة التأمين (7) ، و بالتالي فإن وجود خطر معنوي يؤدي إلى عدم فعالية أسواق التأمين الخاصة.

(1)- Luc Arrondel , op . cit . , p .212.

(2)- **Pierre Darnis** , Retraite et assurance : une évolution des relations , Revue d'économie financière , op.cit. , p .54.

(3)- توسّع النقاش بعد ذلك ليدور حول قدرات كلّ البنوك و مؤسسات التأمين على تسيير الإدخار بعرض التقاعد

(4)- Luc Arrondel , op . cit . , p .185

(5)- Ibid . , p.216.

(6)- Bernard Gyerrien, Dictionnaire d'Analyse économique, (France: la Découverte, 1997), P. 436.

(7)- يوصف الخطر هنا بأنه معنوي لأنّ المفروض في المؤمن له أن يلتزم معنويا أو أخلاقيا تجاه الطرف الآخر بالقيام بشيء ما (تدابير الوقاية)، أو احترام " الكلمة المعطاة " بعدم التعرض للخطر أو التسبب في وقوعه ، فهذا السلوك هو مصدر الخطر.

في الحقيقة للخطر المعنوي نوعان رئيسيان:

- الخطر المعنوي القبلي :حيث أنّ الفرد المحمي بشكل أفضل من خلال تأمين ما يستثمر أموالا أقل في الوقاية من الخطر، و

و نظرا لتوقع المؤمن لهذا المستوى المنخفض من الوقاية فإنه يرفع من معدل القسط.

- الخطر المعنوي البعدي: و هو الخطر المرتبط بعمليات الغش من جانب المؤمن له بعد اكتتاب العقد، و بعد وقوع الحدث.

نشير إلى أنّ الخطر المعنوي مؤكّد الوجود في التأمين على الحياة لحال الوفاة - كاتجاه المؤمن عليه إلى الانتحار- مقارنة

بالتأمين لحال الحياة. كما نشير إلى أن هذا الخطر هو ذو مستوى ضعيف جدا ضمن الحماية العائلية مقارنة بالحماية

الخاصة أو الاجتماعية .

(من أجل معلومات أكثر، أنظر: 68 - 71 pp. cit., op. Revue d'économie financière) .

إلى جانب الخطر المعنوي، فإن التأمين الخاص يعاني أيضا من ظاهرة "الاختيار العكسي" . و لكن ألا يعاني التأمين الإجتماعي- في مجال التأمين على الحياة خاصة- من هذه المشاكل أيضا ؟ بلى، و هو يمتلك أيضا أدوات تخفف من آثارها .

ففي مجال الخطر المعنوي و إذا كان بإمكان القطاع الخاص تخفيض الخسائر من خلال وضع آليات لجمع أكبر قدر ممكن من المعلومات عن مجموع المؤمن عليهم ووضع جداول تسعير حسب درجات الأخطار، و تطبيق قواعد الوقاية من الخطر⁽¹⁾ ، (يتوسع مجال استخدام هذه الأدوات في إطار تأمينات الأضرار). إلا أنّ الأداة الأساسيّة و الهامة التي يمتلكها القطاع العام هي قدرته على مكافحة الغش⁽²⁾ .

في مجال الاختيار العكسي، الميزة الأساسيّة للتأمين الإجتماعي هي الخاصيّة الإلزامية⁽³⁾ . فإذا كان الاختيار العكسي يؤدي إلى استقطاب الأخطار الرديئة ، فإننا نجد بأن إجباريّة التأمين تحول دون ذلك، أي أنّ كلا من أصحاب الخطر الرديء و الجيد و المتوسط سيضطرونّ إلى دفع الإشتراك.

إلى جانب نقص الفعاليّة التأمينية الناجم عن الاختيار العكسي و الخطر المعنوي و مظاهر أخرى فإنّ القطاع الخاصّ يفقد إلى تحقيق متطلبات العدالة، بما في ذلك العدالة بين الأجيال- إذا قورن بالقطاع العامّ-⁽⁴⁾ . فإذا كانت الثروات تتوزع بشكل غير متساو بين فئات المجتمع فإنّ التأمينات الإجتماعيّة و من خلال وظيفة إعادة التوزيع، تلبيّ الحاجيات الأساسيّة ، حيث توفر حدا أدنى من الدّخل (المعاشات) لمختلف الفئات، و من ثمّ تحقيق مبدأ التضامن⁽⁵⁾ .

إضافة إلى ذلك، فإنها تقوم بتوزيع المداخل و تحقيق التضامن بين الأجيال. فالجيل الحالي يعمل و يدفع اشتراكات تسدّد منها- في ظل التوازنات الماليّة- معاشات الجيل السابق، ليتحقق بذلك التضامن و التكافل بين الأجيال. كما أن القطاع العامّ يستفيد من عامل التكاليف، خاصّة أنّه لا يعاني من المنافسة الحادّة التي تضغط على التكاليف في القطاع الخاص⁽⁶⁾ . لكن هذا لا يعني الفعاليّة الكاملة و التفوق التامّ للتأمين الإجتماعي، بل إنه يعاني من مشاكل أفقدته الكثير من المزايا مقارنة بالتأمين الخاص، منها اعتماد هذا الأخير على التسيير الجيد و الفعّال⁽⁷⁾ ، إضافة إلى القواعد الاحترافية و تقديرات رياضيات التأمين⁽⁸⁾ .

(1)- **Cristian Gollier** , vers une théorie économique des limites de l'assurabilité , Revue d'économie financière , op. cit., p.68 .

(2)- Luc Arrondel , op . cit . , p . 216.

(3)- مزايا التأمين الإجتماعي- مقارنة بالتأمين الخاصّ- في مجال الاختيار العكسي (anti-sélection) هي أكبر بكثير من مزاياه في مجال الخطر المعنوي ، بل قد يكون هذا الأخير نقطة ضعف للتأمين الإجتماعي .

(4)- Ibid., p 193.

(5)- كلمة تضامن " solidarité " مصدرها في القانون اللاتيني كلمة " in solidum " و تعني " للجميع " أو " من أجل الجميع " .

(6)- Ibid . , p . 217.

(7)- Ibid . , p . 193.

(8)- Ibid . , p . 189.

كما أن القطاع العام في الكثير من الدول قد تعرّض لضغط مزدوج، فمن ناحية هناك زيادة في الطلب على الحماية الاجتماعية، خاصة بفعل الشيخوخة و تراجع التضامن العائلي، و من ناحية أخرى هناك المصاعب التمويلية⁽¹⁾، و التي ترتفع درجاتها إذا انخفض معدّل النمو الاقتصادي و ارتفع معدّل البطالة⁽²⁾. من أجل الجمع بين مزايا كلّ من التأمينين التجاري و الإجتماعي و تقادي عيوبهما هناك من يقول بالجمع بينهما معاً، أي أن يكون نظام التأمين مختلطاً⁽³⁾.

فالتأمين الإجتماعي الإجباري يضمن حدّاً أدنى لمستوى المعيشة (معاشات التقاعد خاصّة)، بينما يلبي التأمين الخاصّ الحاجات المكتملة القائمة على الاختيار، و التي يختلف تقديرها من شخص إلى آخر⁽⁴⁾.

ثانياً: أداءات الضمان الاجتماعي

إن آلية عمل التأمينات الاجتماعية و مستوى الأداءات التي تقدمها تخضع لتنظيم منظمة العمل الدولية و اتفاقياتها⁽⁵⁾. و إذا كانت هذه الإتفاقيات تتصف بالمرونة فيما يتعلق بوسائل الحماية الاجتماعية إلا أنها تتضمن مجموعة من الأحكام الأساسية التي لا يمكن إغفالها في أي نظام للضمان الاجتماعي، و تتعلق هذه الأحكام خاصة بتأمين حماية دنيا و الحفاظ على مستوى الأداءات... رغم أن هذه الإتفاقيات تتضمن المعايير الخاصّة بمختلف أنواع الأداءات، إلا أننا سنركز خاصة على تلك المتعلقة بالمعاشات (أداءات الشيخوخة) و الأداءات المقدّمة لأهل المؤمن عليه المتوفى (أداءات خلفاء المضمون)، نظراً لكونها المؤثر الرئيسي المحتمل على طلب تأمينات الحياة. و سنبدأ بالتطرق للدفعات عموماً.

حساب الدّفعات التّورية: من أجل حساب الحدّ الأدنى للأداءات، تستند الإتفاقية رقم 102 / 52 على مستوى الأجور في البلد.

في هذا الإطار، تقدم الإتفاقية ثلاث صيغ تتلاءم مع التطبيقات العملية الخاصّة بمختلف أنظمة الحماية: أداءات تتلاءم مع الدّخل السابق للمستفيد، أداءات محدّدة بنسب موحدة أو تتضمن في كلّ حالة حدّ أدنى معينا - تقارنه الإتفاقية مع مستوى دخل عامل عادي- و أداءات تتعلق بموارد المستفيد خلال تعرضه للخطر الاجتماعي.

(1)- أنظمة الحماية الاجتماعية يمكن تمويلها عن طريق الإشتراكات أو الضرائب أو الجمع بين الطريقتين. و قد أظهر التطبيق العملي أن طريقة الإشتراكات هي طريقة التمويل الأكثر انتشاراً، و ذلك بمساهمة كلّ من أصحاب العمل و الأجراء و / أو دون مساهمات الدولة.

(2)- Ibid., p. 218.

(3)- Ibid . , p . 199.

(4)- لمزيد من التفصيل، يمكن الرجوع إلى كتاب Luc Arrondel (Epargne , assurance vie et retraite) ص199.

(5)- عامر سلمان عبد الملك، الضمان الاجتماعي في ضوء المعايير الدولية و التطبيقات العملية، (لبنان: منشورات الحلبي الحقوقية، 1998)، ص 186-187.

هناك قواعد محدّدة لحساب الدّخل السابق، كما أن هناك حدًا أقصى يمكن تعيينه بالنسبة للأداءات أو للدخل الذي سيؤخذ بعين الإعتبار، على أن لا يقلّ هذا الحدّ الأقصى عن مستوى معيّن (تحدّده الإتفاقية)⁽¹⁾، كما أنه في الحالة التي يحدّد فيها مستوى الأداءات بنسبة معيّنة، يجب أن لا تقلّ هذه الأداءات عن نسبة معيّنة تحددها الإتفاقية .

1- تقويم الدّفعات

تنصّ الإتفاقية الدّوليّة رقم 5 على إعادة حساب الدّفعات الدّوريّة للشيخوخة ووفاة معيل العائلة في حالة وجود تغييرات ملموسة في مستوى المعيشة، ناتجة عن تغييرات في المستوى العامّ للمداخيل⁽²⁾ .

مع الإشارة إلى أن الأداءات في العديد من الفروع يمكن تعليق تقديمها في حالات معيّنة⁽³⁾ .

2- أداءات التقاعد

يتوقف منح أداءات الشيخوخة بصورة عامة على توفر شرطين أساسيين: سنّ القبول في المعاش و مدة التدرج المطلوبة.

بالنسبة للشرط الأوّل، تقدّم منح التقاعد لمن يستمر في الحياة بعد سنّ معيّنة، و هذه السن ينبغي أن لا تتعدى 65 عاما، و بإمكان الدّول تخفيضها⁽⁴⁾ . أمّا الشرط الثاني فهو ضرورة الوصول إلى مدّة معيّنة من التدرج⁽⁵⁾ (أو العمل) حتى يتأكد الحق في الحصول على الأداءات.

تقدم صيغ المعاشات عادة بشكل يؤمن الحدّ الأدنى للمستفيدين، ففي بعض الأنظمة يعيّن حدّ أدنى للكسب المعتمد من أجل حساب المعاش.. فيحسب المعاش عندها بصورة آلية على أساس هذا الحدّ الأدنى... بينما تنصّ أنظمة أخرى على ضرورة عدم انخفاض قيمة المعاشات عند حدّ أدنى منصوص عليه... و نرى عند أغلب هذه الأنظمة قيم ثابتة للحدّ الأدنى للمعاشات، و أخرى تعين الحد الأدنى المذكور استنادا إلى مقاييس معيّنة مثل الحدّ الأدنى للأجر، علما أنه يجب تعيين قيمة الحدّ الأدنى بالشكل الذي يؤمن الحدّ الأدنى الغذائي⁽⁶⁾ .

(1)- المرجع نفسه، ص 189.

(2)- و هذا على عكس أداءات أخرى و التي لا تطرح فيها المسألة بنفس الأهميّة، باعتبارها تقدّم فقط لفترات قصيرة، بينما مستوى الأداءات طويلة الأجل ينخفض مع ارتفاع تكاليف المعيشة. في هذا الإطار، نجد دولا عديدة ربطت إعادة التقويم لديها أليا بالمستوى العامّ للمداخيل أو مستوى المعيشة (مثل ألمانيا، الأرجنتين، بلجيكا، البرازيل، الدانمارك...)، و أخرى تقوم بذلك إذا بدا لهما ضروريا (مثل: اليونان، إنجلترا، البيرو..)، بينما تحدّد أخرى نسبة الأداءات (مثل: إيطاليا، تركيا) (3)- مثلا، طالما كان المؤمن عليه أو المستفيد موجود خارج البلد الذي يمنح هذه الأداءات، طالما يحصل المستفيد على أشكال أخرى من الأداءات الإجتماعية النقديّة غير التعويضات العائلية فيحصل نتيجة لخطأ مقصود، أو جريمة، أو جنحة اقترفها المستفيد، أو حاول الحصول على هذه الأداءات عن طريق الغش.

(4)- المرجع نفسه، ص 233 .

(5)- إن الإتفاقيات الدّولية تحدّد بشكل واضح سن و فترة التدرج المطلوبة للحصول على أداءات التقاعد، كما تضع جداول لأجبر نموذجي، و تحدّد على أساسها نسب مئوية واضحة فيما يخص مستوى منح التقاعد لا يتسع المجال لذكرها، و لكن يمكن الرجوع إلى كتاب " الضمان الإجتماعي " لسلمان عبد الملك، (من ص 230 إلى 252) من أجل تفاصيل أكثر .

(6)- و هذا عملا بالفقرة 23 من التوصية رقم 131 من الإتفاقيات الدّوليّة .

قد يحدد المعاش أيضا باعتماد حدّ أقصى للمداخيل المتخذة أساسا لحساب المعاشات، أو يعتمد حداً أقصى للمعاش دون الأخذ في الإعتبار معيار الكسب، و قد يتم هذا التحديد وفق قيم نقدية أو نسبة من المداخيل. ففي العديد من البلدان تنصّ التشريعات على زيادة الأداءات لأسباب عديدة، منها :

- وجود أشخاص يعيلهم المتقاعد (لصالح الزوجة و / أو الأولاد)...
- عندما تفرض حالة الشخص الاستعانة بشخص آخر.

3- منح المستفيدين من خلفاء المؤمن عليه

حدّدت المادة 60 من الإتفاقية رقم 102 / 1952 بأن حماية أصحاب الحقّ، بعد وفاة المؤمن عليه المعيل، تتضمن تعويض خسارة الدّخل التي تلحق بالأرملة و الأولاد نتيجة وفاة معيل العائلة⁽¹⁾. فالحماية يجب أن تخصص إذن للأرملة التي كانت على عائق المتوفى، و الأولاد الذين توفي معيلهم (الأب أو الأم)⁽²⁾.

ثالثا : مدى تأثير مستوى الحماية الاجتماعية على طلب تأمينات الحياة

إن كلا من التأمين لحال الحياة و التأمين لحال الوفاة لها بدائل في التأمينات الإجتماعية، فمنح البقاء التي تقدّم لخلفاء المؤمن عليه المتوفى - إلى جانب مجانية التعليم و العناية الطيبة- يمكن أن تمثل بديلا للتأمين لحال الوفاة، و بالتالي قد تقلص من الحاجة إليه؛ كما أنّ منح التقاعد الأساسي -إلى جانب تأمينات المرض- يمكن أن تمثل بديلا للتأمين لحال الحياة، و بالتالي قد تسمح بالاستغناء عنه⁽³⁾.

في هذا الإطار، يلاحظ في مجموع الدّول المتقدمة التي تحارب الفقر أولويا عند أعمار مرتفعة أنها تتدخل بشكل كبير لمساعدة الأشخاص المسنين، و نتيجة هذا التدخل و تلك السياسة هي محاولة بعض الأفراد عدم حماية أنفسهم من خطر البقاء على قيد الحياة و عدم الإِتّخار، يحدوهم الأمل في وجود شبكة من الأمان⁽⁴⁾ (filet de sécurité) في حالة تحقق الخطر، و ذلك في جميع الحالات.

بالمقابل نجد بأن الأخطار التي تهدّد مستقبل أنظمة الحماية الاجتماعية و التوقعات المتشائمة بشأنها بإمكانها إنعاش و دفع الطلب على تأمينات الحياة⁽⁵⁾ التي يوفرها القطاع الخاص. و نتيجة لتأثيرات

(1)- المرجع نفسه، ص 302

(2)- كما في حالة منح التقاعد، فالإتفاقيات الدّولية تحدّد بشكل واضح مستوى هذه الأداءات و فتراتها، وفقا لجداول و نسب معينة، لا يتسع المجال لذكرها (ارجع: عامر سلمان عبد الملك ، الضمان الإجتماعي في ضوء المعايير الدّولية و التطبيقات العملية ، ص 309، 310).

(3)- Luc Arrondel , op.cit., p. 96

(4) Denis Kessle , " incertitude sur la durée de vie, épargne et assurance", Revue d'économie financière , op.cit., p . 69.

(5)- Luc Arrondel, op . cit ., p. 96.

الأداءات الاجتماعية على التأمينات الخاصة أصبح من الضروري الأخذ في الاعتبار المزايا و المكاسب المتوقع الحصول عليها من التأمينات الاجتماعية مستقبلا، و اعتبارها عاملا أساسيا عند إعداد البرامج الموجهة لتحديد المستوى المطلوب من الحماية الخاصة، أي مقدار التأمين في تأمينات الحياة⁽¹⁾.

نشير في هذا الصدد إلى أن الإرتفاع الكبير في الطلب على تأمينات الحياة أواخر التسعينيات في أوروبا الغربية قد أوصل معدل النمو في هذا القطاع إلى 16.8 % بسنة 2000⁽²⁾ ، و قد أرجع الإقتصاديون ذلك التطور أساسا إلى عجز نسبي لأنظمة التقاعد- المسيرة وفق نظام التوزيع- و عدم استجابتها للضرورات الملحة التي تطرحها التغيرات الديمغرافية في ذلك المكان من العالم⁽³⁾، و قد شجع هذا العامل - إلى جانب عوامل أخرى- الشركات الأوروبية للتأمين على الحياة على تطوير أنشطتها، و خاصة بالنسبة لمنتجات التأمين لحال الحياة. و خلال نفس الفترة عرفت دول أمريكا الشمالية هي الأخرى معدلات نمو مرتفعة ، حيث قدرت نسبة النمو في الولايات المتحدة الأمريكية بـ 9 % ، و أحد الأسباب الرئيسية لذلك التطور يعود إلى حالة عدم التأكد المتعلقة بقدرة البرامج الحكومية على تقديم أدءات الشيخوخة⁽⁴⁾.

في فرسا لاحظ الباحثان الإقتصاديان Arrondel و Masson بأن فئتا المستقلين الصغار (les petits indépendants) و ذوي الثروات الكبيرة هي أكثر الفئات الاجتماعية الفرنسية ميلا نحو اكتتاب عقود التأمين لحال الوفاة. الأمر الذي جعل Luc Arrondel يستنتج بأن التأمين لحال الوفاة يمثل- بالنسبة لفئة المستقلين الصغار- بديلا غير تام⁽⁵⁾ للحماية الاجتماعية التي لا يستفيد منها أحد بقدر ما يستفيد منها الأجراء⁽⁶⁾.

لا تفوتنا أخيرا الإشارة إلى الفرق بين الطلب على تأمينات الحياة و الطلب على الحماية الاجتماعية، حيث يرى الباحث الإقتصادي Atkinson بأن الطلب على الحماية الاجتماعية يرتبط - بقوة- بتطور سوق العمل. و يذكر فضلا عن ذلك بأن تطور عملية التصنيع و تقسيم العمل و انتشار الأخذ بنظام الأجر قد خلق طلبا على التأمين الاجتماعي بفعل الأخطار الاجتماعية الجديدة الناتجة، مثل الأخطار الصحية و خطر البطالة و غيرها من الأخطار⁽⁷⁾.

(1) **Gokhale Jagaddeesch** The adequacy of life insurance [<http://econ.bu.edu/kotlikoff/Adequacy%20of%20Life%20Insurance6-23-02.pdf>] (13 mars 2004), 65.6 KB, p.23.

(2)- **Compagnie suisse de réassurance** , " l'assurance dans le monde en 2000 " sigma n°6 / 2001 , P17

(3)- Ibid., p.17.

(4)- Ibid. p .16.

(5)-Luc Arrondel , op . cit . , p. 96.

(6)- أما بالنسبة لفئة ذوي الثروات الكبيرة، فيمكن تفسير الأمر بأنه محاولة للهروب من حقوق التركة ، باعتبار مبلغ التأمين لهذا النوع من العقود أعفى من تلك الضريبة .

(7)- Ibid., pp.200-201.

المطلب الخامس : تأثير النظام المالي

نتكلم هنا عن تأثير النظام المالي ككل بما يضمنه من أسواق و مؤسسات نقدية و مالية، و ليس فقط النظام المصرفي الذي يضم المؤسسات المصرفية. و تجمع مختلف الدراسات في هذا المجال على أن تطور قطاع التأمين بصورة عامة- و التأمين على الحياة بصورة خاصة- يتوقف بشكل كبير على درجة تطور القطاع المالي ككل.

لقد وجد الباحث Outerville (1996) بأن هناك ارتباطا قويا و إيجابيا بين درجة التطور المالي و معدل اختراق التأمين على الحياة⁽¹⁾. كما لوحظ في اليابان سنة 2000 بأن تراجع ثقة المستهلكين في القطاع المالي، قد انعكست سلبا على نشاط التأمين على الحياة⁽²⁾.

أولا: تأثير النظام المصرفي

بالنسبة للنظام المصرفي - الذي يضم المصرف المركزي و مجموع الصارف التجارية والمتخصصة - يلاحظ بأن المصارف أو البنوك التي تميزها آلية عمل جيدة في ممارسة وظيفتها الأساسية - استقبال الودائع و تقديم القروض - من الممكن أن ترفع من ثقة المستهلكين في المؤسسات المالية الأخرى خاصة مؤسسات التأمين على الحياة . فضلا عن هذا، وجدنا لقد وجدنا بأن نشاط مؤسسات التأمين يرتبط بنشاط المصارف من ثلاث نواحي أساسية: توفير وسائل الدفع، التوزيع و ضمان التغطية التأمينية عند طلب القروض لحال الوفاة .

بالنسبة لنشاط وسائل الدفع، يلاحظ بأنه كلما كان نظام الدفع على مستوى الشبكة المصرفية فعالا وناجعا - سواء من حيث الوقت المستغرق أو التكلفة المطلوبة - كلما زاد إقبال الأفراد على خدمات المصارف و خدمات التأمين⁽³⁾.

أما بالنسبة لنشاط التوزيع، فلا شك بأن التطور و التوسع المصرفي سيفتح مجالا رحبا أمام مؤسسات التأمين لتوزيع منتوجاتها، و الاقتراب أكثر فأكثر من المستهلكين. ونحن نرى اليوم في الدول المتقدمة بأن النصيب الأكبر من توزيع عقود التأمين على الحياة يتم من خلال المصارف. وهو ما اصطلاحنا على تسميته بالتأمين المصرفي. وبالتالي، فالتوسع الجغرافي للشبكة المصرفية المصحوب بتفعيل آلية نشاطها، سوف يرفع من الطلب الكلي على تأمينات الحياة، مع الأخذ في الاعتبار العوامل أخرى .

(1)- Thorsten Beck and Ian Webb, op. cit., p. 16.

(2)- Compagnie Suisse de réassurance, " l'assurance dans le monde en 2000 ", Sigma N=6, (2001), p. 11.

(3)- Thorsten Beck and Ian Webb, op. cit., p. 16.

أما فيما يخص ناحية الارتباط الثالثة، فمن الممكن أن يصاحب زيادة الطلب على قروض الإسكان وغيرها زيادة في الطلب أيضا على تأمينات الحياة، من أجل تغطية المدفوعات الرهنية في حالة وفاة المقترض⁽¹⁾. و لا نتصور أن يكون هناك إقبال متزايد من الجماهير على طلب القروض الاستهلاكية مثلا، دون أن تكون لديها ثقة كافية في المصارف. و لا يفوتنا أن نذكر بأن تجربة دول أمريكا الجنوبية تشير إلى أن "... الزبائن سيكونون أكثر اهتماما بالتأمين المرتبط بالقروض"⁽²⁾. و هذا الاستدلال تؤكد فضلًا عن ذلك تجارب العديد من الدول المتقدمة.

ثانياً: تأثير أسواق رؤوس الأموال

لقد جرت العادة في هذه الأسواق على استخدام تعبيرى سوق الأسهم و سوق السندات للإشارة إلى الأسواق المالية الثانوية أو الثانية للأوراق المالية، مع استخدام تعبير سوق الرهن للإشارة إلى الأسواق الأولية ، التي تباع فيها الأوراق المالية المصدرة حديثاً. أما السوق الثالثة فهي سوق غير رسمية يتم التعامل فيها على أوراق مقيدة في السوق الرسمية بكميات كبيرة و بأسعار السوق في البورصة. بينما يطلق تعبير السوق الرابعة على سوق التعامل المباشر على الأوراق غير المقيدة بالبورصة⁽³⁾. هذا بالنسبة لأسواق رؤوس الأموال طويلة الأجل، أما سوق رؤوس الأموال قصيرة الأجل (أو السوق النقدي) فهو السوق الذي توظف فيه المصارف أموالها، أو تحصل فيه على قروض قصيرة الأجل من بعضها البعض أو من المصرف المركزي ، أي السوق النقدي بالمعنى الضيق. أما السوق النقدي بالمعنى الواسع فهو السوق لذي يضم المؤسسات المالية الأخرى- بما في ذلك مؤسسات التأمين- إضافة إلى المصارف. و نحن عندما نتكلم عن تأثير السوق المالي فإننا نعني به مجموع هذه الأسواق، خاصة منها الأسواق الثانوية .

في هذا الإطار، يمكن القول بأن تحسن أداء الأسواق المالية يساعد المؤمنين في استثمار أموالهم بشكل أكثر فعالية ، سواء في شراء أسهم أو سندات، أو تقديم قروض قصيرة الأجل، و هذا يعني أسعار أحسن معروضة على المستهلكين⁽⁴⁾. بمعنى آخر، يتم التأثير على الطلب الكلي بشكل غير مباشر، أي أن العائد الذي يكسبه المؤمن على الحياة من استثماراته عادة ما يرتبط بشكل إيجابي بادخار التأمين على الحياة⁽⁵⁾ ، و يرفع من الطلب عليه⁽⁶⁾ .

(1)- Deh-Yeh Weng, op. cit., P. 64.

(2)- Warren Brown and Michael McCord, op. cit., P.05.

(3)- محمد كمال خليل حمزاوي، مرجع سبق ذكره، ص 119.

(4)- Thorsten Beck and Ian Webb, op. cit., P. 16.

(5)- Chee chee Lim, Steven Haberman, op. cit., P. 4 -17.

(6)- لقد تضررت أعمال التأمين على الحياة لدى أغلب الشركات الأوروبية للتأمين على الحياة سنة 2002، و كان السبب المباشر لذلك - خاصة - تراجع أداء أسواق الأسهم، إضافة إلى انخفاض أسعار الفائدة.

لا يفوتنا هنا أن نذكر بـ " عقود التأمين على الحياة بوحدات الحساب " و تطورها، حيث أن عقود التأمين على الحياة التقليدية قد استفادت من العديد من الأدوات المالية التي اعتمدت عليها كـ " سند " لها .
في الأخير. نشير إلى أننا قد ركزنا على أهم العوامل الاقتصادية " الكلية " التي تؤثر بشكل مباشر أو غير مباشر على طلب التأمين على الحياة، مع ذلك هناك عوامل أخرى.

المبحث الثالث: المحددات الأخرى للطلب على تأمينات الحياة

هناك العديد من العوامل الثقافية و الديمغرافية التي تؤثر في الطلب على تأمينات الحياة إلى جانب المؤثرات الاقتصادية الجزئية و الكلية ، و سنحاول في هذا المبحث التعرف على مختلف هذه العوامل .

المطلب الأول: أثر العامل الثقافي على الطلب

إن دراسة موقف الشريعة الإسلامية من التأمين على الحياة هنا يأتي في الإطار العام لدراسة مختلف العوامل التي تؤثر في الطلب على سلعة ما ، من خلال تأثيرها على سلوك المستهلك، و من بين تلك العوامل المعتقدات الدينية. لذا كان من الضروري التعرف أولاً على حقيقة موقف الشريعة الإسلامية من التأمين ، و ذلك قبل دراسة أثرها على سلوك المستهلك المسلم، لنختم الموضوع بنظام للتأمين على الحياة في إطار الشريعة.

أولاً : موقف الشريعة الإسلامية من التأمين

إن التأمين من الموضوعات الحديثة التي لم يكن لها وجود في عصور الفقه الإسلامي، و قد استجدّ في وقت نامت فيه حركة الاجتهاد و ساد التقليد و انحصرت أدوات البحث في القياس على القوالب النظرية التي خلفتها أعمال الفقهاء في عصور الاجتهاد مهما ضاقت هذه القوالب عن استيعاب الظاهرة محلّ البحث. و الملاحظ أيضاً أن التأمين على الحياة خاصّة كان من بين أكثر الموضوعات التي دار حولها الجدل.

لقد اختلف موقف علماء الشريعة من التأمين حسب أنواعه فيما إذا كان تجارياً أو تبادلياً، و هو ما سنحاول التطرق إليه باختصار.

1 - حكم التأمين التجاري

1-1- القائلون بالجواز

يحتج القائلون بجواز التأمين بأدلة يستند أكثرها إلى القياس⁽¹⁾ ، و هي تتمثل في الأدلة التالية:

- الأصل في الشريعة إباحة العقود و التأمين و احد منها ، حيث لم يرد نص على حرمة .
- قياس التأمين على ضمان خطر الطريق: و حقيقته أن يقول شخص لشخص آخر: " أسلك هذا الطريق فإنه آمن، فإن كان العكس و أخذ مالك، فأنا ضامن " ، فإن سلكه و أخذ ماله فإنه يضمن.

(1)- القياس هو تقدير الشيء بالشيء. و اصطلاحاً هو إلحاق حكم فرع بحكم أصل لعلّة جامعة. و بالتالي لا بد أن يكون هناك أصل (يقاس عليه) أو ورد نصّ بحكمه إضافة إلى فرع مقيس ، و هو موضع الاختلاف. كما يجب توقّر علّة علاقة أو رابطة (تجمع بين الأصل و الفرع.

و بالتالي فان التزام ضامن خطر الطريق هو عين التزام شركة التأمين بضمان المؤمن عليه عند وقوع الخطر (1) .

- قياس التأمين على الإجارة (2) : فالحارس الأجير يحقق الأمان و الإطمئنان لمن استأجره، و التأمين يحقق الأمان و الإطمئنان كذلك للمؤمن لهم .

- قياس التأمين على الجعالة (3) : فالشخص يلتزم بدفع مبلغ من المال لمن يقوم له بعمل معيّن، و في التأمين يلتزم المؤمن بدفع مبلغ التأمين للمؤمن عليه (أو المستفيد) إذا قام بعمل معيّن، هو دفع الأقساط.

- قياس التأمين على الوديعة: فكما تستفيد الشركة المؤمنة من الأقساط المتجمعة لديها مقابل ضمان المؤمن عليه، يستفيد المودع إليه من أجرة حفظ الوديعة و هو يضمنها إذا تلفت (هذه الصورة تظهر خاصة في تأمينات الأضرار).

- قياس التأمين على السلم (4) : فإذا أجزى السلم نظرا لحاجة الناس إليه رغم ما فيه من الجهالة، فالناس كذلك بحاجة إلى التأمين فيكون جائزا كالسلم (5) .

- قياس التأمين على المضاربة (6) : حيث أن صاحب المال يدفع رأس مال المضاربة إلى المضارب ليتاجر به، و يكون الربح بينهما حسب اتفاقهما. و في التأمين يدفع المكتتبون أقساط التأمين ليستثمرها المؤمن، و يكون مبلغ التأمين الذي يدفعه المؤمن عند وقوع الخطر هو نصيب المؤمن لهم، و تكون أقساط التأمين هي ربح المؤمن.

- قياس التأمين على العاقلة (7) : إذا كان قد أجزى نظام العاقلة في تحمّل دية القتل الخطأ، لما في ذلك من المصلحة و التعاون، فما المانع من القيام بتنظيم ذلك، و جعله يتم وفق نظام التعاقد و الإدارة الحرّة، علما أن التأمين هو الآخر يتضمن التعاون بين مجموع المؤمن لهم.

(1)- سلمان بن ثنيان، مرجع سبق ذكره، ص 161.

(2)- لغويا ، يقال يأجر شخص آخر ، أي يجازيه عن العمل، أما في الشرع فالإجارة عقد بين طرفين على منفعة مباحة لمدة معلومة ، من شيء (عين) أو عمل معلوم و يكون المقابل معلوما أيضا.

(3)- الجعالة، شرعا، أن يجعل شخص ما شيئا معلوما لمن يعمل له عملا معلوما أو مجهولا، و ذلك لمدة معلومة أو مجهولة.

(4)- السلم شرعا هو قيام شخص بتسليم سلعة عند أجل معيّن (و التي يتم ضبطها) إلى شخص آخر، مقابل قيام هذا الأخير بدفع الثمن في الحال (رأس مال السلم) .

(5)- المرجع نفسه، ص 175.

(6)- المضاربة لغة مشتقة من الضرب في الأرض و هو السير فيها طلبا للرزق. أما اصطلاحا، فهي قيام شخص بدفع مبلغ من المال لشخص آخر يستغله في نشاط اقتصادي معيّن، مقابل اتفاق الطرفين على توزيع الربح بينهما منصفة، أو بنسب معينة.

(7)- المقصود بالعاقلة شرعا توزيع دية القتل الخطأ و نحوه على أهل و نسب الرجل الذين يناصرهم و يناصرونه.

- جواز التأمين بناء على المصلحة: التأمين فيه مصلحة عامّة للناس، فهو وسيلة للإدخار و تكوين رؤوس الأموال لزيادة الإنتاج، وفيه طمأنينة لأصحاب الأموال و الصناعات، و تغلب على تكاليف الحياة، و ذلك كله يحقق مصلحة عامّة للمسلمين. فهو مصلحة مناسبة، فيكون له حكم المصالح العامة، و يثبت العمل به شرعا (1).
- جواز التأمين بناء على العرف (2): لقد عمّ التأمين و انتشر في العالم حتى أصبح عرفا عامّا، و العرف العام أصل في الشريعة الإسلامية، يصلح أن يستدل به على جواز المتعارف عليه، فيكون التأمين جائزا بالعرف (3).
- قياس التأمين على نظام معاشات التقاعد: إذا كان الموظف أو الأجير - في نظام التقاعد- يدفع قدرا يسيرا من المال و يجنى من ورائه مبلغا كبيرا كراتب شهري بعد التقاعد، فكذلك يدفع المكتتب مبلغا يسيرا لشركة التأمين، و إذا وقع الحدث أخذ مبلغا كبيرا، و كلا العقدين تحيط بهما الإحتمالات من كل جانب، و نظام التقاعد يقرّه علماء الشريعة، بل إنهم يرونه ضروريّا في وظائف الدولة و مصلحة عامة لا بدّ منها شرعا و عقلا و قانونا. فإذا أجاز العلماء هذا النوع من التأمين فالتأمين التجاري جائز مثله. (4)
- إباحة التأمين بالتعاون: إن التأمين عبارة عن انضمام عدد كبير من الناس إلى اتفاق تعاوني منظم ضد خطر معين يهدّد الجماعة ، و شركة التأمين مجرد وسيط ينظم هذا التعاون، فيكون التأمين جائزا كأى نظام تعاوني شرعه الإسلام .

2-1- القائلون بتحريم التأمين

يحتج القائلون بتحريم التأمين بأدلة عدّة ، نذكر أهمّها فيما يلي :

- التأمين ربا (5) : في التأمين على الحياة تحدّد فوائد ربويّة تدفع للمستفيد المعيّن في العقد و ذلك إلى جانب ما دفعه المكتتب من أقساط إذا تحقق الحدث، سواء أكانت الوفاة أم البقاء على قيد الحياة. كما تشترط شركات التأمين دفع فوائد

(1)- المرجع نفسه، ص 195 .

(2)- العرف و العادة بمعنى واحد، كما أن العرف عمليّ و قوليّ. فالعملي ما تعارف الناس على فعله من غير لفظ كتعارف الناس البيع بالمعاطة من غير صيغة، و القولي ما يحدّد مراد الناس باللفظ عادة ، كعدم إطلاق لفظ اللحم على السمك.

(3)- المرجع نفسه، ص 200.

(4)- مصطفى أحمد الزرقاء ، نظام التأمين (الطبعة الرابعة ، سوريا: مؤسسة الرسالة ، 1994) ، ص 62- 63.

(5)- الربا يعني- باختصار- الزيادة على أصل الشيء.

ربويّة على من يؤخر دفع الأقساط عن وقتها المحدّد، هذه الفوائد تعادل مقدار ما كانت ستكسبه الشركة من فوائد جراء توظيف هذه الأقساط ربويًا لو دفعت في حينها. ثم إنّ النصيب الأكبر من أرباح مؤسسات التأمين يأتي من فارق الاستثمارات الربويّة بين ما تدفعه إلى المستفيدين من فوائد و ما تكسبه هي من جراء توظيف الأقساط و بفوائد أعلى . يضاف إلى ذلك أن مؤسسات التأمين تفرض مبالغ ماليّة لضمان الوثائق، مقابل فوائد ربويّة معينة (1) .

- التأمين قمار⁽²⁾: لا يمكن قيام التأمين التجاري إلا بوجود عنصر خطر و الإحتمال. فالخطر هو الركن الأوّل و لا يعقل التأمين دون الخطر. و أما الإحتمال فهو لب التأمين، و الذي تعتمد عليه مؤسسات التأمين في إجراء حساباتها، حيث لا يمكن إبرام عقد تأمين على خطر غير إحتمالي، أي محقق الوقوع. فعنصر الإحتمال و الخطر هما العنصران المؤثران المقومّان لكلّ تأمين.

- التأمين غرر⁽³⁾: عقد التأمين عقد معاوضة قائم على الغرر. هذه المعاوضة يتوقف حصولها على أمر إحتمالي هو وقوع الخطر، فإن وقع الخطر حصل المؤمن عليه أو المستفيد على عوض أقساطه و هو مبلغ التأمين، و إن لم يقع لم يحصل على شيء و ضاع عليه ما دفعه من أقساط. فالمؤمن عليه في حالة شك و عدم ثقة من حصوله على مبلغ التأمين الذي تعاقد من أجله.

2- حكم التأمين التبادلي

يرى بعض الباحثين في الفقه - مثل سلمان بن ثنيان - أن الحكم على مدى مشروعية التأمين التبادلي يتطلب التمييز بين التأمين التبادلي المباشر و التأمين التبادلي المتطور⁽⁴⁾.

1-2- موقف الفقهاء من التأمين التبادلي المباشر

يرى العلماء بأن هذا النوع مباح شرعا على اعتبار أنه تبرّع محض، لا يدخله التبريا و لا القمار و لا الغرر و لا سائر المحرمات الموجودة في أنواع التأمين الأخرى القائمة على المعاوضات⁽⁵⁾.

(1)- المرجع نفسه، ص 218

(2)- القمار (أو الميسر) مأخوذة في الأصل من البياض، الذي يقمر العير فيعمي إبصارها. و أن القمار رهان قائم على الإحتمال و المخاطرة.

(3)- الغرر لغويا هو الخطر. أما شرعا فينصرف معناه إلى خطر عدم الحصول على المقابل في أحد جانبي المعاوضة (أو عمليّة المبادلة)

(4)- لمعرفة الفرق بين النوعين، ارجع إلى الفصل الأول من هذه المذكرة، ص 17.

(5)- المرجع نفسه، ص 275.

2-2- موقف الفقهاء من التأمين التبادلي المتطور

1-2-2- القائلون بالجواز

يدور الكلام حول دليلين اثنين:

أ - **الدليل الأول:** التأمين التبادلي من التعاون على البرّ، حيث أنّ ما يدفعه المشترك و ما يأخذه هو من باب التبرع الذي لا قصد فيه لمعارضة و لا ربح، فلا يدخله الربّاء، و لا القمار، و لا الغرر، أي أنه مباح⁽¹⁾.

ب - **الدليل الثاني:** زادت مخاوف الناس الإقتصادية و تعددت، و تقطعت صلة الأرحام بين الناس ولم يعد يعين بعضهم بعضاً. فما المانع إذن من إحداث نظام يلتزم فيه بمدّ يد العون للمحتاجين؟ و الشريعة الإسلامية لا تمنع من إستحداث معاملات تحقق مصالح المسلمين⁽²⁾.

2-2-2- القائلون بتحريم التأمين التبادلي المتطور

استدل القائلون بتحريم التأمين التبادلي المتطور بنفس أدلة تحريم التأمين التجاري المتمثلة – خاصة- في قيامه على الربّاء و القمار و الغرر.

- و إن كان البعض يفرق بين أنواع التأمين التبادلي في بناء الحكم الشرعي، إلا أننا رأينا آخرين لا يفعلون ذلك و يجيزون التأمين التبادلي مطلقاً⁽³⁾. بل إن بعض الفقهاء- مثل الأستاذ مصطفى الزرقاء- يرى أن الاختلاف يدور حول التأمين التجاري وحده، و أنه لا يوجد اختلاف بشأن النظام التبادلي⁽⁴⁾. كما أن بعض الباحثين القانونيين - مثل مصطفى أحمد الجمال- يرون بأن هناك تفهما متزايداً في المجتمعات الإسلامية اليوم لنظام التأمين و لأهميته⁽⁵⁾.

ثانياً : مدى تأثير الاعتقاد الديني على طلب تأمينات الحياة

يشير الباحثان Thorstoen Beck و Ian Webb⁽⁶⁾ إلى أن المعتقدات الدينيّة لمجتمع ما يمكن أن تؤثر على درجة " تجنب الخطر " (Aversion pour le risque)، و بالتالي التأثير على الموقف تجاه التأمين و مؤسساته. فإن رأى الإنسان بأن في التأمين على الحياة تحدياً لقدرة الخالق، أو رأى بأن الموت

(1) - المرجع نفسه، ص 280.

(2)- المرجع نفسه، ص 281 .

(3)- قرّر مجمعّ البحوث الإسلامية بالأزهر في مؤتمره الثاني، بأن التأمين الذي تقوم به جمعيات تعاونية يشترك فيها جميع المؤمن لهم من معونات و خدمات هو أمر مشروع، و هو من التعاون على البرّ. و أن نظام المعاشات الحكومي و ما يشبهه من نظام الضمان الاجتماعي المتبع في بعض الدول...كلّ هذا من الأعمال الجائزة (أنظر: كتاب مبادئ عقد التأمين، مرجع سابق، ص 20)

(4)- مصطفى الزرقاء، مرجع سبق ذكره، ص 25 .

(5)- مصطفى الجمال، مرجع سبق ذكره، ص 227 .

(6)- و قبل أبحاث Webb و Beck ، كان الباحث Zeliger (1979) قد ناقش دور الدين في خلق ثقافة معارضة للتأمين.

و الحياة و الرزق المستقبلي هي أمور بيد الله، و أن لا حقّ له في " المراهنة " عليها، أو محاولة " التصدي " لها، فمن المحتمل أن لا يقبل على شراء منتجات التأمين. ويشير الباحثون Kim و Browne (1993) و Meny (1994) إلى أن الطلب على تأمينات الحياة - لدى الدول الإسلامية - قد تأثر سلبا .

لقد حاول الباحثان Webb و Beck التعرف على الأثر المحتمل للدين بتوسيع مجال الدراسة لتشمل الديانة البروتستانتية و الكاثوليكية و ديانات أخرى إضافة إلى الديانة الإسلامية، و ذلك من خلال الرّبط بين عدد المنسويين إلى ديانة معيّنة أي المجتمع المتديّن- مقارنة بإجمالي السكان ضمن دولة ما - و بين استهلاك التأمين على الحياة.

كانت النتيجة التي توصل إليها الباحثان هي أنّه كلما انخفض عدد المسلمين- في دولة ما - كلما زاد الإنفاق على التأمين على الحياة، أي أن هناك ارتباطا سلبيا بين حجم المجتمع المسلم و كثافة التأمين على الحياة⁽¹⁾، و هذه النتيجة كانت معاكسة لما لوحظ من ارتباط بالنسبة للديانات الأخرى المدروسة، مع أنّ التعارض الديني مع التأمين على الحياة كان سائدا- و بقوة- في الدول الأوروبية قبل القرن التاسع عشر⁽²⁾ و لكن منذ أن تبلور مفهوم خاصّ للتأمين يميز بينه و بين المقامرة أو المراهنة- تحت تأثير عوامل عدّة أهمها ظهور علم الإحصاء و ظهور المشروعات الكبيرة- صارت مشروعية التأمين على الحياة في ذاته أمر مسلما به، و اتجه البحث إلى دراسة الوسيلة القانونية الكفيلة بإبقاء ممارسة الأفراد له في حدود النظام العام في المجتمع⁽³⁾ .

لكن الدول الإسلامية لم تعرف هذا التطور الهام بعد، رغم أن قوانينها قد أقرّت بالتأمين على الحياة منذ فترة طويلة، و لعلّ العامل الآخر الذي يدعم ذلك التأثير السلبي هو توقّف التعاون بين الأقارب الذي تحتّ عليه الشريعة الإسلامية⁽⁴⁾ .

و حتى نحصل على صورة كاملة فيما يخصّ تأثير المعتقدات الدينية الإسلامية على قطاع التأمين بصورة عامة- و التأمين على الحياة بصورة خاصّة- فقد أثّرنا تقديم بيانات إحصائية عن بعض مؤشرات التأمين لدى الدول الإسلامية و أهميتها بين الدول الأخرى .

(1)-Thorsten Beck and Ian Webb , op . cit , p .25.

(2)- لقد حرّم التأمين على الحياة في فرنسا بأمر من لويس الرابع عشر سنة 1681، ووجد معارضة من كبار فقهاء القانون الفرنسي القديم مثل بواتييه، و لم ينتشر هذا النوع من التأمين و يكتسب الشرعية القانونية إلا في النصف الثاني من القرن التاسع عشر، بعد أن أمكن لخبراء رياضيات التأمين وضع جداول للوفيات تقوم على أسس رياضية دقيقة.

(3)- مصطفى أحمد الجمال، مرجع سبق ذكره، ص 225.

(4)- **Compagnie Suisse de réassurance, " L'assurance dans le monde en 2002 "** , sigma N° 8 (2003), P. 62 .

الجدول رقم 01: إجمالي أقساط التأمين في أهم الدول الإسلامية و ترتيبها العالمي سنة 2000

الدولة	إجمالي الأقساط تأمينات الحياة (مليون دولار أمريكي)	الرتبة عالميا - تأمينات الحياة-	إجمالي أقساط التأمين العام (مليون دولار أمريكي)	الرتبة عالميا -التأمين العام-
ماليزيا	1988	33	1486	35
إندونيسيا	835	38	977	41
تركيا	522	43	2318	30
المغرب	280	47	684	46
مصر	182	51	416	52
الباكستان	161	53	216	65
الإمارات العربية	99	58	629	48
لبنان	88	61	410	53
إيران	75	64	433	51
عمان	37	76	128	80
الكويت	34	77	164	73
تونس	26	78	306	59
الجزائر	15	83	246	62
العربية السعودية	13	84	744	43
قطر	9	85	149	76

المصدر: جدول من إعداد الطالب بناء على إحصائيات الشركة السويسرية لإعادة التأمين⁽¹⁾

تعليق على الجدول :

إن أول ما يثير الإنتباه في هذا الجدول هو التأخر الكبير المسجل لدى الدول الإسلامية- و خاصة منها العربية- في مجال التأمين بصورة عامة، سواء أكان التأمين العام أم التأمين على الحياة. فالدولة الأولى وهي ماليزيا تحتل الرتبة 33 عالمياً بالنسبة لقطاع تأمينات الحياة، في حين تحتل تركيا المرتبة 30 بالنسبة لقطاع التأمين العام. و يلاحظ أيضاً، أن الترتيب العالمي لمعظم هذه الدول في مجال التأمين العام هو أحسن منه في مجال التأمين على الحياة (باستثناء ماليزيا، أندونيسيا، مصر، الباكستان) مما يؤكد وجود عناصر أخرى تؤثر على الطلب غير المعتقدات الدينية. و المثال الواضح هنا لأثر التدين هو العربية السعودية، حيث يحتل قطاع التأمين العام الرتبة 43 (بـ 744 مليون دولار) بينما يتراجع قطاع التأمين على الحياة إلى الرتبة 84 (بـ 13 مليون دولار) إلى جانب كل من الجزائر و تونس.

(1)- **Compagnie Suisse de Réassurance** , " l'assurance dans le monde en 2000 " , Sigma n° 6 / 2001 , P P .33-35 .

الجدير بالذكر هنا هو أن إجمالي مساهمة كلّ الدّول المذكورة في الجدول- في السوق العالمي للتأمين على الحياة- لا تتجاوز 0.27 % (بالنسبة للتأمين العامّ فهذه النسبة ترتفع إلى 1.01 %) ، و تلك النسبة تقل كثيرا عن مساهمة دولة أفريقية واحدة هي جنوب أفريقيا ، ذات الحصة 1.16 % خلال نفس السنة.

الجدول رقم 02: اختراق التأمين لدى أهم الدّول الإسلامية و ترتيبها العالمي سنة 2000

الدولة	نسبة أقساط التأمين على الحياة إلى الناتج الداخلي الخام (%)	الرتبة -تأمينات الحياة-	نسبة أقساط التأمين العام إلى إجمالي الناتج الداخلي الخام(%)	الرتبة - التأمين العام-
ماليزيا	2.13	29	1.59	42
المغرب	0.81	47	1.98	31
إندونيسيا	0.54	52	0.64	68
لبنان	0.46	55	2.16	29
تركيا	0.27	59	1.19	53
باكستان	0.27	59	0.37	76
عمان	0.21	60	0.74	64
مصر	0.19	62	0.43	74
الإمارات	0.15	64	0.96	61
تونس	0.13	66	1.56	45
إيران	0.12	67	0.67	66
الكويت	0.09	68	0.43	74
قطر	0.06	69	1.03	57
الجزائر	0.03	71	0.47	73
السعودية	0.01	72	0.43	74

المصدر: جدول من إعداد الطالب بناء على إحصائيات الشركة السويسرية لإعادة التأمين⁽¹⁾

تعليق على الجدول

إذا أردنا الآن دراسة واقع التأمين لدى الدّول الإسلامية من خلال مؤشر اقتصادي آخر هو مدى مساهمة القطاع ضمن إجمالي الناتج الداخلي الخام، فإننا نلاحظ ضعفا كبيرا لدى مجموع الدّول، حيث لا تتعدى نسبة مساهمة قطاع التأمين على الحياة 1 % في كلّ الدّول باستثناء ماليزيا (2.13 %)، بل إن هذه النسبة لا تتجاوز 0.5 % باستثناء ماليزيا و المغرب و إندونيسيا.

(1) - Ibid., p .37 .

هذا الوضع انعكس سلبيًا على الترتيب العالمي للدول الإسلامية خاصة إذا قورنت بدول أخرى، مثل جزر الباهاماس ذات معدل اختراق يعادل 6.03% (الرتبة العاشرة)، وكذلك جزر موريس ذات المعدل 2.02% و الرتبة 31 عالمياً. بل إننا نجد بأن المعدل ضعيف جدا في الجزائر (0.03 %) و خاصة بالمملكة العربية السعودية (0.01 %) التي تحتل المرتبة الأخيرة عالمياً ، رفقة كل من يوغوسلافيا و أوكرانيا. علما أن الناتج الداخلي للعربية السعودية قدر بـ 173 مليار دولار سنة 2000.

و إذا كانت نسب مساهمة قطاع التأمينات العامة – ضمن الناتج الداخلي الخام – هي أحسن نسبياً، إلا أنها تظل ضعيفة إذا ما قورنت بمثيلاتها العالمية .

جدول رقم 03 : كثافة التأمين لدى أهم الدول الإسلامية و ترتيبها العالمي سنة 2000

الدولة	نصيب الفرد من تأمينات الحياة بالدولار الأمريكي في السنة	الرتبة -تأمينات الحياة-	نصيب الفرد من التأمينات العامة بالدولار الأمريكي سنويا	الرتبة - التأمين العام-
ماليزيا	86.4	31	64.6	49
الإمارات العربية	37	43	234	32
لبنان	26.7	45	124.7	34
الكويت	18	49	86.2	42
قطر	15	50	248.5	30
عمان	14.1	51	48	56
المغرب	9.9	56	24.1	62
تركيا	7.8	59	34.8	59
أندونيسيا	4	66	4.6	83
مصر	2.7	69	6.1	79
تونس	2.7	69	31.9	60
باكستان	1.2	74	1.6	85
إيران	1.1	75	6.4	78
العربية السعودية	0.6	77	36.3	58
الجزائر	0.5	78	7.8	75

المصدر: جدول من إعداد الطالب بناء على إحصائيات الشركة السويسرية لإعادة التأمين⁽¹⁾

نلاحظ- من خلال الجدول - ضعف حصة الفرد في الدول الإسلامية من منتجات التأمين على الحياة

و كذا التأمين العامّ ، كما نلاحظ بأن أكثر من نصف الدول تقريبا لها ترتيب أحسن في مجال التأمين العام. فإن كان نصيب الفرد في تونس من التأمين على الحياة 2.7 دولارا أمريكيا فإنه يتجاوز في التأمين العام 31 دولارا . و لكن الجدير بالملاحظة هو التفاوت الكبير الموجود بين بعض الدول، مثلا بين ماليزيا و الجزائر (أو السعودية) ممّا يؤكد خطأ الاعتقاد بأنّ التدين يؤثر وحده على طلب التأمين. أي أنه إذا سلّمنا بأنّ هناك تأثيرا ما للمعتقدات الدّينية على الإقبال على تأمينات الحياة فعلينا أن نسلم أيضا بتأثير عوامل اقتصادية أخرى مهمّة. و لكن يجب الإشارة إلى حقيقة أنّ هناك تطورا نسبيا في معدّلات نمو قطاع التأمين على الحياة و تغييرا في النظرة إلى التأمين. فمن بين أحسن معدّلات النمو – في هذا القطاع- المسجلة بين سنتي 1999 و 2000 نجد روسيا في المرتبة الأولى بمعدّل 86 %، ثم إيران بمعدّل نمو 76.5 % في المرتبة الثانية. كما أن الجزائر فقد عرفت معدّل نمو يقدر بـ 23.3 % (المرتبة الثانية عشر)، أندونيسيا 22.7 % (المرتبة الثالثة عشر) و تركيا 18.7 % (المرتبة السابعة عشر)⁽¹⁾. مع ذلك، لا يجب أبدا تجاهل الأداء الضعيف لهذا القطاع و مستواه المنخفض أصلا.

ثالثا : نظام التأمين على الحياة الشرعي

سنحاول التطرق لهذا الموضوع من خلال التعرف على الشروط الأساسية لصحة العقود أوّلا ، ثم مجموعة أخرى من الشروط و التنظيمات المتعلقة بالتأمين على الحياة ، سواء أكان في إطار تجاري أم تبادلي.

1 - شروط العقد

إن للعقد الصّحيح في الإسلام شروطا عامّة و خاصة، يتجه بعضها إلى صيغة التعاقد، و بعضها إلى الأمر المعقود عليه⁽²⁾. نلخص أهم هذه الشروط فيما يلي :

- 1- أن يكون المتعاقد جائز التصرف؛ و يراد بالمتعاقد البائع و المشتري، و يتطلب الجواز هنا خاصّة توفر العقل و البلوغ و أن يكون المتعاقد غير محجور عليه⁽³⁾.
- 2- الرضا.
- 3- أن يكون المعقود عليه مباح النفع.
- 4- أن يكون المتعاقد مالكا للمعقود عليه أو يقوم مقام المالك (بوكالة أو نحوها).
- 5- القدرة على تسليم المعقود عليه سواء كان ثمنا أو مثمنا⁽⁴⁾.

(1) - Ibid., p .37 .

(2)- سلمان بي ثنيان، مرجع سبق ذكره، ص148.

(3)- المرجع نفسه، ص150.

(4)- المرجع نفسه، ص 152.

6- خلو العقد من الشروط المفسدة و هي كلّ شرط يخصّ أحد طرفي العقد بفائدة زائدة لا يقتضيها عقد و لا تلائم مقتضاه.

7- أن يكون المعقود عليه موجودا.

8- أن يكون المعقود عليه معلوما.

9- أن يكون الأجل في المؤجل معلوما⁽¹⁾. أي أنه بالنسبة للعقود الأجلية يجب أن يتوفر العلم بالأجل من طرفي العقد.

إضافة إلى هذه الشروط هناك شروط أخرى، كما أنّ هناك شروطا خاصّة ببعض العقود دون بعضها الآخر .

2- الشروط الواجب توفرها في نظام التأمين

لقد نبّه الفقهاء الذين أجازوا التأمين إلى نقطة مهمّة هي أنهم إذا وجدوا بأنّ قواعد الشريعة و نصوصها لا تقتضي منع التأمين، فإنهم يحكمون بصحته من حيث كونه نظاما يؤدي بمقتضى فكرته الأصلية و طريقته الفنيّة إلى مصلحة مشروعة، و لم يحكموا شرعا بصحّة كل شرط يضعه المتعاقدان و لو سمح به القانون في عقوده، و إن حكمهم على النظام ذاته بالمشروعيّة ليس معناه إقرار كلّ الأساليب التعامليّة و الاقتصادية التي تلجأ إليها مؤسسات التأمين، و لا إقرار لجميع ما يتعارف عليه- تأمينيا- بعض الناس في بعض الدّول أو الأماكن. بل يرون بأنّ نظام التأمين في ذاته إذا كان صحيحا شرعا، فإنّ كلّ شرط يتضمّنه عقده بعد ذلك و كل أسلوب تتعامل به مؤسسات التأمين هو أمر منفصل عن الحكم بصحّة النظام في ذاته، و هو خاضع لمقاييس الشريعة في المحلّ و الشروط العقديّة⁽²⁾.

و من أهم الشروط التي وضعها المجيزون للتأمين على الحياة حتى تصح عقوده ما يلي :

1-2- مبلغ التأمين

السؤال الأول الذي يطرح هو فيما إذا كان يجوز الإتفاق في العقد على أيّ مبلغ للتأمين؟

إن مقدار مبلغ التأمين على الحياة خاضع بشكل تام للإتفاق، و أنه لا يصحّ أن يكون كذلك في التأمين "الشرعي"، فلا بدّ أن يكون له حدّ أقصى لئلا يرجع الأمر إلى المقامرة و الرّهان⁽³⁾.

و في مقدار السقف المذكور وجهتا نظر:

(1)- المرجع نفسه، ص 152.

(2)- مصطفى الزرقاء، مرجع سبق ذكره، ص 55- 56.

(3)- محمد سليمان الأشقر و آخرون ، بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة (الطبعة الأولى ، الأردن : دار النفائس ،

إمّا أن يتمّ التقيد في الحد الأقصى- بالدّية الشرعية و هي 4250 غراما من الذهب الخالص أو ما يعادلها بالعملات، و إمّا أن يتمّ التقيد بمقدار الحاجة التقديرية للمستفيدين، و قد تكون حاجة بعضهم أكبر من الدّية الشرعية أو أقل⁽¹⁾.

و يرجح الاحتمال الأوّل لأنه أمر منضبط معلوم لا يتغير بمرور الزّمان. أمّا بالنسبة للأسلوب الثاني، فإنّ الحاجة كثيرا ما تختلف من وقت لآخر، و من الصّعب تقديرها و لو تقريبا.

2-2- التأمين على حياة الغير

لا يصحّ التأمين من أحد إلا على حياة نفسه أو حياة من يتضرر هو (أي المكتتب) بوفاته، كأحد الزّوجين أو أحد الوالدين أو أحد الأولاد مثلا.

وفي هذا يرى الأستاذ الزّرقاء أنه يجب- في التأمين على حياة الغير- أن يتمّ التقيد بكون المكتتب ذا مصلحة مشروعة، كما يشترط رضا الغير المراد التأمين على حياته (و هذا ما تقرره القوانين) ، و إلا فإنه لو أراد أيّ كان أن يعقد تأمينا على حياة غيره و يشترط مبلغ التأمين لنفسه، لخرج هذا عن نطاق التعاون على التخفيف من اثر الوفاة، و أصبح فيه مقامرة بحياة الناس و ليس مصلحة تعاونية⁽²⁾.

3 - شروط و ضوابط أخرى

إذا كان فريق من الفقهاء- خاصّة الأستاذ الزّرقاء- قد أجاز التأمين على الحياة حتى و لو كان الذي يقوم بإدارة عمليّة التعاون بين مجموع المؤمن لهم سوف يربح منها⁽³⁾ - و هو مالا يتنافى مع المعنى التعاوني الذي يرتكز عليه نظام التأمين - فلا بدّ أن يخلو سلوك القائمين به من أيّ شوائب تدخله في دائرة الحرام، كالعمل بنظام الفوائد و الاستغلال للاستكثار من الرّبح و غير ذلك⁽⁴⁾.

من أجل ذلك ، فإنه يمكن أن يكون هناك جهاز شرعي للنظر في مدى توافق منتوجات التأمين على الحياة - التي ترغب المؤسسة في تقديمها لعملائها- مع المعايير الشرعية الواجب توفرها . و يعتبر هذا الجهاز بمثابة رقابة سابقة يضاف إليه وجود رقابة لاحقة يتولاها القضاء عند طرح نزاع يتعلّق بعقد مبرم سابقا⁽⁵⁾.

(1)- لعلّ الإخلال بمبدأ " وجوب اقتصار التعويض على مقدار الضّرر الفعلي " هو أقوى اعتراض شرعي يمكن أن يوجه إلى التأمين على الحياة، حتى ممّن يرون بجواز نوعي التأمين الآخرين (التأمين على الأشياء و التأمين من المسؤولية) .

(2)- مصطفى الزّرقاء، مرجع سبق ذكره، ص 142، 143

(3)- يرى الكثير من المختصين أن السبب الجوهري لمعارضة الفقه الإسلامي للتأمين التجاري لا يرجع إلى إعتبار المعاوضة في هذا التأمين أو غيرها، و إنما يكمن في اضطلاع المؤمن بتنظيم عمليّة التأمين مقابل عائد يجنيه من ورائها، و أنّ هذا العائد يصعب تبريره من وجهة النّظر الشرعيّة لدى المناهضين لهذا النوع من التأمين. و قد ردّ المجيزون للتأمين التجاري على ذلك بأنّ ما يحصل عليه المؤمن من عائد يجد تبريره فيما تكبّده من نفقات في سبيل تنظيم عمليّة التأمين و إدارتها. و يضيف البعض أنّ المؤمن يقوم بالمضاربة في الأموال المتجمعة من أقساط المكتتبين مضاربة تعود بربح على المكتتبين أنفسهم، يظهر أثره في تخفيض قيمة الأقساط التي يلتزمون بها، فيكون من حقه الحصول على جزء من هذا الرّبح مقابل عمله في المضاربة.

(4)- المرجع نفسه، ص 145- 146 .

(5)- مصطفى أحمد جمال، مرجع سبق ذكره، ص 255 .

إن التأمين حقيقة مركبة، تجمع بين نسق جماعي لتوزيع آثار المخاطر - هو منظومة التأمين- و بين تصرف اختياري أو عقد يدخل به المعرض للخطر إلى هذا النسق. و هذا ما يجعل مهمة الباحث في التأمين صعبة، حيث أن الارتباط الوظيفي بين عقد التأمين و منظومته، هو الذي يعطي للتأمين ذاتيته ويشكل خصائصه التي تقود إلى حله أو حرمة (1) .

المطلب الثاني: دور العائلة و المحددات المرتبطة بها

أولا : الحماية العائلية

تاريخيا شكلت العائلة بمعناها الواسع المؤسسة الأولى للحماية. و قد انحصر اليوم هذا الدور بشكل كبير خاصة في الدول الغربية إلا في حالات قليلة و لعدد محدد من الأخطار (2) . و لكن في المجتمعات العربية و الإسلامية لا تزال للعائلة أهمية، و إن كان ذلك بدرجات متفاوتة و حسب إمكانيات العائلات و رغبتها في الحماية، إضافة إلى تأثير متغيرات ديمغرافية أخرى. أمّا بالنسبة للمجتمعات الأخرى، فيلاحظ تراجع ملحوظ لهذا الدور الحمائي (3) .

ونعني بالحماية العائلية أن يقوم الأفراد الذين تجمعهم صلة القرابة بمد يد العون لمن يلحق به ضرر منهم، كفقده الرزق بسبب المرض أو العجز، أو وفاة المعيل الأول للعائلة. و تتضمن الحماية العائلية - خاصة - تبادل الرعاية بين الأبناء و أوليائهم. فالأولياء ينفقون - قدر الإستطاعة - على تربية أبناءهم و تعليمهم حتى يكبروا، و لكنهم يتوقعون و ينتظرون منهم أيضا مساعدتهم عند الكبر بالإنفاق عليهم و رعايتهم، أو على الأقل إعالتهم بالإنفاق على أحوالهم البنات الماكثات بالبيت، أو الأفراد الآخرين غير القادرين على الكسب، و تصبح هذه السلوكات من عادات المجتمع و أعرافه. و على عكس هذا، نجد في الدول الغربية عموما تباعد الروابط العائلية، و الانتقال إلى خلية عائلية لا يتواجد فيها أكثر من جيلين، و كان هذا ناتجا- في جزء منه - عن التحضر و التنقل المهني و تطوّر معدل الخصوبة (la fécondité) (4) . كما ينتشر بهذه المجتمعات- على العموم- الطلاق و التفكك الاسري و مظاهر أخرى... (5) .

(1) يرى الأستاذ مصطفى أحمد الزرقاء أن الذنب في سوء الفهم لموضوع التأمين على الحياة يقع على عاتق الذين اختاروا له هذه التسمية الخاطئة الموهمة، أكثر مما يقع على عاتق الذين فهموه فهما خاطئا من مظاهر التسمية، و لم يكلفوا أنفسهم عناء البحث عن مدلولها الإصطلاحي و صورته في التطبيق العملي. حيث فهم البعض من هذا التأمين أن تضمن الشركة للمؤمن عليه أن يعيش إلى المدة المتفق عليها في العقد، فإن مات قبل نهايتها تكون الشركة قد خاب تقديرها في تعهداتها له باستمرار حياته، فتدفع لأسرته المبلغ المتفق عليه بدون مقابل له، إلا تلك الأقساط القليلة المؤداة كمن خسر جولة الرهان.

(2) - Luc Arrondel , op . cit . , P. 181.

(3) - مثلا في الصين ، أدت الإصلاحات الاقتصادية و سياسة " ولد واحد " المتبعة منذ سنة 1980 إلى تراجع معدلات المواليد و زيادة معدلات الشيخوخة و تغير في التفكير أيضا ، حيث أن معظم العائلات صار لها ولد واحد ترعاه . و توقع المختصون تغيرا كبيرا في التفكير الذي كان سائدا، و هو أن يعين الولد أولياءه عند الكبر. فوجود ولد واحد يوفّر للأولياء موارد أكبر للتحضير للتقاعد. و من ناحية أخرى، تركّز الإهتمام على ولد واحد، من شأنه أن يزيد في الطلب على منتجات التأمين التي يستفيد منها الأطفال (Deh – Yen Weng, op. cit . , PP . 62.63.)

(4)- Michel Albert , op . cit . , P. 159 .

(5)- Ibid . , P.158 .

ثانياً: بعض المحددات المرتبطة بالعائلة

1- وجود الأطفال

إذا افترضنا إمكانية القبول بفكرة التأمين و تطبيقها، فوجود الأطفال ضمن العائلة سيدفع الأولياء (الأب، الأم) إلى طلب التأمين لحال الوفاة أو التأمين المختلط-مقارنة بالتأمين لحال الحياة-(1) و هذه النتيجة تؤكدها بعض الدراسات الميدانية(2).

مع ذلك يلاحظ بأن وجود طفل أو أكثر سيرفع من الطلب على التأمين على الحياة بصورة عامة (3). و رغم أن التأمين لحال الوفاة خاصة- أو المختلط- ينتشر في الدول المتقدمة بين العائلات التي تضم أطفالاً، إلا أنه يلاحظ في تلك المجتمعات عدم كفاية التغطية التأمينية، و الذي يعني الفرق بين الموارد الضرورية و الموارد المتاحة من أجل ضمان نفس مستوى المعيشية للمتقني (أو الباقيين) على قيد الحياة بعد وفاة المعيل الأول للعائلة (4).

2- شراء الأولياء لمنتجات التأمين

يلاحظ أن احتمال طلب فرد معين للتأمين على الحياة سيرتفع فيما لو كان والداه – أو أحدهما – قد سبق له اكتتاب أحد أنواع هذه العقود. و هذا الاحتمال المرتفع نتيجة زيادة المعرفة بهذه المنتجات و أهدافها، و إرشادات الأولياء في ذلك(5).

المطلب الثالث: نسبة الأشخاص المعالين

إن ارتفاع نسبة الأشخاص القاصرين أو الذين لا يبد لهم من أشخاص آخرين يساعدهم - حتى يعيشون حياة طبيعياً- كالصغار و كبار السن سوف ترفع من إجمالي الطلب على تأمينات الحياة(6). خاصة التأمين لحال الوفاة (بالنسبة للصغار) (7).

(1) - Luc Arrondel , op . cit . , P .61.

(2) - لوحظ في ألمانيا سنة 1993 بأن الربع (¼) فقط يملك وثائق للتأمين على الحياة بين العائلات التي ليس لها أطفال. في المقابل، هذه النسبة ترتفع إلى الثلاثة أرباع (¾) بين العائلات ذوات طفل أو أكثر ، أنظر:

Jean walliser , Joachim K . Winter , op . cit . , P. 8 .

(3) - Luc Arrondel , op . cit . , P.53.

(4) - قدر عدم الكفاية في كل من استراليا و ألمانيا و الولايات المتحدة الأمريكية سنة 2003 على التوالي بـ 474 ، 2662 ، 10576 مليار دولار أمريكي. أنظر :

Compagnie Suisse de Réassurance, La couverture décès “ Sigma” op.cit., P.3.

(5) - Luc Arrondel , op . cit . , P .54

(6) -Thorsten Beck , Ian Webb , op. . cit. . , P .17.

(7) - و إن كان يتوقع أيضاً أن يرتفع – لاحقاً – الطلب على التأمين لحال الحياة، لأن ارتفاع نسبة المراهقين تعني ارتفاع نسبة من سيبدوون - على الأجل القصير – في التحضير و الإتحار للتقاعد، أنظر:

Thorsten Beck, Ian Webb, op.cit., P.12

و في هذا تؤكد أبحاث كل من Dickinson, Beenstock , Khajuria (1986) و Kim و Browne (1993) و Truett و Truett (1986) ، تؤكد بأن نسبة الأشخاص المعتمدين على الغير (عادة ، ذوي الأعمار أقل من 15 سنة أكبر من 65 سنة) ترتبط بشكل إيجابي مع معدّل اختراق التأمين على الحياة⁽¹⁾ .

المطلب الرابع: تأثير السن

يمكن أن نلاحظ بصورة عامّة و بالنسبة لفرد معيّن بأن احتمال شرائه لمنتجات التأمين على الحياة يكون كبيرا خلال مرحلة الشباب و الكهولة، و لكنه ينخفض بشكل ملحوظ خلال مرحلة الشيخوخة. و هذا عكس ما هو ملاحظ بالنسبة للأصول الأخرى ، مثل ادّخار – السّكن⁽²⁾ . و إن كنا نسجّل تباينا حسب نوع المنتج، فالتأمين لحال الوفاة مثلا أو التأمين المختلط، يكبر احتمال شرائه خلال مرحلة الشباب- أي بشكل مبكر- أمّا التأمين لحال الحياة فمنتجاته تشتري بصورة عامّة بعد ذلك⁽³⁾ .

إذن يمكن القول بصورة عامّة، أن " منتجات التأمين على الحياة أقل انتشارا بين المسنين " ⁽⁴⁾ . بالتأكيد هناك بين المسنين غير المؤمنين من سبق له التأمين، و لكن عقده قد حلّ أجله أو تم فسخه... و يمكن أن نشير بالنسبة لهؤلاء أنّ من أهمّ دوافع الشراء لديهم يوجد دافعا " الإدّخار " و " تحويل الثروة – أو التركة⁽⁵⁾ ، حيث أن تكلفة التأمين ترتفع بشكل كبير مع تقدّم المؤمن عليه في السن⁽⁶⁾ .

(1) - لقد ارتفع الطلب على تأمين الإيراد المرتب (لحال الحياة) في كندا و الولايات المتحدة الأمريكية بنسبة كبيرة سنة 2000 (9 %) ، و من بين الأسباب الرئيسية لذلك: ارتفاع توقع الحياة و شيخوخة المجتمع. أنظر لمزيد من المعلومات: **Compagnie Suisse de Réassurance ,Sigma N°6 , op . cit . , P .16 .**

(2)- لوحظ في ألمانيا سنة 1993 انتشار حيازة وثائق التأمين على الحياة لذوي الأعمار ما بين سن 20 و 40 سنة. في فرنسا، احتمال حيازة وثيقة تأمين لحال الوفاة – أو مختلط – يكون في قيمته العظمى قبل سنّ 50 سنة. أنظر لمزيد من المعلومات: **Jean walliser , Joachim K. winter , op . cit . , P .10 .**

و كذلك :

Luc Arrondel , op . cit . , P.61 .

(3)- في فرنسا و حسب دراسات سنة 1998 ، يكون احتمال شراء منتج تأمين لحال الحياة في قيمته العظمى بعد سن 50 سنة لمعلومات أكثر ، انظر:

Luc Arrondel, op. cit . , P .61.

(4) - Michael Albert, op . cit . , P .174 .

(5)- Ibid, P. 175.

(6)- يمكن الحصول على مثال أكثر تفصيلا لتأثير السن عبر مختلف مراحل دورة الحياة، و ذلك بالرجوع إلى:

Herbert Mehring , op. cit., P P. 57 -60 .

المطلب الخامس: تأثير توقع الحياة

لقد تمّ التأكيد على الإرتباط الإيجابي بين توقع الحياة و معدّل اختراق التأمين على الحياة من خلال أبحاث Outerville (1996) ⁽¹⁾ و Khajuria, Dickinson, Beenstock (1986) . وهذا يعني أنّ توقع الحياة عند الميلاد يؤثر بشكل ايجابي على طلب تأمينات الحياة ⁽²⁾ . ولعل تفسير ذلك يعود إلى أنّ الفرد الذي له مدّة حياة أطول يميل أكثر إلى شراء وثائق للتأمين على الحياة، حيث أنّ تكلفة الحصول على خدمة الأمان ستتوزّع على مدّة أطول، و مبلغ التأمين - و بالتالي قيمة التصفية المحتملة - سيزداد خلال مدّة أطول و بشكل أحسن، و هذا يعني توقع الفرد الحصول على التأمين بتكلفة أقلّ، و قد رأينا بأنّ السعر يرتبط عكسيًا بالطلب على التأمين ⁽³⁾ .

المطلب السادس: تأثير مستوى التعليم

تشير مختلف الدّراسات إلى أنّ " مستوى أعلى للتعليم في المجتمع ⁽⁴⁾ يرتبط بشكل إيجابي بالطلب على منتجات التأمين على الحياة أيًا كان نوعها" ⁽⁵⁾؛ فالمستوى التعليمي للشخص يمكن أن يحدّد مدى قدرته على فهم و إدراك مزايا إدارة الأخطار و الإذخار ⁽⁶⁾، أي من المتوقع أن يكون ارتفاع مستوى التعليم سببا بوجود درجة أعلى من تجنّب الخطر أو الهروب منه (aversion pour le risque) و بالتالي ارتفاع الطلب على التأمين.

(1)- Thorsten Beck , Ian Webb , op. cit. , P. 15.

(2)- توقع الحياة عند الميلاد الذي اعتمد عليه في دراسة Lim و Haberman خاص بالذكور. و يعني متوسط عدد سنوات الحياة لشخص المتوقع - الخاضع لتجربة الوفيات - ابتداء من تاريخ الميلاد. و إن كان من الأفضل استخدام توقع الحياة عند سنّ خاصّ يعكس السن العادي للشراء (مثلا 25 سنة) أو السنّ المتوسط لمجموع المؤمن عليهم (40-45 سنة مثلا) - و الحصول على هذه المعطيات صعب -

(3)- Chee Chee Lim , Steven Hoberman , op . cit . , P.7 .

(4)- يمكن الإعتماد في ذلك على متوسط سنوات الدّراسة لدى المجتمع كمؤشر لمستوى التعليم (خاصة لذوي الأعمار أكبر من 25 سنة) .

(5)- Thorsten Beck , Ian Webb , op. cit. , P. 13.

(6) تشير Michel Albert (رئيس سابق للتأمينات العامة في فرنسا) بأنّ الطلب على التأمين بمختلف صورته يتوقف على ثلاثة عوامل:

- العامل الأول: معرفة الفرد و إحساسه بإمكانية تضرّره من نتائج وقوع حدث " سلبي "، بمعنى إحساسه بوجود خطر.

- العامل الثاني: الإحتمال الفعلي (أو الموضوعي) لوقوع حدث " سلبي "، بمعنى الوضعية التي يقع فيها الضرّر.

- العامل الثالث: إرادة الفرد أو رغبته في حماية نفسه من إمكانية وقوع خطر، لأنه و حتى لو علم الفرد بوجود الأخطار، فإنه

ليس من الضروري أن تتوفر لديه " إرادة " الوقاية منها. و هنا يظهر الفرق بين الأشخاص الذين يتجنبون الخطر، و أولئك

الذين لا يكتثرون له ، أنظر لمعلومات أكثر: . Michel Albert, op. cit. , P. 150 .

يلاحظ كذلك بأن ارتفاع المستوى التعليمي يقترن عادة بارتفاع مستوى الوقاية الصحيّة و ارتفاع رأس المال البشري بصورة عامّة⁽¹⁾، و من شأن هذا أن يزيد في احتمال بقاء الشخص على قيد الحياة مدّة أطول، و بالتالي زيادة الطلب على التأمين لحال الحياة...⁽²⁾.

و يمكن القول عموماً بأن الطلب على التأمين على الحياة - وسائر أنواع الأصول- يتوقف على عامل "الثقافة" و المحيط الاجتماعي، و كذا القدرة على اكتساب و معالجة المعلومات...⁽³⁾

المطلب السابع: تأثير طبيعة النشاط

هناك مجموعة من العوامل تساعد على فهم طبيعة الاختلاف بين الفئات المهنية فيما يخص شراءها منتجات التأمين على الحياة.

من أهم هذه العوامل:

- مدى انتظام النشاط المهني.
- ثبات أو عدم استقرار دخل العمل.
- الاستفادة أو عدم الاستفادة من خدمات الضمان الاجتماعي.
- إمكانية الحصول على منتج التأمين على الحياة في إطار تأمين المجموعة... إلخ.

لقد لوحظ في بعض الدول المتقدمة⁽⁴⁾ بأن الإلتحاق إلى القطاع الخاص يعني حذراً أقل و درجة تجنب أقل أيضاً للخطر⁽⁵⁾. فالنشاط المنتظم يعني دخلاً أقل عشوائية، و بالتالي زيادة احتمال القبول بتحمل الأخطار و انعكاس هذا الوضع على محفظة الأصول الماليّة. بالمقابل نجد بأن مستخدمي الوظيف العمومي المهتمين أكثر بخطر الوفاة المفاجئة - المبكرة- أو العجز يتجهون عادة إلى شراء منتجات التأمين لحال الوفاة، مقارنة بفئات و أفراد و عائلات أخرى تهتم أكثر بإعداد مكمل تقاعد⁽⁶⁾. أي أن فئات مستخدمي الوظيف العمومي لها درجة أكبر لتجنب الخطر مقارنة بالعاملين في القطاع الخاص و ذوي النشاط المستقل، الذين ينخفض طلبهم على التأمين لحال الوفاة و يزيد على منتجات أخرى .

(1)- و مع ذلك، قد يكون هناك احتمال لانخفاض درجة تجنب الخطر عند ارتفاع مستوى " رأس المال البشري " ، أي

القبول بتحمل الأخطار مع العناية الصحيّة مثلاً ، و غير ذلك. أنظر: Neil Esho et al, op . cit. .P. 11.

(2)- Thorsten Beck , Ian Webb , op. cit. , P.1 3.

(3)- Luc Arrondel , op . cit . , P .54.

(4)- Michel Albert, op . cit . , P .175.

(5) - Luc Arrondel , op . cit . , P .63

(6)- Ibid . , P .66.

رغم أن النتائج الممكن الحصول عليها تتباين من مجتمع لآخر و من فترة لأخرى، إلا أننا نشير باختصار إلى أن استفادة العامل (أو المستخدم) من مزايا الضمان الإجتماعي و التمتع بنشاط و دخل منتظمين و إمكانية الحصول على تأمين المجموعة، كلّ هذا سيخفف من درجة تجنّب الخطر، و بالتالي التخفيض من الطلب على التأمين، خاصة التأمين لحال الوفاة .

المطلب الثامن: تأثير نسبة التمدن (1)

إن أداء مؤسسات التأمين يرتبط بالمكان الذي تعمل فيه. فتمركز المستهلكين في مساحة جغرافية معيّنة سيسهل توزيع منتجات التأمين على الحياة، و بالتالي يخفض من تكاليف التسويق، إضافة إلى انخفاض تكاليف جمع الأقساط و تقديم مبالغ التأمين و غيرها من التكاليف، و من شأن هذا تخفيض الأسعار. و لا يتوقف عاملا العرض و الطلب على مجرد التمركز بمساحة جغرافية معيّنة، و لكن أيضا بتوفر وسائل الإتصال الفعالة و هياكل البنية التحتية الضرورية و غيرهما(2). و بالتالي فهناك علاقة طردية بين نسبة التمدن (urbanisation) و استهلاك منتجات التأمين على الحياة.

بمعنى أنه كلما زادت نسبة التمدن كلما ارتفع الطلب على منتجات التأمين، و هذا التأثير يتحقق خاصة من خلال تأثير عامل السعر (3).

المطلب التاسع: تأثير النظام القانوني و المتغيرات المؤسساتية الأخرى

إن فعالية النظام القانوني شرط أساسي لتطور قطاع التأمين بصورة عامة(4)، و لعل ذلك يرجع إلى عوامل كثيرة، أهمها احتمال عدم ملاءة شركات التأمين . فالنظام القانوني الذي يحفظ حقوق الدائن سيسهل و يساعد الطلب على التأمين(5).

(1)- لم يكن من الصّدف أن يظهر التأمين – المعاصر- في المدن الإيطالية ثم عند موانئ الأطلسي، ليتطور أكثر في هولندا و المملكة المتحدة، و يدخل مرحلة الازدهار بعد ذلك في الولايات المتحدة الأمريكية و اليابان و غرب أوروبا.

(2)- لقد حقق قطاع التأمين على الحياة الحصّة السوقية الأكبر في أهم المدن – الساحلية – الصينية، حيث قاربت نسبة المساهمة ضمن إجمالي السوق: 70.7 % في Beijing و 64.8 % في Changhai و 60.5 % في Guangzhou، أنظر لمعلومات أكثر : Deh –Yen Weng , op . cit.,P.59.

(3)- Thorsten Beck, Ian Webb, op . cit. , P.1 4.

(4)- لو ننظر- على سبيل المقارنة- إلى الطلب على التأمينات العامة فإننا نجد بأنه يتأثر كثيرا بوضعية حقوق الملكية، حيث يكون للأفراد الحق في امتلاك و بيع الأصول و الحماية من الأضرار و انخفاض قيمة رؤوس الأموال. فتطبيق حقوق الملكية في مجال التأمين ينتج دافعا مشجعا- اقتصاديا- لاكتساب و تأمين الأملاك... إلخ.

(5) - Neil Esho , et al , op . cit . , P.9.

وإذا كانت الحروب و عدم الإستقرار السياسي تضرّ بنشاط المؤمنين، فإن عدم الإستقرار القانوني يؤثر عليه- بشكل قوي- أيضا⁽¹⁾. لذا فإن وجود قوانين ملائمة و توفر الحماية بشكل كاف⁽²⁾ إلى جانب انعدام البيروقراطية -أو ضعفها على الأقل- و غير ذلك كلها عوامل تشجع على زيادة الطلب على تأمينات الحياة.

لقد أشارت الدّراسة التي قام بها Ian و Thorsten إلى علاقة ارتباط إيجابية بين مؤشرات إستهلاك التأمين على الحياة و فعالية النظام القانوني و المؤسساتي⁽³⁾.

و في ختام عرض المحدّدات الأخرى للطلب على تأمينات الحياة، نشير إلى أن التأمين ينمو في بيئة أعمال تتميز بالنشاط، و نجاحه يتطلب تعاون العديد من المختصين و المصارف و رجال القانون و خبراء الرياضيات والإقتصاد، كما يتطلب احتراماً للعقود و انتظام الإجراءات التجارية... و غير ذلك⁽⁴⁾.

(1) - Jérôme Yeatman , op . cit .P.24 .

(2)- و لو ننظر أيضا- على سبيل المقارنة- إلى سبب الطلب على تأمين السيارات المرتفع في إفريقيا – و منها الجزائر – فنجد بأن ارتفاع الطلب ليس مرده فقط، كون مالكي السيارات محظوظين و قادرين على دفع أقساط التأمين، و لكن أيضا لأنه يوجد عند كلّ زاوية و طريق أعوان الأمن ، و هم على أتم الإستعداد لتحرير محاضر (procès - Verbaux) تصف ظروف الحوادث و الأضرار التي سببتها .

(3)- Thorsten Beck , Ian Webb , op . cit . , P P .24 -27.

(4)- Jérôme Yeatman , op . cit . , P.24 .

خلاصة الفصل الثالث

يعتبر الفصل الثالث أهم الفصول النظرية على الإطلاق، باعتباره يتناول بالتفصيل مختلف العوامل المؤثرة على طلب تأمينات الحياة، وذلك من خلال ثلاثة مباحث أساسية .

يتناول المبحث الأول المحددات الاقتصادية الجزئية للطلب، هذه الأخيرة يمكن تقسيمها إلى خمسة أقسام رئيسية : الدخل الفردي الحقيقي، سعر التأمين ، البدائل ، خصائص الفرد و المؤثرات التسويقية. و قد رأينا بأن مختلف هذه العوامل لها تأثير على الطلب ، و لكن هذا التأثير يتباين بشكل كبير بين عامل و آخر و ذلك باختلاف الزمان و المكان ، كما وجدنا بأن بدائل التأمين على الحياة و خصائص الفرد كانت الأقل تأثيرا – نسبيا- بين مجموع تلك العوامل .

يتطرق المبحث الثاني إلى المحددات الاقتصادية الكلية للطلب، و المتمثلة في مستوى النشاط الاقتصادي العام للبلد- المعبر عنه بالنتائج الداخلي الخام – و كيفية توزيع الدخل الوطني بين مختلف الشرائح الاجتماعية و عوامل الإنتاج ، مستوى معدل التضخم و سعر صرف العملة الوطنية ، السياسة الجبائية للدولة، سياسة الحماية الاجتماعية و مستوى التطور المالي . وقد وجدنا بأن مختلف هذه العوامل لها تأثير فعلي و متباين في قوته واتجاهه على الطلب. فإذا كان ارتفاع وتيرة النشاط الاقتصادي الداخلي و مستوى التطور المالي و سعر الصرف لها تأثيرات إيجابية ، فان رفع معدلات الضرائب و تخفيض مستوى الحماية الاجتماعية و ارتفاع معدلات التضخم لها تأثيرات سلبية .

يضم المبحث الثالث مجموع العوامل الثقافية و الديمغرافية المؤثرة في الطلب على منتجات التأمين. تتمثل هذه العوامل في : المعتقدات الدينية للأفراد ، الحماية العائلية و المتغيرات المرتبطة بالعائلة (وجود الأطفال، شراء الأولياء لمنتجات التأمين على الحياة)، نسبة الأشخاص المعالين في المجتمع، السن، توقع الحياة ، مستوى التعليم ، طبيعة النشاط الاقتصادي الممارس ، نسبة التمدن و النظام القانوني المطبق في البلد. وكما هو الحال بالنسبة للمحددات الاقتصادية الكلية و الجزئية فان مجموع العوامل الثقافية والديمغرافية تتباين هي الأخرى في اتجاه و قوة التأثير. فإذا كان ارتفاع مستوى الحماية العائلية يخفض من الطلب على التأمين، فان ارتفاع نسب التمدن و التعليم و توقع الحياة و الأشخاص المعالين من شأنها الرفع من مستوى الطلب. أما بالنسبة للمعتقدات الدينية فان نتائج أعمال الباحثين تشير إلى العلاقة العكسية – حاليا- بين نسبة المسلمين في مجتمع ما و الإنفاق على تأمينات الحياة في ذلك المجتمع، و هذا عكس لوحظ لدى المنتمين إلى ديانات أخرى. في حين لوحظ بأن وجود قوانين ملائمة مع التطبيق الفعال لها من شأنه تحسين ظروف العرض و رفع الطلب على مختلف أنواع منتجات تأمينات الحياة .

إذن نصل إلى خلاصة أن الطلب على تأمينات الحياة يتأثر - نظريا - بالكثير من العوامل الاقتصادية سواء على المستوى الاقتصادي الجزئي أم الكلي، إضافة إلى مجموعة أخرى من العوامل الثقافية والديمغرافية. يبقى الآن اختبار تأثير هذه العوامل على مستوى السوق الجزائري للتأمين على الحياة، و هذا هو موضوع الفصل الرابع ضمن القسم التطبيقي.

الفصل الرابع

محددات الطلب على تأمينات الحياة في الجزائر

بعد أن تعرفنا على محددات الطلب على تأمينات الحياة بشكل نظري ، سنحاول في هذا الفصل اختبار تأثير تلك العوامل في الجزائر، مع تناول الدراسة الجزئية للطلب بولاية قسنطينة. و لكن قبل ذلك سندرس واقع التأمين على الحياة في الجزائر.

و بناء عليه يتكون الفصل الرابع من المباحث الأربعة التالية:

المبحث الأول : نشأة و تطور التأمين في الجزائر.

المبحث الثاني : السوق الجزائري للتأمين على الحياة.

المبحث الثالث : واقع التأمين على الحياة في الجزائر.

المبحث الرابع : العوامل المحددة للطلب على تأمينات الحياة .

المبحث الأول : نشأة و تطور التأمين في الجزائر

نتطرق في هذا المبحث للمراحل الأساسية الأربع التي مر بها نشاط التأمين في الجزائر .

المطلب الأول: فترة الاحتلال الفرنسي

لم يعرف المجتمع الجزائري التأمين بمعناه المعاصر طيلة الفترة التي سبقت الاحتلال الفرنسي، حيث كان يسود التضامن و الحياة العائلية و المساعدة المتبادلة في تحمل ما قد يقع من أخطار و تعويض للأضرار، كما كان المجتمع مرتبطا بالقيم الإسلامية التي تحث على التكافل و التعاون بين أفراد العائلة و المنطقة و المجتمع الواحد.

مع احتلال فرنسا للجزائر بدأ التأمين ينتشر تدريجيا، و قد ارتبط تاريخ التأمين في الجزائر بتطور التأمين في فرنسا طيلة الحقبة الاستعمارية، هذا الارتباط مر عبر مراحل متعاقبة (1) إن ارتباط نشاط التأمين الجزائري بنظيره الفرنسي على هذا النحو كان سببه الاعتماد الكبير على التدابير و الإجراءات القانونية الفرنسية، كما هو الحال في العديد من القطاعات الأخرى.

كانت المؤسسة الأولى للتأمين قد أخذت شكلا تعاونيا، فقد أنشأت سنة 1861 مؤسسة تعاونية للتأمين من أخطار الحرائق تزاوّل نشاطها سواء على المستوى الوطني (الجزائر)، أو حتى على مستوى مستعمرات فرنسية أخرى (2) و هذا الظهور المتأخر للتأمينات التعاونية جاء أساسا لتلبية طلب المعمرين -خاصة منهم المزارعين-، و قد أدى الطلب المتزايد للمعمرين على خدمات التأمين إلى اعتماد مجموعة من المكاتب و الوكالات التابعة للشركات الفرنسية و الأجنبية الأخرى. هذا النشاط التأميني، كان يمارس دون الاعتماد على نصوص تنظيمية، حيث لم تعرف الجزائر مثل هذه النصوص إلا بدءا من سنة 1947.

"إن الخاصية الاستعمارية للسياسة الاقتصادية و الاجتماعية تظهر دون شك و بقوة في مجال التأمين بصورة عامة و فروع حوادث العمل بصورة خاصة" (3) مع أن التأمين من حوادث العمل لم يظهر في الجزائر إلا سنة 1919 و صار إلزاميا سنة 1950، في حين استبعد التأمين من المرض، أما تأمين الشيخوخة فلم يخضع لأي إجراء .

لقد انعكست السياسات الاقتصادية المتخذة على مستوى قطاعات أخرى على قطاع التأمين بما يعكس تماما التطور الهيكلي للاقتصاد: فمن ناحية، هناك تركيز لنشاط التأمين و سيطرة من جانب الشركات الفرنسية، و بالتالي احتكار شبه مطلق للسوق. و من ناحية أخرى هناك خلل هيكلي على مستوى الشركات، و

(1) - Boualem Tafiani, Les Assurances en Algérie (Algérie: OPU, sans date), P. 22.

(2) - Ibid, P. 23.

(3) - Ibid, P. 26.

هو ناتج أساسا عن الأهمية الكبيرة لفروع التوزيع، و هذا إلى جانب ضعف مساهمة قطاع التأمين ككل سواء على مستوى الادخار الكلي أو تمويل الاستثمارات.

المطلب الأول : فترة ما بعد الاستقلال

لقد مر سوق التأمين الجزائري بعد الاستقلال بأربع مراحل هامة: مرحلة الانتقال ، مرحلة الاشتراكية (Socialisation)، مرحلة التأمين الملازم للتنمية⁽¹⁾ و مرحلة تحرير سوق التأمين . و التي سوف نعرضها باختصار فيما يلي .

أولا : المرحلة الأولى - مرحلة الانتقال

لقد واجهت الجزائر غداة الاستقلال العديد من المشاكل الاقتصادية والاجتماعية و السياسية. و لقد ألقت هذه المشاكل بظلالها على قطاع التأمين كغيره من القطاعات الأخرى. خلال هذه المرحلة لم تكن هناك سياسة اقتصادية واضحة، و استمر القطاع الخاص في العمل – ممثلا بالعديد من الشركات الأجنبية – محتكرا بذلك سوق التأمين. و قد اتخذت خلال هذه الفترة عدة مبادرات كان القصد منها الحفاظ على مصالح الدولة و مصالح المواطنين في مواجهة المؤسسات الأجنبية العاملة في الجزائر آنذاك، و التي بلغ عددها 270 مؤسسة أغلبها فرنسية. و لما تبين عدم خضوع شركات التأمين في البداية لأية رقابة و لم يمنعها أي مانع من تحويل مداخيلها إلى الخارج، مما ترتب عنه حرمان الخزينة العامة الجزائرية من ادخار هام، وأن هذه الشركات تمكنت في كل لحظة من التهرب من دفع التعويضات المستحقة لـ "ضحايا الحوادث"⁽²⁾ ، و أنها فضلا عن ذلك لم تطور إلا فروع التأمين القادرة على تحقيق أهم الأرباح –التي لا تستثمر داخل البلاد كما قلنا – لما تبين كل هذا قرر المشرع في 15 أكتوبر 1963 التأمين القانوني و الإجباري لفائدة مؤسسة عامة⁽³⁾ أنشأت في شهر أوت من نفس السنة، و هي الصندوق الجزائري لإعادة التأمين (La caisse Algérienne de réassurance). حيث أن كل المؤسسات التي تنشط على مستوى الجزائر تكون ملزمة بالتنازل عن حصة تقدر بـ 10% من الأقساط أو الاشتراكات لفائدة مؤسسة إعادة التأمين (C.A.A.R)⁽⁴⁾

كما تم فرض الرقابة على مؤسسات التأمين و فرض شروط الضمان التي يجب أن تراعيها هذه المؤسسات⁽⁵⁾ و كان الهدف من إجراءات الرقابة هذه التأكد من ملاءة و قدرة شركات التأمين على مختلف المستويات القانوني، الاقتصادي، الفني و المالي ; إضافة إلى التأكد من وجهة و استخدام حصيلة مدخرات

(1) - Ibid, P.62.

(2)- راشد راشد، مرجع سبق ذكره، ص 4.

(3) - Boualem Tafiani, op.cit., P.69.

(4) - Ibid, P. 69.

(5)- راشد راشد، مرجع سبق ذكره، ص 4.

التأمين، فضلا عن التأكد من عدم هروب رؤوس الأموال، و ذلك من خلال استثمار المخصصات الفنية في الحصول على قيم منقولة محلية⁽¹⁾.

"ولكن عقب مبادرات الحماية هذه، قررت شركات التأمين الأجنبية- باستثناء بعضها - التوقف الفوري لنشاطاتها ، دون مراعاة إجراءات التصفية المنصوص عليها في النظام المقرر استنادا إلى القانون 1963 المذكور"⁽²⁾. هذه الوضعية أدت بالدولة إلى إنشاء و كذا قبول اعتماد العديد من مؤسسات التأمين، و المتمثلة فيما يلي:

- إنشاء الشركة الوطنية للتأمين (S.A.A) في 12 ديسمبر 1963، و هي شركة مختلطة جزائرية مصرية.
- اعتماد 14 شركة أجنبية خلال شهر جانفي 1964. نذكر منها 6 شركات فرنسية، 3 بريطانية، شركة إيطالية، شركة هندية، شركة أمريكية، شركة إزلمدية و أخرى تونسية .

- إنشاء الصندوق المركزي لإعادة تأمين التعاونيات الزراعية (C.C.R.M.A)، و ذلك بتاريخ 28 أفريل 1964.

- إنشاء التعاونية الجزائرية لتأمينات عمال التعليم و الثقافة (M.A.A.T.E.C)، و ذلك بتاريخ 29 ديسمبر 1964⁽³⁾.

هذا فضلا عن توسيع مجال نشاط الصندوق الجزائري لإعادة التأمين، للسماح له بممارسة عمليات التأمين المباشر إضافة إلى عمليات إعادة التأمين، و هذا ابتداء من 26 فيفري 1964.

ثانيا : المرحلة الثانية- مبدأ التخصص و احتكار الدولة

إن بسط احتكار الدولة على نشاط التأمين هو ضمن الإطار العام لاستراتيجية التنمية التي شرع في تطبيقها ابتداء من سنة 1967، و التي تعطي لأجهزة الدولة دورا مركزيا⁽⁴⁾. حيث أصبح للدولة منذ ذلك الحين حق ممارسة مختلف أنواع عمليات التأمين، و ذلك من خلال المؤسسات الوطنية.

من بين 17 شركة كانت موجودة سنة 1966 هناك شركة واحدة فقط تم تأمينها و هي الشركة الوطنية للتأمين (S.A.A)، التي كانت منذ تأسيسها شركة مختلطة جزائرية مصرية، أما مؤسسات التأمين الأخرى فيجب تصفيتهن باستثناء المؤسسات ذات الشكل التعاوني⁽⁵⁾. و المسألة الآن تخص القواعد القانونية التي يستند إليها في القيام بعملية التصفية .

(1) - Boualem Tafiani, op.cit, P. 70.

(2) - راشد راشد، مرجع سبق ذكره، ص 4.

(3) - Boualem Tafiani, op.cit, PP. 72-73.

(4) - Ibid, P. 77.

(5) - Ali Hassid, Introduction à l'étude des assurances économiques, (Alger: Entreprise nationale du livre, 1984), P.34.

إن الشركات الأجنبية التي كانت مقارها الرئيسية موجودة بالخارج - وعلى الخصوص في فرنسا- يتم توقيف نشاطها في الجزائر كما تصفى التزاماتها فيها، وذلك حسب ما نص عليه الأمر 127-66⁽¹⁾.

في هذا الصدد يتم تطبيق قواعد التصفية وفق أسلوبين: سواء مباشرة عن طريق الشركات المعنية، أو بتحويل محفظتها من العقود إلى شركة جزائرية. بالنسبة للتصفية المباشرة، يجب أن تتم إجراءاتها تحت مسؤولية الوكيل (أو العون) الخاص بالشركة المعنية، و يتعين على وزير المالية تعيين محافظ للحكومة من أجل الإشراف على عمليات التصفية، وهو يتمتع بصلاحيات واسعة.

بالنسبة للأسلوب الثاني- المتمثل في تحويل محفظة العقود- يلاحظ بأن الشركات الأجنبية لها كانت لها مصلحة في تحويل تلك العقود إلى مؤسسة وطنية للتأمين، حتى تتحلل من التزاماتها بأسرع وقت ممكن. هذا الأسلوب في التصفية يترجم بـ "توقيف" أو إلغاء كل الحقوق و الالتزامات المرتبطة بتلك العقود، و ذلك بعد الحصول على ترخيص يسلم من طرف وزارة المالية.

من بين الشركات التي طبقت الأسلوب الثاني في التصفية نذكر على سبيل المثال شركة " Trieste et Venise " التي حولت كل عقودها إلى الصندوق الجزائري لإعادة التأمين (La C.A.A.R). أما الشركة الفرنسية "La Nationale"، فقد لجأت إلى أسلوب التصفية المباشر، و لكن التصفية لم تكتمل نظرا لوجود محفظة مهمة من العقود⁽²⁾.

في الواقع لقد استتنت النصوص المنظمة لعمليات التصفية نوعا واحدا من مؤسسات التأمين و المتمثل في المؤسسات التعاونية . هذا يعني عدم تصفية كل من الصندوق المركزي لإعادة تأمين التعاونيات الفلاحية (C.C.R.M.A) و التعاونية الجزائرية لتأمينات عمال التعليم و الثقافة (M.A.A.T.E.C)⁽³⁾.

أما التعاونية الفلاحية فهي شركة مكونة من العديد من الصناديق الجهوية، هذه الصناديق تضم مشتركين منطقة معينة الراغبين في حماية أنفسهم من الأخطار المرتبطة بالإستغلال الزراعي كالبرد، وفاة الماشية والحرائق ... إلخ. كل تلك الصناديق الجهوية تعيد التأمين لدى الصندوق المركزي الواقع مقره بالعاصمة⁽⁴⁾. بالنسبة لتعاونية عمال التربية و الثقافة نجد بأنها - على المستوى الإداري - خاضعة لنفس القواعد المنظمة لعمل التعاونية الفلاحية، غير أنها تتميز عنها في أن الاشتراكات فيها قابلة للتغير، وفق ما ذكرناه في الفصل الأول من القسم النظري لهذه المذكرة.

لقد تعين على الدولة الجزائرية خلال هذه المرحلة تدعيم السوق الوطني للتأمين و زيادة فعاليته، بما يخدم الأهداف المنشودة من الاستراتيجية التنموية المتبعة. و قد رأت إمكانية تحقيق ذلك من خلال تطبيق مبدأ

⁽¹⁾ - Ibid P.36.

⁽²⁾ - Ibid P. 36.

⁽³⁾ - Ibid P. 37.

⁽⁴⁾ - Boualem Tafiani, op.cit, p. 83.

التخصص ، إضافة إلى احتكار السوق بالطبع . و لكن وجب على الدولة قبل ذلك وضع قواعد تحمي من خلالها - بشكل كاف- الثروات الوطنية (مختلف أنواع الأصول) و الأشخاص ، و إن كانت أولى الإجراءات الوقائية في هذا المجال قد اتخذت سنة 1964، عندما تم إلزام مقدمي الخدمات الجوية باكتتاب تأمين لكل مركبة جوية تضمن تقديم خدمات نقل جوي في الجزائر، أو حتى إذا كانت تعبر الإقليم الجوي الجزائري ، إضافة إلى صياغة قوانين " إلزامية التأمين " بالنسبة لعمليات الاستغلال الزراعي للقطاع الاشتراكي و تعاونيات قدامى المجاهدين. أما فيما يتعلق بالمركبات البرية ذات محرك فقد تبنت السلطات العمومية و نشرت ثلاثة قرارات تتعلق بالتأمين عبر الحدود (Assurance frontière) ، الصندوق الخاص للتعويض و التأمين الإجباري (1) .

تطبيق مبدأ التخصص لدى مؤسسات التأمين:

بغرض توفير توزيع أحسن و تسيير أكثر فعالية في مجال تقديم خدمات التأمين ، قررت السلطات العمومية اعتماد مبدأ التخصص و ذلك كما يلي:

- 1- فيما يتعلق بإعادة التأمين: إلى غاية 1973 كان نشاط إعادة التأمين يمارس من طرف كل من الشركة الوطنية للتأمين (S.A.A) و الصندوق الجزائري لإعادة التأمين (C.A.A.R)، و لكن ابتداء من 01 أكتوبر 1973 تم إنشاء صندوق مركزي لإعادة التأمين (La caisse centrale de réassurance) ليقوم بكل عمليات إعادة التأمين.
- 2- فيما يتعلق بنشاط التأمين: بتاريخ 21 ماي 1975 صدر قرار وزاري، يطبق ابتداء من 01 جانفي 1976 و يتضمن موضوعين: إلغاء المنافسة القائمة إلى غاية 1975 بين الشركتين الوطنيتين (S.A.A و C.A.A.R)، و تخصيص مجال تأميني محدد تماما لكل من الشركتين لا تشاركها فيه الشركة الأخرى (2) .

و لقد تم تنظيم التخصص على النحو التالي:

- الشركة الجزائرية للتأمين (C.A.A.R) تتخصص في التأمين من الأخطار الكبيرة التي تحتاج إلى أساليب فنية دقيقة . تتمثل هذه الأخطار فيما يلي: الحريق و الانفجارات (أخطار كبرى في المجالات الصناعية و الزراعية)، الأخطار الصناعية و الزراعية المتنوعة (أي تأمينات الأضرار و المسؤولية المدنية)، أخطار النقل، أخطار المسؤولية المدنية الأخرى باستثناء تلك التي تتخصص في التأمين منها الشركة الثانية (S.A.A) ، البرد (La grêle) و أخطار وفاة الماشية .

- الشركة الوطنية للتأمين (S.A.A) تتخصص في التأمين من الأخطار الصغرى بالإضافة إلى المساعدة في تعبئة المدخرات . تتمثل تلك الأخطار فيما يلي : أخطار السيارات و الحرائق و الانفجارات (أخطار بسيطة)، السرقة و انكسار الزجاج و أضرار المياه، المسؤولية المدنية ذات الخاصية العائلية وفي مجال

(1) - Ali Hassid, op.cit., p. 54.

(2) - Ibid P.76.

الصناعة الحرفية (Artisanale) و المسؤولية المدنية التجارية، الأخطار المهنية و أخطار السكن المتعددة، الاحتياط الجماعي (Prévoyance sociale) و أخطار الحوادث الجسدية الأخرى⁽¹⁾

ثالثا: المرحلة الثالثة- التأمين الملازم للتنمية

لقد صارت النصوص القانونية الفرنسية المطبقة منذ استقلال الجزائر غير ملائمة للخاصية " الاشتراكية " لنشاط التأمين، و خصوصا منها قانون 13 جويلية 1930 و مراسيم 14 جوان و 30 ديسمبر 1938، مما استلزم نصوصا تشريعية جديدة تناسب الواقع الاقتصادي و الاجتماعي و السياسي الذي عرفته الجزائر منذ الاستقلال. لقد كان ظهور هذا النص التشريعي الجديد بتاريخ 09 أوت 1980، و هو يشير إلى القطيعة مع التنظيمات السائدة منذ 18 عاما، و في وقت يعرف فيه قطاع التأمين نموا معتبرا⁽²⁾

لقد كان الهدف من القانون الجديد السماح بـ " اشتراكية " أكبر لهذا النشاط، و التحكم في التأمين كأداة لإدارة الاقتصاد و الإشراف عليه.

أما الأفكار الأساسية الموجهة للقانون فتمثلت في:

- تدعيم حماية الثروة الوطنية.
 - تحسين التدابير الوقائية لدى المؤمن لهم و المستفيدين.
 - نشر الأمان و توسيعه إلى كل قطاعات النشاط.
- لقد تضمن قانون 09 أوت 1980 بصفة عامة ما يلي :
- إضفاء الصفة الإجبارية على عدد من التأمينات المتعلقة بثروة و أملاك الدولة ، و التجديد تمثّل في إلزام الهيئات العمومية العقارية باكتتاب تأمين من الحرائق و أضرار المياه.
 - إلزامية اكتتاب التأمين من المسؤولية المدنية المهنية لعدد من الوظائف و القطاعات ; خاصة الهندسة المعمارية ، مفاولة البناء و القطاعات الصحية .
 - إلزام المؤمن بالإبقاء على ضمانه في حالة تقادم الخطر.
 - تبسيط القواعد الإجرائية في مجال التعويضات.
 - الحفاظ على التأمين لفائدة المكتسب في حال تحويل (بيع) الشيء المؤمن عليه كالمركبة البرية مثلا .
 - إلزامية اكتتاب تأمين من المسؤولية المدنية في مجالات أخرى عديدة ك : الأسفار، الرحلات، الرياضات، التعليم والتكوين، نقل البضائع، الصيد، الصيد البحري و الصيد في الأعماق أو تحت الماء، المنتجات سواء منها الموجهة للمجال الغذائي أو الصحي و غير ذلك⁽³⁾

(1) - Ibid. , P P.76-77.

(2) - Boualem Tafiani , op.cit., p.95.

(3) - Ibid. , pp. 100-101.

خلال هذه المرحلة- و في إطار التخصص و احتكار الدولة دائما - تم إنشاء مؤسسة وطنية عمومية أخرى للتأمين هي الشركة الجزائرية للتأمينات (C.A.A.T) و ذلك بتاريخ 30 أفريل 1985. هذه الشركة تتخصص في عمليات التأمين البحري و الجوي و البري (عمليات التأمين المرتبطة بمرور القطارات و النقل)⁽¹⁾

في آخر سنة من هذه المرحلة- أي في سنة 1994- تم إنشاء الاتحاد الجزائري للتأمين و إعادة التأمين (UAR) ، و ذلك في ظل ظروف اقتصادية و اجتماعية و سياسية تختلف كثيرا عن تلك التي شهدتها بداية المرحلة الثالثة.

هذا الاتحاد يأخذ صفة الجمعية المهنية، حيث يضم مجموع شركات التأمين و إعادة التأمين⁽²⁾، و هو يهدف إلى تحقيق ما يلي:

- ترقية نوعية الخدمات المقدمة من طرف شركات التأمين و إعادة التأمين.
- المساهمة في تحسين مستوى التكوين لعمال القطاع.
- ترقية ممارسة المهنة بالتعاون مع الأجهزة و المؤسسات المعنية.

يخضع اتحاد التأمين إلى التنظيم التالي:

- المجلس العام: و يتكون من عدة أعضاء.
- اللجنة المسيرة: و تتكون من: رئيس، نائب رئيس، أمين الخزينة و مساعد أمين الخزينة.
- هذا إلى جانب وجود عدة مساعدين، شرط أن لا يتعدى عدد الممثلين من كل شركة اثنين.

من أجل التكفل بانشغالات و مشاكل القطاع و تحقيق أهدافه، تم إنشاء 14 لجنة دائمة و لجنة خاصة...⁽³⁾ تتمثل هذه اللجان حاليا فيما يلي: لجنة اعتماد الخبراء (تمنح الاعتماد للخبراء الراغبين في العمل مع شركات التأمين)، لجنة الإعلام الآلي و الإحصاء، لجنة العلاقات مع وسطاء التأمين، لجنة الاحتياط و الوقاية (تقدم اقتراحات فيما يخص الوقاية من الأخطار)، لجنة التكوين و الوثائق (تعمل على تكوين عمال القطاع و تسمح لهم بالمطالعة و بتقديم المراجع عندما يطلب منها ذلك)، لجنة المصالحة (و هي مكلفة بحل النزاعات التي قد تنشأ بين شركات القطاع)، اللجنة القانونية و التشريعية، لجنة الإعلام (و هي مكلفة بإطلاع العامة و المؤمن لهم على كل الأخبار التي تخص قطاع التأمين). إضافة إلى لجان: الموارد البشرية، المحاسبة و المالية، تأمينات السيارات و النقل، تأمينات الأشخاص، تأمينات الحريق و الأخطار المختلفة، و أخيرا لجنة إعادة التأمين.

(1) - راشد راشد، مرجع سبق ذكره، ص 6-7.

(2) - نوال أقاسم، مرجع سبق ذكره، ص 156.

(3) - المرجع نفسه، ص 157.

1- نتائج المرحلة

إذا أردنا معرفة نتائج تطبيق الإجراءات الجديدة سنة 1980، يمكن القول أن هناك نتائج إيجابية وأخرى سلبية.

1-1- النتائج الإيجابية

على المستوى الاقتصادي و الاجتماعي يلاحظ أن النتائج عموما كانت من طبيعة كلية ، حيث أن مؤسسات التأمين الوطنية كانت في حد ذاتها أدوات لتطبيق السياسة الاقتصادية المتبعة. نذكر من بين هذه النتائج خاصة ما يلي :

- التأمين المكثف (Intensive) لممتلكات القطاع العمومي من خلال النصوص الإلزامية القانونية⁽¹⁾ - المساهمة في خلق مناصب شغل و ذلك في إطار سياسة العمالة المتبعة.

- تراكم موارد مالية موظفة حصريا لدى الخزينة العامة، و الموجهة لتمويل الاستثمارات العمومية...إلخ.

لو أردنا أن نأخذ بعض الأرقام التي تخص بداية المرحلة مع أرقام تخص المرحلة السابقة لها، فيمكن أن نقول- على سبيل المثال- أنه في سنة 1973 كان مقدار أقساط التأمينات العامة المحصلة هو 436 مليون دج ضمن إجمالي أقساط مقدر بـ 446 مليون دج، بينما كان مقدار أقساط التأمين على الحياة قد قدر بـ 10 مليون دج . هذا يعني أن التأمين على الحياة كان يمثل نسبة 2,2 % مقابل 97,8 % للتأمينات العامة⁽²⁾. أما في سنة 1982، فقد قدر إجمالي أقساط التأمينات العامة بـ 2335 مليون دج (بنسبة 87,5 %) في حين ارتفع مقدار أقساط التأمين على الحياة بـ 333 مليون دج (بنسبة 12,5 %). و قد قدر معدل النمو الفعلي لأقساط التأمين بصورة عامة بـ 49,4 % خلال الفترة 1973-1982، حيث كان معدل نمو أقساط التأمين العام يقدر بـ 43,4 % كمتوسط خلال الفترة المذكورة، في الوقت الذي عرف فيه قطاع التأمين على الحياة معدل نمو للأقساط قدر بـ 322,4 %⁽³⁾

هذا على المستوى الاقتصادي بصورة عامة، أما على المستوى المالي و الفني فيمكن القول بأن سياسة الاحتكار و التخصص المتبعة قد منحت الشركات وضعا ماليا خاصا ، حيث أن المؤمن صار في موضع قوة مقارنة بالمؤمن له⁽⁴⁾، بما أن هذا الأخير ليست له إمكانية الاختيار بين المؤمنين عندما يرغب في الحصول على منتج معين ، نظرا لسياسة الاحتكار و التخصص. في هذا الصدد نلخص أهم النتائج فيما يلي :

⁽¹⁾ - **Hadj Mohamed Ahmed** ، "La stratégie de spécialisation : problèmes et perspectives, Cas des assurances de personnes", Premières Assises des Assurances, op.cit, p.4.

⁽²⁾ - Boualem Tafiani, op.cit, p.102.

⁽³⁾ - Ibid, p.103.

⁽⁴⁾ - **Hadj Mohamed Ahmed**, op.cit., p.4.

- التطبيق الملزم ومن طرف واحد لتسعيرات مرتفعة سمحت لمؤسسات التأمين بتغطية نفقات التسيير، إضافة تكوين احتياطات مهمة من خلال التوظيفات في شراء أوراق مالية حكومية.

- تمركز نشاط إعادة التأمين لدى شركة واحدة سمح بالحفاظ على القدرة التفاوضية في مواجهة السوق الدولي لإعادة التأمين ... (1).

2-1- النتائج السلبية

رغم تحقيق بعض النتائج الإيجابية السالفة الذكر، إلا أن السياسة المتبعة قد أعطت العديد من النتائج السلبية سواء على المستوى الاقتصادي بصورة عامة أو المستوى المالي أو التجاري أو الفني.

- بالنسبة للنتائج السلبية الملاحظة على المستوى الفني و التجاري، يلاحظ بأن الشركات الموجودة في سوق التأمين قد اتجهت بشكل كبير نحو رفع رقم الأعمال دون الاهتمام بتحسين نوعية الخدمات المقدمة، أو تزويد السوق بمنتجات جديدة تهدف إلى استغلال تلك القطاعات السوقية التي يمكن أن تقدم فرص ربحية أعلى، و يظهر هذا التقصير خاصة في مجال أخطار الأفراد و تأمينات الأشخاص على الخصوص. و لو أردنا تحليل رقم الأعمال الإجمالي، فإننا نسجل من ناحية أولى و بوضوح بأن معظم عمليات الاكتتاب مصدرها تأمينات عمومية (Assurances étatiques) أو إجبارية. و من ناحية أخرى، نلاحظ بأن شبكات التوزيع تتكون من مستخدمين غير أكفاء يحصلون على مداخيل ثابتة لا ترتبط فعليا بالإنتاجية الفردية، خاصة في مجال إنتاج التأمينات الاختيارية (2) و هذا العيب (قلة الكفاءة و الخبرة) لا يوجد فقط على مستوى شبكات التوزيع، بل إن مؤسسات التأمين في حد ذاتها عانت الكثير و لازالت تعاني من نقص التكوين المتخصص و الفني، و على الخصوص في مجال رياضيات التأمين .

فضلا عن ذلك، هناك مجموعة من النتائج السلبية المسجلة على المستوى الاقتصادي عموما و المستوى المالي خصوصا، فإذا كانت قد سجلت مؤشرات اقتصادية كلية مقبولة، فإن النتائج السلبية بدأت تتراكم خاصة منذ سنة 1990 (3)، ففي هذه السنة كان معدل اختراق التأمين (أقساط التأمين منسوبة إلى الناتج الداخلي الخام) يقدر بـ 1,05% إلا أنه تراجع سنة 1995 إلى 0,67% (4).

هذه النتائج السلبية - التي رأينا بعضا منها - كانت السبب وراء اتخاذ إجراءات أخرى و اتباع سياسة جديدة في مجال التأمين، بغرض محاولة إعطاء قطاع التأمين دوره الحقيقي ضمن النشاط الاقتصادي الوطني العام .

(1) - Ibid, p.4.

(2) - Ibid, pp.5-6.

(3) - Ibid, pp.5-6.

(4) - **Compagnie Suisse de Réassurance**, "L'assurance dans le monde en 1995" Sigma n°4 , 1997, p.25.

رابعاً: المرحلة الرابعة- تحرير سوق التأمين

تمثلت نقطة البداية الحقيقية لهذه المرحلة في إصدار الأمر الرئاسي رقم 07/95 المؤرخ في يناير 1995 و المتعلق بالتأمينات. هذا التشريع الجديد كان يهدف إلى تحقيق ما يلي:

- ترقية و تطوير سوق التأمين.

- رفع مقدار الادخار و توجيهه (إدارته) .

- تحسين أداء و نوعية خدمات التأمين⁽¹⁾

من أجل تحقيق هذه الطموحات، نص التنظيم الجديد على التخلي عن احتكار الدولة لنشاط التأمين من خلال إقامة نظام تنافسي مفتوح أمام كل المؤسسات ، سواء أكانت رؤوس أموالها عمومية أو خاصة، وطنية أم أجنبية.

أما الشروط الأساسية المفروضة من أجل الحصول على الاعتماد بممارسة نشاط التأمين فتتمثل فيما يلي:

- لا بد أن تكون المؤسسة في شكل شركة ذات أسهم (S.P.A) أو تأخذ شكلاً تعاونياً ، و تمارس حصرياً عمليات التأمين دون غيرها من الأنشطة.

- شرط الكفاءة المهنية و "الأخلاق" الحسنة التي ينبغي توفرها في الطاقم الإداري للشركة أو المؤسسة.

- الوفاء برأس المال الاجتماعي الأدنى المطلوب و المتمثل في:

* 200 مليون دج بالنسبة للشركات ذات الأسهم التي تمارس حصرياً نشاط تأمينات الأشخاص من غير اللجوء إلى إعادة التأمين في الخارج.

* 300 مليون دج للشركة ذات الأسهم التي تمارس جميع عمليات التأمين، من غير اللجوء إلى إعادة التأمين في الخارج.

* 400 مليون دج للشركات ذات الأسهم التي تمارس كل عمليات التأمين، مع إعادة التأمين في الخارج⁽²⁾

* 50 مليون دج للمؤسسات التعاونية التي تمارس حصرياً عمليات تأمينات الأشخاص.

* 100 مليون دج للمؤسسات التعاونية التي تمارس كل عمليات التأمين.

إن تطبيق التشريع الجديد للتأمينات قد سمح بتحرير فعلي لسوق التأمين و قيام المنافسة بين مختلف المؤسسات، بما في ذلك التي نشأت حديثاً و المتمثلة خاصة في: الشركة الدولية للتأمين و إعادة التأمين (C.I.A.R)، الجزائرية للتأمينات (2A)، شركة "Trust Algeria" للتأمين و إعادة التأمين (Trust)،

(¹) - Conseil National des Assurances , " les actes du premier forum des assurances: objectifs des réformes", Alger, 12 et 13 décembre, p.19.

(²) - Ibid., op.cit., pp.19-20.

شركة التأمين و ضمان قروض الاستثمار (AGCI) و هي شركة ذات رؤوس أموال عمومية⁽¹⁾، شركة ضمان القروض العقارية (SGCI) و هي شركة عمومية ذات أسهم أنشأت بتاريخ 05 نوفمبر 1997 و تمارس كل عمليات التأمين المرتبطة بالقرض العقاري، شركة تأمين المحروقات، شركة البركة و الأمان للتأمين و إعادة التأمين (ALBARAKA OUA EL AMANE)، الشركة الجزائرية للتأمين و ضمان الصادرات (CAGEX) و قد أنشأت بتاريخ 10 جانفي 1996 في شكل شركة ذات أسهم تمارس كل عمليات تأمينات القرض الموجه للتصدير و القرض الداخلي. و هذا بالإضافة إلى مؤسسات التأمين التي كانت موجودة سابقا و المتمثلة في: الشركة الوطنية للتأمين (S.A.A)، الشركة الجزائرية للتأمينات (C.A.A.T) الشركة الجزائرية للتأمين (C.A.A.R)، الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي CNMA (سابقا CCRMA) التعاونية الجزائرية لتأمين عمال التعليم و الثقافة (MAATEC) و الصندوق المركزي لإعادة التأمين (C.C.R).

إضافة إلى السماح بإنشاء شركات خاصة، فقد فتح التشريع الجديد أيضا مجال الوساطة في سوق التأمين. حيث لم يعد توزيع خدمات التأمين يعتمد فقط على الوكالات الخاصة بالشركات و المرتبطة بها – التأمين المباشر – و لكن يمكن أيضا للسماسة و الوكلاء العاميين للتأمين القيام بعملية التوزيع أو بيع عقود التأمين، و ذلك عند توفر الشروط المطلوبة و المحددة من طرف التشريع الجديد المذكور أعلاه.

يمكن أن يقوم بنشاط السمسرة شخص طبيعي أو معنوي⁽²⁾ بالنسبة للشخص الطبيعي و حتى يحصل على الاعتماد، لا بد أن يكون سنة 25 سنة على الأقل، له جنسية جزائرية، تتوفر فيه شروط الكفاءة المهنية المطلوبة⁽³⁾، التمتع "بأخلاق حسنة" ، إضافة إلى تقديم ضمان مالي قيمته 1 500 000 دج . أما فيما يخص الشخص المعنوي (شركة سمسرة)، لا بد أن يكون لمسيريها جنسية جزائرية، سن 25 سنة على الأقل، توفر الكفاءة المهنية وشروط الخلق (مثل ما هو مطلوب في الشخص الطبيعي) ، إضافة إلى الإقامة في الجزائر و التمتع بمقدرة مالية كافية (ضمان مالي يقدر بـ 1 500 000 دج لكل شريك)⁽⁴⁾

(¹) - Ibid, p.20.

(²) - Ibid, p.32.

(³) - إما أن يكون حاصلًا على شهادة إكمال التعليم الثانوي أو شهادة معادلة و تكون له خبرة فنية في مجال التأمين لمدة 10 سنوات على الأقل. أو يكون حاصلًا على شهادة جامعية (Premier cycle) في تخصص قانوني، اقتصادي، مالي أو تجاري وتكون له خبرة في مجال التأمين لمدة 5 سنوات على الأقل. أو يكون حاصلًا على شهادة دراسات عليا معمقة (Troisième cycle) في تخصص قانوني، اقتصادي، مالي أو تجاري، و تكون له خبرة مهنية لا تقل عن 3 سنوات.

(⁴) - Conseil National des Assurances, premier forum, op.cit, p.33.

بالنسبة للوكيل العام للتأمين، يجب أن تتوفر فيه نفس الشروط السابقة (الخلق، السن، الكفاءة المهنية...) لكن يختلف عنه في مقدار الضمان المالي، حيث يقدر هذا الأخير بـ 500 000 دج⁽¹⁾

من الأمور المهمة أيضا التي نص التشريع الجديد استحداث هيئة استشارية جديدة تتمثل في المجلس الوطني للتأمينات⁽²⁾ هذا المجلس عبارة عن جهاز يرأسه وزير المالية و يضم ممثلي مختلف الأطراف المعنية بنشاط و عقود التأمين ، سواء أكانت مؤسسات التأمين أم الوسطاء (وكلاء و سماسرة التأمين) أم المؤمن لهم أم السلطات العمومية (مختلف الأقسام المعنية...) و عمال القطاع⁽³⁾

يتكون المجلس الوطني للتأمينات من أربع (4) لجان:

- لجنة الاعتماد، و التي تدرس كل طلب يقدم إليها للقيام بنشاط التأمين أو السمسرة في مجال التأمين.
- لجنة التسعير و الدفاع عن مصالح المؤمن لهم، والتي تقترح على المتعاملين في السوق و السلطات العامة تسعيرات مرجعية على أساس الإحصائيات المتعلقة بدرجات الضرر الملاحظة، و تأخذ في الاعتبار مصالح المؤمن لهم، سواء من ناحية السعر أو مصداقية التزامات المؤمن.
- لجنة التنظيم و تطوير السوق.
- اللجنة القانونية التي تستشار عندما يتعلق الأمر بالمقترحات القانونية.

و للجهاز فضلا عن هذا أمانة دائمة للإشراف على النشاط على المستوى الإداري، اللوحستيكي و الفني. و هذا من خلال القيام بالمهام التالية:

- تحسين ظروف عمل مؤسسات التأمين، بغرض تشجيع اندماجها في النشاط الاقتصادي و الاجتماعي للبلد.
- و يسهر المجلس في هذا الإطار على تحقيق حماية أحسن لوسائل الإنتاج و المؤسسات، مشاركة أكبر و أكثر فعالية لشركات التأمين في الوقاية من الأخطار و الاستثمار، خلق مناصب شغل منتظمة، زيادة الادخار و توجيهه بشكل يحقق نجاعة أكبر له... إلخ⁽⁴⁾

- السهر على تحقيق احترافية أكبر لمؤسسات التأمين في إدارة الأمان.

- تحقيق التوازن بين حقوق و التزامات أطراف عقد التأمين، حيث أن المؤمن له أو المستفيد في موقف ضعف.

(1) - يجب أن نبين في هذا الصدد بأن السلطات المعنية (وزارة المالية) تحدد الشروط المطلوبة و تتأكد من توفرها في طالب الاعتماد، أما تخصص الوكلاء العامين و توزيعهم الجغرافي و اعتمادهم النهائي كل هذا من اهتمامات مؤسسة التأمين.

(2) - الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، الجريدة الرسمية، العدد 13، مرجع سبق ذكره، ص 35.

(3) - **Conseil National des Assurances** , 3^{ème} forum des assurances , l'assurance contre les risques de catastrophes naturelles, Alger, 13, 14 et 15 octobre 2002, p.1.

(4) - **Conseil National des Assurances**, 2^{ème} forum, op.cit, pp. 6-7.

- اقتراح شروط دنيا للضمان بالنسبة لكل العقود، خاصة منها عقود التأمينات الإجبارية.
- وضع تسعيرات تأمين عادلة و مطابقة للواقع الجزائري.
- تطوير علاقات تعاون خارجية مع أجهزة و مجالس أخرى لإفادة قطاع التأمين بتجارب دولية، و كذا فتح منافذ جديدة في مجال إعادة التأمين.
- المساهمة في تحسين رصيد ميزان المدفوعات، من خلال تنظيم عمليات التوظيف في مجال إعادة التأمين.

المبحث الثاني: السوق الجزائري للتأمين على الحياة

نتطرق الآن لمختلف المتعاملين الذين ينشطون في السوق الجزائري للتأمين على الحياة، ونعني بذلك المؤسسات المنتجة و الموزعين و المستهلكين، إضافة إلى تأمينات الحياة و خصائصها.

أولاً: المؤسسات المنتجة و منتجاتها

بالنسبة لمنتجات تأمينات الأشخاص بصورة عامة بما في ذلك التأمين على الحياة، نجد بأن الشركة الوطنية للتأمينات (S.A.A) تساهم تقريبا بحوالي 50 % من رقم الأعمال الإجمالي⁽¹⁾، و تساهم الشركتين العموميتين الآخرين الشركة الجزائرية للتأمين (C.A.A.R) و الشركة الجزائرية للتأمينات (C.A.A.T) بالجزء الأكبر من النصف الثاني، بينما نجد نسبة منخفضة نسبيا من رقم الأعمال تتقاسمها ستة (6) شركات خاصة و شركة عمومية: شركة TRUST الجزائر (TRUST)، الجزائرية للتأمينات (2A)، الشركة الجزائرية للتأمين و إعادة التأمين (C.A.R)، شركة البركة و الأمان، شركة الريان للتأمين (EL Rayane Insurance)، شركة "العامة للتأمينات المتوسطة (GAM) إضافة إلى شركة تأمين المحروقات. و سوف نحاول الآن التعرف على هذه الشركات و المنتجات التي تقدمها.

1- الشركة الوطنية للتأمين و منتجاتها

تعتبر الشركة الوطنية للتأمين المؤسسة الأولى للتأمين في الجزائر من حيث رقم الأعمال الإجمالي⁽²⁾، حيث قدرت حصتها السوقية بـ 35 % من إجمالي رقم أعمال قطاع التأمين سنة 2001⁽³⁾. إضافة إلى هذا، فالشركة تمتلك أكبر شبكة لتوزيع المنتجات على المستوى الوطني⁽⁴⁾.

يعتبر منتج التأمين على الحياة أحد العناصر المكونة لمحفظة تأمينات الأشخاص، هذه الأخيرة تضم خاصة المنتجات التالية⁽⁵⁾:

- تأمين المجموعة.

- التأمين المؤقت لحال الوفاة في إطار التنازل عن أملاك الدولة.

- التأمين الفردي من الحوادث.

- التأمين الفردي عند الأسفار.

⁽¹⁾ - Conseil National des Assurances, 2^{ème} Forum des assurances, op.cit, p.34.

⁽²⁾ - Société Nationale d'assurance, Rapport annuel 2001, p.2.

⁽³⁾ - حققت الشركة بتاريخ 31 ديسمبر 2001 رقم أعمال قدر بـ 6772 مليون دج (SAA, Rapport annuel 2001) و قد أخذنا سنة 2001 كمثال فقط.

⁽⁴⁾ - كان للشركة، سنة 2001، 150 وكيل عام و 307 وكالة مباشرة أو مندمجة -Intégré- (SAA Rapport 2001).

⁽⁵⁾ - Conseil National des Assurances, 2^{ème} Forum des Assurances, op.cit., p.45.

- تأمينات الحياة (منفردة).

علما بأن تأمين المجموعة في حد ذاته يضم ضمانات أساسية (أو تأمينات أساسية) و ضمانات مكملة. أما الضمانات الأساسية فتتمثل في التأمين لحال الوفاة و التأمين في حالة العجز الدائم الكلي I.P.T، في حين

تتمثل الضمانات المكملة في ما يلي :

- وفاة بسبب حادث: مضاعفة مبلغ التأمين مرتين أو ثلاثا

- إيراد مرتب خاص بالتعليم في حالة الوفاة.

- العجز الدائم الجزئي .

- تسديد مصاريف العناية الطبية و المصاريف الصيدلانية.

- تعويضات جزافية و ذلك في حالات: الزواج، الميلاد، مصاريف الجنازة ... إلخ⁽¹⁾

فيما يخص منتجات التأمين على الحياة، تقدم الشركة (S.A.A) مجموعة من المنتجات، تتمثل في: منتج التقاعد الإضافي (Retraite plus)، منتج "تقاعد مستقبل" (Avenir Retraite)، منتج التأمين المختلط "أمان إضافي" (Sécurité plus) ، عقد التأمين المؤقت لحال الوفاة ذو رأس المال الثابت (Contrat d'assurance temporaire au décès à capitaux constants) و هو المنتج المعروف اختصارا بـ "Associés" (الشركاء)، إضافة إلى عقد التأمين الجماعي لحال الوفاة ذو رأس المال المتناقص من أجل تسديد قروض المجموعات (Les crédits de groupes) و هو المنتج المعروف اختصارا بـ "ARC-Groupe"⁽²⁾

و سوف نحاول الآن التعرف على أهم خصائص معظم المنتجات.

1-2-1- منتج "مستقبل تقاعد"

أهم ما يميز هذا المنتج ما يلي:

- معدل عائد مضمون أدنى يقدر بـ 5,5% سنويا (Taux de rendement minimum garanti).

- مشاركة سنوية في الأرباح، و ذلك بنسبة 90% من عائد توظيف الادخار.

- إمكانية تقديم أقساط إضافية في أي وقت، و حسب دخل المؤمن عليه.

- عمليات التوظيف تأخذ في الاعتبار عاملي العائد و الأمان خلال فترة عملية الادخار⁽³⁾.

⁽¹⁾ - Ibid, p.46.

⁽²⁾ - Ibid, p.47.

⁽³⁾ - Ibid, pp. 47-48.

- قيمة الادخار بعد خمسة عشر (15) أو عشرين (20) سنة أو أكثر، هي محمية من آثار انخفاض مستوى المعيشة، و هذا من خلال الفوائد التي تمنح بشكل منتظم للمستفيدين من العقود ... و بالتالي تكون للمستفيد قوة شرائية ملائمة نسبيا عند الحصول على مبلغ التأمين .

- في إطار إعلام المدخرين بتوظيفاتهم، تقوم الشركة -سنويا- بتقديم كل المعلومات المرتبطة بالادخار والعوائد الناتجة عن التوظيف و المشاركة في الأرباح، و ذلك عن طريق المراسلة البريدية.

- في حال توقف المكتب عن دفع الأقساط- لصعوبات مالية مثلا- فبإمكانه طلب التصفية، أو تخفض الشركة (S.A.A) من قيمة مبلغ التأمين، و يمكن أن تمنح للمستفيد تسبيقات أيضا.

مثال: لنفترض شخصا يبلغ من العمر ثلاثين (30) سنة و يرغب في الحصول على التأمين بعد ثلاثين 30 سنة، أي ابتداء من سن ستين(60) سنة، القسط الأول المدفوع يكون ألفين 2.000,00 دج، و يدفع قسط شهري دوري بعد ذلك بـ 1000,00 دج. علما أن المكتب يرغب في الحصول على مبلغ التأمين في شكل إيراد مرتب سنوي يدفع له إلى غاية الوفاة .

بافتراض أن معدل عائد التوظيفات هو 9 % (مع افتراض أن يبقى ثابتا خلال فترة التعاقد)، فإننا

نحصل على النتيجة التالية:

- مبلغ الأقساط المقدمة: 361 000,00 دج.

- قيمة الإيراد المرتب السنوي: 89 397,04 دج.

علما أيضا أنه يتم إعادة تقييم الأقساط على امتداد فترة التعاقد بما يتلائم مع مستوى الأسعار،

للحصول على مبلغ تأمين ملائم.

في هذه الحالة، تكون القيمة الإجمالية للأقساط بعد إعادة التقدير هي 1 055 118,70 دج.

1-2-2- "أمان إضافي"

إن عقد التأمين "أمان إضافي" موجه للأولياء الذين يرغبون في تأمين مستقبل لأولئك الأشخاص

الذين يتحملون مسؤولية الإنفاق عليهم، و ذلك في حالة وفاتهم (الأولياء) أو بإصابتهم بعجز مطلق و

نهائي، كما أن هذا المنتج موجه أيضا لأشخاص يرغبون في الحصول على موارد مالية معتبرة عند سن

معينة، لتمويل مشاريع مستقبلية لأبنائهم، أو حصولهم هم أنفسهم على مبالغ مكملة للتقاعد الأساسي العمومي.

و بالتالي فهذا المنتج يلبي حاجيات الادخار (التقاعد) و الاحتياط (الوفاة).

ب - الضمانات التي يقدمها المنتج

* الضمانات الأساسية

- تقديم رأس مال للمستفيد (المستفيدين) المعين أو ذوي الحقوق في حالة الوفاة أو العجز المطلق النهائي للمؤمن عليه، و ذلك قبل أجل العقد.
- في حالة بقاء المؤمن عليه على قيد الحياة عند حلول أجل العقد، تضمن له الشركة (S.A.A) دفع رأس مال يتيح له حرية اختيار قيمته، هذا المبلغ يخضع لإعادة تقييم من خلال إضافة المشاركة في الأرباح.
- في حالة الحاجة إلى سيولة، بإمكان المكتب أن يطلب تسبيقات بعد مرور سنتين على الأقل، كما بإمكانه أن يطلب التصفية .

* الضمانات الإضافية

- إضافة إلى الضمانات الأساسية، بإمكان المكتب أن يحصل على ضمانات مكملة مقابل دفع أقساط إضافية. تتمثل هذه الأخيرة في:

ضمان الحوادث

- في حالة وفاة المؤمن عليه أو إصابته بعجز نهائي، و ذلك بعد سنة (كأقصى حد) من وقوع حادث كان السبب في الوفاة أو العجز، في هذه الحالة يمكنه الحصول على رأس مال قد يكون مساويا لرأس المال المؤمن من أجله، أو ضعفا له (حسب اختيار المكتب).

ضمان الأثر المزدوج: "Garantie "double effet"

- يمكن للأبناء أن يحصلوا على رأس مال يعادل رأس المال الأولي، و ذلك في حالة وفاة زوجة المؤمن عليه سواء بعد وفاة هذا الأخير، أو توفي الوالدين في نفس الوقت (أي الحصول على رأس مال مضاعف).

ضمان "الإعفاء"

- في حالة إصابة المؤمن عليه بعجز عن العمل لمدة تتجاوز 90 يوما بسبب حادث أو مرض، فاكتسابه لهذا الضمان الإضافي يعفيه من دفع الأقساط إلى غاية الشفاء التام ، أو على أقصى تقدير إلى غاية نهاية سنة التأمين التي بلغ فيها المؤمن عليه سن 60 سنة.

1-2-3- عقد التأمين المؤقت لحال الوفاة "شركاء"

هذا العقد موجه لرؤساء المؤسسات- المالكون للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة على وجه الخصوص - الذين يرغبون في الحفاظ على استمرارية نشاط المؤسسة في حالة وفاة أحد الشركاء أو إصابته بعجز مطلق و نهائي.

هذا العقد يسمح أيضا بحماية الشركة في حالة أي خلاف محتمل مع وريثة أحد الشركاء بعد وفاته. أي أنه يحمي الشركة من أي ظرف سيئ ناجم عن وفاة أو عجز أحد الشركاء.

أ - الضمانات الأساسية المقدمة

- دفع رأس مال لحال وفاة أو عجز شريك مؤمن عليه أو أكثر.
- تقادي تصفية الشركة أو توزيع أصولها، من خلال:
- دفع رأس المال هذا إلى الورثة.
- احتمال القيام بتصفية (Rachat) لحصص الورثة من أجل السماح للشركة بمواصلة نشاطها.
- تدعيم الوضعية المالية للشركة بالفائض المحتمل الناتج بعد دفع حصة وريثة المؤمن عليه المتوفى. رأس المال يمكن تحويله إلى إيرادات مؤقتة أو مدى الحياة، تدفع سواء إلى الورثة الصغار أو إلى المؤمن عليه العاجز، بغرض تقادي العودة إلى أصول الشركة (La trésorerie).

ب - الضمانات المكملة

- يمكن الحصول على ضمانات تكميلية بطلب من المؤمن عليهم. هذه الضمانات تتمثل في:
- دفع رأس مال هو ضعف رأس المال المؤمن في حالة حادث.
- الإعفاء من دفع الأقساط بعد أكثر من 120 يوما التالية لحصول عجز عن العمل بسبب حادث أو مرض طويل الأجل.

1-2-4- عقد التأمين "تسديد القرض" (ARC)

هذا العقد موجه إلى المستثمرين و الشباب منشئي المؤسسات من أجل الحفاظ على أصول المؤسسة، في حالة الوفاة أو العجز.

أ - فوائد عقد التأمين "ARC"

عادة ما يلجأ المستثمرون- بما في ذلك أصحاب المؤسسات المصغرة- إلى القروض المصرفية إضافة إلى الأموال الخاصة. هذا العقد "ARC" يضمن تسديد قيمة القروض المستحقة للبنك، و ذلك في حالة وفاة المستثمر أو الشريك أو إصابته بعجز. و بالتالي فإن عقد التأمين يسمح بتحويل الأموال إلى أبناء المتوفى أو أفراد أسرته الآخرين، دون أن يتم حجزها من طرف البنك الذي لم تسدد له قروضه (أو ما تبقى منها)، و لكنه يتحصل على مبلغ التأمين.

ب - الضمانات المقدمة

- في حالة وفاة المؤمن عليه أو إصابته بعجز مطلق و نهائي تدفع الشركة إلى المستفيد المعين (أو المستفيدين) رأس مال يعادل المبلغ الذي بقي مستحقا للبنك يوم الوفاة.
- بإمكان المؤمن عليه في أية لحظة تعديل العقد و زيادة أو تخفيض مبلغ التأمين حسب الاتفاق مع البنك، وذلك على أساس جدول جديد لاهتلاك القرض.
- إذا كان المؤمن عليه متقدما في السن أو كانت رؤوس الأموال (القروض المصرفية) مهمة، فبإمكان الشركة (S.A.A) أن تطلب إجراء كشف طبي.
- عقد تأمين تسديد القرض ليس موجهة للأفراد فقط، و إنما يمكن أن تستفيد منه الجماعات أيضا، مثل التعاونيات (Les coopératives)⁽¹⁾
- من مزايا العقد أيضا أنه ينص على مشاركة المتعاقد في الأرباح عند نهاية كل دورة و بنسبة تتراوح بين 50 % إلى 70 % من الربح .

1-2-5- منتج التأمين "تقاعد إضافي"

منتج التأمين "تقاعد إضافي" قد يكون فرديا (Retraite plus individuelle – "R.P.I") أو جماعيا (Retraite plus collective "R.P.C") و هو عبارة عن عقد تأمين ذو إيراد مرتب مؤجل يدفع للمؤمن عليه منذ بلوغه سن 60 سنة إلى غاية وفاته . و في جميع الأحوال، لا يمكن الحصول على رأس مال و لكن على إيراد مرتب، كما لا يمكن القيام بالتصفية إلا بعد السنة الثانية من الاكتتاب بقيمة الأقساط تتوقف على قيمة الإيراد المرتب الذي يرغب المؤمن على حياته في الحصول عليه.

إضافة إلى المنتوجات سالفة الذكر، فقد شرعت الشركة الوطنية للتأمين (SAA) في تقديم أحد المنتوجات الذي يمثل فرعا خاصا من تأمينات الحياة، و هو تأمين نقل جثامين الجزائريين الذين يتوفون

(¹) - Ibid, p.53.

بالخارج، وذلك منذ منتصف شهر جانفي 2005 وبالإشتراك مع مجموعة التأمين الفرنسية المعروفة "أكسا" "Axa"⁽¹⁾

هذا التأمين يتم على أساس فردي و إرادي، و هو يهدف إلى تجاوز الإشكال القائم بخصوص ارتفاع تكلفة نقل جثامين الرعايا الجزائريين المتوفين بالخارج ، التي تقدر عادة ما بين 1500 إلى 3000 أورو مع حساب تكاليف حفظ الجثث، هذه الأخيرة تقدر سنويا ما بين 3000 و 4000 جثة.

فضلا عن ذلك وفر هذا التأمين آلية جديدة لضمان عملية تحويل أسهل، علما أن نقل الجثمان الواحد دون تأمين كان يتطلب مدة تتراوح ما بين 4 أيام إلى أسبوع، أو حتى أكثر من ذلك.

2- الشركة الجزائرية للتأمينات (C.A.A.T)

بلغ رقم أعمال شركة التأمين (C.A.A.T) نهاية سنة 1999 قيمة 3927 مليون دج، منها 212 مليون دج حصة تأمينات الأشخاص أي بنسبة تقدر بحوالي 5%⁽²⁾. و قد وصل رقم الأعمال سنة 2002 إلى 5,3 مليار دج أي 20 % من السوق الوطني الإجمالي للتأمين، أما الحصة السوقية لتأمينات الأشخاص فقد مثلت نسبة 17 % من إجمالي السوق الوطني لتأمينات الأشخاص⁽³⁾ الذي تضم عددا من الأنواع، خاصة منها منتجات التأمين على الحياة، كالتأمين المؤقت لحال الوفاة و تأمين مكمل تقاعد إضافة إلى التأمين على الحياة في إطار تأمين المجموعة.

2-2-1 -منتج التأمين المؤقت لحال الوفاة

أ - التعريف بالمنتج

عقد التأمين في هذه الحالة ينص على تقديم رأس مال للمستفيد المعين عند وفاة المؤمن عليه شرط أن تقع هذه الوفاة قبل تاريخ محدد، علما أن العجز الدائم و الكلي للمؤمن عليه يؤدي إلى دفع مسبق لرأس المال إن كان هذا العجز قد حدث قبل أجل العقد المتفق عليه.

يوجد أيضا منتج التأمين لحال الوفاة ذو رأس المال المتناقص و هذا خاصة في الحالات التي يشتري فيها منتج التأمين كضمان لدين قابل للاهلاك، أي مع مرور الوقت و مع التسديد المستمر لأقساط خدمة الدين سينخفض المبلغ المستحق للهيئة المقرضة (مصرف عادة)، و بالتالي لا بد من تعديل عقد التأمين بما يجعل رأس المال متناسبا مع المبلغ المستحق المتبقي.

(1)- جريدة الخبر، يومية جزائرية، 4273، 21 ديسمبر 2004، ص 2.

(2)- **Compagnie Algérienne des Assurances**, 15^{ème} Anniversaire 2000, p.27.

(3)- **Investir Magazine**, revue Algérienne, N°8, août-septembre 2003, p.50.

ب - تسعير المنتج

نحاول التعرف على كيفية تسعير منتج التأمين من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم 04 : تسعير منتج التأمين المؤقت لحال الوفاة. الوحدة: دج

السن	19 سنة	32 سنة	46 سنة
مدة التأمين	27,06	24,77	70,01
سنة واحدة	27,06	24,77	70,01
مدة التأمين	99,63	101,04	292,13
4 سنوات	24,45	26,82	78,01
مدة التأمين	157,50	182,58	531,82
7 سنوات	25,34	29,38	86,71
مدة التأمين	206,79	273,70	792,15
10 سنوات	24,67	32,69	96,57
مدة التأمين	252,96	378,45	1.065,06
13 سنة	24,55	36,84	106,76
مدة التأمين	297,34	495,29	1.358,70
16 سنة	24,77	41,48	118,16
مدة التأمين	344,04	622,19	1.675,62
19 سنة	24,47	46,45	131,14

المصدر: جدول من إعداد الطالب بناء على جداول التسعير العامة لدى الشركة⁽¹⁾

مثال: لنفترض أن شخصا يبلغ من العمر 30 سنة، يرغب في الحصول على التأمين لمدة سنة واحدة، علما أن رؤوس الأموال المؤمن من أجلها هي ثابتة .

عندئذ سنحصل على جدول التسعير المبسط التالي ، و ذلك بالاستعانة بآليات رياضيات التأمين.

الجدول رقم 05: مثال عن تسعير منتج التأمين المؤقت.

رؤوس الأموال	القسط الصافي السنوي
200 000,00 دج	1 060,00 دج
500 000,00 دج	2 650,00 دج
1 000 000,00 دج	5 300,00 دج

المصدر: الشركة الجزائرية للتأمينات⁽²⁾

(1)- **Compagnie Algérienne des Assurances**, Document Assurances de personnes, " Tarif temporaire Décès / Crédit " .

(2)- أنظر موقع الشركة الجزائرية للتأمينات على شبكة الانترنت: [www.caat.com.dz/temp-deces.htm]

هنا نلاحظ بأن قيمة القسط الصافي ترتفع بارتفاع راس المال المراد المكتتب من أجل الحصول عليه.

2-2-2- منتج التأمين المكمل للتقاعد الأساسي

أ - التعريف بالمنتج

منتج التأمين المكمل للتقاعد هو عبارة عن منتج ادخار يكتتب بشكل فردي و جماعي. ينص العقد على تقديم منحة تقاعد مكملة و ذلك عند بلوغ سن ستين (60) سنة ، وذلك في شكل إيراد مرتب يدفع إلى غاية وفاة المؤمن عليه ، كما يمكن تقديم مبلغ التأمين في شكل رأس مال و ذلك مرة واحدة. و في الحالتين يتضمن العقد شرطا يسمح بإرجاع الأقساط المدفوعة أو الادخار المشكل في حالة وفاة المؤمن عليه قبل الأجل المتفق عليه.

ب - الحماية المقدمة

* التقاعد المسبق

بالنسبة للمؤمن عليهم الذين لهم الحق في الحصول على التقاعد المسبق عند سن خمسين (50) سنة، فإن مبلغ الإيراد المرتب سيتم تخفيضه بما يتناسب مع سن المؤمن عليه ، عند حلول أجل تقديم مبلغ التأمين.

* دفع الإيراد المرتب

في إطار التغطية التي تقدمها الشركة الجزائرية للتأمينات (C.A.A.T)، يمكن أن يتم دفع الإيراد المرتب إلى المستفيد المعين، و ذلك بنسبة 60 % من مبلغ الإيراد المستحق للمؤمن عليه "المتوفى". و لا ننسى أن نشير إلى أن القسط قد يكون وحيدا أو دوريا، و في الحالة الثانية يدفع في اليوم الأول لكل ثلاثي .

2-2-3- تأمين المجموعة

أ - التعريف بتأمين المجموعة

تأمين المجموعة موجه إلى المؤسسات و الجمعيات بصورة عامة و يستفيد منه مجموع المستخدمين أو أعضاء جمعية ما و عائلاتهم. مع ذلك، يمكن أن يشمل مجموعة جزئية فقط ممن تتوفر فيهم شروط العقد و الرغبة في الحصول على الضمانات التي يقدمها هذا المنتج. هذه الضمانات تتمثل في أكثر من فرع واحد من فروع تأمينات الأشخاص.

من بين شروط القبول في التأمين أن يكون سن المؤمن عليه أقل من ستين (60) عند الاكتتاب، و أن يربطه عقد عمل بالمؤسسة (عند تقديم طلب الانضمام)، و أن يدفع القسط سنويا... إلخ⁽¹⁾.

ب - الأخطار المضمونة

يشمل تأمين المجموعة ضمانات رئيسية و ضمانات أخرى مكاملة. أما الخطرين الرئيسيين فهما خطر الوفاة (أي التأمين لحال الوفاة) و خطر الإصابة بعجز دائم و كلي (I.P.T). في حين تتمثل الضمانات المكاملة في: التأمين من خطر الوفاة الناتجة عن حادث، التأمين من المرض و العناية الطبية و لواحقها، التأمين من عدم القدرة على العمل و العجز⁽²⁾.

سنحاول التعرف باختصار على خصائص التأمين لحال الوفاة ضمن أنواع تأمين المجموعة دون غيره من الأنواع الأخرى، و التي لا تعد موضوعا لدراستنا⁽³⁾.

التأمين لحال الوفاة

في حال وفاة المؤمن عليه قبل الأجل أو التاريخ المحدد في عقد التأمين، فإن شركة التأمين C.A.A.T تدفع للمستفيد -أو المستفيدين- المعين في العقد رأس المال المتفق عليه، و إلا يدفع لذوي الحقوق. علما أن المستفيد من هذا النوع من التأمين يكون عادة الزوجة أو الأبناء، كما أن الوسيط في عملية الدفع هو المكتب -أي المؤسسة الممثلة برئيسها- إلا إذا نصت الشروط الخاصة على خلاف ذلك. و يتعين على المكتب أن يقدم إلى شركة التأمين كل الوثائق الضرورية المطلوبة (شهادة وفاة المؤمن عليه، سبب الوفاة،... إلخ).

هناك حالات خاصة لا يقدم فيها مبلغ التأمين (سنرجع إليها عند التطرق لخصائص المنتجات الجزائية للتأمين على الحياة).

إضافة إلى الضمان الأساسي "التأمين لحال الوفاة" بصورة عامة، هناك أيضا ضمان مكمل و هو التأمين من خطر الوفاة التي يكون سببها وقوع حادث .

(1)- ارجع إلى الفصل الثاني من هذه المذكرة، مبحث: أنواع تأمينات الحياة، ص72-74.

(2)- **Compagnie Algérienne d'assurance**, Document Assurances de personnes, conditions générales "A.G", pp. 1-10.

(3)- هناك العديد من الجوانب المتعلقة بتأمين المجموعة قد أغفلنا ذكرها، لأننا نعتقد بأنها ذات طابع قانوني أكثر. و يمكن الرجوع في ذلك إلى الشروط العامة لتأمين المجموعة.

هذا الضمان الإضافي يتم الحصول عليه بدفع قسط إضافي أيضا. أي إذا كان سبب الوفاة هو حادث فإن المستفيد يحصل على رأس المال الأساسي المتفق عليه بالإضافة إلى رأس مال آخر خاص بالضمان المكمل .

نعني بالحادث كل إصابة جسدية غير مقصودة من جانب المؤمن عليه (سببها يكون خارجيا)، و تحدث بشكل مفاجئ. و نميز هنا بين حوادث المرور و الحوادث الأخرى غير حوادث المرور. يشترط لتقديم رأس مال مكمل أن تكون الوفاة قد حدثت بعد سنتين على الأكثر من تاريخ وقوع الحادث (1)

ج - تسعير منتجات تأمين المجموعة

الجدول رقم 06: تسعير تأمين المجموعة (لرأس مال يقدر بـ 10000 دج).

الوحدة: دج

السن	القسط السنوي	السن	القسط السنوي
18	24	45	75
21	27	48	94
24	28	51	117
27	29	54	149
30	31	57	189
33	36	60	242
36	42	63	310
39	50	66	399
42	61	69	513

المصدر: وثائق الشركة الجزائرية للتأمينات (C.A.A.T).

مثال عن كيفية التسعير: حساب القسط الصافي السنوي لحال الوفاة:

القسط السنوي الصافي الموافق لرأس المال المضمون =

(رأس المال x القسط السنوي) / 10 000 دج.

(1) - هناك استثناءات متعددة للحوادث التي لا يقدم رأس مال إضافي إلى المستفيد إذا كانت سبب الوفاة، نذكر منها مثلا:

الحوادث السابقة على اكتتاب العقد، حوادث الملاحظة الجوية إلا إذا كان النقل عبر خطوط تجارية منتظمة... الخ.

مثلا:

- سن المؤمن عليه هو 33 سنة.
- رأس المال المضمون هو 300 000 دج.
- التسعيرة الموافقة للسن هي 36 دج.

إذن القسط السنوي الصافي = (300 000 دج x 36 دج) / 10 000 دج = 1080 دج.
أو بشكل أبسط: 300 000 دج x 0,36 % = 1080 دج⁽¹⁾

3 - الشركة الجزائرية للتأمين و إعادة التأمين و منتجاتها(C.A.A.R)

3-1- تقديم الشركة

تعتبر الشركة (C.A.A.R) إحدى أهم مؤسسات التأمين في الجزائر فهي تحتل الرتبة الثانية من حيث رقم الأعمال و الرتبة الأولى من حيث النتائج. توظف الشركة أكثر من 1400 مستخدم لدى شبكات التوزيع المباشر، إضافة إلى 120 وكيل عام معتمد. و يقدر رأسمالها الاجتماعي بـ 2,7 مليار دج⁽²⁾

تعرض الشركة مجموعة كبيرة من المنتجات تتوجه بها إلى مختلف زبائن—ها، خاصة المؤسسات؛ أما منتجات التأمين على الحياة التي تقدمها الشركة فهي تتنوع بين المنتجات التي تكتتب بشكل فردي و التي تكتتب بشكل جماعي .

3-2- منتجات الشركة

نذكر من بين تلك المنتجات: التأمين المؤقت لحال الوفاة، تأمين القروض الاستهلاكية... إضافة إلى تأمينات المجموعة. و سوف نحاول الآن التعرف على أهم منتجات تأمين المجموعة دون ذكر بعض الخصائص المذكورة سابقا.

(1)- نشير أخيرا إلى أن تأمينات المجموعة قد تشمل ضمانات أخرى، مثل التأمين التكميلي (Exonération de primes) حيث يضمن المؤمن دفع الأقساط نيابة عن المؤمن عليه في حال إصابته بعجز (incapacité)، و ذلك على طول فترة عدم القدرة على العمل و تسديد الأقساط. كذلك هناك ضمان إيراد مرتب للتعليم (Rente éducation)، حيث يتحصل أطفال المؤمن عليه المتوفى على إيراد مرتب يدفع لهم إلى غاية البلوغ و القدرة على العمل. إضافة إلى التأمين لحال الوفاة ذو "الأثر المضاعف" (Double effet) ، و الذي تعرفنا عليه عند دراسة منتجات الشركة الوطنية للتأمينات (S. A.A).

(2) - أنظر أيضا، موقع الشركة على شبكة الانترنت: <http://www.caar.com.dz/cooooooo.htm>

3-2-1- تأمين التقاعد للمجموعة

هذا المنتج هو عبارة عن عقد يكتتب من طرف صاحب العمل لفائدة مستخدميه، و ذلك في إطار تكوين ادخار خلال فترة نشاط العامل ليستفيد منه خلال فترة التقاعد، سواء في شكل رأس مال أو إيراد مرتب.

على خلاف التقاعد القانوني الأساسي الذي يخضع لنظام التوزيع و يحسب على أساس عدد سنوات الاشتراك، نجد بأن التقاعد المكمل هذا يستند إلى نظام رسمة الأقساط المدفوعة فعلا.

يتكون تأمين التقاعد للمجموعة من صنفين رئيسيين⁽¹⁾

- عقود رؤوس الأموال

- عقود الإيرادات المرتبة

أ - عقود رؤوس الأموال

هو عبارة عن تأمين رأس مال مؤجل يدفع عند بلوغ المؤمن عليه سن ستين (60) سنة. قيمة رأس المال ليست محددة منذ البداية، و لكنها تتوقف على قيمة الأقساط المدفوعة فعلا خلال فترة التأجيل. يستند حساب الأقساط عموما على الأجر، و لا يتم تحديدها جزافا. بالإضافة إلى الأقساط الدورية، بإمكان المؤمن عليه تقديم أقساط إضافية متى شاء.

ب - عقود الإيرادات المرتبة

إن الإيراد المرتب المؤجل "تقاعد إضافي جماعي" (Retraite plus collective) هو الشكل الآخر لمبلغ التأمين الذي يحصل عليه المؤمن عليه. و الإيراد المرتب لا يحسب هو الآخر على أساس نسبة مئوية من الأجر.

إن الإيراد المرتب (و كذا رأس المال) يدفع للمؤمن عليه عند بلوغه سن ستين (60) سنة كاملة، بغض النظر عما إذا كان قد انقطع عن النشاط أو لا، و بالتالي فإن دفع مبلغ التأمين هو مرتبط بسن المؤمن عليه، و ليس بوقت التقاعد⁽²⁾ فضلا عن ذلك، فإن هذا المنتج يتميز بالمرونة. فمبلغ الأقساط ليس محددًا بشكل دقيق و مطبقًا بصرامة، و بإمكان المؤمن دفع الأقساط الإضافية متى شاء.

⁽¹⁾- Conseil National des Assurances, 2^{ème} forum, op.cit, p.87.

⁽²⁾- Ibid, p.88.

3-2-2-2- تأمين المجموعة المرتبط بعمليات الائتمان

هذا النوع من المنتجات موجه أساسا إلى الهيئات المالية، خاصة البنوك، إضافة إلى المؤسسات الاقتصادية التي تقدم قروضا اجتماعية لمستخدميها⁽¹⁾

هذا التأمين يهدف إلى الوقاية من أخطار الوفاة، و العجز المطلق النهائي للمقترضين من نفس الهيئة. حيث أن شركة التأمين تحل محل المستفيد من القرض الذي لا يستطيع أن يسدد القيمة المستحقة أو جزءا منها.

هذا النوع من منتجات التأمين له ميزتين أساسيتين: ميزة اقتصادية و أخرى نفسية (Psychologique). حيث أن المؤمن يعفي المؤسسة المالية من متابعة الزوج المتبقي على قيد الحياة أو الابن اليتيم في حالة وفاة المقترض (ميزة نفسية). كما انه و في ظل غياب مثل هذا النوع من التأمين، ستضطر المؤسسات المالية إلى توظيف عدد من الأشخاص من أجل التكفل بالمسائل العالقة و النزاعات القضائية بين المؤسسة المقرضة و الأطراف المقرضة العاجزة عن الدفع.

أما أهم العمليات الائتمانية التي يمكن أن ترتبط بتأمين المجموعة، فتتمثل فيما يلي:

- القروض العقارية.
- القروض الاجتماعية.
- القروض الموجهة لاقتناء العتاد المهني.
- القروض الموجهة لاقتناء المستلزمات العائلية.

3-2-3- التعويض الخاص بحلول مرحلة التقاعد

إن التعويض الخاص بحلول مرحلة التقاعد هو عبارة عن عقد تأمين يكون موضوعه تشكيل صندوق للتعويضات، التي ستدفع للمستخدمين عند حلول سن التقاعد.

يتم تحديد هذا التعويض كما يلي⁽²⁾:

- يتم اختيار عدد من السنوات (3 أو 4 سنوات مثلا) كوحدة تعبر عن الأقدمية في العمل، يعبر عن هذا العدد بـ N، و يقابل هذا العدد دفع قسط يعادل أجرا شهريا واحدا.

- عند حلول أجل تقاعد كل مشترك، يدفع المؤمن التعويض الذي تتحدد قيمته وفق الصيغة التالية:

(1)- Ibid, p.88.

(2)- Ibid, p.89.

$$I = (SMR \times N) / M$$

حيث:

I: قيمة التعويض.

M: عدد السنوات لكل شهر اشتراك.

N: عدد سنوات الأقدمية.

SMR: الأجر الشهري المرجعي.

4 - شركة "الجزائرية للتأمينات"

1-4- تقديم الشركة

تم إنشاء "الجزائرية للتأمينات 2A" بموجب الاعتماد رقم 98/14 المؤرخ في 05 أوت 1998، لممارسة مجموع عمليات التأمين وإعادة التأمين. و هي شركة خاصة ذات أسهم، يقدر رأسمالها الاجتماعي بـ 500 مليون دج.

من بين الأهداف الرئيسية التي رسمتها الشركة محاولة تطوير المنتوجات التي لا تعرف انتشارا كبيرا في الجزائر، خاصة منها تأمينات الأشخاص، إضافة إلى مجموع منتجات التأمين المرتبطة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة (PME)، و الصناعات الصغيرة و المتوسطة (PMI) ...⁽¹⁾

إن عقود تأمينات الأشخاص المقترحة من طرف الشركة (2A) موجهة أساسا إلى المسؤولين عن العائلات (Chefs de familles)، أعضاء المهن المستقلة، و كذا الأجراء الذين ينشطون في كل القطاعات الاقتصادية⁽²⁾

2-4- منتجات الشركة

تقدم الشركة مختلف أنواع منتجات تأمينات الحياة ، سواء أكانت لحال الحياة أم لحال الوفاة أم تأمينات مختلطة؛ كما تقدم أيضا منتجات التأمين الجماعية.

(1) - انظر موقع الشركة الجزائرية للتأمينات على شبكة الانترنت: [www.assurances-e2.com/]

(2) - Conseil National des Assurance, 2^{ème} forum, op.cit., p.57.

4-2-1- منتجات التأمين لحال الوفاة

نذكر في هذا الصدد المنتجات الثلاثة التالية: التأمين لحال الوفاة " احتياط فردي " ، و " اهتلاك القرض " (Amortissement crédit) و هما من أنواع التأمين المؤقت، إضافة إلى التأمين لحال الوفاة "مدى الحياة" .

أ - منتج احتياط فردي

هذا التأمين يسمح بدفع رأس مال لأفراد العائلة و خاصة أبناء المؤمن عليه في حالة وفاة هذا الأخير، أو إصابته بعجز دائم و مطلق.

ب - منتج " اهتلاك القرض "

بموجب هذا التأمين، تحل الشركة (2A) محل المؤمن عليه في أداء قيمة القرض المستحقة أو ما تبقى منها، و ذلك في حالة وفاة المؤمن عليه المقترض أو إصابته بعجز دائم و مطلق، و ضمن الأجل المحدد في العقد. هذا المنتج موجه للأشخاص ذوي السن ما بين ستة عشر (16) سنة و سبعون (70) سنة.

ج - التأمين لحال الوفاة "مدى الحياة"

تعرفنا إلى خصائص هذا المنتج سابقا ، نشير هنا فقط إلى أنه موجه لأي شخص يتجاوز سنه ستة عشر (16) سنة.

4-2-2- منتجات التأمين لحال الحياة

هذه المنتجات تتمثل في منتج " احتياط تقاعد " و هو كغيره من منتجات التأمين لحال الحياة التي تعرفنا عليه، مع ملاحظة أن الشركة (2A) تسمح بتحويل رأس المال المكون على سبيل التقاعد سواء إلى إيرادات مرتبة مدى الحياة (Rentes viagères) أو إيرادات مرتبة مؤقتة (Rente temporaire). إضافة إلى المشاركة في الأرباح، و الحصول على حقوق التصفية و التسيقات ... (1)

(1) - Ibid, p.58.

4-2-3- منتجات التأمين المختلط

تتمثل في المنتج المعروف بـ "أمان كامل" ("Pleine sécurité") ، وهو تأمين تتوفر فيه نفس الخصائص التي ذكرناها سابقا، مع ملاحظة أن قيمة رأس المال المنصوص على تقديمه في حال وفاة المؤمن عليه قد تكون هي نفسها قيمة رأس المال لحال الحياة أو تختلف عنها، مع إمكانية إعادة تقييم مبالغ التأمين (رأس المال). إضافة إلى أن الشركة (2A) تقترح تأمين رأس مال جزئي في حالة العجز الدائم الجزئي، و رأس مال مضاعف إذا كان سبب الوفاة حادث .

إضافة إلى هذه التأمينات الفردية، فإن الشركة (2A) تقدم أيضا تأمين المجموعة الذي يضم مجموعة كبيرة من الضمانات لحال الوفاة، مجموعة كبيرة من الضمانات لحال الوفاة، العجز المطلق النهائي، العناية الطبية، إيراد تعليم للأطفال ... و يشترط تأمين المجموعة أن يكون الحد الأدنى لأفراد المجموعة خمسة و عشرون(25) شخصا. و لا ننسى الإشارة إلى أهمية التقاعد التكميلي المقدم في إطار جماعي أيضا .

5 - الشركة الدولية للتأمين و إعادة التأمين و منتجاتها

تم إنشاء الشركة الدولية للتأمين و إعادة التأمين بموجب قانون وزارة المالية الصادر بتاريخ 5 أوت 1998 تحت الرقم: 15DGT/ASS/M.F، و هي شركة خاصة ذات أسهم، يقدر رأسمالها الاجتماعي بـ 450 مليون دج، يمكن لهذه الشركة القيام بمختلف عمليات التأمين و إعادة التأمين⁽¹⁾

تقدم الشركة (CIAR) العديد من منتجات التأمين و من بينها تأمينات الأشخاص، التي تشتري من طرف الأفراد أو المؤسسات .

في هذا الصدد، تتمثل المنتجات الخاصة بالتأمين على الحياة في عقد الاحتياط "التأمين المؤقت لحال الوفاة"، و كذا تأمين المجموعة⁽²⁾

بالنسبة للتأمين المؤقت لحال الوفاة، هذا التأمين يتم الحصول عليه بشكل فردي و يكون موضوعه تأمين رأس مال، كما يمكن أن يشتري كضمان من أجل الحصول على قرض من البنك، إضافة طبعا إلى الخصائص التي ذكرناها سابقا، و التي لا تتغير من شركة لأخرى.

(¹)- Ibid, p.61.

(²) - انظر موقع الشركة على شبكة الانترنت (بتاريخ 13 أبريل 2005):

[<http://www.laciar.com/assurance-personnes.htm>]

بالنسبة لتأمين المجموعة فإنه يشمل نفس الضمانات التي رأيناها سابقا، و نخص بالذكر: ضمان خطر الوفاة مهما كان سببها (مع الأخذ في الاعتبار الاستثناءات التي ينص عليها العقد)، ضمان خطر الوفاة الناتجة عن حادث، و إيراد التعليم لفائدة أطفال المؤمن عليه المتوفى... إلخ .

6- الشركة "العامية للتأمينات المتوسطة" (GAM)

الشركة "العامية للتأمينات المتوسطة" تعتبر شركة حديثة، و هي إحدى فروع " مجموعة حاجي" (Hadji Groupe) . تنتشر هذه الشركة على مستوى حوض المتوسط بكل من إسبانيا (بـ Malaga)، المغرب (7 فروع)، تونس (فرعين)، ليبيا (فرع واحد) و الجزائر (بـ 10 فروع) (1)

الشركة المتوسطة (GAM) هي عبارة عن شركة خاصة ذات أسهم، اعتمدت بقرار من وزارة المالية، وهي مرخصة للقيام بمختلف عمليات التأمين خاصة منها: التأمين من الحريق و المسؤولية المدنية لرؤساء المؤسسات، تأمينات البناء (للمقاولين و المهندسين المعماريين... إلخ)، تأمينات النقل و غيرها.

من بين المنتجات التي تعرضها الشركة (La GAM) في السوق نجد منتجات تأمينات الأشخاص، سواء أكانت تأمينات فردية (لحال الحياة، لحال الوفاة، و التأمين المختلط) أم تأمين المجموعة، بالإضافة تأمينات الأشخاص الأخرى.

7 - شركة البركة و الأمان للتأمين و إعادة التأمين Al Baraka Oua El Amane

شركة البركة و الأمان للتأمين و إعادة التأمين هي مؤسسة خاصة تابعة لمجموعة البركة (Groupe El Baraka) . تأخذ شكل شركة ذات أسهم (SPA) و يقدر رأسمالها الاجتماعي بـ 480 مليون دج.

اعتمدت الشركة للقيام بكل عمليات التأمين و إعادة التأمين، و ذلك بموجب القرار رقم "30" المؤرخ في 26 مارس 2000 (2)

8 - شركة التأمين "Trust Algérie"

شركة التأمين "Trust Algeria" هي عبارة عن شركة مختلطة للتأمين و إعادة التأمين: جزائرية، بحرينية. يساهم فيها رأس المال البحريني بـ 60 % و القطري بـ 5 % . أما حصة رأس المال الجزائري

(1) - انظر موقع الشركة (La GAM) : <http://www.gam-assurances-dz.com/> (mardi 19 avril 2005).

فتتقاسمها كل من الشركة الجزائرية للتأمين و إعادة التأمين (C.A.A.R) بـ 17,5% والشركة المركزية لإعادة التأمين (CCR) بـ 17,5%.

أنشأت الشركة بتاريخ 25 أكتوبر 1997 برأس مال اجتماعي يقدر بـ 1,8 مليار دج، و بموجب الاعتماد رقم 14 المؤرخ بـ 18 نوفمبر 1997⁽¹⁾

تقوم الشركة (TRUST) بكل عمليات التأمين و إعادة التأمين. بما في ذلك التأمين على الحياة (لحال الحياة، لحال الوفاة و المختلط). في الصدد و منذ سنة 2002 شرعت الشركة في تقديم منتج جديد: مخطط الحماية العائلية "Plan de protection familiale" (أو برنامج الحماية العائلية)، و هو منتج تأمين يوفر تغطية خاصة بالتقاعد، و تمتد هذه التغطية لتشمل أيضا خطر الوفاة بسبب حادث، خطر العجز (كلي أو جزئي) و كذا الأمراض الخطيرة...⁽²⁾

9 - شركة تأمين المحروقات (CASH)

شركة تأمين المحروقات (CASH) هي عبارة عن مؤسسة عمومية أنشئت سنة 1995 في شكل شركة ذات أسهم (SPA)، برأس مال اجتماعي يقدر بـ 1,8 مليار دج، و ذلك بموجب الاعتماد رقم 35 المؤرخ في 18 جويلية 1999⁽³⁾

تقوم الشركة (CASH) بكل عمليات التأمين و إعادة التأمين، بما في ذلك تأمينات الحياة وتأمينات المجموعة.

10- شركة "الريان للتأمين" EL Rayane Insurance

إضافة إن الشركات سالفة الذكر التي تنشط في سوق التأمين على الحياة، هناك شركة أخرى أيضا تتمثل في "الريان للتأمين" التي تعد من بين أحدث الشركات التي ظهرت ابتداء من سنة 1995. و هي شركة خاصة ذات أسهم (SPA) مختلطة جزائرية و أجنبية. هذه الشركة مرخصة للقيام بمختلف أنواع التأمين، و التي من بينها تأمينات الحياة، مهما كانت صورتها، و تأمين المجموعة.

إضافة إلى المؤسسات سالفة الذكر التي تنشط في سوق التأمين على الحياة (تأمينات الأشخاص بصورة عامة)، هناك مؤسسة تعاونية أخرى و هي صندوق التعاون الفلاحي (CNMA)، الذي لم يكن له

(1)- Ibid, p.198.

(2)- Journal **Liberté** "Economie", hebdomadaire algérien, N°188, du 11 au 17 Septembre 2002.

(3)- **Conseil National des Assurances**, 1^{er} forum, op.cit., p.203.

نصيب في رقم الأعمال الإجمالي لتأمينات الأشخاص، رغم أنه مرخص للقيام بكل عمليات التأمين إلى جانب التأمينات الفلاحية.

ثانيا: المستهلكون لمنتجات التأمين على الحياة و الموزعون لها

1- المستهلكون لمنتجات تأمينات الحياة

لقد رأينا بأن المستهلكين في إطار منتجات التأمين على الحياة هم ثلاثة أصناف: المكتتبون، المؤمن عليهم و المستفيدين. فالمكتتب هو مشتري المنتج، و المؤمن عليه هو موضوع الخطر، أما المستفيد فهو الذي يستخدم المنتج.

علما أن تأمين المجموعة يمثل معظم رقم أعمال قطاع تأمينات الأشخاص في الجزائر (و ليس من إجمالي عدد العقود) ، و بالتالي فإن قسما هاما من المكتتبين عبارة عن مؤسسات اقتصادية و جمعيات بمختلف أشكالها، و هذا ما يجعل الطلب على تأمينات الحياة في الجزائر يتأثر كثيرا بالوضع العام الذي تعرفه المؤسسات الاقتصادية و الذي ينعكس على أوضاع العاملين بها . و لكن هذا لا ينفي أن الطلب في نهاية المطاف هو طلب المستخدمين (أو الأعضاء).

أما المؤمن عليهم فهم الأشخاص الذين يرغبون في الحصول على موارد مالية و حماية عائلاتهم، في حالة الوفاة أو الإصابة بعجز يقعدهم عن العمل و الكسب. نسبة مهمة من المؤمن عليهم هي عبارة عن عمال في مؤسسات مختلفة ، إضافة إلى مؤمن عليهم آخرين من خارج المؤسسات .

أخيرا نجد بأن المستفيدين يتمثلون أساسا في:

- المؤمن عليهم أنفسهم، بالنسبة لمنتجات التأمين لحال الحياة و عقود التأمين المختلط.

- الأزواج و الأبناء، بالنسبة لمنتجات التأمين لحال الوفاة خاصة منها "مدى الحياة"، و كذلك عقود

التأمين المختلط.

- الهيئات المالية المقرضة (البنوك خاصة).

- كما يمكن أن تكون الدولة "مستفيدا" أيضا، و ذلك بالنسبة لعقود التأمين المكتتبه في إطار التنازل عن أملاك الدولة و المطلوبة ممن يريد الاستفادة من تلك الممتلكات.

2- الموزعون لمنتجات تأمينات الحياة

يوجد بسوق التأمين الجزائري ثلاثة أنواع من الموزعين:

- الوكالات المباشرة أو التابعة لشركات التأمين: حيث أن المستخدمين في مثل هذه الوكالات هم عمال، يربطهم بالشركة عقد عمل مقابل أجر (شبكة الأجراء).

- الوكلاء العامون للتأمين: الوكيل العام ليس موظفا لدى الشركة، ولكنه متعامل خاص (Privé) يتولى التوزيع الحصري لمنتجات التأمين المقدمة من طرف هذه الشركة أو تلك، مقابل الحصول على عمولة، مثلا هناك وكلاء عامون تابعون لشركة التأمين SAA، و آخرون تابعون لشركة التأمين CAAT، و هكذا دواليك .

السماسة: متعاملون خواص حيث يكون المفروض فيهم تمثيل طالبي التأمين، الذين يعهدون إلى السماسة بمهمة البحث عن أفضل تغطية تأمينية و بأقل تكلفة ممكنة.

لا يفوتنا و نحن بصدد عرض قنوات التوزيع الإشارة إلى أمرين مهمين:

- غياب كلي لقنوات التوزيع الحديثة كالتأمين المصرفي، الخزينة العامة، البريد... الخ.

- غياب التخصص في التوزيع الحصري لمنتجات التأمين على الحياة. أي أن الوكلاء المباشرين، الوكلاء العامين، و السماسة يوزعون كل منتجات التأمين خاصة منها التأمينات الإجبارية و ذات العمولات المرتفعة نسبيا.

ثالثا : خصائص المنتجات الجزائرية للتأمين على الحياة

لقد رأينا في الفصل الثاني من هذه المذكرة أهم الخصائص التي تميز منتجات تأمينات الحياة بصورة عامة و من أوجه متعددة. أما الآن فسوف نحاول تقديم بعض خصائص المنتجات المعروضة في السوق الجزائري، و ذلك من ناحيتين: التأمين لمصلحة الغير، و الحقوق المرتبطة بوجود المخصص الرياضي و إن كنا سنركز على الناحية الثانية أكثر.

1 - التأمين لمصلحة الغير

ينص المشرع الجزائري في ذلك على أنه إذا ما قام المكتتب (أو المؤمن عليه) بتعيين مستفيد، و قبل هذا الأخير التأمين لمصلحته سواء بطريقة صريحة أو ضمنية، فلا يمكن بعد ذلك إسقاط حق المستفيد في مبلغ التأمين⁽¹⁾ إلا في حالتين:

الحالة الأولى: قيام المستفيد باغتيال المؤمن على حياته أو محاولة الاغتيال.

الحالة الثانية: انتحار المؤمن على حياته⁽²⁾، حيث لا تلتزم مؤسسة التأمين في هذه الحالة إلا بإرجاع المخصص الرياضي الذي تضمنه العقد و يعود لذوي الحقوق (المستفيد أو الورثة)، و ذلك إذا وقع الانتحار خلال السنتين الأوليين من التعاقد. أما إذا حدث بعد ذلك فلا يسقط الحق في مبلغ التأمين⁽³⁾

(1) - هذا يعني أنه قبل صدور قبول المستفيد، يمكن للمكتتب أن يراجع و يختار مستفيدا آخر، أو ينتفع هو شخصيا بالتأمين.

(2) - جديدي معراج، مرجع سبق ذكره، ص 100.

(3) - علما أن الانتحار الذي يقصده المشرع هو الانتحار الإرادي، أي الذي ينتج عن قرار وقع التفكير فيه في ظل وعي تام و فهم كامل للبعد الأخلاقي للتصرف. و هذا عكس الانتحار اللاإرادي، الذي ينتج عن دافع غير عقلائي لا يمكن صدده، أي

2 - الحقوق المرتبطة بوجود المخصص الرياضي

1-2- تخفيض مبلغ التأمين

إذا كان لا يمكن تطبيق عملية التخفيض في كل صور التأمين على الحياة، فإن المشرع الجزائري قد استثنى التأمين المؤقت لحال الوفاة، و لا يمكن كذلك تطبيق التخفيض في جميع الصور الأخرى إذا لم يتم دفع أقساط السنتين الأوليين، و يتم التخفيض تلقائيا دون الحاجة إلى اتفاق جديد بين الطرفين⁽¹⁾.

2-2- التصفية

سنحاول التعرف على تطور التشريع الجزائري المتعلق بعملية التصفية، و مقارنته بنظيره الفرنسي من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم 07 : الحق في التصفية بين التشريعين الفرنسي و الجزائري

القانون الفرنسي	الأمر	القانون	حق التصفية
التأمين المؤقت لحال الوفاة. - التأمين لحال الحياة ذو الأيراد المرتب المعجل أو الأيراد جاري الدفع. - تأمين البقاء لحال الوفاة (رأسمال أو أيراد مرتب). - التأمين لحال الحياة ذو أيراد مرتب مؤجل دون تأمين مضاد، و الأنواع الأخرى من التأمين لحال الحياة.	المطلوب دفع قسطين سنويين على الأقل، أو تقديم 15 % من القيمة الإجمالية للأقساط على الأقل	المطلوب دفع قسط سنوي واحد على الأقل.	الحد الأدنى للأقساط
التأمين المؤقت لحال الوفاة. - التأمين لحال الحياة ذو الأيراد المرتب المعجل أو الأيراد جاري الدفع. - تأمين البقاء لحال الوفاة (رأسمال أو أيراد مرتب). - التأمين لحال الحياة ذو أيراد مرتب مؤجل دون تأمين مضاد، و الأنواع الأخرى من التأمين لحال الحياة.	التأمين المؤقت لحال الوفاة.	التأمين المؤقت لحال الوفاة. - التأمين لحال البقاء Assurance de) (survie دون تأمين مضاد سواء كان ذا رأسمال أو أيراد مرتب. - تأمين الأيراد المرتب المؤجل لحال الحياة دون تأمين مضاد.	أنواع التأمين المستثناة

المصدر: Conseil National des Assurances, Elaboration d'une table de mortalité, op.cit., p.35.

لا تكون للشخص سيطرة تامة على كل القدرات العقلية، و تنعدم تماما قوة المقاومة. و يبرز الاستبعاد القانوني للانتحار الإرادي بسببين جوهريين: فمن جهة، يعد الانتحار تصرفا منافيا للأخلاق و ضارا بالمجتمع، على أساس أن من ينتحر عن وعي يذكر واجباته الشخصية و الإجتماعية. إضافة إلى أنه إذا صح تأمين مثل هذا الانتحار، فمن شأن ذلك أن يدفع المؤمن عليهم إلى الانتحار دون قلق على مصير أسرهم. و من جهة ثانية، يتناقض ضمان الانتحار الإرادي مع مفهوم التأمين في حد ذاته و بشكل تلقائي، دون الحاجة إلى اتفاق جديد بين الطرفين .

(1) - جديدي معراج، مرجع سبق ذكره، ص108-109.

مع الملاحظات التالية:

- بالنسبة للقانون الفرنسي: الحد الأدنى للأقساط المدفوعة يستند إلى المادة 23-132 L من القانون رقم 92-655 المؤرخ في 16 جوان 1992. أما فيما يخص التأمينات المستثناة، فهي تستند إلى المادة 23-132 L من القانون رقم 81-50 الصادر بتاريخ 7 جانفي 1981.

- بالنسبة للتشريع الجزائري:

- الحد الأدنى للأقساط المدفوعة: يستند إلى المادة 87 (قانون 07/50) و المادة 90(الأمر 07/95) التأمينات المستثناة: تم الاستناد إلى المادة 88 (القانون 07/80) و المادة 90 (الأمر 07/95).

- التشريعات الجزائرية الخاصة بالحق في التصفية تنطبق أيضا على الحق في التسبيق، و كذلك التشريع الفرنسي هو نفسه الخاص بالتخفيض.

- إن الهدف من استبعاد التصفية في تأمين البقاء لحال الوفاة و التأمين لحال الحياة دون تأمين مضاد، هو تفادي احتمالات الاختيار العكسي⁽¹⁾

- إن التصفية غير ممكنة في حالة تأمين الإيراد المرتب مدى الحياة، و الذي هو جاري الدفع لأنها لو كانت واردة فإن كل مصاب بمرض خطير و يستفيد من إيراد مرتب (Rentier) سوف يحاول تصفية العقد. بالمقابل، لو كان هناك تأمين مضاد، فإن التأمين لحال الوفاة لا يختلف كثيرا عن التأمين لحال الحياة من حيث وجود الاختيار العكسي، حيث أن المؤمن عليه (أو المستفيد) إن لجأ إلى التصفية سيكسب أقل مما خسره (بفعل العقوبة المطبقة)، أو يتعادل المكسب مع الخسارة، في حالة التخلي عن الضمان المقدم لحال الوفاة. فالمستفيد من التأمين لحال الحياة مع تأمين مضاد، سيحصل ورثته على مجموع الأقساط المدفوعة (مثلا)، إن هو توفي قبل الأجل المحدد في العقد، و هذا مع دفع أقساط إضافية، وبالتالي ممارسة الحق في التصفية لن تحقق له فائدة، لأنه دفع أقساطا إضافية، بالمقابل تحمل عقوبة (أي تخفيض مبلغ التصفية بنسبة مؤوية معينة).

لقد رأينا بأن قيمة التصفية التجارية تتحد على النحو التالي:

$$R'_t = (1 - a)R_t$$

حيث R_t التصفية النظرية، و a نسبة العقوبة المطبقة. علما أن قيمة التخفيض لا يجب أن تتجاوز نسبة 5% من قيمة المخصص الرياضي، كما يجب أن تكون منعدمة (و بالتالي $a = 0$) إذا طلب الحق في التصفية بعد مرور 10 سنوات من تاريخ التعاقد⁽²⁾

⁽¹⁾- Conseil National des Assurances, Elaboration d'une table de mortalité, op.cit, pp.35-36.

⁽²⁾ - هذه الإجراءات المتبعة من طرف الشركات الجزائرية مأخوذة عن التنظيمات الفرنسية.

لو نفترض أن (n) هي مدة التعاقد، (t) هي الفترة الزمنية (عدد السنوات) المنقضية من بداية سريان العقد إلى غاية طلب التصفية، (K) هي المدة المتبقية.
ينتج لدينا ما يلي:

$$S_i \quad t \leq 10 \Rightarrow R'_t = PM_x$$

$$S_i \quad t \leq 10 \Rightarrow \begin{cases} R'_t = PM_x(1-a) \\ 0\% \leq a \leq 5\% \end{cases}$$

و الملاحظ أن الشركات الجزائرية تطبق نفس الصيغة، لكن تختلف في قيمة (a) المطبقة.
حيث نجد مثلا أن:

- الشركة الجزائرية للتأمين و إعادة التأمين (CAAR) تطبق عقوبة بمعدل 5 % أي
[a = 0,5%(n - t)]

- الشركة الوطنية للتأمين (SAA) تطبق عقوبة بمعدل 0,05% : a = 0,05%(n - t) ⁽¹⁾

مثلا : n = 30 سنة، t = 8 سنوات، (n-t) = 22 سنة

و بالتالي a = 22x0,5% = 11%

(¹)- Conseil National des Assurances, "Elaboration d'une table de mortalité", op.cit., p43.

المبحث الثالث : واقع التأمين على الحياة في الجزائر

بعد أن قمنا بدراسة السوق الجزائري للتأمين على الحياة دراسة وصفية، نرى بأنه من الأنسب الآن تقديم إحصائيات لمعرفة واقع هذا السوق ، و مقارنته بأسواق أخرى في العالم.

أولا : قطاعات السوق الجزائري للتأمين

من أجل فهم أحسن لوضعية سوق التأمين على الحياة من الأفضل تقسيم سوق التأمين إلى مجموعة من القطاعات ، وهذا حسب نوع الزبائن الذين يشكلون كل قطاع.

في هذا الإطار يمكن تجزئة السوق الجزائري للتأمين إلى القطاعات التالية:

- قطاع العائلات .
- القطاع الثاني⁽¹⁾ .
- القطاع الزراعي.
- قطاع التجارة الخارجية⁽²⁾ .

هذا الأسلوب سيسمح لنا بمعرفة درجة تطور التأمين في كل قطاع، وذلك من خلال معدلات الاختراق على الخصوص.

ثانيا : مكانة قطاع تأمينات العائلات

تتمثل منتجات التأمين الموجهة إلى العائلات في: تأمينات السيارات للأفراد ، تأمينات الأخطار البسيطة للأفراد وصغار التجار والحرفيين، تأمينات الأشخاص، تأمينات قوارب الصيد والتنزه ، إضافة إلى تأمينات القرض الداخلي الموجه للاستهلاك⁽³⁾. في حين يتم استبعاد إنتاج التأمين الفلاحي الموجه لتغطية المحاصيل والماشية، حتى لو ارتبط بدرجة ما بالعائلات الريفية⁽⁴⁾ .

و فيما يلي نقدم هيكل تأمينات العائلات وتطورها:

(1) - يضم القطاع الثاني أو الثانوي مجموع مؤسسات الصناعات التحويلية.

(2) - Conseil National des Assurances, Rapport annuel 1999, p.19.

(3) - Conseil National des Assurances, Rapport sur la situation générale du secteur des Assurances, Exercice 1998, p.12.

(4) - وهذا لاعتبار المسؤولين بالمجلس الوطني للتأمينات بأن هذا النوع من التأمين مرتبط بالعائد الزراعي، فأرأوا بأنه من الأفضل ضمه و مقارنته بمؤشرات القطاع الزراعي. مع ذلك، تأمينات الأشياء الأخرى التي يمتلكها المزارعون هي جزء من الأخطار البسيطة، و بالتالي تندرج ضمن تأمينات العائلات.

(الوحدة ألف دج)

الجدول رقم 8: هيكل تأمينات العائلات خلال الفترة 1995-2001

السنة	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
التأمين							
السيارات (للأفراد)	3391730	3909211	4022812	4562983	5481280	6130681	6687935
الأخطار البسيطة	1066503	1160659	1191863	1429956	704508	694815	731143
تأمينات الأشخاص	123252	145788	165041	189209	489165	539664	620652
قوارب الصيد (للأفراد)	59576	65697	54750	55727	27543	22455	32225
القرض الداخلي	423	336	9530	9443	26153	71930	108733
المجموع	4641484	5281691	5443996	6247318	6728648	7459545	8180689

المصدر: جدول من إعداد الطالب بناء على جداول المجلس الوطني للتأمينات⁽¹⁾

(%)

الجدول رقم 09: النسب المئوية لتأمينات العائلات (1995 - 2001)

السنة	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
التأمين							
السيارات (للأفراد)	73.07	74.01	73.89	73	81.5	82.2	81.8
الأخطار البسيطة	22.98	21.98	21.89	22.9	10.5	9.3	8.9
تأمينات الأشخاص	2.66	2.76	3.03	3	7.3	7.2	7.6
قوارب الصيد (للأفراد)	1.28	1.24	1.01	0.9	0.4	0.3	0.4
القرض الداخلي	0.01	0.01	0.18	0.2	0.4	1.0	1.3

المصدر: جدول من إعداد الطالب بناء على جداول المجلس الوطني للتأمينات

من خلال الجدولين السابقين، يتضح بأن إنفاق العائلات على تأمينات الأشخاص قد تطور تدريجيا ابتداء من سنة 1995 إلى غاية سنة 2001، ولكنه يظل ضعيفا مع ذلك، حيث لن تبلغ حصة تأمينات الأشخاص سوى 8% ضمن إجمالي الانفاق على التأمين من طرف العائلات، خاصة إذا قورنت بحصة تأمينات السيارات، هذه الأخيرة لم تنخفض عن نسبة 73% خلال الفترة 1995 - 2001.

(1) - ارجع إلى إحصائيات المجلس الوطني للتأمينات الواردة بـ:

- Conseil National des Assurances, 1^{er} forum, op.cit, p.85.
- Conseil National des Assurances, Rapport 1998, op.cit, p.13.
- Conseil National des Assurances, Rapport sur la situation générale du secteur des assurance, exercice 2001, p.23.

وسوف نتبين لنا أكثر حقيقة ضعف إنفاق العائلات على تأمينات الأشخاص إذا أخذنا في الاعتبار أمرين آخرين:

- إجمالي إنفاق العائلات على التأمينات لم يبلغ نسبة 40 % من إجمالي رقم أعمال قطاع التأمين ، حيث أنه في سنة 2001 قدرت قيمة التأمينات العائلية- بما في ذلك المؤسسات الفردية - بـ 8180689 ألف دج، وهي تمثل نسبة 37.4 % من إجمالي رقم أعمال قطاع التأمين⁽¹⁾.
- إجمالي الإنفاق على التأمينات مقارنة بالنفقات الإجمالية للعائلات لم يصل إلى نسبة 1%. ففي سنة 1997 على سبيل المثال كان الإنفاق الإجمالي للعائلات يقدر بـ 1455300 مليون دج، في حين لم تتجاوز قيمة أقساط التأمين المدفوعة من طرف العائلات قيمة 5444 مليون دج، و هي قيمة تمثل نسبة 0.37 % من الإنفاق الإجمالي .

و الملاحظة الأخرى التي تجدر الإشارة إليها في هذا الصدد هي أن ضعف المساهمة ضمن رقم الأعمال الإجمالي للتأمين لا يتعلق فقط بتأمينات الأشخاص، ولكنه يشمل أيضا باقي فروع التأمين الاختياري.

حيث قدرت مساهمة تأمينات الأخطار البسيطة سنة 1998 بـ 8.7 % من رقم الأعمال الإجمالي لقطاع التأمين، في الوقت الذي قدرت مساهمة التأمين الزراعي بـ 4.9 % في نفس السنة .

ثالثا : تأمينات الحياة بين تأمينات الأشخاص

1- منتجات تأمينات الأشخاص

يمكننا أن نقدم رقم أعمال تأمينات الأشخاص وتوزيعه بين الشركات سنتي 2001 و 2002 على النحو التالي:

⁽¹⁾- **Conseil National des Assurances** , Rapport sur la situation général du secteur des assurances "2001", p.21.

الجدول رقم 10 : النسب المئوية المساهمة الشركات ضمن سوق تأمينات الأشخاص (%)

السنة		الشركات
2002	2001	
44.06	49.72	الشركة الوطنية للتأمين SAA
27.06	27.66	الشركة الجزائرية للتأمين CAAR
14.74	17.17	الشركة الجزائرية للتأمينات CAAT
1.73	1.91	شركة TRUST Algeria
4.08	1.08	الشركة الدولية للتأمين وإعادة التأمين CIAR
5.81	2.42	الجزائرية للتأمينات 2A
1.65	0.01	شركة المحروقات CACH
0.09	0.03	شركة البركة والأمان للتأمين وإعادة التأمين
0.78	—	شركة الريان للتأمين

المصدر: جدول من إعداد الطالب بناء على إحصائيات وزارة المالية والمجلس الوطني للتأمينات⁽¹⁾

يتضح لنا من خلال الجدول السابق بأن توزيع منتوجات تأمينات الأشخاص بين الشركات هو متباين بشكل كبير، حيث أن أكثر من 40 % من رقم الأعمال تساهم به شركة واحدة، و هي الشركة الوطنية للتأمين (SAA)، أما الشركتين الجزائريتين للتأمين والتأمينات (CARR و CAAT) فهما تساهمان معا بنسبة تفوق 40 % . في حين نجد بأن ستة (6) شركات تساهم بإجمالي حصة لا تتجاوز 15% من رقم أعمال القطاع. مع ذلك، يلاحظ بأن هناك اتجاها نحو التطور. حيث أن إجمالي مساهمة الشركات الستة مجتمعة⁽²⁾ (EL Rayane Insurance ،El Baraka ،CACH ،2A ،CIAR ،TRUST) قد قدر سنة 2001 بـ 5.45 %، ولكنها ارتفعت سنة 2002 إلى 14.14 %.

2 - توزيع منتوجات تأمينات الأشخاص

لقد سبق وأن رأينا بأن تأمينات الأشخاص تضم التأمينات المكتتبه بشكل فردي والتأمينات المكتتبه بشكل جماعي (أو تأمينات المجموعة).

(1) - يمكن الرجوع أيضا إلى تقرير المجلس الوطني للتأمينات لسنة 2001 (الصادر سنة 2003)، و نشير في هذا الصدد إلى أن الشركة العامة للتأمينات المتوسطة قد دخلت سوق التأمين على الحياة سنة 2003 و ساهمت فيه بحصة تقدر بـ 15 مليون دج (حسب الإحصائيات المؤقتة لوزارة المالية)، و هذا ما جعلنا نعتبرها إحدى شركات هذه السوق .

(2) - باستثناء شركة الريان للتأمين سنة 2001.

وسوف نحاول التعرف على كيفية توزيع منتجات تأمينات الأشخاص، من خلال الجدولين التاليين اللذان يغطيان الفترة الممتدة بين سنة 1995 و2001.

الجدول رقم 11 : توزيع تأمينات الأشخاص بين التأمين الفردي و الجماعي خلال الفترة 1995-2001

السنة	النسبة المئوية للتأمين الفردي	النسبة المئوية لتأمين المجموعة
1995	22.47	77.53
1996	20.56	79.44
1997	21.72	78.28
1998	23.18	76.82
1999	26.47	73.53
2000	22.39	77.61
2001	30.55	69.45

المصدر: جدول من إعداد الطالب بناء على الجداول العامة للمجلس الوطني للتأمينات⁽¹⁾

الأرقام السابقة تعطينا صورة واضحة عن توزيع متباين بشكل كبير بين التأمينات الفردية والتأمينات الجماعية ، و ذلك من حيث القيمة و ليس من حيث عدد العقود . حيث نلاحظ بأن تأمين المجموعة في معظم السنوات تتجاوز حصته ثلاثة أرباع (75%) القيمة الإجمالية لتأمينات الأشخاص. وقد جرت العادة لدى مختلف شركات التأمين على استخدام تأمين المجموعة كمنتوج مرافق (produit d'accompagnement) لفائدة كبار الزبائن من المؤسسات المتعاملة معها، وأحيانا تستخدمه كمنتوج لاستقطاب المؤسسات المهمة (produit d'appel) من أجل بيع منتجات تأمين أخرى. بل قد تقبل شركة التأمين بوجود العجز على مستوى منتوج تأمين المجموعة، وذلك في إطار الحفاظ على "محفظه" المنتجات مع المؤسسات الزبونة المهمة، خاصة في مجال التأمينات البحرية والأخطار الصناعية...الخ⁽²⁾.

يلاحظ بأن هناك تطور مستمر لرقم أعمال تأمينات الأشخاص باستثناء سنتي 1999 و 2001، حيث أن هناك انخفاضا بمعدل (- 8.1 %) بين سنة 2000 و 2001، وهذا التراجع يعود أساسا إلى انخفاض الأقساط المحصلة في تأمينات المجموعة بنسبة 17.8 % (أي - 18 % تقريبا)، على عكس التأمينات الفردية التي ارتفعت بمعدل 25.3 % في نفس السنة.

⁽¹⁾ – بالنسبة للجدول (رقم 09) الإحصائيات مأخوذة من:

- Conseil National des Assurances, Rapport annuel "1999", p.7.

- Conseil National des Assurances, Rapport annuel, "2001", p.7.

(2) -Conseil National des Assurances, 2^{ème} forum, op.cit, p.33.

هنا نصل إلى حقيقة أن تأمين المجموعة يشكل معظم رقم أعمال قطاع تأمينات الأشخاص، علماً أن تأمين المجموعة في معظمه "تأمين على الحياة" و لا تشكل تأمينات الحوادث الجسدية إلا نسبة ضئيلة منه .
و حتى تقرب الصورة أكثر وتتعرف على مكانة التأمين على الحياة المكتتب بشكل فردي على الخصوص، سنعتمد على الإحصائيات المتعلقة بالشركة الوطنية للتأمين (SAA)، باعتبارها تساهم بمعظم رقم أعمال نشاط تأمينات الأشخاص. والإحصائيات المأخوذة تكون لسنتي 2000 و 2001، وذلك من أجل أخذ صورة عن مدى التطور المحقق.

جدول رقم 12 : هيكل وتوزيع تأمين الأشخاص لدى الشركة الوطنية للتأمين (SAA) سنة 2000.

الضمانات	عدد العقود	قيمة الأقساط (ألف دج)
التأمين الفردي عند الأسفار	16851	3858
التأمين الفردي من الحوادث	82504	56697
التأمين المؤقت لحال الوفاة	1429	4108
التأمين لحال الوفاة مدى الحياة	99	120
تأمين C.B.E	7028	9360
القروض المصرفية	288	1320
تقاعد إضافي	4859	21312
التأمين المختلط	17	3415
تأمين المجموعة	1180	271165
تأمين P.O.A	115	665
التأمين الفردي ARC	988	6066
تأمين المجموعة ARC	9	84
مستقبل تقاعد	716	5828
أمان إضافي	21	226
تأمين الشركاء	3	17
تأمينات أخرى	572	572
الإجمالي	116679	389334

المصدر: الشركة الوطنية للتأمين

جدول رقم 13 : هيكل وتوزيع تأمينات الأشخاص لدى الشركة الوطنية للتأمين سنة 2001

الوحدة: ألف دج

قيمة الأقساط	عدد العقود	الضمانات
4349	14674	التأمين الفردي عند الأسفار
34848	71296	التأمين الفردي من الحوادث
4559	1435	التأمين المؤقت لحال الوفاة
719	546	تأمين الحياة الكاملة
6469	4607	تأمين C.B.E
959	539	القروض المصرفية
21063	4134	تقاعد إضافي
430	52	التأمين المختلط
288625	1079	تأمين المجموعة
510	45	تأمين P.O.A
9050	1221	تأمين المسؤولية المدنية الفردية
1780	152	تأمين المسؤولية المدنية للمجموعة
48953	1629	مستقبل تقاعد
168	6	أمان إضافي
45	1	تأمين الشركاء
30869	8	تأمين رأس مال تقاعد
-	-	تأمينات الأشخاص الأخرى
453396	101424	الإجمالي

المصدر: الشركة الوطنية للتأمين (SAA) (1)

من خلال الجدول الخاص بسنة 2000 يتضح بأن تأمين المجموعة المتضمن للتأمين على الحياة وغيره يشكل معظم القيمة الإجمالية لأقساط تأمينات الأشخاص، وذلك بنسبة تقارب 70%، أما أقساط تأمينات الحياة بمختلف صورها والمكتتبه بشكل فردي فمجموعها يبلغ 36346000 دج، وذلك بنسبة 9.36 %، وعدد عقود يبلغ 7432. في حين تمثل النسبة المتبقية (21 %) تأمينات الأشخاص الأخرى.

أما في سنة 2001 فإن تأمين المجموعة أصبح يشكل نسبة 63.66 % من مجموع أقساط تأمينات الأشخاص المحصلة. أما التأمين على الحياة المكتتبه بشكل فردي فيبلغ مجموع أقساطه 107765000 دج،

(1) – Société National d'assurance, Plan de gestion prévisionnel, 2002.

وهي تمثل نسبة 23.77%. في حين تمثل النسبة المتبقية (12.57%) مجموع أقساط تأمينات الأشخاص الأخرى المحصلة.

بالتالي نسجل ارتفاعا في حصة التأمين على الحياة الفردي مقارنة بتأمينات الأشخاص الأخرى، وكذلك مقارنة بتأمين المجموعة، هذا الأخير ينخفض مرة أخرى سنة 2002 ليلعب نسبة 57.8% من مجموع الأقساط⁽¹⁾.

رابعاً : تطور سوق التأمين على الحياة في الجزائر

رغم تركيزنا على فترة انفتاح السوق منذ سنة 1995 إلا أننا سنلقي نظرة على واقع التأمين على الحياة خلال فترة السبعينات وأوائل الثمانينات لنرى الاتجاه العام للتطور ونحاول فهم أسبابه. والجدول التالي يبين مقدار أقساط التأمين على الحياة وأهميتها خلال تلك الفترة:

الجدول رقم 14 : أقساط التأمين على الحياة ونسبها خلال الفترة 1970-1982

الوحدة: مليون دج

المبلغ الإجمالي للأقساط	التأمين على الحياة		التأمين السنة
	%	المبلغ (مليون دج)	
287	—	—	1970
446	2.2	10	1973
517	203	12	1974
632	2.4	22	1975
741	2.8	21	1976
845	2.9	25	1977
1071	4.0	45	1978
1400	7	98	1979
1810	9.1	166	1980
2668	12.5	333	1982

المصدر: Boualem Tafiani, les assurances en Algérie, p.102.

يتبين من خلال هذا الجدول الارتفاع المستمر والتدريجي لأقساط التأمين على الحياة، حتى وصلت نسبتها إلى 12.5% من إجمالي الأقساط المحصلة سنة 1982 والمقدر بـ 2668 مليون دج. ولكن خلال هذه السنة (1982) صدر قانون يمنع المؤسسات من المشاركة في دفع أقساط التأمين الذي يغطي المستخدمين

(1) – Société Nationale d'assurance, Plan de gestion prévisionnel, 2002.

لديها سواء أكانت هذه المشاركة جزئية أم كلية.⁽¹⁾ وقد أدى ذلك إلى خسارة جزء هام من أقساط التأمين على الحياة وتأمينات الأشخاص بصورة عامة.

سوف نحاول الآن التعرف على واقع التأمين على التأمين خلال مرحلة انفتاح سوق التأمين و منع الاحتكار وإزالة الكثير من العراقيل ، بما في ذلك الإجراءات المتخذة سنة 1982.

1- تطور قيمة أقساط التأمين على الحياة

إذا أردنا التعرف على واقع التأمين على الحياة في الجزائر من خلال حجم الأقساط المحصلة وحصتها وتطور هذه الحصة خلال الفترة 1995- 2003، فسوف تقدمه من خلال التمييز بين تأمينات الحياة من ناحية والتأمينات العامة من ناحية أخرى.

الجدول رقم 15 : أقساط التأمين على الحياة خلال الفترة 1995- 2003 الوحدة: مليون دج

السنة	إجمالي الأقساط المحصلة	أقساط التأمين على الحياة	نسبة أقساط التأمين على الحياة (%)
1995	13224	547	4.1
1996	15155	610	4
1997	15652	760	4.9
1998	15998	746	4.67
1999	17155	889	5.2
2000	19501	1099	5.6
2001	21783	1003	4.6
2002	28985	1153	4
2003	30878	1176	3.81

المصدر: جدول من إعداد الطالب بناء على إحصائيات الشركة السويسرية لإعادة التأمين⁽²⁾.

(1)- **Conseil National des Assurances**, 2^{ème} forum, op.cit, p.94.

(2) – أنظر مجلات "Sigma" المصدرة من طرف الشركة السويسرية لإعادة التأمين، الأعداد و الصفحات التالية:

N° 4/1997, pp.19-23.

N° 4/1998, pp.23-27.

N° 3/1999, pp.23-27.

N° 7/1999, pp.23-27.

N° 9/2000, pp.23-27.

N° 6/2001, pp.26.34.

يتضح لنا من خلال الجدول أن هناك اتجاها نحو نمو قطاع التأمين على الحياة في الجزائر. ففي سنة 1995 كان مقدار الأقساط المحصلة يقدر بـ 547 مليون دينار، وقد ارتفع هذا المقدار بأكثر من الضعف ليبلغ سنة 2003 قيمة 1176 مليون دج. هذا ، مع تسجيل بعض التراجع سنتي 1998 و 2001 عندما انخفض مقدار الأقساط المحصلة إلى 746 مليون و 1003 مليون على التوالي، بعد كان 760 مليون و 10099 مليون دج.

بالمقابل، يبدو واضحا ضعف نشاط التأمين على الحياة مقارنة بنشاط التأمينات العامة. فخلال السنوات التسع لم تبلغ مساهمة أقساط التأمين على الحياة نسبة 6% - وقد راينا بأنه تم تحقيق ضعف هذا الرقم سنة 1982 ، بل تراجعت تلك المساهمة خلال السنة الأخيرة (2003) لتبلغ 3.8 %، وهي نسب ضعيفة لا تعكس الدور الحقيقي والأهمية الكبيرة التي يكتسبها نشاط التأمين على الحياة باعتباره مصدرا لتعبئة المدخرات الوطنية، من أجل زيادة الاستثمارات ومعدل النمو الاقتصادي.

2 - تطور معدل اختراق وكثافة التأمين على الحياة

يمكن أن نقدم معدلات الاختراق و الكثافة من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم 16 : كثافة واختراق التأمين على الحياة في الجزائر خلال الفترة 1995- 2003

السنة	معدل الاختراق (%)		الكثافة (بالدولار الأمريكي)	
	التأمين	التأمين على الحياة	التأمين	التأمين على الحياة
1995	0.67	0.03	9.7	0.4
1996	0.58	0.02	—	—
1997	0.55	0.03	9	0.4
1998	0.54	0.03	9.1	0.4
1999	0.62	0.03	8.1	0.4
2000	0.49	0.03	8.1	0.5
2001	0.51	0.02	9.2	0.4
2002	0.65	0.03	11.7	0.5
2003	0.64	0.02	12.5	0.5

المصدر: جدول من إعداد الطالب بناء على إحصائيات الشركة السويسرية لإعادة التأمين

معدل الاختراق: إن أول ما يمكن ملاحظته من الجدول هو ضعف مساهمة قطاع التأمين عموما في الاقتصاد الوطني، حيث أن إجمالي الأقساط المحصلة لم يزد عن نسبة 0.67 % من الناتج الداخلي الخام. أما مساهمة أقساط التأمين على الحياة فهي منخفضة كثيرا، حيث ظلت محصورة طوال الفترة بين

النسبتين 0.02 % و 0.03 % وهذا يعني أن قطاع التأمين على الحياة يكاد لا يكون له أي دور في بعث النشاط الإقتصادي الوطني. علما أن التأمين على الحياة قطاع حيوي في العديد من الدول، ويقدم حجما معتبرا من المدخرات من أجل تمويل الاستثمارات طويلة الأجل.

كثافة التأمين على الحياة: نلاحظ بأن الإنفاق السنوي لكل فرد جزائري في المتوسط على منتجات التأمين على الحياة لم يتجاوز نصف دولار أمريكي واحد في السنة، وذلك على طول الفترة المعتبرة (1995-2002). بمعنى أن الجزائري يستهلك ما قيمته 38.69 دج أو أقل من منتجات تأمينات الحياة سنويا، وذلك حسب سعر صرف الدينار الجزائري مقابل الدولار الأمريكي لسنة 2003⁽¹⁾. مع ذلك، فضعف نصيب الفرد من منتجات التأمين لا يقتصر فقط على تأمينات الحياة، ولكنه يتعلق بمجموع منتجات التأمين، وإن كان الوضع أحسن بالنسبة لمنتجات التأمينات العامة، وعلى الخصوص منها تأمينات السيارات.

3 - مكانة السوق الجزائري للتأمين على الحياة

قبل عرض الموقع الذي يحتله سوق التأمين على الحياة على المستوى العربي، الإسلامي، الأفريقي و المغاربي ، فضلنا تقديم تصنيف السوق الجزائري للتأمين على المستوى العالمي، وذلك خلال فترة الدراسة 1995-2003.

3-1- تصنيف السوق الجزائري للتأمين على المستوى الدولي

يمكن أن نقدم هذا التصنيف و ذلك بشكل مختصر ضمن الجدول التالي:

جدول رقم 17 : ترتيب السوق الجزائري للتأمين بين الأسواق العالمية (1995-2003)

السنة	الأقساط المحصلة		
	التأمين	التأمين العام	التأمين على الحياة
1995	62	58	77
1996	64	58	75
1997	66	60	77
1998	66	61	83
1999	68	65	77
2000	69	62	83
2001	72	63	87
2002	68	59	87
2003	71	60	86

المصدر: جدول من إعداد الطالب بناء على إحصائيات الشركة السويسرية لإعادة التأمين⁽²⁾.

(1) - سعر الصرف قدر بـ 77,39 دينار لكل 1 دولار أمريكي (أنظر: Sigma N° 3/2004, op.cit, p.42).
(2) - اعتمدنا على نفس الأعداد (9) المشار إليها سابقا من مجلة Sigma ، و لكن مع ملاحظة أن العدد المرجعي للدول يختلف سنويا: سنة 1995 (78 دولة)، 1996 (81 دولة)، سنة 1997 (86 دولة)، سنة 1998 (88 دولة)، سنة 1999 (84 دولة)، 2000 (88 دولة)، 2001 (89 دولة)، 2002 (91 دولة)، 2003 (88 دولة).

نلاحظ من خلال الجدول أن السوق الجزائري للتأمين بصورة عامة قد تأثر بضعف نشاط التأمين على الحياة، حيث نلاحظ بأن التصنيف العالمي المتعلق بالتأمينات العامة هو أحسن دائما مقارنة بتصنيف تأمينات الحياة. مع ذلك فالضعف موجود أيضا على مستوى سوق التأمين العام، حيث أن أحسن ترتيب تم التحصل عليه كان سنتي 1995 و1996 من خلال الصف 58 عالميا !

آخر ما يمكن ملاحظته هو التذبذب المستمر للترتيب حيث لم نر اتجاها عاما نحو التحسن أو التراجع.

2-3- مكانة السوق الجزائري للتأمين على الحياة بين أسواق الدول الإسلامية لسنة 2002

يمكننا توضيح هذه المكانة من خلال الجدول التالي:

جدول رقم 18 : ترتيب بعض الدول الإسلامية حسب مؤشرات استهلاك التأمين على الحياة سنة 2002

الدولة	الأقساط المحصلة		معدل الاختراق		الكثافة	
	القيمة (مليون دولار)	الرتبة	% (من الناتج)	الرتبة	القيمة (الدولار)	الرتبة
ماليزيا	2911	1	2.94	1	118.7	1
إندونيسيا	1138	2	0.66	3	5.2	9
تركيا	444	3	0.24	8	6.5	8
المغرب	362	4	0.99	2	12.2	7
الإمارات العربية	200	5	0.30	6	74	2
مصر	155	6	0.18	11	2.4	12
باكستان	148	7	0.24	8	1	14
لبنان	103	8	0.56	4	23.2	5
الكويت	74	9	0.23	10	36.8	4
العربية السعودية	38	10	0.02	15	1.7	13
عمان	73	11	0.18	11	14.8	6
البحرين	35	12	0.46	5	65.3	3
تونس	32	13	0.15	13	3.2	11
الأردن	26	14	0.28	7	5.1	10
الجزائر	15	15	0.03	14	0.5	15

المصدر: جدول من إعداد الطالب اعتمادا على إحصائيات الشركة السويسرية لإعادة التأمين⁽¹⁾.

⁽¹⁾ -Compagnie Suisse de Réassurance , Sigma N°8 (2003), pp.33-37.

يوضح الجدول وبجلاء مستوى الضعف الذي يعاني منه قطاع التأمين على الحياة في الجزائر، وهذا بالنسبة لمختلف المؤشرات. فلو أخذنا بأقساط التأمين على الحياة المحصلة، فإننا نجد الجزائر في آخر الصف (المرتبة 15) بإجمالي أقساط يقدر بـ 15 مليون دولار أمريكي.

كذلك الأمر بالنسبة لكثافة التأمين، حيث تحتل الجزائر المرتبة الأخيرة أيضا، وحيث نصيب الفرد من منتجات تأمينات الحياة لا يزيد عن نصف دولار أمريكي واحد في السنة، وهو رقم لا يقارن على الإطلاق بما ينفقه الماليزي في المتوسط، أي أكثر من 118 دولارا في سنة 2002، بل تبعد حتى عن متوسط الإنفاق في هذه الدول وهو 24.7 دولارا أمريكيا في السنة.

ونفس الملاحظة تنطبق أيضا على معدل اختراق التأمين على الحياة، وإن كانت الجزائر تحتل المرتبة ما قبل الأخيرة بمعدل 0.03 % من إجمالي الناتج الداخلي الخام، فهي بعيدة أيضا عن المتوسط المقدر بـ 0.5 % تقريبا.

هذه الملاحظات تؤكد عدم صحة ما قد يكون من اعتقاد بأن العامل الديني هو السبب الوحيد لإحجام الجزائريين عن التأمين على الحياة.

3-3- مكانة السوق الجزائري للتأمين على الحياة بين الأسواق العربية

يمكننا توضيح هذه المكانة من خلال الجدول التالي:

جدول رقم 19 : ترتيب بعض الدول العربية حسب مؤشرات استهلاك التأمين على الحياة سنة 2002

الدولة	الأقساط المحصلة		معدل الاختراق		الكثافة	
	الرتبة	القيمة (مليون دولار)	الرتبة	% (من الناتج)	القيمة (دولار أمريكي)	الرتبة
المغرب	1	362	1	0.99	12.2	6
الإمارات العربية	2	200	4	0.30	74	1
مصر	3	155	7	0.18	2.4	9
لبنان	4	103	2	0.56	23.2	4
الكويت	5	74	6	0.23	36.8	3
العربية السعودية	6	38	11	0.02	1.7	10
عمان	7	37	7	0.18	14.8	5
البحرين	8	35	3	0.46	65.3	2
تونس	9	32	9	0.15	3.2	8
الأردن	10	26	5	0.28	5.1	7
الجزائر	11	15	10	0.03	0.5	11

المصدر: جدول من إعداد الطالب اعتمادا على إحصائيات الشركة السويسرية لإعادة التأمين⁽¹⁾

(1) – Ibid, pp.33-37.

تحليل أرقام هذا الجدول يتضمن نفس الملاحظات السابقة مع اختلاف القيم المتوسطة. حيث أن متوسط الأقساط المحصلة يبلغ 97.91 مليون دولار، في حين يبلغ متوسط معدل الاختراق نسبة 0.31%. أما متوسط كثافة التأمين على الحياة فهو 21.74 دولارا أمريكيا في السنة.

4-3- مكانة السوق الجزائري للتأمين على الحياة بين الأسواق الأفريقية

يمكننا توضيح هذه المكانة من خلال الجدول التالي:

جدول رقم 20 : ترتيب بعض الدول الأفريقية حسب مؤشرات استهلاك التأمين على الحياة سنة 2002

الدولة	الأقساط المحصلة		معدل الاختراق		الكثافة	
	الرتبة	القيمة (مليون دولار)	%	الرتبة	القيمة (دولار أمريكي)	الرتبة
جنوب أفريقيا	1	16622	15.92	1	360.5	1
المغرب	2	362	0.99	4	12.2	3
مصر	3	155	0.18	7	2.4	8
جزر موريس	4	125	2.62	2	103.7	2
زيمبابوي	5	100	2.35	3	7.8	4
كينيا	6	96	0.81	5	3	7
نيجيريا	7	55	0.11	9	0.5	9
ساحل العاج	8	53	0.45	6	3.2	5
تونس	9	32	0.15	8	3.2	5
الجزائر	10	15	0.03	10	0.5	9

المصدر: جدول من إعداد الطالب اعتمادا على إحصائيات الشركة السويسرية لإعادة التأمين⁽¹⁾

يتضح لنا من خلال هذا الجدول أن السوق الجزائري للتأمين على الحياة ليس ضعيفا فقط على مستوى الدول العربية أو الإسلامية، ولكنه أيضا يأتي في المرتبة الأخيرة بين أهم الدول الأفريقية، وهذا سواء على مستوى الأقساط المحصلة أو كثافة التأمين على الحياة أو معدل الاختراق.

⁽¹⁾ - Ibid, pp.33-37.

بالنسبة لقيمة الأقساط المحصلة، نجد بأن السوق الجزائري يستقطب ما قيمته 15 مليون دولار أمريكي، وهو رقم يقل كثيرا عن متوسط الأقساط المحصلة في الأسواق الأفريقية والمقدر بـ1761.5 مليون دولار أمريكي. ونفس الملاحظة بالنسبة لكثافة التأمين على الحياة، مع متوسط إنفاق يقدر بـ49.7 دولار أمريكي سنة 2002؛ مقابل نصف دولار للفرد الجزائري.

وإذا كانت الجزائر تحتل الرتبة الثالثة من حيث الناتج الداخلي الخام (بعد جنوب أفريقيا ومصر) فإنها تحتل المرتبة الأخيرة من حيث مساهمة قطاع التأمين على الحياة ضمن هذا الناتج. وهذا ما يؤكد وجود العديد من العوامل الاقتصادية وغير الاقتصادية المؤثرة على أداء سوق التأمين على الحياة.

5-3- مكانة السوق الجزائري للتأمين على الحياة بين الأسواق المغربية

يمكننا توضيح هذه المكانة من خلال الجدول التالي:

جدول رقم 21 : ترتيب أهم الدول المغربية حسب مؤشرات استهلاك التأمين على الحياة سنة 2002

الدولة	الأقساط المحصلة		معدل الاختراق		الكثافة	
	الرتبة	القيمة -مليون دولار-	الرتبة	%	الرتبة	القيمة -دولار أمريكي-
المغرب	1	362	1	0.99	1	12.2
تونس	2	32	2	0.15	2	3.2
الجزائر	3	15	3	0.03	3	0.5

المصدر: جدول من إعداد الطالب اعتمادا على إحصائيات الشركة السويسرية لاعادة التأمين

يتجلى لنا من خلال الجدول الفارق الكبير الموجود بين الجزائر والمغرب على الخصوص في مجال تطور التأمين على الحياة، حيث أن سوق التأمين المغربي يستقطب 24 مرة ما يستقطبه السوق الجزائري من أقساط تأمينات الحياة. ونفس الشيء إذا ما قورن السوقين الجزائري والتونسي، وإن كان الفرق بينهما أقل مقارنة بالحالة المغربية.

ما قيل عن الأقساط المحصلة يقال أيضا عن معدل اختراق التأمين على الحياة وكثافته، حيث تحتل الجزائر المرتبة الأخيرة وبفارق كبير عن تونس والمغرب.

و إذا لم تتوفر لنا إحصائيات عن السوق الليبي سنة 2002، فإن إحصائيات سنة 1999 تؤكد بأن السوق الجزائري للتأمين على الحياة يحتل المرتبة الرابعة مغاربيا فيما يخص مؤشري الكثافة ومعدل الاختراق. بينما يأتي في المرتبة الثالثة - قبل السوق الليبي- فيما يخص إجمالي أقساط التأمين على الحياة⁽¹⁾.

(1) - Compagnie Suisse de Réassurance, Sigma N°9/2000, op.cit, pp.31-33.

المبحث الرابع: العوامل المحددة للطلب على تأمينات الحياة في الجزائر

في دراستنا لمحددات الطلب في الجزائر سنعتمد على الدراسة الميدانية التي أجريناها بولاية قسنطينة، بالإضافة طبعا إلى تحليل البيانات الإحصائية و إجراء عمليات المقارنة. وبالتالي فإننا نرى بأنه من الضروري التطرق أولا إلى الأسس التي استندنا إليها في إعداد استمارة البحث، وكذا المراحل التي مرت بها الدراسة التطبيقية.

المطلب الأول : أسس إعداد استمارة البحث

إن صياغة استمارة الأسئلة هي أمر هام باعتبارها أداة أساسية للبحث، وإن الأسئلة التي تتضمنها هذه الاستمارة تعكس الفرضيات الأساسية المطروحة في بداية البحث. في هذا الإطار يشكل السؤال المغلق الطريقة العادية لطرح الأسئلة، وإن الاستمارة الجيدة هي تلك التي تتفادى الأسئلة المفتوحة قدر الإمكان. وهذا ما جعلنا نعتمد على الأسئلة المغلقة⁽¹⁾

إن صياغة أسئلة جيدة ومفهومة يتطلب الاعتماد على لغة بسيطة يفهمها كل المبحوثين على اختلاف مستوياتهم العلمية، لذا يجب الابتعاد عن المصطلحات الفنية التي لا يفهمها غير المتخصص. كما يجب أن تطرح هذه الأسئلة بطريقة محايدة، أي لا تدفع المسؤل إلى اختيار معين، سواء تم هذا بالإيجاز أم بالتركيز على جانب خلقي أو ديني أو غير ذلك. إضافة إلى الاعتماد على أسئلة واضحة ومختصرة.

أما بالنسبة للأجوبة المقترحة فينبغي أن تكون كلها محتملة و صريحة، كما يجب أن تكون القائمة كاملة ومحدودة العدد. فيما يخص ترتيب الأسئلة نشير هنا إلى ضرورة الانتقال من السؤال الأسهل إلى الأكثر صعوبة، ومن الأسئلة غير الشخصية إلى الشخصية، ومن الأسئلة العامة إلى الخاصة. كما يفضل جمع الأسئلة المرتبطة ببعضها البعض في مكان واحد وتكون متسلسلة. إضافة إلى هذا يجب أن تكون الاستمارة حسنة الشكل جيدة التنظيم، كما يجب أن يكون نص التقديم واضحا ومختصرا.

نشير في النهاية إلى قضية أوليناها أهمية خاصة والمتمثلة في حجم الاستمارة وعدد الأسئلة التي تتضمنها. حيث تشير الكتابات المتعلقة بالمنهجية إلى أن المبحوث سيبيدي استعدادا أكبر للتعاون، وجدية أكثر في الإجابة كلما كان عدد الأسئلة محدودا وحجم الاستمارة صغيرا. بمعنى أن جودة

(1) – السؤال المغلق هو السؤال الذي يطلب فيه من المبحوث تقديم إجابة واحدة بين مجموعة من الأجوبة المقترحة، هناك نوعين من الأسئلة المغلقة: السؤال المزدوج (نعم أو لا، صحيح أو خطأ)، و السؤال المتعدد الاختيارات. أما السؤال المفتوح، فهو ذلك الذي يعطي الحرية للمبحوث في الإجابة عنه دون التقييد باختيار ما.

الأجوبة تتطلب الاختصار على الأسئلة الأساسية، وعدم طرح أسئلة كثيرة، خاصة وأن الأمر يتعلق بمسألة شخصية "التأمين على حياة الشخص"، لذلك كانت استمارتنا مختصرة، ومقتصرة فقط على الأسئلة التي نعتقد بأن الإجابة عنها ضرورية، سواء أكان ذلك بشكل مباشر مثل تأثير السعر أو المعتقد الديني، أم بشكل غير مباشر مثل تأثير مستوى التعليم أو الدخل أو حتى عائد عقد التأمين على الحياة. ورغم هذا الاختصار والوضوح، إلا أننا لاقينا مشاكل كثيرة في الحصول على استمارة كاملة الأجوبة لدى قسم من المبحوثين.

أولا : اختيار العينة

حسب طبيعة الدراسة التي نحن بصدها قمنا بعملية معاينة احتمالية، والتي سحبنا بموجبها مجموعة من الأشخاص، وسعينا قدر الإمكان لأن تكون ممثلة للمجتمع المدروس. هذا الأخير يتمثل في كل الأشخاص الذين ينشطون بشكل قانوني، بغض النظر عما إذا كانوا أجراء أو أصحاب مؤسسات أو ذوي مهن حرة، وبغض النظر عن قطاع النشاط، المهم أن يكونوا مشتركين لدى الضمان الاجتماعي، وبالتالي فإننا نستثني أولئك الذين ينشطون في السوق الموازي.

إن سبب هذا الاختيار يعود إلى فرضية أن للضمان الاجتماعي تأثيرا محتملا على الطلب، وبالتالي من المفترض في الشخص المبحوث أن يكون مشتركا لدى أجهزة الضمان الاجتماعي.

بعد تحديد خصائص المجتمع الإحصائي المدروس، كان لابد أيضا من اختيار المعايير التي يتم على أساسها انتقاء العينة حتى تكون هذه الأخيرة ممثلة للمجتمع، علما أن عملية توزيع الاستثمارات كانت عشوائية نسبيا في البداية، قبل تحديد الاستثمارات المختارة.

لقد أخذنا في الاعتبار أربعة معايير أساسية:

- قطاع النشاط (زراعة، صناعة، خدمات...).
- النظام القانوني الأساسي (أجير، مستقل...).
- مجال و منطقة النشاط (الريف، الحضر).
- التوزيع العمري للمبحوثين (القوة العاملة بصورة عامة).

إضافة إلى هذا فإننا لم نهمل المعايير الأخرى بشكل مطلق، فقد أخذناها في الاعتبار هي الأخرى ولكن بدرجة أقل خاصة توزيع المبحوثين حسب الجنس (ذكر أو أنثى)، و القطاع (القطاع العام أو الخاص).

السبب في اختيار المعايير الأربعة سالفة الذكر يعود إلى أهميتها و توفر الإحصائيات بخصوصها، إضافة إلى صعوبة اختيار عينة على أساس كل المؤثرات المدروسة (خاصة منها الدخل).

على هذا الأساس و اعتمادا على إحصائيات المجلس الوطني الاقتصادي و الاجتماعي لسنة 2003، و أخذاً في الاعتبار حجم عينة يقدر بـ 300 شخص، فقد كانت خصائص المجتمع الإحصائي المدروس و العينة المنتقاة على النحو التالي:

الجدول رقم 22 : توزيع المجتمع و العينة حسب المنطقة.

العينة		المجتمع		المنطقة
العدد الفعلي	العدد المفترض	النسبة %	العمالة	
125	126,51	42,17	3085546	الريف
175	173,49	57,83	4230760	الحضر

المصدر: جدول من إعداد الطالب اعتمادا على جدول للمجلس الوطني الاقتصادي و الاجتماعي و عملية المعاينة⁽¹⁾.

(1) - أنظر:

الجدول رقم 23 : توزيع المجتمع و العينة حسب قطاع النشاط.

العينة		المجتمع الإحصائي		قطاع النشاط
العدد الفعلي	العدد المفترض	النسبة %	العمالة (ألف شخص)	
77	77,94	25,98	1566	الزراعة
26	25,38	8,46	510	الصناعة
46	45,12	15,04	907	البناء و الأشغال العامة
60	60,36	20,12	1213	الخدمات
77	76,95	25,65	1546	الإدارة
14	14,16	4,72	285	مجالات أخرى

المصدر: جدول من إعداد الطالب اعتمادا على جدول إحصائي للمجلس الوطني الاقتصادي و الاجتماعي و نتائج المعاينة⁽¹⁾.

الجدول رقم 24 : توزيع المجتمع و العينة حسب النظام الأساسي.

العينة		المجتمع الإحصائي		النظام الأساسي القانوني (Le statut)
العدد الفعلي	العدد المفترض	النسبة %	العمالة	
85	83,4	27,8	2022730	المستخدمون وأصحاب المهن الحرة
197	195	65	4729400	الأجراء (الدائمون و غير الدائمين) و المتربصون
18	21,6	7,2	523870	أخرى

المصدر: جدول من إعداد الطالب اعتمادا على جدول إحصائي للمجلس الوطني الاقتصادي و الاجتماعي و عملية المعاينة⁽²⁾.

(1) أنظر: Conseil National Economique et Social, Secteur informel , op., cit., p.126.
 (2) – أنظر: Conseil National Economique et Social, Secteur informel , op., cit., p.125.

جدول رقم 25 : توزيع المجتمع الإحصائي و العينة حسب السن.

العينة		المجتمع الإحصائي		السن
العدد الفعلي	العدد المفترض	النسبة %	العمالة	
16	16,05	5,35	376870	19 – 5
41	39,30	13,10	923680	24 – 20
48	47,88	15,96	1124360	29 – 25
195	196,77	65,59	4623510	59 – 30

المصدر: جدول من إعداد الطالب اعتمادا على جدول إحصائي للمجلس الوطني الاقتصادي و الاجتماعي و عملية المعاينة⁽¹⁾.

إضافة إلى المعايير الأربعة سالفة الذكر و التي حاولنا احترامها قدر الإمكان، فإننا لم نهمل بشكل مطلق المتغيرات الأخرى المهمة.

بالنسبة لتوزيع العمالة حسب القطاع العام و الخاص فإن نصيب القطاع العام كان الأهم، وفقا للاتجاه السائد، حيث أن عدد أفراد العينة الذين يشتغلون في القطاع العام قدر بـ 199 فردا، أي بنسبة 66,33%، مقابل 101 من الأفراد المشتغلين في مختلف الأنشطة الاقتصادية الخاصة.

أما بالنسبة للتوزيع حسب الجنس، فإن الإحصائيات تشير إلى أن عدد العاملين من الرجال يفوق عدد العاملات من النساء. و هذا لم يختلف عن توزيع العينة، حيث قدر عدد الرجال بـ 186 فردا، أي بنسبة 62% مقابل 42% للإناث.

إضافة إلى ما سبق، فإن العينة تضمنت مختلف المستويات التعليمية و مستويات المداخيل ...

ثانيا : مراحل الدراسة الميدانية

لقد مرت الدراسة الميدانية بثمانية مراحل، و المتمثلة باختصار فيما يلي:

1- المرحلة الأولى: إعداد استمارة أولية

بناءً على الدراسة النظرية، قمنا بوضع نموذج أولي لمجموعة من الأسئلة، و ذلك حسب الفرضيات المقدمة في بداية البحث⁽²⁾.

(1) – Conseil National Economique et Social, Secteur informel, op.cit, p.126.

(2) - عبد العزيز بو وذن، منهجية و تقنيات البحث في علم الاجتماع الحضري، (الجزائر: مطبعة جامعة منتوري قسنطينة، 2004)، ص224-225.

2- المرحلة الثانية: اختبار استمارة البحث

بعد إعداد الاستمارة الأولية، قمنا باختيار عدد قليل من الأشخاص ووزعنا عليهم هذه الاستمارات. كان الهدف من هذه التجربة هو التعرف على درجة قبول الاستمارة و مدى وضوح أسئلتها بالنسبة للمبحوثين. هذا الاختيار قاد إلى إجراء بعض التعديلات، خاصة على مستوى اللغة المستخدمة.

3- المرحلة الثالثة: عرض الاستمارة على بعض المختصين⁽¹⁾

لقد عرضنا استمارة البحث على بعض المسؤولين بشركات التأمين، ذووا خبرة في هذا المجال وهم: رئيس قسم تأمينات الأشخاص و رئيس القسم التجاري بإحدى الشركات العمومية للتأمين، وكذا رئيس وكالة مباشرة تابعة لشركة عمومية أخرى. إضافة إلى هذا، فقد تناقشنا أيضا مع أستاذ مساعد في علم الاجتماع بخصوص نموذج الأسئلة الذي قمنا بإعداده

4- المرحلة الرابعة: إعداد النموذج النهائي لاستمارة البحث

بعد اتباع الخطوات الضرورية لأية دراسة ميدانية، و احترام أهم الأسس المعتمد عليها في إعداد الاستمارة، خاصة منها قصر الاستمارة و اشتمالها على الأسئلة الضرورية مع الوضوح و الاختصار، فقد قمنا بوضع نموذج نهائي مبسط لاستمارة البحث.

5- المرحلة الخامسة: توزيع الاستمارات

لقد قمنا بتوزيع عدد من الاستمارات على مختلف المناطق بولاية قسنطينة، كما وزعنا عددا منها على بعض الأشخاص الذين قاموا بدورهم بتوزيعها على أشخاص آخرين. وقد تجاوز عدد الاستمارات الموزعة 500 استمارة (تقريبا 600 استمارة) خلال هذه المرحلة.

6- المرحلة السادسة: جمع الاستمارات

في أحيان كثيرة كنا نوزع الاستمارات و نسترجعها مباشرة بعد ملئها، و لكن في أحيان أخرى كان جمع الاستمارات يتطلب وقتا قد يطول أو يقصر.

(1) - المرجع نفسه، ص 225-226.

7- المرحلة السابعة: تنظيم الاستثمارات و فرزها.

رغم أننا وزعنا ما يقرب من 600 استمارة إلا أننا لم نحفظ إلا بنصف هذا العدد (300 استمارة) و هذا عند أخذنا في الاعتبار الخصائص الأساسية للمجتمع الإحصائي و ضرورة توفرها في العينة، بالإضافة إلى استبعاد بعض الاستثمارات غير الكاملة أو تلك التي تضم أجوبة متناقضة. و لقد كانت هذه المرحلة من بين أصعب المراحل.

8- المرحلة الثامنة: تحليل البيانات.

بعد القيام بكل المراحل الضرورية السابقة من أجل الحصول على عينة جيدة، كان لا بد من القيام بتحليل البيانات التي تتضمنها الاستثمارات بغرض الإجابة عن الأسئلة المطروحة في بداية البحث، و إعداد جداول تخص كيفية توزيع المكتتبين مختلف المعايير سألقة الذكر.

ثالثا : اختبار العوامل المحددة للطلب على تأمينات الحياة

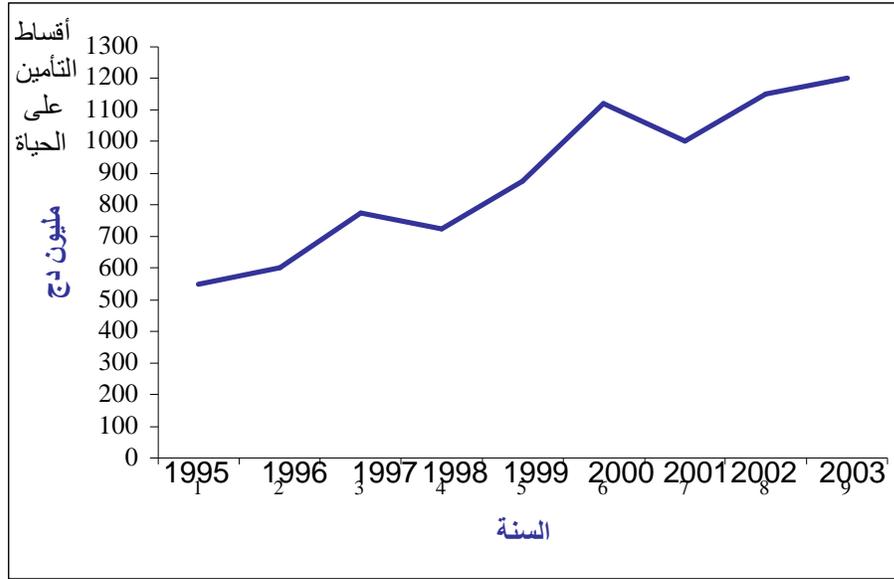
1- مستوى النشاط الاقتصادي و الدخل

1-1- تأثير الناتج الكلي

حتى نتعرف على التأثير المحتمل الإيجابي، السلبي أو المنعدم للناتج الداخلي الخام على تطور الطلب على تأمينات الحياة، سوف نحاول دراسة اتجاه نمو قطاع التأمين على الحياة (قيمة الأقساط المحصلة) و تطور نمو الناتج الداخلي الخام خلال المرحلة المدروسة، ثم المقارنة بينهما⁽¹⁾.

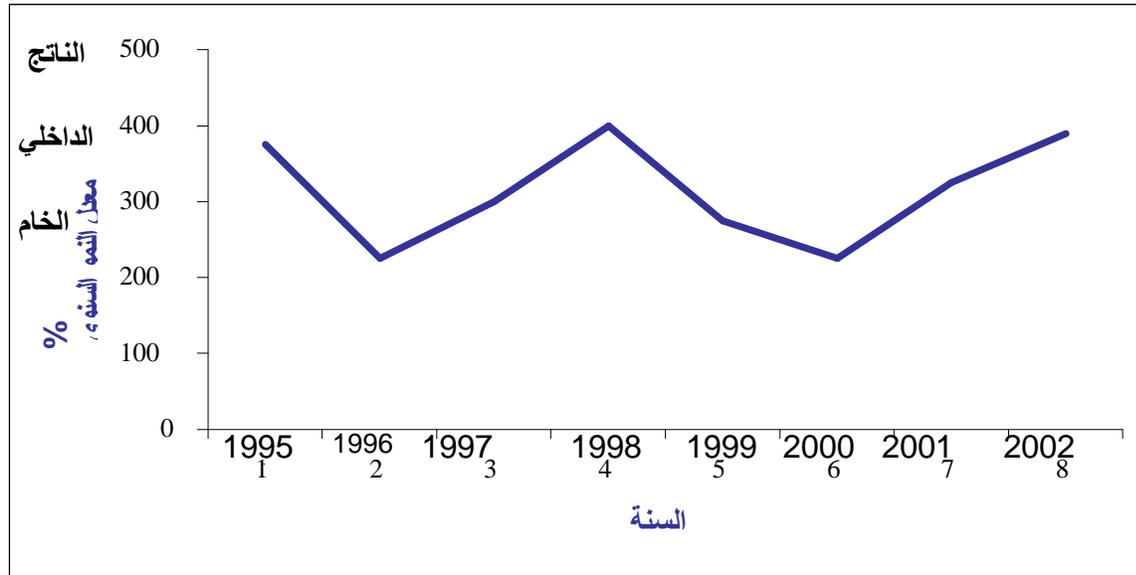
نقدم فيما يلي منحنى تطور قيمة أقساط التأمين على الحياة المحصلة، و تطور الناتج الداخلي الخام خلال مرحلة انفتاح سوق التأمين على الحياة.

(1)- اعتمدنا على الناتج الداخلي الخام بشكل مطلق ، و إن كان من الأحسن الاعتماد على الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات أو الجمع بين منحييهما على الأقل ، غير أنه لم تتوفر لدينا بيانات تفصيلية على طول فترة الدراسة .



شكل رقم 06 : تطور أقساط التأمين على الحياة المحصلة (1995-2003).

المصدر: منحى من إعداد الطالب اعتمادا على إحصائيات الشركة السويسرية لإعادة التأمين.



شكل رقم 07 : تطور الناتج الداخلي الخام (1995-2002).

المصدر: Banque d'Algérie, Rapport 2002, p.18.

إن ملاحظة أولية لمنحنى تطور معدلات نمو الناتج و تطور القيمة الاسمية للأقساط المحصلة تعكس وجود علاقة ارتباط إيجابي نسبي بين المتغيرين، ففي سنة 1998 كان هناك انخفاض في قيمة الأقساط في الوقت الذي وصل فيه معدل نمو الناتج الداخلي إلى أكبر قيمة. و العكس صحيح، أي أن انخفاض الناتج سنة

1996 صاحبه ارتفاع قيمة الأقساط المحصلة. مع ذلك يلاحظ في سنة 2001 ارتفاع كل من معدل زيادة الناتج وأقساط التأمين.

2-1- تأثير توزيع الدخل الكلي

يلاحظ خلال الفترة الممتدة بين سنتي 1995 و 2002 بأن الأجور قد ارتفعت بنسبة 7% كمعدل سنوي متوسط، في الوقت الذي ارتفعت فيه مداخيل المستقلين بنسبة 10% تقريباً (1). و إذا أخذنا مجال زمني أقل لنرى الارتباط المحتمل بين توزيع الدخل الإجمالي و التغيير في الطلب على تأمينات الحياة، فإننا نسجل ما يلي:

جدول رقم 26 : تطور الدخل الخام للعائلات و توزيعه خلال الفترة 1995-1997. الوحدة: مليار دج

1997	1996	1995	
16660,3	1531,5	1228,6	الدخل الخام للعائلات
647,4	619,4	458,4	مداخيل المستقلين
717,6	664,7	532	مداخيل الأجراء
295,2	247,5	238,2	التحويلات

المصدر: المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي (2).

إذا أردنا مقارنة هذه الأرقام مع قيمة أقساط التأمين على الحياة المحصلة خلال نفس الفترة فإننا لا نجد ارتباطاً فعلياً بينهما. مثلاً، خلال سنة 1995 كانت مداخيل الأجراء أكبر من مداخيل المستقلين، ولكن نسبة ارتفاع هذه الأجور كانت أعلى من نسبة ارتفاع مداخيل المستقلين، مع ذلك ارتفعت أقساط تأمينات الحياة بشكل ضعيف نسبياً. بالمقابل خلال سنة 1997 ارتفعت مداخيل كل من الأجراء و المستقلين بأقل من النصف مقارنة بسنة 1996، و لكن ارتفاع أقساط التأمين على الحياة سنة 1997 تحقق بنسبة تفوق ضعف نسبة الارتفاع المحققة سنة 1996.

إذا نظرنا إلى العدالة في توزيع نفقات الاستهلاك فإن مؤشر جيني (3) قد تغيرت قيمته من 0,4036 سنة 1998 إلى 0,3690 سنة 2000، مما يعني أن التوزيع أصبح أكثر عدالة. و ما يلاحظ من منحى أقساط التأمين السابق، أن قيمة الأقساط المحصلة سنة 2001 قد انخفض ثم ارتفع من جديد سنة 2002. مما

(1) - **Conseil National Economique et Social**, Commission du développement humain, 4^{ème} rapport national sur le développement humain en 2002, élaboré en 2003, p.68.

(2) - **Conseil National Economique et Social**, Rapport préliminaire sur les effets économiques et sociaux du programme d'ajustement structurel, 2^{ème} session, pp.130-131.

(3) - يستخدم مؤشر جيني (Gini) لقياس درجة اللعدالة في توزيع النفقات، حيث أن ارتفاع قيمته يعني ارتفاع تلك الدرجة. و إن كنا نستخدمه هنا لتحفظ لأنه لا يمكن تحليل الفقر من زاوية نفقات الاستهلاك فقط. فارتفاع هذه الأخيرة لا يسمح بالتمييز فيما إذا كان الارتفاع يعود إلى مستوى الدخل، أو السلوك و طريقة الاستهلاك.

يعطي انطبعا بأن العدالة في توزيع نفقات الاستهلاك لم يكن لها أثر معتبر على طلب منتجات التأمين على الحياة.

1-3- تأثير مستويات مداخل الأفراد و العائلات

لقد أدى تطبيق برنامج الاستقرار و التعديل الهيكلي منذ بداية التسعينات إلى ظاهرة مزدوجة، فمن ناحية هناك ارتفاع كبير في الأسعار، و من ناحية أخرى هناك زيادة ضعيفة في المداخل. مما أدى بدوره إلى تدهور القوة الشرائية و مستوى المعيشة لشريحة واسعة من أفراد المجتمع.

لقد انخفضت القدرة الشرائية لمداخل الأجراء بـ 45% بين سنتي 1986 و 1994⁽¹⁾. ولم تتغير النتائج كثيرا خلال النصف الثاني من العشرية، حيث قدرت نسبة الفقر على المستوى الوطني سنة 1995 بـ 42,4% ; منها 5,7% تمثل درجة الفقر المدقع (Pauvreté extrême) بينما 14,1% تمثل درجة الفقر الشديد (Les très pauvreté)⁽²⁾. و في دراسة للديوان الوطني للإحصائيات (ONS) صرحت 48,1% من العائلات بأنها صارت أكثر استنادة سنة 1998 مقارنة بسنة 1993⁽³⁾. كما أن القدرة الشرائية قد انخفضت بنسبة 7% و 3,6% على التوالي سنتي 1995 و 1996، مع استقرار طفيف سنة 1997⁽⁴⁾. و إن مشكلة البطالة قد زادت في تعقيد الوضع أكثر باعتبارها السبب الرئيسي للفقر. فخلال الفترة الممتدة بين سنتي 1997 و 2000 ارتفع عدد الأشخاص العاطلين عن العمل من 2311000 إلى 2544000، أي متوسط زيادة سنوية يقدر بـ 3,25%⁽⁵⁾، علما أنه تمت خسارة 600000 منصب شغل خلال الفترة 1990 - 1998⁽⁶⁾.

بالمقابل، تحسنت بعض المؤشرات الاقتصادية الجزئية منذ أواخر عشرية التسعينات. لقد عرف الدخل المتاح للعائلات ارتفاعا فعليا بـ 20% خلال الفترة 1995-2000، و بنسبة 15% خلال الفترة 2000-2002. هذا التحسن سببه زيادة المداخل الزراعية و ارتفاع المداخل الأجرية⁽⁷⁾.

(1) - **Conseil National Economique et Social** , " Etude et Regard sur L'Exclusion Sociale : Le Cas des Personnes Agées et de L'Enfance Privée de Famille" , 2000 ., p.24.

(2)- **Conseil National Economique et Social**, " Rapport sur le développement humain", op.cit, p.53.

(3) - **Conseil National Economique et Social**, " Etude et Regard sur L'Exclusion Sociale "op.cit.,p.24.

(4) - **Conseil National Economique et Social**, " Rapport préliminaire sur les effets économiques et sociaux du programme d'ajustement", op.cit, p.233.

(5) - **Conseil National Economique et Social**, " Etude et Regard sur L'Exclusion Sociale "p.22.

(6) - **Conseil National Economique et Social**, " le secteur informel", op.cit, p.90.

(7) - Ibid, p.83.

يمكننا توضيح الدخل المتاح للعائلات و المقدار الموجه إلى الاستهلاك و الادخار في الجدول التالي:

جدول رقم 27 : الدخل المتاح للعائلات و كيفية توزيعه خلال الفترة 1997-2001.

الوحدة: ألف دج.

السنة	البيان	1997	1998	1999	2000	2001
	الدخل المتاح للعائلات	1490,00	1663,55	1838,17	1879,44	2141,50
	الاستهلاك	1426,63	1546,01	1660,96	1718,69	1843,00
	الادخار	63,37	117,21	177,21	160,76	298,50

المصدر: Conseil National des Assurances, Rapport 2001, p.7.

إذا أردنا حساب الميل الحدي للاستهلاك (C) و الميل الحدي للادخار (S) عند 1997، 1998

و 2001/2000 نجد :

سنة 1998 /1997:

الميل الحدي للاستهلاك = التغيير في الاستهلاك/التغيير في الدخل = $\frac{dC}{dY}$

$$C = \frac{dC}{dY} = \frac{119,38}{173,55} = 0,69$$

الميل الحدي للادخار (S) = التغيير في الادخار/التغيير في الدخل = $\frac{dS}{dY}$

$$S = \frac{dS}{dY} = \frac{53,84}{173,84} = 0,31$$

سنة 2001/2000

الميل الحدي للاستهلاك (C) :

$$C = \frac{dC}{dY} = \frac{124,31}{262,06} = 0,47$$

الميل الحدي للادخار (S) :

$$C + S = 1 \Rightarrow S = 1 - C \Rightarrow S = 1 - 0,47 = 0,53 \Rightarrow S = 0,53$$

بالاستناد إلى هذه الإحصائيات، نلاحظ بأن تطور الدخل المتاح للعائلات الجزائرية خلال الفترة 1997-2001 قد صاحبه زيادة في ميلها نحو الادخار من 0,31 إلى 0,53، بمعنى أنه سنة 2001 تم توجيهه 53% من الزيادة المتحققة في الدخل نحو الادخار. و لكن الملاحظ أنه و إن سجل تحسن في ادخار التأمين على الحياة إلا أنه – وفق ما رأينا - ليس بهذا القدر و الأهمية ، مما يطرح تساؤلا حول القنوات الأخرى التي استقبلت ادخار العائلات، و هو السؤال الذي سنحاول الإجابة عنه عند دراسة أثر البدائل.

إذا أردنا الآن التعرف على مدى تأثير الدخل في العينة التي أخذناها ، فإننا توصلنا إلى النتائج التي يعكسها الجدول التالي :

الجدول رقم 28 : حيازة منتجات التأمين على الحياة حسب مستويات الدخل.

العدد حسب نوع منتج التأمين					مستويات الدخل الشهري	
مختلط	لحال الوفاة	لحال الحياة	تأمين مجموعة	تأمين فردي	العدد الكلي	شرائح الدخل (دج)
10	1	1	10	2	12	أقل من 20000
4	2	2	4	4	8	29000-20000
3	-	-	3	-	3	39000-30000
1	-	-	1	-	1	49000-40000
-	-	-	-	-	-	59000-50000
1	-	-	-	1	1	60000 فأكثر

المصدر: جدول من إعداد الطالب اعتمادا على الدراسة الميدانية.

إذا أردنا تحليل بيانات هذا الجدول على أساس العدد الإجمالي للعقود المكتتبة فإننا نلاحظ تأثيرا عكسيا للدخل، حيث ينخفض عدد المشتريين للعقود مع ارتفاع مستوى الدخل تدريجيا. ولكن هل يعني هذا بأن الجزائريين الأكثر غنى لديهم درجة تجنب منخفضة للخطر؟ أي أنهم أكثر ميلا إلى حفظ ثرواتهم في أشكال أخرى غير ادخار التأمين على الحياة. هنا لن يكون لدينا جواب مطلق بـ " نعم" إذا علمنا أن معظم العقود تمثل تأمينات مجموعة ، كما أن أعداد غير المكتتبين لعقود تأمينات الحياة عند الشرائح الدنيا للدخل هي عشرات أضعاف أعداد غير المكتتبين بين الأغنياء. هذا يعني أننا إذا انطلقنا في تحليل بيانات الجدول السابق على أساس عدد العقود الفردية فإننا نجد على العكس من ذلك تأثيرا إيجابيا للدخل على الطلب ، حيث تضاعف عدد العقود عندما انتقلنا إلى من شريحة الدخل الدنيا (أقل من 20000 دج) إلى الشريحة الأعلى منها (من 20000 إلى 29000 دج) ، رغم أن العدد ينخفض مرة أخرى عند أعلى شريحة . و نحن نعتقد بأن العقد الفردي يعبر عن رشد أكبر في التصرف مقارنة بالعقد الجماعي، على اعتبار أن هذا الأخير يخضع

لرغبة المؤسسة في الحفاظ على العاملين بها و تحفيزهم، كما يخضع أيضا لرغبة شركة التأمين في الاحتفاظ بزبائن مهمين لديها في بيع منتجات تأمينات الأضرار.

نشير هنا إلى حقيقة أنه عند اطلاعنا على التقارير الداخلية لشركات التأمين وجدنا بعضها تؤكد بأن انخفاض مستوى المداخيل و الصعوبات الاقتصادية التي عرفها العديد من العاملين قد أثرت سلبا على محفظة الشركة من عقود تأمينات الأشخاص⁽¹⁾. و بالتالي نصل في النهاية إلى أن التأثير السلبي لانخفاض الدخل على الطلب هو أعلى من المتوسط على العموم .

2- أسعار منتجات التأمين على الحياة

بعد تحليل البيانات المتحصل عليها، وجدنا بأن نسبة الأشخاص الذين امتنعوا عن شراء منتجات التأمين على الحياة بسبب اعتقادهم بأن أسعارها (أقساطها) مرتفعة، هذه النسبة تمثل 13,1 %، أي بمجموع 36 شخصا من أصل 275 شخصا لم يشتروا هذه المنتجات، و يأتي في المرتبة الثالثة. أما الأشخاص الذين يعتبرون بأن السعر هو السبب الأول فهما شخصان من أصل ثلاثة فقط قاموا بترتيب الأسباب، حسب العينة المختارة.

من ناحية أخرى ، يمكننا أن نلاحظ بأن أسعار منتجات التأمين الجماعي هي أقل من أسعار المنتجات الفردية. بمعنى آخر، إن السعر الذي يدفعه شخص مقابل الحصول على عقد تأمين لحال الحياة و آخر لحال الوفاة هو أقل طبعا من السعر المدفوع مقابل الحصول على تأمين مختلط، ثم إن سعر التأمين المختلط الفردي هو أقل عادة من سعر التأمين المختلط الجماعي.

و قد وجدنا من خلال المعاينة بأن تأمين المجموعة يمثل 72% من إجمالي تأمينات الحياة، أي 18 حالة من أصل 25 حالة.

3- بدائل التأمين على الحياة

3-1- البدائل المؤسسية

رأينا في القسم النظري بأن هذه البدائل تتمثل في مؤسسات الضمان الاجتماعي و العائلة.

(1) - أنظر . p.10. Plan de Gestion Prévisionnel, Compagnie Nationale d'Assurance

3-1-1- مستوى أداءات الضمان الاجتماعي

ا : تنظيم و هياكل نظام الحماية الاجتماعية

على المستوى العربي، تعد الجزائر من أقدم الدول التي تبنت تشريعات تتعلق بالحماية الاجتماعية و ذلك منذ سنة 1949⁽¹⁾.

مع أن هذه الإجراءات قد شرع في تطبيقها في فرنسا منذ 1945، و بشكل أوسع مما طبق في الجزائر⁽²⁾.

أما فيما يخص تشريعات تأمينات التقاعد، فقد اعتمدت سنة 1953 إجراءات تتعلق بتأمين العمال الأجراء، و سنة 1958 اعتمدت إجراءات أخرى تتعلق بتأمين العمال المستقلين و غير الأجراء⁽³⁾.

عند الاستقلال، ورثت الجزائر نظاما متعددًا للضمان الاجتماعي يميزه وجود 11 نظاما. وعلى المستوى الإداري توجد 20 هيئة مكلفة بتسيير النظام العام للقطاع غير الزراعي و صناديق الأنظمة الخاصة، 29 صندوقًا للنظام الزراعي و 13 صندوقًا للإسعاف المنجمي⁽⁴⁾.

ثم تطور هذا النظام عبر عدة مراحل و ذلك سنوات 1974، 1983، 1985، 1988، 1992، 1994 (منح التقاعد المسبق و تعويضات البطالة)، 1995 و 1998⁽⁵⁾.

حاليا يتكون نظام الحماية الاجتماعية من الهياكل التالية:

- الصندوق الوطني للتقاعد (CNR) المكلف بإدارة نظام تقاعد إجباري و عام (باستثناء غير الأجراء)⁽⁶⁾.
- الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي للأجراء (CNAS).
- الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي لغير الأجراء (CASNOS)، و يتكفل بإدارة و تقديم الأداءات لغير الأجراء، بما في ذلك منح التقاعد و الأداءات المرتبطة بالوفاة.

(1) - عامر سلمان عبد المالك، الضمان الاجتماعي في ضوء المعايير الدولية و التطبيقات العملية، المجلد الأول، (لبنان: منشورات الحلبي الحقوقية، 1998)، ص 638.

(2) - و إن كانت بواكر هذا النظام قد ظهرت سنة 1920 مع تشريعات حوادث العمل، و سنة 1941 مع تشريعات الأداءات العمالية (أنظر موقع الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي للإجراء بتاريخ 25 أبريل 2005 على شبكة الانترنت:

(www.cnas.dz

⁽³⁾ - أنظر على شبكة الانترنت: www.cnas.dz

(4) - **Conseil National Economique et Social**, évolution des systèmes de protection sociale, op.cit, p.17.

(5) - لمعلومات أكثر، أنظر موقع CNAS على شبكة الانترنت: www.cnas.dz

(6) - La retraite en Algérie, MEDIABANK N°30 , Publication trimestrielle algérienne, Juin/Juillet, 1997, p.10.

- الصندوق الوطني للتأمين من البطالة (CNAC).

- الصندوق الوطني للعطل مدفوعة الأجر و البطالة لقطاعات البناء و الأشغال العامة و الهيدروليكا (CACOBATPH) .

و لن نهتم بالأداءات التي يقدمها الصندوقين الأخيرين (CNAC و CACOBATPH) على اعتبار أنها لا تتعلق بموضوع دراستنا، و الذي يتناول على الخصوص الأداء المقدم في حالة وفاة المؤمن عليه المشترك و منح التقاعد، و بدرجة أقل بعض المنح العائلية و تأمين العجز.

و لا تفوتنا الإشارة إلى أن نظام الحماية الاجتماعية الجزائري قائم على التوزيع، كما أن الصناديق التي تقوم بإدارته تتمتع بالشخصية الاعتبارية و الاستقلال الإداري و المالي.

ب : كيفية حساب أداءات الضمان الاجتماعي و مستواها

*** منح التقاعد: بالنسبة لحساب منحة التقاعد**

- يتشكل وعاء الاشتراك من معظم عناصر الأجر المقدم باستثناء التعويضات مثل الأداءات العائلية الممثلة لمصاريف أو تعويضات ذات الخاصية الضريبية.
- وعاء للأداءات يتناسب مع وعاء الاشتراكات.

بالنسبة للتقاعد، الوعاء ناتج عن الأجر المتوسط للسنوات الثلاث الأخيرة. كل سنة اشتراك تعطي الحق في حصة سنوية تقدر بـ 2,5%. هذا يعني أنه بعد 32 سنة من النشاط يحصل العامل على أقصى قيمة للمنحة، أي 80% من الأجر المتوسط، بحيث أن $32 \times 2,5 = 80\%$.

و هكذا فإن حساب المنحة السنوية يتم وفق الصيغة التالية:

عدد سنوات النشاط $\times 2,5\% \times$ الأجر المتوسط.

"أما شرط السن الحصول فهو يقتضي بلوغ 60 سنة (بالنسبة للعاملة 55 سنة)⁽¹⁾ و الحد الأدنى

لمنحة التقاعد يقدر بنسبة 75% من الأجر الوطني الأدنى المضمون (SNMG).

إضافة إلى المنح "العادية"، نشير إلى خصائص نظام التقاعد لغير الأجراء و المنح غير المباشرة و منح التقاعد المسبق كما يلي :

أ- المنح غير المباشرة تقدم لذوي الحقوق (الزوجة، الأبناء و الأصول المعالين) دون اشتراط سن معينة للأرملة، هذه المنح تمثل 90% من المنحة المقدمة عند الوفاة⁽²⁾.

(1) - Ibid, p.10.

(2) - Ibid, p.10 .

ب- تم إنشاء نظام للتقاعد المسبق ليغطي أجراء القطاعات الاقتصادية التي تعاني من أزمة و صعوبات اقتصادية. يستفيد من هذا النظام الأجراء الذين يفقدون عملهم نتيجة تخفيض أو توقف نشاط صاحب العمل، و ذلك ضمن الشروط التالية:

- بلوغ الأجير 50 عاما (بالنسبة للأجيرة 45 عاما) و إتمام 20 سنة من العمل، منها 10 سنوات اشتراكات، و 3 سنوات متوالية سابقة لتوقف علاقة العمل. و عدم الاستفادة من أي دخل ناتج عن أي نشاط.

- على صاحب العمل أن يكون مسددا لكافة الاشتراكات ، و أن يسدد مساهمة "فتح حق" لكل أجير قيمتها تعادل 13 شهرا من الدخل (إذا كان عدد سنوات الاستباق يقل عن 5 سنوات) و 19 شهرا (إذا كان العدد مساويا أو يزيد عن 8 سنوات).

- تحسب منحة (أو معاش) التقاعد المسبق كمنحة التقاعد العادي تماما، و لكن تقل قيمتها بـ 1% عن كل سنة استباق، مع حساب زيادة بنسبة 12,5% من الأجر الوطني المضمون (SNMG) لصالح الزوجة المعالة⁽¹⁾.

ج- فيما يخص غير الأجراء فإن منح التقاعد تخضع لنفس القواعد العامة مع بعض الاستثناءات:
- السن الدنيا هي 65 سنة، و 60 سنة للنساء.

- و عاء الاشتراكات يتمثل في الدخل السنوي الخاضع للضريبة على الدخل. منذ 1997، استبدل السقف الذي كان محدد سابقا بـ 100000 بالسقف السنوي المقدر بـ 8 أضعاف الأجر الوطني الأدنى المضمون.

- بالنسبة لمستوى المنح فهي تماثل في حدها الأدنى منح التقاعد للأجراء، أما الحد الأقصى فيتمثل في تطبيق النسبة السنوية (2,5%) على معدل الدخل لأفضل 10 سنوات، و ذلك طبعا في حدود السقف 80%⁽²⁾.

و لا تفوتنا الإشارة في النهاية إلى وجود نظام تقاعد خاص للقوات المسلحة⁽³⁾. كما أن المبلغ الأدنى لمنحة التقاعد للمجاهدين يقدر بضعفي و نصف ضعف الأجر الوطني الأدنى المضمون، أي :

$$.^{(4)} \text{SNMG} \times 2,5$$

(1) - عامر سلمان عبد المالك، الضمان الاجتماعي في ضوء المعايير الدولية و التطبيقات العملية، المجلد الأول، مرجع سبق ذكره ، ص 371-372.

(2) - " La retraite en Algérie " , MEDIABANQUE, op.cit, p.11.

(3) - عامر سلمان عبد المالك، الضمان الاجتماعي في ضوء المعايير الدولية و التطبيقات العملية، المجلد الأول، مرجع سبق ذكره ، ص 365.

(4) - أنظر موقع صندوق الضمان لغير الأجراء على شبكة الانترنت بتاريخ 26 أبريل 2005 []: www.casnos.dz

- في حالة تأمين الأمومة (Assurance maternité) ، من خلال تقديم تعويضات للأم عند الولادة.و يمكن أن يقارن هذا النوع من التأمين الاجتماعي بذلك الفرع الخاص من تأمينات الحياة، الذي يتم بموجبه تقديم مبلغ التأمين عند ولادة كل طفل للمؤمن عليه. هذا بالإضافة إلى التأمين الصحي.

ج : مدى تأثير أداءات الضمان الاجتماعي على الطلب

بالنظر إلى نتائج المعاينة، وجدنا بأن الأشخاص الذين امتنعوا عن شراء منتجات التأمين على الحياة بسبب اعتمادهم على أداءات الضمان الاجتماعي، و على الخصوص المرتبطة بالتقاعد و الوفاة، يبلغ عددهم 26 شخصا من أصل 275 شخص غير مكتتب. بمعنى أن نسبة 9,45% من الأفراد الممتنعين يعتقدون بأن مستوى المنح أو رؤوس الأموال أو التعويضات المقدمة من طرف هياكل الضمان الاجتماعي هو كاف، و يغنيهم عن اللجوء إلى السوق الخاص للتأمين على الحياة. هذه النسبة تحتل المرتبة الرابعة من حيث الأهمية. أما بالنسبة للأشخاص الذين قاموا بترتيب الأسباب، فقد وجدنا بأن هناك شخصا واحدا اعتبر بأن أداءات الضمان الاجتماعي تحتل المرتبة الثانية كسبب لعدم شراء منتجات تأمينات الحياة.

3-2-2- تأثير الحماية العائلية

حسب الدراسة الميدانية، وجدنا بأن هناك 19 شخصا لم يشتروا منتجات التأمين على الحياة نظرا لثقتهم في مستوى الحماية التي توفرها لهم عائلاتهم، و ذلك من مجموع 275 لم يشتروا تلك المنتجات. بمعنى أن 6,91% من أفراد العينة يفضلون الحماية العائلية بالمعنى الواسع- على الحماية من مخاطر الحياة التي يمكن أن يوفرها سوق التأمين على الحياة. هذه النسبة تحتل المرتبة الخامسة من حيث الأهمية. أما بالنسبة للأشخاص الذين قاموا بترتيب الأولويات، فقد وجدنا بأن هناك شخصا واحدا جعل من توفر الحماية العائلية سببا ثانيا لعدم شراء أي منتج للتأمين على الحياة.

3-2-3- تأثير البدائل السوقية

3-2-1- مدى توفر منتجات بديلة

وصل استهلاك العائلات الجزائرية سنة 2002 إلى 1932 مليار دج، و تحسن استهلاك الفرد الواحد بـ 1,5% سنة 2002 مقارنة بسنة 2001. مع ذلك، تدل المؤشرات على أن النفقات الغذائية و الإنفاق على السكن و الألبسة هي الأكثر أولوية لدى العائلات⁽¹⁾. و قد استأثر الإنفاق على السكن بـ 44,6% من النفقات سنة 2002⁽²⁾.

(1) - Conseil National Economique et Social, " Rapport sur le développement humain", op.cit, p.69.

(2) - Ibid p.70.

و إذا أخذنا في الاعتبار البيانات المتوفرة عن صندوق الادخار (الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط Cnep Banque) و هو مؤسسة مالية متخصصة في تمويل و اكتساب السكن من طرف العائلات، فإننا نجد بأن هذا الصندوق قد جمع سنة 2001 ما قيمته 401,8 مليار دج، منها 3 مليار دج فقط في شكل ودائع تحت الطلب⁽¹⁾. و ارتفعت هذه القيمة إلى 423,7 مليار دج سنة 2002⁽²⁾. أي بزيادة قدرها 21,9 مليار دج. في المقابل، وزع هذا الصندوق ما قيمته 48,2 مليار دج على المؤسسات الخاصة و العائلات (في شكل قروض رهنية) سنة 2001⁽³⁾، و وصلت هذه القيمة إلى 53,2 مليار دج سنة 2002⁽⁴⁾. أي بزيادة قدرها 5 مليار دج.

الإحصائيات السابقة تشير إلى أن الإنفاق على السكن يعد من بين أهم أولويات العائلات الجزائرية، نظرا لأهميته في ظل ظروف أزمة السكن التي تعرفها الجزائر. هذا الإنفاق يشمل دفع إيجار السكن، و أيضا الإنفاق على اكتسابه.

1 : منتوجات الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط

لو أردنا الآن التعرف على أهم المنتجات التي يقدمها صندوق الادخار فإننا نجد بأنها تتمثل في:

* المنتوجين الأساسيين

يتمثل المنتوجان الأساسيان في دفتر الادخار الشعبي (Livret d'épargne populaire)، و دفتر ادخار السكن (Livret d'épargne logement). بالنسبة لدفتر الادخار الشعبي يشترط تقديم قسط أدنى أولي و أقساط لاحقة غير محددة القيمة، دفع الفوائد يكون في نهاية السنة، و السحب ممكن لدى أي وكالة. في حين تمنح حيازة دفتر ادخار السكن فرص تقديم قروض عقارية، سواء لشراء بناء أو تهيئة عقار معين، و من خصائص هذا المنتج أنه يمكن المدخر من السحب متى شاء، و الفوائد المكتسبة تتم رسملتها، كما يمكن التنازل لأحد أفراد العائلة (الزوجة، الأصول، الفروع، الإخوة و الأخوات) للحصول على قروض بمعدلات تفضيلية.

* المنتوجات الجديدة

تتمثل المنتوجات الجديدة في دفتر ادخار العمرة، دفتر ادخار الحج و دفتر الادخار دون فوائد (Livret d'épargne sans intérêt)⁽⁵⁾.

(1) - **Banque d'Algérie**, Rapport 2001, Evolution Economique et Monétaire en Algérie, p.48.

(2) - **Banque d'Algérie**, Rapport 2002, Evolution Economique et Monétaire en Algérie, p.56.

(3) - **Banque d'Algérie**, Rapport 2001, op.cit, p.48.

(4) - **Banque d'Algérie**, Rapport 2002, op.cit, p.56.

(5) - أنظر موقع الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط على شبكة الإنترنت: <http://www.cnepbanque.dz/>

أ- دفتر ادخار العمرة هو حساب ادخار ليس له أي عائد مالي، يسمح لصاحبه بتكوين ادخار بهدف تسوية نفقات العمرة، تسيير هذا الحساب مجاني تماما. كما أنه يتضمن مزايا أخرى منها:
- إمكانية السحب من الحساب.

- إمكانية تحويل رصيد حساب الادخار الشعبي أو ادخار السكن إلى هذا الحساب.
- يمكن استخدام الحساب لدفع نفقات العمرة لشخص أو أكثر يعينهم المدخر، و ذلك في حدود رصيد الحساب.

ت- دفتر ادخار الحج، و يتميز بنفس خصائص دفاتر ادخار العمرة، غير أنه موجه لدفع مصاريف الحج.
ج- دفتر الادخار دون فوائد، وهو حساب ادخار لا يمكن أن يقدم لصاحبه فوائد مالية، و لكنه يتميز بخدمة تسيير مجانية سواء عند فتح الحساب أو عند القيام بأية عمليات لاحقة ، كما يمكن لهذا الحساب استقبال رصيد الحسابيين الأساسيين، ادخار السكن أو الادخار الشعبي.

إضافة إلى هذه المنتجات يقدم الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط أيضا خدمات الإيداع بأجل (الودائع الثابتة) و كذا أذونات الصندوق (Bons de caisse). هذه المنتجات يتراوح معدل عائدها ما بين 2,10% (التي تكون مدتها سنة واحدة) و 3,5% (التي تكون مدتها ما بين 61 إلى 72 شهرا).
أخيرا يقدم الصندوق قروضا عقارية للأفراد (أو المؤسسات) وتكون نسب الفوائد المطبقة على المدخرين و على الخصوص أصحاب دفاتر ادخار السكن هي أقل من النسب المطبقة على غيرهم.

ب : منتجات البنوك الأخرى

معظم البنوك تقدم منتجات ادخار أو بطاقات بنكية، ولاستحالة ذكرها جميعا، نأخذ كمثال عن ذلك أهم المنتجات التي يقدمها بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR).

من بين المنتجات التي يعرضها البنك دفتر الإدخار "BADR" (L.E.B) ودفتر الإدخار " junior" (L.E.J.)⁽¹⁾.

أما دفتر الأول فيتميز بالخصائص التالية:

- إمكانية السحب والإيداع في أي وقت ولدى أي وكالة على مستوى التراب الوطني.
- ينتج فائدة تحسب في نهاية كل فترة، وتنتم رسملتها تلقائيا.
- تسجيل كل عمليات السحب والإيداع، بما يسمح للمدخر من متابعة كل ما يتعلق بحسابه.
- إمكانية الحصول على دفتر ادخار غير منتج لفوائد .

و أما دفتر الثاني فإنه يتميز بالخصائص التالية:

- منتج ادخار معروض على الأشخاص ذوا السن أقل من 19 سنة من خلال ممثليهم القانونيين.

(1)- أنظر موقع بنك الفلاحة و التنمية الريفية على الإنترنت (13 mai 2005) : [http://www.badr.dz/]

- قيمة الإيداع الأول الأدنى هي 500 دج.
- عمليات الإيداع التالية ليست محددة.
- إن سحب رأس المال يلغي أي حق في الفوائد أو المزايا المرتبطة بدفتر الادخار.
- عندما يكبر صاحب الحساب وإذا كان قد مر على دفتره أكثر من 5 سنوات، فبإمكانه الحصول على قرض بنكي تصل قيمته إلى 2000000 دج.
- من بين المنتجات التي يعرضها البنك أيضا بطاقة السحب "BADRE"، وبطاقة السحب "Interbancaire" (C.I.B).

أما البطاقة الأولى فستستخدم لسحب النقود الورقية لدى الموزعين الآليين للبنك (DAB) على المستوى الوطني، خلال كل أيام الأسبوع وفي أي وقت، مع وجود سقف أسبوعي للمبلغ المسحوب.

وأما البطاقة الثانية فهي تسمح لحائزها بسحب النقود لدى الموزعين الآليين ضمن الشبكة النقدية بين البنكية (RMI-SATIM). وذلك على مستوى التراب الوطني، وفي حدود مبلغ أقصى محدد أسبوعيا (تضم الشبكة أكثر من 130 جهاز).

بالإضافة إلى كل من دفاتر الإدخار والبطاقات البنكية هناك الودائع، ومنها الودائع لأجل D.A.T سواء أكانت بالدينار الجزائري أم بالعملية الصعبة.

بالنسبة للودائع بالعملية الوطنية هناك نوعين: ودائع ذات معدل فائدة متغير والودائع ذات المعدل الثابت. الودائع ذات المعدل المتغير مبلغها الأدنى يعادل 10000 دج، مدتها ثلاثة 3 أشهر وحدها الأقصى غير معين. الودائع ذات المعدل الثابت حددها الأدنى هو 10000 دج، مدتها الدنيا 12 شهرا، والمبلغ الأقصى غير محدد.

بالنسبة للودائع بالعملية الصعبة المدة الدنيا للإيداع هي 3 أشهر، والمبلغ الأدنى يعادل 5000 فرنك فرنسي⁽¹⁾.

ج - المنتجات البديلة الأخرى

إضافة إلى ادخار السكن والودائع البنكية ودفاتر الإدخار والبائتات السلعية هناك أيضا الأسهم والسندات، ولكن الملاحظ أن حضور القيم المنقولة هو أقل بكثير، نظرا لضعف أداء سوق رؤوس الأموال خاصة البورصة وقلة الوعي الادخاري. ولا ننسى أخيرا الحسابات البريدية.

(1) - المرجع نفسه.

3-2-2- مدى تأثير البدائل على الطلب

أ : تطور حجم الودائع لأجل لدى البنوك

سوف نحاول التعرف على أهمية و اتجاه تطور بدائل التأمين على الحياة خلال فترة الدراسة .

إضافة إلى ذلك وإذا أردنا التعرف على اتجاه تطور الودائع المصرفية خلال فترة الدراسة فسوف نجد ما يلي:

الجدول رقم 30 : تطور حجم الودائع لأجل (الوحدة: مليار دج)

السنة	1995	1996	1997	1998	1999
الودائع لأجل	280.5	326.0	409.9	766.1	884.2

السنة	2000	2001	2002	2003
الودائع لأجل	974.3	1235	1485.2	1723.9

المصدر: جدول من إعداد الطالب اعتمادا على إحصائيات وزارة المالية⁽¹⁾

إن قراءة أولية للجدول تعطي انطباعا بوجود زيادات مهمة في حجم الودائع لأجل لدى البنوك الجزائرية، خاصة خلال سنة 1998 والسنوات الثلاثة الأخيرة 2001، 2002 و 2003. ولكن تلك الزيادات قد لا تشكل أهمية كبيرة بالنسبة لموضوع دراستنا إذا أخذنا في الاعتبار الملاحظات التالية:

- هذه الإحصائيات تتضمن ودائع الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط منذ سنة 1998.
- إن الودائع موزعة بين مؤسسات القطاع العام والقطاع الخاص وقطاع العائلات. ففي سنة 2002 شكلت الودائع (بما في ذلك الودائع تحت الطلب) المتأتية من القطاع العام نسبة 41.4 % وارتفعت هذه النسبة سنة 2003 إلى 45.4 % ، أي أن مجموع مساهمة العائلات والمؤسسات الخاصة تقدر بـ 54.6 % سنة 2003⁽²⁾.
- حصة البنوك الخاصة تبقى ضعيفة، حيث قدرت سنة 2002 بـ 12.5 % من إجمالي الموارد، وانخفضت سنة 2003 إلى 5.6 %⁽³⁾. وما يهمنا أكثر هو أن الموارد التي تحصلت عليها البنوك العمومية

(1) - أنظر موقع وزارة المالية على شبكة الإنترنت (بتاريخ 3 أبريل 2005):

<http://www.finances-algeria.org/dgep/a36.htm>

(2) - الدكتور محمد لكصاسي (محافظ بنك الجزائر)، التطورات الاقتصادية والنقدية في الجزائر سنة 2003،

[<http://www.banque-of-algeria.dz/communicat.htm>] ، بتاريخ 29 مارس 2005.

(3) - المرجع نفسه .

أغلبها من القطاع العام (مقارنة بالمؤسسات الخاصة والعائلات). والزيادات المهمة التي رأيناها في السنوات الأخيرة ناجمة أساسا عن التراكم المالي الذي حققته شركة سوناطراك، والذي كان سببه في المقام الأول وجود ظروف اقتصادية وسياسية دولية ساعدت على ارتفاع أسعار البترول بشكل كبير.

والنتيجة هي أن مساهمة قطاع العائلات في ارتفاع حجم الودائع لأجل تبقى محدودة نسبيا.

ب : مستوى الإيداع والادخار لدى الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط

لقد جمع الصندوق سنة 2001 ما قيمته 401.8 مليار دج، منها 3 مليار دج فقط في شكل ودائع تحت الطلب⁽¹⁾. وارتفعت هذه القيمة إلى 423.7 مليار دج سنة 2002⁽²⁾، أي بزيادة قدرها 21.9 مليار دج.

في المقابل وزع الصندوق ما قيمته 48.2 مليار دج على المؤسسات الخاصة والعائلات (في شكل قروض رهنوية) سنة 2001⁽³⁾، ووصلت هذه القيمة إلى 53.2 مليار دج سنة 2002⁽⁴⁾، أي بزيادة قدرها 5 مليار دج.

وإذا أردنا تقديم معلومات أكثر تفصيلا عن تطور الادخار لدى الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط (CNEP BANQUE) فإننا نجد ما يلي:

جدول رقم 31: تطور عمليات الإيداع لدى الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط الوحدة: ألف دج

السنة	بيان	عدد دفاتر الإيداع	أرصدة الدفاتر	قيمة ودائع الإيداع تحت الطلب	قيمة ودائع الإيداع الإجمالية
1995		5111994	6558651	162878820	174447452
1996		5485687	17131315	202436110	213505325
1997		5835401	18521000	245751053	298957808
1998		6035107	10862049	277106585	304977995
1999		6350357	14124847	316377000	335514995
2000		6477086	16232267	344042000	355704204
2001		7795378	26638637	381375530	391939474

المصدر: جدول من إعداد الطالب اعتمادا على بيانات الديوان الوطني للإحصائيات⁽⁵⁾

(1)- Banque d'Algérie, Rapport 2001, op cit., p. 48.

(2)- Banque d'Algérie, Rapport 2002, op. cit. ,p. 48.

(3)- Banque d'Algérie, Rapport 2001, op. cit. ,p. 48.

(4)- Banque d'Algérie, Rapport 2002, op. cit. ,p. 56.

(5) - أنظر:

نلاحظ من خلال الجدول أن عدد دفاتر الادخار قد قارب 8 مليون سنة 2001 وهو رقم مهم للغاية، فيما قدرت قيمة ودائع الادخار الإجمالية بـ 391939474 ألف دج الإحصائيات السابقة تشير إلى أن الإنفاق على السكن والادخار من أجل اكتسابه تعد من بين أهم أولويات العائلات الجزائرية، نظرا لظروف أزمة السكن التي تعرفها الجزائر.

ج : تطور حسابات الادخار لدى مراكز البريد

جدول رقم 32 : عدد وأرصدة حسابات الادخار البريدية (1999-2001)

السنة	1999	2000	2001
عدد الحسابات	3291575	3347949	3410758
أرصدة الحسابات (10 ³ دج)	3403553	2692196	8000273

المصدر: جدول من إعداد الطالب اعتمادا على بيانات الديوان الوطني للإحصائيات⁽¹⁾

نلاحظ من خلال الجدول أن هناك تحسنا في عدد الحسابات البريدية، إذ انتقل من 3291575 حساب سنة 1999 إلى 3410758 حساب سنة 2001، ولكنه يظل نسبيا إذا قورن بمعدل زيادة دفاتر الادخار لدى صندوق التوفير و الاحتياط خلال نفس الفترة . بالمقابل، نلاحظ وجود تحسن كبير في أرصدة هذه الحسابات.

د : هل للبدائل السوقية أثر على الطلب؟

لقد رأينا أهمية الادخار الحقيقي، كما لاحظنا أيضا تحسنا نسبيا في حجم الودائع لأجل وحسابات الادخار البريدية، فهل كان ذلك التحسن النسبي إجمالا على حساب ادخار التأمين على الحياة. إذا نظرنا إلى عامل الأمان فإن منتجات التأمين تتمتع بمزايا الأمان، خاصة وأن المشرع الجزائري يفرض على شركات التأمين إشراك المكتتبين في الأرباح، مما يلغي الأثر المحتمل للتضخم. بالنسبة لعامل السيولة، فإن المنتجات الجزائرية للتأمين على الحياة تتمتع بمزايا هامة ، حيث أن التصفية حق ممنوح لكل أنواع منتجات التأمين باستثناء التأمين المؤقت لحال الوفاة. وهذا غير متوفر في العديد من الدول كما في فرنسا باعتباره يضر بمصالح شركات التأمين على الحياة على النحو الذي رأيناه سابقا . بالإضافة إلى التصفية هناك الحق في التخفيض والحقوق الأخرى، وهي خصائص لا تتوفر في منتجات الادخار المنافسة . أما بالنسبة لعامل العائد ورغم أن منتجات التأمين لا تتمتع بمزايا جبائية معينة أثناء التوظيف، فإن العوائد تبقى مع ذلك متقاربة بين مختلف منتجات الادخار . مثلا، إذا كان معدل الفائدة على الودائع لأجل لدى البنوك قد قدر سنة 2000 بـ 7.5 % و بمعدل متوسط قدر بـ 10.625 % خلال الفترة 1995-2000⁽²⁾ فان

(1) - أنظر:

Office National des statistiques, Annuaire Statistique (N°20), op. cit. , p. 277.

(2) - عبد الرزاق كيوط، محددات العرض و الطلب على النقود دراسة لحالة الجزائر (مذكرة ماجستير، علوم اقتصادية)، جامعة منتوري- قسنطينة ، السنة الجامعية 2002-2003 ، ص251.

معدل العائد الأدنى المضمون لمنتج "مستقبل تقاعد" لدى الشركة الوطنية للتأمين قد قدر بـ 5.5 % سنة 2000، تضاف إليه مشاركة سنوية في الأرباح و ذلك بنسبة 90 % من عائد توظيف الادخار .

هذا التحليل يبين بأن أي مستهلك رشيد سوف لن يميل إلى استبعاد منتجات التأمين على الحياة بالضرورة. مع ذلك رأينا بأنه كان هناك تطور كبير ومستمر للادخار الحقيقي وتطور نسبي لأشكال الادخار الأخرى غير التأمين. ولكن بالمقابل، وجدنا بأن تطور منتجات التأمين على الحياة كان متذبذبا كما أن الزيادة المتحققة لم تكن بنفس القدر من الأهمية.

ولكن هل يمكننا أن نقول بأن وجود البدائل قد أثر سلبا على طلب التأمين على الحياة، في ظل نقص كبير للمعلومات المتوفرة لدى العائلات عن تأمينات الحياة مقابل المنتجات الأخرى ؟ و للإجابة عن هذا السؤال ملاحظة هامة أنتجتها الدراسة الميدانية.

لقد طرحنا سؤالا يتعلق بدوافع الشراء، ولم نجد أي فرد قد أشار إلى أنه اشترى هذا النوع من التأمين من أجل الحصول على عائد، وهذا يؤكد ضعف عملية الاتصال التي من المفروض أن تقوم بها شركات التأمين.

وبالتالي إذا كانت المعرفة بخصائص التأمين على الحياة ومزاياها النسبية مقارنة بالمنتجات الأخرى تقود إلى إمكانية تفضيلها على باقي المنتجات، فلا يمكننا القول بأن وجود بدائل مالية قد أثر سلبا وبشكل مطلق وصريح على طلب منتجات التأمين على الحياة، وهذا في ظل ظروف عدم فعالية عملية الاتصال وباقي المؤثرات السوقية.

4 - السياسة الجبائية للدولة

سنحاول التعرف على الأثر المحتمل للسياسة الجبائية من خلال التعرف على خصائص النظام الجبائي المتعلق بمنتجات التأمين على الحياة ثم ننظر في مدى تأثيره على الطلب .

4-1- تطور النظام الجبائي الخاص بمنتجات التأمين على الحياة وخصائصه

فيما يخص حقوق التركة، نشير إلى أن قانون التأمين 80 / 07 لسنة 1980 قد نص على إعفاء مبلغ التأمين (رأس مال) المقدم في حال وفاة المؤمن عليه من هذا النوع من الضرائب. ولكن هذا الإجراء تم العدول عنه عند إصدار الأمر 95 / 07 المتعلق بالتأمينات لسنة 1995 لسبب تنظيمي⁽¹⁾. أما فيما يخص الضرائب أو الرسوم المدفوعة عند اكتتاب العقود، فنشير إلى أن التأمين على الحياة خضع منذ سنة 1992

(1) - Conseil National des Assurances, 2^{ème} forum, op. cit. , p. 98.

لرسم على عمليات البنوك والتأمين TOBA (Taxe sur les opérations de Banque et d'assurance) ثم للرسم على القيمة المضافة (TVA) بنسبة 13% سنة 1995⁽¹⁾. وتم العدول عن هذا الرسم بموجب قانون المالية لسنة 1996 بعد ذلك، فيما لم نجد تحفيزات جبائية خاصة أثناء توظيف المخصصات الرياضية لمنتجات التأمين على الحياة، والنواتج أو العوائد المتأتية عن ذلك التوظيف⁽²⁾.

وبالتالي فالميزة الجبائية الوحيدة تتمثل في الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة (TVA)⁽³⁾، في الوقت الذي نسجل فيه غياب الإجراءات التحفيزية الأخرى مثل:

- الإعفاء من الرسوم والأعباء الأخرى على الأقساط.
- تخفيض حصص الأقساط المدفوعة من الوعاء الخاضع للضريبة بالنسبة للمؤسسات.
- تخفيض حصص الأقساط المدفوعة من المداخل المهنية بالنسبة للأفراد (الأقساط الخاصة بالتأمين على الحياة).
- إعفاء الإيرادات المرتبة ورؤوس الأموال المؤجلة من الضريبة على الدخل، لتشجيع الإدخار طويل الأجل⁽⁴⁾.
- إعفاء عوائد التوظيف لمخصصات تأمينات الحياة من الضرائب⁽⁵⁾.

2-4- مدى تأثير الاعتبارات الضريبية على الطلب

من خلال الدراسة الميدانية، وجدنا بأن هناك 8 أشخاص فقط من مجموع 275 شخص أكدوا بأن السبب الوحيد لعدم شراء تأمينات الحياة هو عدم كفاية التحفيزات الجبائية المتعلقة بهذه المنتجات، المتمثلة فقط في الاستفادة من الرسم على القيمة المضافة مع غياب معظم التحفيزات الأخرى التي تتوفر عليها الأنظمة الجبائية لمعظم الدول المتقدمة، وحتى الدول المجاورة (مثل تونس و المغرب).

هذا العدد (8 أشخاص) يمثل أضعف نسبة (2.91%) من مجموع الأشخاص الممتنعين عن شراء التأمين على الحياة.

(1) - مليفة محديد، التأمينات على الأشخاص ومدى مساهمتها في الإدخار الوطني (رسالة ماجستير، نقود ومالية)، جامعة

الجزائر، السنة الجامعية 2001/2000، ص 210.

(2) - **Lamara Latrous**, " le rôle de l'assurance de personne dans la collecte de l'épargne", CNEP News, Revue trimestriel de la CNEP BANQUE (9 mars 2002), p.16.

(3) - **Conseil National des Assurances**, 2^{ème} forum, op.cit; p.83.

(4) - Ibid, pp. 83.84.

(5) - مع ذلك، يثور التساؤل حول مدى قدرة التحفيزات الجبائية على التأثير على سلوك المستهلكين بسبب: أهمية و حجم الاقتصاد الموازي ; و عدم فعالية السلطات العامة في مجال الرقابة و تنفيذ القوانين.

فضلا عن هذا، فإن الإخضاع للرسم على القيمة المضافة سنة 1995 (والذي ألغي بعد ذلك) قد كان له بعض الأثر أيضا على الطلب، حيث وجدنا في تقارير بعض الشركات (SAA) بأن العديد من زبائنها قد رفضوا تجديد عقودهم، في حين قرر آخرون تصفيتهم ببساطة⁽¹⁾.

5- تأثير معدل التضخم وسعر الصرف

من أجل التعرف على التأثير المحتمل لمعدل التضخم وسعر الصرف على طلب منتجات التأمين على الحياة، فإننا نقارن بين تطور مؤشرات استهلاك التأمين على الحياة وتطور معدلات التضخم وأسعار الصرف، وذلك من خلال الجدول التالي:

جدول رقم 33 : مقارنة بين معدلات التضخم، أسعار الصرف ومؤشرات استهلاك تأمينات الحياة (1995-2003)

مؤشرات استهلاك تأمينات الحياة		سعر الصرف المتوسط (DA/U\$)	معدل التضخم (متوسط سنوي %)	السنوات
معدل الاختراق (%)	الكثافة (دولار أمريكي)			
0.03	0.4	47.68	29.78	1995
0.02	-	54.77	18.69	1996
0.03	0.4	57.73	5.73	1997
0.03	0.4	58.74	4.95	1998
0.03	0.4	66.64	2.64	1999
0.03	0.5	75.29	0.34	2000
0.02	0.4	77.26	4.23	2001
0.03	0.5	79.69	1.42	2002
0.02	0.5	77.37	2.59	2003

المصدر: جدول من إعداد الطالب اعتمادا على إحصائيات وزارة المالية و إحصائيات الشركة السويسرية لإعادة التأمين⁽²⁾.

⁽¹⁾ - **Compagnie Nationale d'Assurance**, Plan de Gestion Prévisionnel, 1996, p. 8.

⁽²⁾ - أنظر موقع وزارة المالية على شبكة الإنترنت (15 مارس 2005):

<http://www.finances-algeria.org/dgep/a37.htm>

<http://www.finances-algeria.org/dgep/a38.htm>

1-5- التضخم والطلب على تأمينات الحياة

إذا أردنا تحليل العلاقة بين تطور معدل التضخم وتطور استهلاك التأمين فإننا نجد بأن التأثير السلبي لمعدل التضخم هو متوسط بالنسبة للكثافة ، و ضعيف إلى حد ما بالنسبة لمعدل الاختراق .

لقد تباين معدل التضخم بشكل كبير خلال هذا المجال الزمني، حيث أنه تجاوز 29 % كما انخفض ليصل إلى 0.34 % سنة 2000. مع ذلك، لم يختلف معدل الاختراق سنة 1995 عنه سنة 2000 (0.03 % من الناتج الداخلي الخام)، في الوقت الذي ارتفعت فيه كثافة التأمين على الحياة بشكل ضعيف سنة 2000 لتصل إلى 0.5 دولار بعد أن كانت تعادل 0.4 دولار سنة 1995، مقابل انخفاض قدره 29.44 % في معدل التضخم بين السنتين. وعندما ارتفع معدل التضخم سنة 2001 من 0.34 % إلى 4.23 % انخفضت كثافة التأمين من 0.5 إلى 0.4 دولار أمريكي، كما انخفض معدل الاختراق أيضا من 0.03 % إلى 0.02 %.

2-5- سعر الصرف والطلب على تأمينات الحياة

فيما يخص تحليل العلاقة بين تطور سعر الصرف وتطور استهلاك التأمين على الحياة، فإننا نلاحظ بأن الانخفاض المستمر لقيمة الدينار خلال الفترة 1995-1999 لم يؤثر سلبا على قيمة الكثافة، حيث ظلت قيمتها ثابتة عموما عند 0.4 دولار، ولكنها ارتفعت سنة 2000 ثم انخفضت مرة واحدة لتعود إلى الارتفاع من جديد سنتي 2002 و 2003 ، رغم انخفاض قيمة الدينار مقابل الدولار سنة 2003 ، هذا يعني أننا نتكلم عن تأثير إيجابي عموما لانخفاض سعر الدينار على كثافة التأمين على الحياة . أما معدل الاختراق فيلاحظ بأن تأثيره السلبي كان اكبر مقارنة بالكثافة حيث أنه انخفض ثلاث مرات سنوات 2001، 1996 و 2003 من 0.03 % إلى 0.02 % ، بينما ظلت قيمة المعدل مساوية لـ 0.03 % خلال الفترة 1997-2000 .

6- تأثير النظام المالي

1-6- هيكل النظام المالي الجزائري

يتكون النظام المالي في الجزائر من مجموعة من الهياكل والمؤسسات تسيير عملها مجموعة من التنظيمات والقوانين.

- البنك المركزي "بنك الجزائر": هيئة مستقلة تتولى خاصة إصدار النقود القانونية وتطبيق السياسة النقدية ...
- المؤسسات المصرفية: تتمثل وظيفتها الأساسية في استقبال الودائع وتقديم القروض. إضافة إلى مهام أخرى كتسيير وسائل الدفع والقيام بنشاط الوساطة في البورصة وغير ذلك.

= أما فيما يخص بيانات التأمين على الحياة فقد أشرنا إلى مصدرها سابقا (مجلة Sigma الصادرة عن قسم الأبحاث التابع للشركة السويسرية لإعادة التأمين) .

- شركات التأمين ومؤسسات الضمان الاجتماعي سالفه الذكر، هذه الهيئات تتدخل في السوق النقدي كمقرضة للأموال.

- الخزينة العامة: هي هيئة تابعة لوزارة المالية مكلفة على الخصوص بتسيير أموال الدولة وغيرها من المهام. في نهاية سنة 2003، كان النظام المالي الجزائري يتشكل من 30 بنكا ومؤسسة مالية يقع مقرها الرئيسي في الجزائر العاصمة، باستثناء بنك واحد متواجد في مدينة وهران، بالإضافة إلى بنك الجزائر والخزينة العامة. أما توزيع البنوك والمؤسسات المالية فهو على النحو التالي⁽¹⁾:

- 6 بنوك عمومية، من بينها الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط.
 - تعاونية واحدة للتأمينات يرخص لها القيام بالعمليات المصرفية.
 - 14 بنكا خاصا، من ضمنها بنك واحد ذو رؤوس أموال مختلطة.
 - 5 مؤسسات مالية، من ضمنها مؤسستين عموميتين.
 - شركتا (2) اعتماد إيجاري.
 - بنك واحد للتنمية تجري إعادة هيكلته.
 - بنك خاص تم اعتماده، ولكنه لم يباشر نشاطه بعد (حتى نهاية سنة 2003).
- إضافة إلى المؤسسات سالفه الذكر هناك أيضا سوق رؤوس الأموال قصيرة الأجل (السوق النقدي)، وسوق رؤوس الأموال طويلة الأجل (السوق المالي).

السوق النقدي: في البداية كان السوق النقدي عبارة عن سوق ما بين البنوك، ولا تتجاوز فيه مدة التعاملات سبعة أيام. ولكن ابتداء من سنة 1992 أصبح السوق النقدي متكونا من البنوك التجارية وبنك إسلامي (البركة)، إضافة إلى شركات التأمين والمؤسسات المالية غير المصرفية⁽²⁾. وتلعب أدونات الخزنة دورا هاما في ترقية سوق رؤوس الأموال قصيرة الأجل، وقد تجسد ذلك من خلال إنشاء سوق أولية وأخرى ثانوية للأوراق التي تصدرها الخزينة في ظل شروط السوق النقدي.

أما سوق الأوراق المالية (السوق المالي) فقد تم إنشاؤه سنة 1997، حيث يتم فيه تبادل القيم المنقولة (الأسهم والسندات، وهو يتكون من السوق الأول والسوق الثاني).

2-6- مستوى تطور النظام المالي وأثره على الطلب

لقد كان النظام المالي الجزائري سنة 2003 محل تقييم مشترك قامت به البعثة المشتركة لصندوق النقد الدولي والبنك العالمي، سمي بـ"برنامج تقييم القطاع المالي P.E.S.F". وكانت النتيجة التي توصل إليها التقييم هي أن "... النظام المالي الجزائري مستقر، حتى لو ترتبت عن هذا الاستقرار تكلفة بالنسبة للميزانية، مرتبطة بتطهير وإعادة رسملة البنوك العمومية."⁽³⁾.

(1) - الدكتور محمد لكصاسي، مرجع سبق ذكره، [http://www.banque-of-algeria.dz/communicat.htm].

(2) - نوال أقاسم، مرجع سبق ذكره، ص 109.

(3) - د محمد لكصاسي، مرجع سبق ذكره.

في الحقيقة إذا نظرنا إذا مسألة الاستقرار فإننا نجد بأنها تعكس أحد الجوانب المهمة لتطور النظام المالي، وهي ترتبط بشكل كبير بوضعية السيولة التي يعرفها القطاع المصرفي، ولكن هناك جوانب أخرى مهمة أيضا من أجل التعرف على مدى تطور ذلك النظام، وهي مرتبطة بطريقة عمل الجهاز المالي، مدى مساهمة البنوك في الناتج الداخلي الخام، مستوى الخدمات المقدمة لمختلف المتعاملين الاقتصاديين، نسبة أصول البنوك التجارية إلى إجمالي أصول البنك المركزي والبنوك التجارية، فعالية الرقابة النقدية، استقلالية أو عدم استقلالية البنك المركزي، درجة ثقة المتعاملين الإقتصاديين في الجهاز المصرفي... إلخ .

لو ننظر إلى وضعية السيولة وأهمية الكتلة النقدية M_2 ⁽¹⁾ فإننا نجدها كما يلي :

جدول رقم 34 : مقارنة بين بعض المؤشرات النقدية ومؤشرات الطلب على تأمينات الحياة

مؤشرات استهلاك تأمينات الحياة		نسبة السيولة %	الكتلة النقدية M_2 (مليار دج)	السنوات
معدل الاختراق (%)	الكثافة (دولار أمريكي)			
0.03	0.4	40.7	799.6	1995
0.02	-	36.7	915.1	1996
0.03	0.4	39.8	1081.5	1997
0.03	0.4	46.0	1592.5	1998
0.03	0.4	46.0	1789.4	1999
0.03	0.5	49.3	2022.4	2000
0.02	0.4	58.4	2473.5	2001
0.03	0.5	65.1	2901.5	2002
0.02	0.5	65.2	3354.9	2003

المصدر: جدول من إعداد الطالب اعتمادا على إحصائيات الشركة السويسرية لإعادة التأمين ووزارة المالية⁽²⁾

نلاحظ من خلال الجدول أنه في الوقت الذي تضاعفت فيه الكتلة النقدية بين سنتي 1995 و 1998 من 799.6 مليار دج إلى 1592.5 فإن كلا من مؤشري الكثافة ومعدل الاختراق بين السنتين ضلا ثابتين، وإذا

⁽¹⁾ – تتضمن الكتلة النقدية (M_2) النقود الورقية والمعدنية المتداولة، الودائع الجارية والودائع لأجل (أنظر: Jean Louis Besson, Monnaie et Finances, op.cit., p. 104.) . وقد استخدم هذا المؤشر من طرف Chee Chee و Steven عند تقييم النظام المالي الماليزي .

⁽²⁾ - يمكن الرجوع إلى موقع وزارة المالية على شبكة الإنترنت والمطلع عليه بتاريخ 01 أفريل 2005: <http://www.finances-algeria.org/dgep/a36.htm>

كانت الكتلة النقدية M_2 قد ارتفعت سنة 2002 بـ 428 مليار دج، فإن الكثافة قد ارتفعت بـ 0.1 دولار أمريكي، ومعدل الاختراق ارتفع بـ 0.01%.

بالنسبة للعلاقة بين نسبة السيولة والطلب على التأمينات، نلاحظ بأن الانخفاض في نسبة السيولة بين سنة 1995 و 1996 قد اقترن بانخفاض معدل الاختراق بـ 0.01%، ولكن الارتفاع المستمر بعد ذلك في نسبة السيولة كان يقابله تذبذب في طلب التأمين على الحياة.

التحليل السابق يوضح تباين تأثير المؤشرات الكمية للتطور المالي على تطور مؤشرات استهلاك التأمين على الحياة، حيث كان تأثير الكثافة أقوى.

إذا نظرنا الآن إلى جوانب أخرى " نوعية " للتطور المالي، يمكننا القول بأن النظام المالي الجزائري هو نظام متوسط المستوى⁽¹⁾، خاصة إذا قورن بنظيره الإماراتي أو القطري أو السعودي⁽²⁾. ولعل هذا ما يفسر في جانب منه تحسن مؤشرات استهلاك تأمينات الحياة في بعض تلك الدول مثل الإمارات العربية، قطر ودول إسلامية أخرى مثل ماليزيا (في ظل ظروف ارتفاع الدخل الفردي وعوامل أخرى). وقد سبق لنا أن رأينا في بعض الدول المتقدمة بأن أكثر من 50% من عقود تأمينات تسوقها البنوك، إضافة إلى نسبة أخرى توزعها مكاتب البريد والخزينة العامة.

هنا نشير إلى أن السلطات النقدية قد بذلت جهودا من أجل رفع مستوى أداء النظام المصرفي وزيادة ثقة المستهلكين به خلال السنوات الأخيرة، خاصة إجراءات الرقابة، تعزيز نظام الإنذار وحماية المودعين⁽³⁾. فمن أجل ضمان فعالية الوساطة المصرفية تم تعزيز إجراءات الإشراف النقدي، لا سيما فيما يتعلق بالمعايير الاحترازية وإجراءات التسيير ومتابعة المخاطر.

كما أن وضع نظام جديد لمراقبة المستندات ابتداء من نهاية سنة 2002 وتعزيزه سنة 2003، سمح بترسيخ نظام إنذار دائم.

من ناحية أخرى، تم خلال شهر ماي 2003 تأسيس شركة ضمان الودائع المصرفية، والتي تعد البنوك المساهم الوحيد فيها، إضافة إلى بنك الجزائر باعتباره عضوا مؤسسا. وقد عوضت هذه الهيئة ما يقرب من 45000 مودع عقب توقف "الخليفة بنك" عن الدفع، وذلك خلال سنة 2003.

ولعل هذه الإجراءات ترفع من درجة الثقة في البنوك التجارية، وبالتالي تمهيد الطريق لانطلاق عمليات التأمين البنكي والذي من شأنه تحسين أداء عمل سوق التأمين على الحياة، والاستفادة من التوزيع

(1) – Susan Creane et Al, "Banco sur le développement", Finance et Développement Volume 40 Numéro1 (Mars 2003), p.28.

(2) – هذا التقييم الذي استند إلى أعمال الباحثين Gelbard و Leite (1999) و كذا Calomiris و Beim (2001) قد استخدمت فيه أساسا المؤشرات التالية: نسبة أصول البنوك التجارية إلى إجمالي الأصول (أصول البنك المركزي و البنوك التجارية)، نسبة الكتلة النقدية بالمعنى الواسع إلى إجمالي الناتج الداخلي الخام، نسبة الاحتياطيات الإيجابية، نسبة القروض المصرفية المقدمة للقطاع الخاص إلى إجمالي الناتج الداخلي الخام ...

(3) – د. محمد لكصاسي، مرجع سبق ذكره.

الجغرافي للفروع البنكية. فرغم أن هذه الأخيرة قد زاد عددها بشكل متواضع من 1011 فرعا ووكالة سنة 1995 إلى 1182 سنة 2001، إلا أن قطاع التأمين على الحياة لم يستفد إطلاقا من هذا التطور.

على مستوى آخر، نجد بأن ضعف السوق المالي و أدائه قد كان له أثر سلبي على استهلاك منتجات التأمين على الحياة. وقد رأينا بأن هذه المنتجات قد دخلت مرحلة جديدة من خلال الإعتماد على أسناد مختلفة " عقود بوحديات الحساب"، بينما لم يوفر السوق المالي مثل هذه الدعائم للمنتجات الجزائرية، هذه الأخيرة ارتبطت بدلا عن ذلك ببعض الصيغ الإجبارية، مثل التأمين المؤقت لحال الوفاة عند الإقتراض.

فضلا عن ذلك فإن شركات التأمين لم تستفد كثيرا من أسواق رؤوس الأموال، والإمكانات التي تعرضها لتحسين عملية التوظيف أو توسيع عمليات الاستثمار، والتي انعكست على الأسعار.

7- المؤثرات التسويقية

لقد بينت الدراسة الميدانية بأن ضعف النشاط التسويقي هو السبب الرئيسي الأول لضعف استهلاك التأمين على الحياة في الجزائر. فمن مجموع 275 شخصا لم يشتروا منتجات التأمين على الحياة هناك 125 شخصا أشاروا إلى أنهم لم يتعرفوا أصلا على هذه المنتجات أو على خصائصها.

هذا العدد يمثل 45,45% من مجموع أفراد العينة الممتنعين. و إذا كنا موقنين بأن مستوى التعليم يلعب دورا في ذلك، إلا أن الحقيقة التي أكدها المؤمنون أنفسهم و في أكثر من فرصة، هي أن عملية اتصال شركات التأمين الجزائرية بالزبائن المحتملين تكاد تكون منعدمة في مجال التأمين على الحياة، خاصة و أن هذه المنتجات تباع بدل أن تشتري. و هذا راجع لعدة أسباب منها:

- العمولات المقدمة للوسطاء على عمليات بيع عقود التأمين على الحياة هي أقل بكثير من العمولات المقدمة على عمليات بيع تأمينات الأضرار و المسؤولية⁽¹⁾، و يزيد من صعوبة التوزيع هنا وجود قسم كبير من منتجات تأمينات الأضرار المفروضة، على الخصوص تأمين المسؤولية المدنية للسيارات. و النتيجة هي عدم إقبال الموزعين على بذل مجهودات كافية لبيع تأمينات الحياة.
- عدم وجود معرفة كافية بمنتجات تأمينات الحياة من طرف الوسطاء. و قد تأكد لنا ذلك عند إجراء الدراسة، فعندما كنا نطلب من هؤلاء الوسطاء معلومات تتعلق بتأمينات الحياة، سواء على مستوى ولاية قسنطينة أو العاصمة، وجدنا بأن مستوى المعلومات غير كافٍ، بل إنهم يجهلون تماما معظم المسائل الجبائية المتعلقة بالتأمين على الحياة و يطلبون منا دوما الاتصال بفرع الشركة الولائي أو مقرها الرئيسي بالعاصمة.
- تأمينات الحياة تتطلب خدمات بيع متعددة (Service de proximité)، و بعض الوسطاء

Conseil National des Assurances, op.cit, p.43

(1) – أنظر:

Société Nationale d'Assurance, Plan de gestion Prévisionnel, 1998, p.47.

غير قادرين على توفير ذلك⁽¹⁾.

- قلة الوسطاء و سوء التوزيع الجغرافي لهم. نذكر في هذا الصدد بأنه على مستوى ولاية قسنطينة بأكملها لا يوجد إلا سمسار واحد! و لنا أن نتوقع تأثير هذا على الطلب.
- سوء الثقة الذي يميز العلاقة بين المؤمن و الزبون. حيث أن بطء إجراءات التعويضات في تأمينات الأضرار، و تأخر تقارير الخبرة و غير ذلك من الخصائص التي ترسخت لدى الجمهور عن شركات التأمين، و التي نجم عنها خلق صورة سيئة عن كل من التأمين و المؤمن⁽²⁾. كل ذلك لا يشجع الأفراد على الإقبال على شركات التأمين لشراء التأمين على الحياة.
- عدم اهتمام مسؤولي شركات التأمين -خاصة الكبرى- بالاستراتيجيات التسويقية و جدواها في بقاء شركاتهم و استمرارها. لذا نرى بأن الإعلان عن منتج التأمين لا يتم إلا بعد أن يصير إلزاميا. و هو ما لاحظناه خلال الفترة الأخيرة بالنسبة للتأمين الإلزامي الفردي من الحوادث الجسدية عند السفر إلى الخارج، و الذي أصبح معروفا لدى الكثير من الناس.

و فيما عدا ذلك، فإن تلك الشركات تركز جهودها على إشهار صورة العلامة (Publicité d'image de marque) بدل الإشهار الذي يتعلق بمنتجاتها (La publicité des produits).

و خير مثال على جدوى الاستراتيجيات التسويقية هو أنه خلال 15 سنة (بين سنتي 1964 و 1979) كانت الشركتين الوطنيتين للتأمين "SAA و CAAR" قد باعت فقط 5000 عقد لتأمين السكن المتعدد الأخطار و هو من تأمينات الأفراد، و لكن عندما أرادت تلك الشركتين تطوير هذا المنتج واتبعت إجراءات تسويق ملائمة من أجل التعريف بالمنتج، فإنه خلال سنة واحدة (1979-1980) بيع 80 000 عقد لتأمين السكن المتعدد الأخطار، و هذا يمكن أن يكون صحيحا و ملائما لمنتجات التأمين على الحياة أيضا.

نشير في الأخير إلى أن عدم وجود مؤسسات للتأمين متخصصة في مجال التأمين على الحياة، و كذا غياب وسطاء متخصصين في هذا المجال، قد أثر سلبا على الجهود المبذولة لتطوير القطاع. ففي معظم الدول المتقدمة أو حتى الدول المغاربية المجاورة هناك مؤسسات متخصصة في تقديم التأمين على الحياة، و هذا سوف يؤدي إلى تركيز الجهود التسويقية في اتجاه واحد (التأمين على الحياة) بدل تشتيتها على منتجات كثيرة، تختلف في مرونة الطلب اختلافا كبيرا. هذا فضلا عن اختلاف أسس تسيير عمليات التأمين على الحياة القائمة على الرسملة و أسس تسيير عمليات التأمين الأخرى القائمة على التوزيع و خاصة فيما يتعلق بالمخصصات الفنية.

و بالتالي فإن ممارسة الشركة لكل عمليات التأمين، سوف تجعل نتائجها تميل إلى تأمينات الأضرار (ذات مرونة الطلب المرتفعة والإلزامية في كثير من الأحيان) على حساب تأمينات الحياة.

(1)- Ibid, p.43.

(2) -Liberté Economie, N°188, op.cit, p.7 .

8- اختيار المتغيرات الأخرى المؤثرة على الطلب

سندرس في هذا الإطار مدى تأثير كل من العامل الثقافي (المعتقدات الدينية) ، تأثير نسبة الأشخاص المُعالين ، أثر وجود الأطفال في العائلة، تأثير السن ، توقع الحياة ، النظام الأساسي ، قطاع النشاط، نسبة التمدن ، منطقة الإقامة ، قطاع النشاط (عام أو خاص) ، مستوى التعليم، الجوانب القانونية و تأثيرات سلبية أخرى.

8-1- مدى تأثير العامل الثقافي "الدين"

لقد بينت الدراسة الميدانية بأن هناك 58 شخصا امتنعوا عن شراء منتجات التأمين على الحياة لاعتبارهم بأنها محرمة شرعا. بمعنى أن نسبة 21,45 % من مجموع الأشخاص الممتنعين عن الشراء (275) ضمن العينة يرون بأن السبب الوحيد لعدم إقبالهم على هذه المنتجات هو الموقف السلبي للشريعة الإسلامية منها. و هي تحتل المرتبة الثانية من حيث الأهمية .

أما بالنسبة للأشخاص الذين قاموا بترتيب الأسباب فهناك اثنين، أحدهما جعل من المعتقد الديني السبب الأول و الآخر جعل منه السبب الثاني.

و يجدر بنا أن نشير هنا من خلال ما وجدناه من تعليقات و ملاحظات على الاستثمارات بأن نسبة معينة من هؤلاء الأشخاص لم تكن لديهم صورة واضحة عن موقف الدين من التأمين، و كان تصرفهم ناتجا عما يسمع من آراء، أو ما يمكن أن يتبادر للذهن من تسمية هذا النوع من التأمين. و لكننا نؤكد بأن عددا آخر منهم كان لهم إطلاع جيد على الموضوع، و معرفة كاملة بحقيقة الموقف الشرعي من التأمين. فأقروا بوجود اختلاف بين الفقهاء، و لكن اعتبروا بأن الأولى هو تجنب التأمين.

إضافة إلى الدراسة الميدانية، أشار الدكتور بوعلام طفياني في كتابه "Les Assurances en Algérie" إلى أنه خلال الفترة الاستعمارية كانت قلة من الجزائريين ممن لهم مداخل قريبة من مداخل المعمرين الأوروبيين كما أن لهم إطلاعا أيضا على المنتجات المتوفرة في السوق، و لكن طلبهم لتلك المنتجات كان ضعيفا، بفعل عوامل غير اقتصادية تتعلق بالجوانب الثقافية وأسلوب الحياة⁽¹⁾.

8-2- مدى تأثير نسبة الأشخاص المُعالين (à charge)

إذا أردنا النظر في كيفية تطور نسبة المعالين في المجتمع فإننا نجد ما يلي:

(1) – Boualem Tafiani, op.cit, p.30.

جدول رقم 35 : توزيع و تطور نسب الأشخاص المعالين في المجتمع.

النسب المئوية حسب السنة (%)			الفئات العمرية
2001	1999	1998	
34,79	35,1	36,16	0 - 14 سنة
7,12	6,86	6,6	60 سنة فأكثر

المصدر: جدول من إعداد الطالب اعتمادا على إحصائيات و تقديرات الديوان الوطني للإحصائيات⁽¹⁾

الملاحظة الأولى التي يمكن استخلاصها من الجدول هي أن نسبة الأشخاص المعالين إجمالا قد انخفضت بشكل طفيف من 42,76% إلى 41,96% ثم إلى 41,91%. و ذلك بفعل انخفاض نسبة الأطفال من 36,16% إلى 34,79%. مع ذلك، فالنسبة الإجمالية (41-42%) مرتفعة نسبيا، و بالتالي من المفترض أن يكون المستوى الأولي لنشاط التأمين على الحياة في الجزائر مرتفعا نسبيا أيضا، و هو ما يتناقض مع الواقع تماما .

إذا كانت نسبة الأطفال تتجه إلى الانخفاض فمن المفترض أن يتجه الطلب على التأمين لحال الوفاة إلى الانخفاض أيضا، باعتبار هذا التأمين يوفر موارد مالية للأطفال عندما يتوفى من يعيلهم. و لكننا لاحظنا لدى الشركة الوطنية للتأمين بأن عدد عقود التأمين لحال الوفاة قد ارتفع بين سنتي 2000 و 2001 بشكل كبير، فلو أخذ عقود التأمين لحال الوفاة المؤقت و مدى الحياة و القروض المصرفية فإننا نجد بأن عددها سنة 2000 كان 1816 عقدا ثم ارتفع سنة 2001 إلى 2520 عقدا، هذه الزيادة الكبيرة في العدد قابلتها زيادة ضعيفة في القيمة من 5 546 000 دج إلى 6 637 000 دج (العقود الفردية).

أما بالنسبة للتأمين لحال الحياة، فيبدو أنه قد سائر ارتفاع نسبة الشيخوخة. حيث ارتفع عدد عقود التأمين لحال الحياة من 5296 عقدا إلى 5777 عقدا، و ارتفعت القيمة بشكل كبير من 27 366 000 دج إلى 82 180 000 دج⁽²⁾.

و بالتالي، لو اعتبرنا هيكل توزيع تأمينات الحياة لدى الشركة الوطنية للتأمين (SAA) و تطوره خلال مجال جزئي من فترة الدراسة ممثلا عن هيكل التوزيع و التطور الإجمالي خلال المرحلة المدروسة، فإننا نجد بأن انخفاض نسبة الأطفال قابلها ارتفاع في الطلب على التأمين لحال الوفاة، في حين ارتفاع نسبة الشيخوخة قابلها ارتفاع أيضا في الطلب على التأمين لحال الحياة. و لكن في المجموع كان هناك تذبذب في الطلب الإجمالي على تأمينات الحياة، رغم أن معدل الاختراق قد ارتفع بين سنتي 1998 و 2002.

(1) - هذه النسب قمنا بحسابها اعتمادا على الدليلين الإحصائيين لسنة 1999 (ص19) و سنة 2001 (ص 13، 14) مع تأكيد الديوان (ONS) بأن بيانات 1999 و 2001 ليست نهائية.

(2) - منتجات التأمين لحال الحياة التي أخذناها في الاعتبار تتمثل في تأمين رأس مال تقاعد، أمان إضافي ، مستقبل تقاعد و تقاعد إضافي.

3-8- مدى أثر وجود الأطفال في العائلة

لقد وجدنا بأن انخفاض نسبة الأطفال في المجتمع لم يرافقها انخفاض في الطلب على التأمين لحال الوفاة، وذلك على المستوى الكلي. فما هي العلاقة بين المتغيرين الآن على المستوى الجزئي؟ أي هل يشكل وجود الأطفال في عائلة ما سببا في زيادة الطلب على التأمين وخاصة منه التأمين لحال الوفاة؟ و هل افتقاد الأطفال في عائلة ما يعني انخفاضا في الطلب؟

لقد بينت الدراسة الميدانية بأن العائلات ذوات الأطفال تتجه إلى شراء التأمين بشكل أكبر من العائلات التي ينعلم فيها وجود الأبناء وذلك بشكل إجمالي. أما أنواع التأمين المطلوبة، فالنتائج تبين بأنها توافق توقعاتنا؛ حيث أن وجود الأبناء يشجع على اكتساب التأمين لحال الوفاة والتأمين الجماعي. أما العائلات التي لا وجود فيها للأبناء، فإنها تطلب التأمين لحال الوفاة و لكن طلبها للتأمين لحال الحياة أكبر، بالإضافة إلى شراء التأمين الفردي بشكل أكبر من العائلات الأولى.

أما بالنسبة لدوافع الشراء فإن التحضير لمرحلة التقاعد بالإضافة إلى دفع الحصول على قروض مصرفية تشكل أهم أسباب شراء المنتجات من طرف العائلات التي لا وجود فيها للأبناء. مقارنة بالعائلات ذوات الأبناء التي تفكر بشكل أكبر في توفير موارد مالية للأبناء و الزوجة في حالة الوفاة.

هذه النتائج يمكن توضيحها في الجدولين التاليين:

جدول رقم 36 : تأثير وجود الأطفال في عدد و توزيع عقود التأمين على الحياة.

بيان	العدد الكلي	تأمين فردي	تأمين مجموعة	تأمين لحال الحياة	تأمين لحال الوفاة	تأمين مختلط
أشخاص ذورا أبناء	15	3	12		3	12
أشخاص دون أبناء	10	4	6	3	1	6

المصدر: جدول من إعداد الطالب اعتمادا على الدراسة الميدانية

جدول رقم 37 : تأثير وجود الأطفال في دوافع الشراء لمنتجات التأمين.

دوافع الشراء بيان	الحصول على قروض	العائد المالي	مكمل تقاعد	موارد مالية للعائلة	حماية العائلة و التقاعد
أشخاص ذورا أبناء	1	-	-	3	11
أشخاص دون أبناء	1	-	3	-	6

المصدر: جدول من إعداد الطالب اعتمادا على الدراسة الميدانية

4-8- مدى تأثير السن

لقد أعطت الدراسة الميدانية نتائج توافق التوقعات و الفرضيات و ذلك بشكل عام و نسبي. حيث أن طبيعة عملية المعاينة فرضت علينا استبعاد الأشخاص المسنين. إضافة إلى بعض الاختلاف.

لقد وجدنا بأن شراء التأمين يرتفع تدريجيا مع ارتفاع السن، حيث أن فئة الأشخاص ذوي السن ما بين 5 و 19 سنة اشترى منتج تأمين واحد، و لكن فئة الأشخاص ذوي السن ما بين 30 و 59 سنة اشترى 13 منتج تأمين. مع ذلك وجدنا انخفاضا في عدد المنتجات المشتراة ما بين الفئتين 20-24 سنة (7 عقود تأمين) و 25-29 سنة (4 عقود).

أما بالنسبة لأنواع التأمين و الدوافع، فقد وجدنا بأن الأشخاص الأكثر شبابا (5-19 سنة) كان دافعهم الأول هو التحضير لمرحلة التقاعد من خلال شراء منتجات التأمين لحال الحياة.

إذا انتقلنا إلى الفئة التالية (20-24 سنة) نجد بأن دافع التحضير للتقاعد موجود أيضا، و لكن مع دافع الحصول على قروض مصرفية و توفير موارد للعائلة (منتج تأمين لحال الوفاة و الحياة). و نفس التوزيع و الأهمية تقريبا لدى الفئات الأخرى (25-29 سنة و خاصة الفئة العمرية (30-59) سنة. و لكن الملاحظ هو الوجود القوي لدافع حماية العائلة و التحضير للتقاعد معا من خلال عقود التأمين المختلط و الجماعي.

هذه النتائج يمكن توضيحها من خلال الجدولين التاليين:

جدول رقم 38 : عدد و توزيع منتجات تأمينات الحياة حسب السن.

فئات السن	العدد الكلي	تأمين فردي	تأمين جماعي	تأمين لحال الحياة	تأمين لحال الوفاة	تأمين مختلط
19-0 سنة	1	1	-	1	-	-
24-20 سنة	7	2	5	1	1	5
29-25 سنة	4	1	3	-	1	3
59-30 سنة	13	3	10	1	2	10

المصدر: جدول من إعداد الطالب اعتمادا على نتائج المعاينة.

جدول رقم 39 : دوافع شراء منتجات تأمينات الحياة حسب السن.

دوافع الشراء	الحصول على قرض	العائد المالي	مكمل تقاعد	موارد مالية للعائلة	حماية العائلة و التقاعد
19-0 سنة	-	-	1	-	-
24-20 سنة	1	-	1	1	4
29-25 سنة	-	-	-	1	3
59-30 سنة	1	-	1	1	10

المصدر: جدول من إعداد الطالب اعتمادا على نتائج المعاينة.

8-5- مدى تأثير توقع الحياة

لقد تحسن توقع الحياة لدى الجزائري بشكل مستمر، سواء أكان توقع الحياة عند الميلاد أم عند سن أخرى. مثلا سنة 2001 وصل توقع الحياة عند الميلاد إلى 72,9 سنة و ارتفع سنة 2002 ليصل إلى 73,4 سنة. و قد وصل توقع الحياة لدى المرأة إلى 74,4 سنة مقابل 72,5 سنة للرجل سنة 2002. كما تحسن توقع الحياة عند سن 40 سنة ليصل سنة 2002 إلى 38,2 سنة و عند سن 60 سنة وصل إلى 20,4 سنة، علما أنه قدر بـ 37,6 سنة (عند سن 40 سنة) و 20 سنة(عند سن 60 سنة) على التوالي سنة 2001⁽¹⁾.

هذا التحسن المستمر لتوقع الحياة لم يقابله تحسن مستمر في أداء سوق التأمين على الحياة من واقع قيمة الأقساط المحصلة أو المؤشرات الأخرى. مما يعني وجود ارتباط ضعيف للغاية بين متغيري الطلب على التأمين و توقع الحياة.

8-6- تأثير النظام الأساسي (Le statut)

لقد بينت الدراسة الميدانية بأن الأجراء هم أكثر ميلا إلى التأمين على الحياة مقارنة بغيرهم، حيث أن عدد المشترين لعقود التأمين من الأجراء هو 15 شخصا من مجموع 25 شخصا، أي بنسبة 60%. في حين اشترى ذوا المهن الحرة 9 عقود، فيما اشترى الآخرون عقدا واحدا. هذا يعني أن درجة تجنب الخطر لدى الأجراء هي أعلى من درجة تجنب الخطر لدى المستقلين.

لكن إذا أردنا تحليلا أكثر فإننا نجد بأن المستقلين هم أكثر ميلا لاكتساب عقود التأمين الفردية مقارنة بالأجراء (4 عقود لذوي المهن الحرة و 2 للأجراء). أما عن أنواع التأمين، فإن التأمين على الحياة المختلط أهميته أكبر بكثير لدى الأجراء منها لدى غيرهم، حيث أنهم اشترى عقد تأمين لحال الحياة وآخر لحال الوفاة، و العدد الباقي (13) يمثل عقود مختلطة، و هذا بدوره راجع إلى أهمية تأمين المجموعة لدى هذه الفئة. أما التوزيع لدى المستقلين فكان أكثر توازنا ; عقدا تأمين فرديان لحال الحياة و آخران لحال الوفاة، و الباقي عقود مختلطة (6 عقود). هذه النتائج يمكن توضيحها في الجدول التالي:

جدول رقم 40 : عدد و توزيع منتجات تأمينات الحياة حسب النظام الأساسي.

النظام الأساسي	العدد الكلي	تأمين فردي	تأمين جماعي	تأمين لحال الحياة	تأمين لحال الوفاة	تأمين مختلط
الأجراء	15	2	13	1	1	13
المستقلون	9	4	5	2	2	6
أخرى	1	1	-	-	1	-

المصدر: جدول من إعداد الطالب اعتمادا على نتائج المعاينة.

(1) - Conseil National Economique et Social, Rapport sur le développement humain, op.cit, p.33.

إذا أردنا الآن تحليل دوافع الشراء، فإننا نجد بأن ذوي المهن الحرة يميلون أكثر إلى التفكير في مرحلة الشيخوخة مقارنة بالأجراء (عقدين مقابل عقد واحد). أما اكتساب عقود التأمين على الحياة لغرض حماية العائلة أو الحصول على القروض المصرفية فهي متكافئة لدى الفئتين، حيث أن كل دافع يقابله عقد واحد لكل من الفئتين. في حين نجد بأن الأجراء يفكرون أكثر من غيرهم في الحصول على تأمينات مختلطة تضمن لهم التحضير لمرحلة التقاعد و حماية عائلاتهم في نفس الوقت (12 للأجراء مقابل 5 فقط للمستقلين).

هذه النتائج يمكن تلخيصها في الجدول التالي:

جدول رقم 41 : دوافع شراء منتجات تأمينات الحياة حسب النظام الأساسي.

دوافع الشراء / الفئات	الحصول على قرض	العائد المالي	مكمل تقاعد	موارد مالية للعائلة	حماية العائلة و التقاعد
أجراء	1	-	1	1	12
مستقلون	1	-	2	1	5
آخرون	-	-	-	1	-

المصدر: جدول من إعداد الطالب اعتمادا على عملية المعاينة.

7-8- مدى تأثير قطاع النشاط

بينت الدراسة الميدانية بأن من يعملون في قطاع الخدمات هم أكثر الناس ميلا إلى شراء التأمين خاصة منه التأمين الفردي إذا ما قورن بالقطاعات الأخرى، بالإضافة إلى التأمين الجماعي. حيث كان نصيب قطاع الخدمات من عقود التأمين على الحياة يتمثل في 9 عقود، منها 4 عقود تأمين فردية و 5 جماعية؛ يلي قطاع الخدمات قطاع الإدارة، حيث كان نصيبه 8 عقود، ثم قطاعي الصناعة و الأشغال العامة بـ 3 عقود لكل منهما. و آخر قطاع من حيث عدد المنتجات المشتراة كان القطاع الزراعي، حيث كان نصيبه عقد واحد و هو تأمين فردي لحال الحياة، دافعه التحضير لمرحلة الشيخوخة.

تشير الدراسة الميدانية أيضا إلى أن عقود تأمين المجموعة كانت تشكل معظم العقود المكتتبه من طرف العاملين في قطاعات الصناعة و الإدارة و البناء و الأشغال العامة، عكس قطاع الخدمات، أين كان وجودها أقل نسبيا. مع ملاحظة أن معظم هذه العقود هي تأمينات مختلطة، دافعها الأساسي التحضير للتقاعد و توفير موارد للعائلة.

أما العقود الفردية، و التي كانت مشتراة من طرف العاملين في قطاع الخدمات على الخصوص فقد توزعت بين التأمين لحال الحياة و التأمين لحال الوفاة بشكل متساوٍ، بينما نسجل وجود العقود لحال الوفاة فقط لدى قطاعي الإدارة و الأشغال العامة و البناء، و كان دافعها المشترك توفير موارد مالية للعائلة.

هذه النتائج يمكن تقديمها في الجدولين التاليين:

جدول رقم 42 : عدد و توزيع منتجات تأمينات الحياة حسب القطاع.

قطاع النشاط	العدد الكلي	تأمين فردي	تأمين جماعي	تأمين لحال الحياة	تأمين لحال الوفاة	تأمين مختلط
الزراعة	1	1	-	1	-	-
الخدمات	9	4	5	2	2	6
الإدارة	8	1	7	-	1	7
الصناعة	3	-	3	-	-	3
الأشغال العامة و بناء	3	1	2	-	1	2
قطاعات أخرى	1		1	-	-	1

المصدر: جدول من إعداد الطالب اعتمادا على نتائج المعاينة.

جدول رقم 43 : دوافع شراء منتجات تأمينات الحياة حسب قطاع النشاط.

دوافع الشراء	قطاع النشاط	الحصول على قرض	العائد المالي	مكمل تقاعد	موارد مالية للعائلة	حماية العائلة و التقاعد
الزراعة	-	-	-	1	-	-
الخدمات	2	2	-	2	-	6
الإدارة	-	-	-	-	1	7
الصناعة	-	-	-	-	1	2
أشغال عامة و بناء	-	-	-	-	1	2
قطاعات أخرى						

المصدر: جدول من إعداد الطالب اعتمادا على نتائج المعاينة.

8-8- مدى تأثير نسبة التمدين

لو أردنا التعرف على نسبة المجتمع المقيم في المناطق الحضرية و الريفية و مقارنته بتطور التأمين

على الحياة، فإننا نجد ما يلي:

الجدول رقم 44 : نسبة التحضر و استهلاك منتجات تأمينات الحياة لدى المجتمع الجزائري.

2002	2001	2000	1998	السنوات
				مدى التحضر (%)
61,7	60,8	59,9	58,3	نسبة السكان المقيمين في الحضر
38,3	39,2	40,1	41,7	المجتمع الريفي
				استهلاك التأمين على الحياة
0,5	0,4	0,5	0,4	الكثافة (بالدولار الأمريكي)
0,02	0,03	0,03	0,03	معدل الاختراق (%)

المصدر: جدول من إعداد الطالب اعتمادا على إحصائيات المجلس الوطني الاقتصادي و الاجتماعي و الشركة السويسرية لإعادة التأمين⁽¹⁾

التحسن المستمر لنسبة التمدن بين سنة 2000 و 2002 لم يرافقه تحسن مستمر في مؤشرات استهلاك منتجات التأمين على الحياة. حيث كان هناك انخفاض في الكثافة سنة 2001، و انخفاض في معدل الاختراق سنة 2002.

هذا التحليل يبين بأنه لا توجد علاقة سببية بين متغيري نسبة التحضر و الطلب على تأمينات الحياة خلال الفترة 1998-2002.

9-8- مدى تأثير منطقة الإقامة

لقد أنتجت الدراسة الميدانية ما يوافق توقعاتنا فيما يخص تأثير منطقة الإقامة. حيث أن أكثر من 70% من المكتتبين و المشترين لعقود التأمين هم من المناطق الحضرية: 18 فردا من مجموع 25 مشتري. فيما قدر عدد المقبلين على تأمينات الحياة من الأرياف بـ 7 أفراد فقط. فضلا عن ذلك، فإن المناطق الحضرية استفادت من معظم العقود الفردية (5 عقود من 7) منها 3 عقود لحال الوفاة و 2 لحال الحياة. أما المناطق الريفية فقد كان نصيبها عقدين فرديين أحدهما لحال الحياة و الآخر لحال الوفاة. أما باقي العقود فهي تأمينات مجموعة مختلطة سواء في المناطق الحضرية أو الريفية.

فيما يخص دوافع الشراء، فإن الاكتتاب بغرض الحصول على قروض مصرفية (تأمين مؤقت لحال الوفاة) كان موجودا فقط لدى المقيمين في المناطق الحضرية، هؤلاء كانوا أكثر ميلا إلى اكتتاب التأمين لحال الوفاة مدى الحياة بغرض توفير موارد مالية للعائلة (5 عقود فردية للمناطق الحضرية و 3 عقود للمناطق الريفية).

(1) - أنظر:

كما أن الاكتتاب بغرض التحضير لمرحلة التقاعد و الحصول على مبلغ تأمين مكمل لمنحة التقاعد كان موجودا أكثر في المناطق الحضرية (عقدين مقابل عقد واحد). باقي العقود كان دافعها التحضير للتقاعد و توفير موارد مالية للعائلة.

هذه النتائج يمكن توضيحها من خلال الجدولين التاليين:

جدول رقم 45 : عدد و توزيع منتجات تأمينات الحياة حسب منطقة الإقامة.

منطقة الإقامة	عدد كلي	تأمين فردي	تأمين جماعي	تأمين لحال الحياة	تأمين لحال الوفاة	تأمين مختلط
الحضر	18	5	13	2	3	13
الريف	7	2	5	1	1	5

المصدر: جدول من إعداد الطالب اعتمادا على نتائج المعاينة.

جدول رقم 46 : دوافع شراء منتجات تأمينات الحياة حسب منطقة الإقامة.

الدوافع المنطقة	الحصول على قرض	العائد المالي	مكمل تقاعد	موارد مالية للعائلة	حماية العائلة و التقاعد
الحضر	2	-	2	5	9
الريف	-	-	1	3	1

المصدر: جدول من إعداد الطالب اعتمادا على نتائج المعاينة.

10-8- مدى تأثير مستوى التعليم

لقد قدر معدل الأمية سنة 1998 على المستوى الوطني بـ 31,66% من مجموع الأشخاص البالغين من العمر 10 سنوات فأكثر⁽¹⁾. أما لدى النساء، فإنه بين كل عشر نساء هناك أربعة ليس لديهن أي مستوى تعليمي، و بين كل عشرة رجال هناك رجلين ليس لديهما أي مستوى تعليمي⁽²⁾.

إذا أردنا التفصيل أكثر، فإن نسبة الأشخاص ذوا مستوى التعليم الابتدائي تقدر بـ 29,33%، ذوا مستوى التعليم المتوسط بـ 20,7%، ذوا مستوى التعليم الثانوي بـ 13,01%، ذوا مستوى التعليم الجامعي 4,39%، و ذوا مستوى دراسات ما بعد التدرج بـ 0,19%⁽³⁾.

(1) - Office National des Statistiques, Annuaire Statistique 2000, op.cit, p.55.

(2) - Conseil National Economique et Social, " Etude et Regard sur L'Exclusion Sociale", op.cit, p.21.

(3) - قمنا بحساب هذه النسب انطلاقا من الإحصائيات المتوفرة لدى الديوان الوطني للإحصائيات، و نؤكد بأنها نسب تقريبية متعلقة بسنة 1998، و التي لم يتوفر لنا غيرها.

هذه الاحصائيات المتعلقة بسنة 1998 تلقي الضوء على المستوى التعليمي في الجزائر خلال الفترة 1995-2003 و لو بشكل نسبي، باعتبار أن سنة 1998 تقع وسط السلسلة الزمنية (1995-2003) تقريبا.

رغم أن نسبة التمدرس قد وصلت سنة 2003 إلى 92,69%⁽¹⁾، إلا أنه لا يمكننا أن نهمل بشكل مطلق و كلي أهمية معدل الأمية، و تأثيره على طلب منتجات تعد من أكثر المنتجات الادخارية تعقيدا وصعوبة للفهم، حيث ترتبط بجوانب قانونية و فنية عديدة. فكلما ارتفع المستوى التعليمي كلما ارتفعت القدرة على فهم طبيعة مختلف المنتجات و خاصة الادخارية، و كلما ارتفعت أيضا درجة الإحساس بضرورة الحصول على هذا المنتج أو ذلك، في ظل شروط و ظروف معينة.

إذا أردنا الآن التعرف على مدى تأثير مستوى التعليم على طلب منتجات تأمينات الحياة من خلال الدراسة الميدانية، فإننا نجد بأن هذا التأثير كان موجودا نسبيا.

إذا نظرنا إلى العدد الإجمالي للعقود، فإننا نجد بأن ذلك التأثير ضعيف، حيث كان عدد المشتريين ذوي المستوى التعليمي الابتدائي و الأميين هو 2 لكل من الفئتين، ثم انخفض هذا العدد إلى شخص واحد بين أفراد العينة ذوا مستوى التعليم المتوسط. و لكنه يرفع من جديد إلى 7 أشخاص عندما تنتقل إلى مستوى تعليمي أعلى (التعليم الثانوي) ثم يرتفع العدد بقوة لدى الجامعيين، حيث كان العدد هو 13 شخصا.

لكن إذا نظرنا إلى العقود الفردية، فإننا نجد بأنها توافق توقعاتنا، حيث لم يوجد لدى ذوي التعليم المتوسط و الابتدائي و الأميين أي عقد ، بينما كان هناك شخصان (2) قد اشتريا عقودا فردية بين ذوي التعليم الثانوي، و يرتفع إلى 5 أشخاص من ذوي مستوى التعليم الجامعي.

أما فيما يخص دوافع الشراء و أنواع التأمين، فإننا نجد لدى الأفراد ذوي المستوى الثانوي وجود عقدين فرديين لحال الوفاة أحدهما بدافع الحصول على قرض بنكي و الآخر بدافع توفير موارد مالية للعائلة. في حين اشترى الأفراد من ذوي المستوى الجامعي عقدين لحال الوفاة، أحدهما بدافع الحصول على قروض و الآخر بدافع توفير موارد للعائلة، إضافة إلى ثلاثة عقود لحال الحياة بدافع الحصول على مبلغ تأمين مكمل لمنحة التعاقد. باقي العقود المكتتبة هي عقود مختلطة، دافعها التحضير للتقاعد و حماية العائلة.

هذه النتائج يمكن توضيحها من خلال الجدولين التاليين:

جدول رقم 47 : عدد و توزيع منتجات تأمينات الحياة حسب المستوى التعليمي.

مستويات التعليم	العدد الكلي	تأمين فردي	تأمين جماعي	تأمين لحال الحياة	تأمين لحال الوفاة	تأمين مختلط
نون تعليم	2	-	2	-	-	2
ابتدائي	2	-	2	-	-	2
متوسط	1	-	1	-	-	1
ثانوي	7	2	5	-	2	3
جامعي	13	5	8	3	2	8

المصدر: جدول من إعداد الطالب اعتمادا على النتائج المعاينة.

جدول رقم 48 : دوافع شراء منتجات تأمينات الحياة حسب مستوى التعليم.

الدوافع المستوى	الحصول على قرض	عائد مالي	مكمل تقاعد	موارد مالية للعائلة	حماية العائلة و التقاعد
دون تعليم	-	-	-	-	2
ابتدائي	-	-	-	-	2
متوسط	-	-	-	-	1
ثانوي	1	-	-	1	5
جامعي	1	-	3	2	7

المصدر: جدول من إعداد الطالب اعتمادا على نتائج المعاينة.

11-8- تأثيرات قطاع النشاط (عام أو خاص)

لقد بينت الدراسة الميدانية بأن العاملين في القطاع العام أكثر ميلا إلى تأمينات الحياة مقارنة بالعاملين في القطاع الخاص، و إن كان هؤلاء (المشتغلون في القطاع الخاص) أكثر ميلا إلى العقود الفردية.

أما بالنسبة لتوزيع العقود بين المشتغلين في القطاعين فإننا نجد بأنه كان متوازنا إلى حد ما. بالنسبة للقطاع العام هناك عقدين فرديين لحال الوفاة أحدهما لحال الوفاة مدى الحياة بغرض توفير موارد مالية للعائلة عند الوفاة و الآخر تأمين مؤقت لحال الوفاة بغرض الحصول على قرض من البنك. بالإضافة إلى 11 عقدا مختلطا جماعي بدافع أساسي و هو توفير موارد مالية في حالة الوفاة و التحضير للتقاعد.

بالنسبة للقطاع الخاص، هناك 4 عقود فردية اثنان منها لحال الوفاة و آخران لحال الحياة. و دوافعها كانت موزعة بين التحضير للتقاعد (2)، الحصول على قرض بنكي و ضمان موارد مالية للعائلة في حال الوفاة. أما التأمينات الجماعية فقد كان دافعها التحضير للتقاعد و توفير موارد للعائلة.

هذه النتائج يمكن توضيحها كما يلي:

جدول رقم 49 : عدد و توزيع منتجات التأمين على الحياة حسب قطاع النشاط (عام/خاص).

قطاع النشاط	العدد الكلي	تأمين فردي	تأمين جماعي	تأمين لحال الحياة	تأمين لحال الوفاة	تأمين مختلط
عام	14	3	11	1	2	11
خاص	11	4	7	2	2	7

المصدر: جدول من إعداد الطالب اعتمادا على نتائج المعاينة.

جدول رقم 50 : دوافع شراء منتجات التأمين على الحياة حسب قطاع النشاط (عام/خاص).

الدوافع المنطقة	الحصول على قرض	العائد المالي	مكمل تقاعد	موارد مالية للعائلة	حماية العائلة و التقاعد
العام	1	-	1	2	10
الخاص	1	-	2	1	7

المصدر: جدول من إعداد الطالب اعتمادا على نتائج المعاينة.

12-8- مدى تأثير الجوانب القانونية

إن التشريع و التنظيم الجاري العمل به في مجال التأمين على الحياة غير ملائم إلى حد ما، خاصة المادة 71 من الأمر 07/95 التي تنص على أنه: "في حالة وفاة [المؤمن عليه]، يصب مبلغ الأموال المؤمن عليها و المنصوص عليها في العقد في ذمة الشركة و يوزع طبقا لأحكام قانون الأسرة". و هنا وجدنا بأن بعض المختصين في مجال التأمين يرون بأن هذا الإجراء يتناقض مع مهنة التأمين، ليس بسبب قانون الأسرة، و لكن بسبب تحويل رأس المال إلى الشركة. بمعنى أدق، هذا الإجراء يلغي أي فائدة (مصلحة) في تحديد مستفيد معين، و ما هي الفائدة المرجوة من عقد التأمين إن لم يستطع المكتتب تحديد مستفيد في حال وفاة المؤمن عليه⁽¹⁾.

إن أهمية هذه المسألة تتأني من ناحيتين:

- إن تأمينات الأشخاص و تأمينات الحياة على الخصوص قد تطورت في دول نصت قوانينها على أن المستفيد المعين في العقد هو الوحيد صاحب الحق في رأس المال أو الإيراد المرتب.
- إن التنظيم و التشريع الجزائري في مجال الضمان الاجتماعي قد تفادي تحويل منح التقاعد إلى الشركة.

و لا يفوتنا أن نشير إلى أن تأثير النظام القانوني على محفظة منتوجات التأمين لدى الشركات الجزائرية واضح تماما، إذا أخذنا في الاعتبار الأهمية الكبيرة لتأمينات السيارات التي تحتل المرتبة الأولى

(1) - Conseil National des Assurances, 2^{ème} forum, op.cit., p.40.

من حيث رقم الأعمال ، و على الخصوص التأمين من المسؤولية المدنية الذي يعتبر تأميناً إجبارياً . فجل الناس إن لم كلهم لا يعرف حقيقة تأمينات المسؤولية و جدواها الاقتصادية و القانونية ، بل إن كل ما يعرف هو أن لا أحد يمكنه قيادة سيارته دون تأمين المسؤولية المدنية ، أي أن السبب الوحيد للشراء هو عنصر الإلزام و ليس الاقتناع بمزايا التأمين.

المثال الآخر هو التأمين من أخطار الكوارث الطبيعية ، حيث أن القليل جدا من الناس كان مطلعاً على النظام القديم لهذا النوع الخاص من التأمينات و كيفية الحصول عليه ثم سبب العزوف عنه و الانتقال إلى النظام الإلزامي الجديد، ولكنه أصبح الآن معروفاً بين الكثير من الناس على اختلاف مستوياتهم العلمية و تخصصاتهم المهنية ، رغم أنه بدأ يطبق فعلياً خلال سنة 2004 فقط ، و السبب الوحيد في ذلك يعود إلى النظام القانوني الذي جعل منه تأميناً إجبارياً .

بل في إطار تأمينات الأشخاص في حد ذاتها ، هناك نوعان رئيسيان يقبل على شرائهما الناس عادة . النوع الأول هو التأمين الفردي من أخطار الحوادث عند السفر إلى الخارج، الذي أصبح إجبارياً مؤخراً فقط . أما النوع الآخر فهو التأمين المؤقت لحال الوفاة ، الذي يعتبر إجبارياً عند طلب الحصول على قرض من البنك⁽¹⁾ .

13-8- مشاكل و تأثيرات سلبية أخرى

إضافة إلى كل ما سبق قوله، فإننا نشير إلى العراقيل التالية:

- غياب ثقافة التأمين: حيث أن المجتمع الجزائري قد تعود على نمط استهلاكي يكاد يندم فيه الإحساس بالحاجة إلى التأمين⁽²⁾، و هنا يمكن تعريف ثقافة التأمين بأنها تشخيص ذهني (Représentation mentale) لفائدة الوقاية و الاحتياط من آثار الأخطار⁽³⁾ . و الذي ينبغي على المؤسسات الجزائرية للتأمين فهمه - و هي التي تشتكي دوماً من ضعف ثقافة التأمين - هو أن هذه الثقافة " تبنى" و تكتسب ، و لا تأتي من العدم .

- غياب جدول مرجعي مشترك للوفيات، يسمح لكل شركات التأمين بالعمل على أسس فنية، على الأقل من أجل تحديد قيمة القسط الخام. بدلا من ذلك، نلاحظ بأن الشركات تطبق تسعيرات مستوردة من الخارج (فرنسا على الخصوص) لا علاقة لها بالإحصائيات الجزائرية⁽⁴⁾ .

(1) - يمكن أن نشير إلى جانب آخر من تأثير النظام القانوني و المؤسساتي ، حيث يشير تقرير الهيئة الدولية الأمريكية - مؤسسة الإرث " لسنة 2005 إلى قلة نجاعة و فعالية النظام القضائي كما أن البيروقراطية في الجزائر تزيد في تعقيد التشريعات و القوانين السارية ، حيث تم إحصاء أكثر من 400 نص قانوني و تشريعي لتسيير الاقتصاد(جريدة الخبر، يومية جزائرية، 4288، 9 حانفي 2005 ، ص2) .

(2) - Lamara Latrous, "le rôle de l'assurance de personnes dans la collecte de l'épargne", op.cit, p.16.

(3) - Abdelmadjid Messaoud, Investir, op.cit, p.69.

(4) - هذا مع وجود مشروع إعداد جدول جزائري للوفيات، و قد قدمنا بعض تفاصيله ضمن الملحقات.

- عدم وضع و تحديد إجراءات تتعلق بقيم التصفية و التسبيق.
 - إن الضمانات تتم معالجتها فنيا و تباع دون الاهتمام بحاجيات الزبائن، و أحيانا تكون هذه الضمانات غير مطابقة حتى للتشريع و التنظيم الجديد الجاري العمل به.
 - المشاكل المرتبطة بنقص التكوين في مجال التأمين (و منه التأمين على الحياة) سواء تعلق الأمر بالمؤسسات المنتجة أو الوسطاء، و على الخصوص في مجال رياضيات التأمين على الحياة.
- في هذا الصدد، أكد الخبير الدولي في التأمينات "ميشال رامسيشر" بأن "قطاع التأمينات في الجزائر يملك من القدرات ما يسمح له بالتطور و منافسة المؤسسات العالمية، شريطة أن يعاد تأهيله من ناحية التكوين، و تغيير القائمين على التأطير في مختلف المؤسسات". و هذا في إطار ملتقى نظمه المجلس الوطني للتأمينات حول مهنة الوسيط خلال شهر ماي 2005⁽¹⁾.

(1) - جريدة الخبر، يومية جزائرية، 4391، 11 ماي 2005، ص4.

خلاصة الفصل الرابع

يجسد الفصل الرابع القسم التطبيقي بما يشمله من دراسة إحصائية و ميدانية لمعرفة العوامل المؤثرة على طلب تأمينات الحياة في الجزائر.

يبدأ الفصل الرابع بالمبحث الأول الذي يستعرض أهم المراحل التي مر بها نشاط التأمين في الجزائر والتي لم تختلف بشكل عام عن المراحل التي مر بها الاقتصاد الجزائري منذ فترة ما قبل الاستقلال. تتمثل المراحل التي تلت الاستقلال في أربعة مراحل أساسية : المرحلة الانتقالية (1962- 1966)، مرحلة الاشتراكية، مرحلة التأمين الملازم للتنمية و مرحلة تحرير السوق .

يتناول المبحث الثاني دراسة وصفية لسوق التأمين على الحياة الجزائري، حيث يشمل هذا الأخير ثلاثة فئات أساسية : المؤسسات المنتجة، الموزعين و المستهلكين؛ بالنسبة للمنتجين نجد بأن الشركة الوطنية للتأمينات (S.A.A) تساهم بالحصة الأكبر من رقم الأعمال الإجمالي و تساهم الشركتين العموميتين الآخرين الشركة الجزائرية للتأمين (C.A.A.R) و الشركة الجزائرية للتأمين (C.A.A.T) بجزء مهم أيضا بينما نجد نسبة منخفضة نسبيا من رقم الأعمال تتقاسمها ست (6) شركات خاصة و شركة عمومية، أما بالنسبة لشبكات التوزيع فهي تتضمن فقط الوكلاء العاميين و السماسرة و الوكالات المباشرة؛ في حين نجد العديد من المستهلكين و كما رأينا في هذا الصدد بأن المؤسسات عموما من بين أهم عناصر هذه الفئة. إضافة إلى تقديم الفاعلين في سوق التأمين على الحياة فقد عرضنا أيضا معظم منتوجات التأمين على الحياة الجزائرية.

أما المبحث الثالث فقد كرس لدراسة واقع التأمين على الحياة في الجزائر. يبدأ المبحث بالإشارة إلى مختلف قطاعات سوق التأمين، و التي يشكل قطاع العائلات واحدا منها، إضافة إلى القطاع الزراعي و الصناعي و قطاع التجارة الخارجية. لقد رأينا بأن حصة تأمينات الأشخاص بين تأمينات القطاع العائلي هي ضعيفة ، خاصة إذا قورنت بحصة تأمينات السيارات، كما رأينا أيضا بأن تأمين المجموعة يشكل معظم رقم أعمال نشاط التأمين على الحياة، لنصل بعد ذلك إلى أهم مطلب ضمن المبحث الثالث و هو تطور نشاط التأمين على الحياة خلال فترة الدراسة ، و مكانة السوق الجزائري بين مختلف الأسواق الإسلامية و العربية و الأفريقية والمغربية. في هذا الإطار، سجلنا تحسنا نسبيا في قيمة الأقساط المحصلة، مع ذلك يبقى السوق الجزائري في مرتبة متأخرة بين كل الأسواق سألقة الذكر.

أما المبحث الأخير و الذي يعتبر الأهم بين مباحث الفصل، فقد حاولنا فيه اختبار مختلف العوامل المؤثرة في الطلب على تأمينات الحياة التي تناولتها الدراسة النظرية؛ لقد توصلنا من خلال الدراسة الميدانية إلى حقيقة أن ضعف سياسات التسويق على مستوى شركات التأمين هو السبب الأول في الضعف الكبير الذي يعاني منه القطاع، يلي هذا السبب الاعتقاد بأن التأمين على الحياة محرم شرعا ، ليأتي بعد ذلك الاعتقاد بارتفاع الأسعار، مستوى الحماية الاجتماعية، مستوى الحماية العائلية و ضعف المحفزات الجبائية على

الترتيب؛ أما بالنسبة للمحددات الأخرى فقد وجدنا بأن تأثيرها كان متبايناً، لكنه متوسط على العموم، نذكر من بينها : مستوى التطور المالي، البدائل التأمينية السوقية للتأمين على الحياة، مستوى النشاط الاقتصادي الوطني، مستوى التضخم و سعر الصرف ، طبيعة النشاط، توقع الحياة، مستوى التمدن...الخ.

النتائج و التوصيات

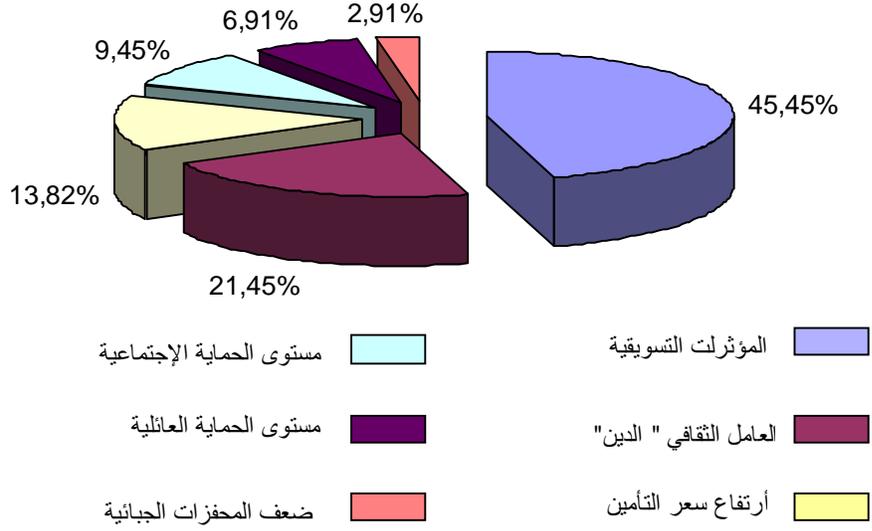
أولا :النتائج

1- نتائج الدراسة الميدانية

- لقد تبين لنا من خلال الدراسة الميدانية - حول أسباب عدم شراء تأمينات الحياة- مايلي :
- السبب الأول لعدم إقبال الأفراد على شراء منتجات التأمين على الحياة هو غياب العرض الفعال من طرف شركات التأمين، و غياب شبه كلي لأساليب التسويق الحديثة في عرض منتجات التأمين على الحياة، حيث أن 45,45 % من أفراد العينة الممتنعين عن شراء تلك المنتجات بينوا بأنهم لم يتعرفوا عليها أو على خصائصها أصلا. و ذلك بمجموع 125 من 275 شخصا يشتروا منتجات التأمين على الحياة.
 - السبب الثاني لعدم إقبال الأفراد على شراء منتجات تأمينات الحياة هو العامل الثقافي المتمثل في المعتقدات الدينية، حيث بلغ عدد الأشخاص الممتنعين عن الشراء 59 شخصا من مجموع 275 شخصا بسبب الاعتقاد بأن التأمين على الحياة محرم شرعا.هذا العدد يمثل نسبة 21,45% من مجموع الأشخاص الممتنعين.
 - السبب الثالث لعدم إقبال الأفراد على شراء منتجات التأمين على الحياة هو الاعتقاد بارتفاع أقساطها. حيث أن هناك 38 فردا من أصل 275 فرد بينوا بأن ارتفاع أقساط التأمين على الحياة هو السبب الرئيسي لعدم الإقبال عليها، وهذا العدد يمثل نسبة 13,82% من مجموع الأشخاص الممتنعين.
 - السبب الرابع لعدم الإقبال على تأمينات الحياة هو مستوى آداءات الضمان الاجتماعي. حيث أن هناك 26 شخصا من مجموع 275 شخص يعتقدون بأن مستوى الأداءات التي تقدمها مؤسسات الضمان الاجتماعي هو كاف، و يغنيهم عن طلب الحماية في السوق الخاص للتأمين، سواء تعلق الأمر بالأداءات الممنوحة عند بلوغ سن الشيخوخة، أو عند وفاة رب العائلة أو معيّلها الأساسي. هذا العدد يمثل نسبة 9,45% من مجموع الأشخاص الممتنعين.
 - السبب الخامس لعدم الإقبال على تأمينات الحياة هو توفر الحماية العائلية. حيث أن هناك 19 شخصا من مجموع 275 شخص بينوا بأن الحماية التي توفرها لهم عائلاتهم عند الوفاة أو الشيخوخة هي كافية و تغنيهم عن التأمين الخاص. هذا العدد يمثل نسبة 6,91% من مجموع الأشخاص الممتنعين.
 - السبب السادس لعدم إقبال الأفراد على تأمينات الحياة هو عدم كفاية التحفيزات الجبائية المقدمة لهذا النوع من المنتجات. حيث أن هناك 8 أشخاص اعتبروا بأن السبب الرئيسي لعدم شراء تلك المنتجات هو غياب تحفيزات جبائية كافية. و هذا العدد يمثل نسبة 2,91% من مجموع الأشخاص الممتنعين.

يمكن توضيح هذه النتائج بالدائرة النسبية على الشكل التالي:

الأهمية النسبية لأسباب عدم الإقبال على تأمينات الحياة



الشكل رقم 8 : الأهمية النسبية لاسباب عدم الإقبال على تأمينات الحياة.
المصدر: شكل من إعداد الطالب اعتمادا على الدراسة الميدانية .

أما النتائج الأخرى للدراسة الميدانية فيمكن تلخيصها في الجدولين التاليين :

الجدول رقم 51 : بعض المتغيرات و تأثيرها على طلب التأمين على الحياة حسب الدراسة الميدانية

المتغير المستقل	طبيعة التأثير	مدى التأثير (قوة الارتباط)
وجود الأطفال في العائلة	إيجابي	أعلى من المتوسط
السن	إيجابي	أعلى من المتوسط
الإقامة بمنطقة حضرية	إيجابي	تأثير قوي نسبيا
ارتفاع مستوى التعليم	إيجابي	قوي نسبيا بالنسبة للعقود الفردية و متوسط عموما بالنسبة للعقود الجماعية
ارتفاع مستوى الدخل الفردي	إيجابي بالنسبة للعقود الفردية سلبى بالنسبة للعقود الجماعية	تأثير قوي نسبيا أعلى من المتوسط عموما

المصدر: جدول من إعداد الطالب اعتمادا على الدراسة الميدانية .

الجدول رقم 52 : مدى تأثير النظام الأساسي و قطاعات النشاط على طلب التأمين على الحياة

المتغيرات	التأثير على الطلب
قطاع النشاط (عام / خاص)	عموما العاملون في القطاع العام أكثر ميلا إلى شراء المنتجات و خاصة بالنسبة للعقود الجماعية ، بالمقابل العاملون في القطاع الخاص أكثر ميلا لشراء العقود الفردية .
النظام الأساسي القانوني	عموما "الأجراء" هم أكثر ميلا إلى شراء المنتجات و خاصة بالنسبة للعقود الجماعية ، بالمقابل "غير الأجراء" هم أكثر ميلا لشراء العقود الفردية .
قطاعات النشاط(زراعة، خدمات ، صناعة...)	قطاع الخدمات أولا، خاصة بالنسبة للعقود الفردية ، ثم قطاع الإدارة ، ثم قطاع الصناعة و كذا قطاع البناء و الأشغال العامة ، و أخيرا القطاع الزراعي. و هذه القطاعات الأخيرة هي أكثر ميلا لشراء العقود الجماعية .

المصدر: جدول من إعداد الطالب اعتمادا على الدراسة الميدانية .

نشير أخيرا إلى أننا وجدنا بان للنظام القانوني أيضا تأثيرا على طلب منتجات التأمين على الحياة، و هذا التأثير في اعتقادنا هو تأثير سلبي .

2- نتائج الدراسة الإحصائية

لقد قمنا بحساب معاملات الارتباط لمجموعة من المتغيرات بغرض التعرف على مدى التأثير النسبي على الطلب لكل متغير مستقل مقارنة بالمتغيرات الأخرى ، و كذا اتجاه و مدى تأثير كل متغير على حدة. إن معاملات الارتباط المحسوبة تخص العلاقة بين مؤشرات استهلاك منتجات التأمين على الحياة (الأقساط المحصلة للتأمين على الحياة، الكثافة و معدل الاختراق) باعتبارها متغيرات تابعة و المتغيرات المستقلة التالية: الناتج الداخلي الخام،معدل التضخم،سعر الصرف، والكتلة النقدية بالمعنى الواسع M2 باعتبارها مؤشرا كميا لمستوى التطور المالي .

لقد تم حساب معامل الارتباط وفق الصيغة المختصرة التالية⁽¹⁾ :

$$r = \frac{\sum yx}{\sqrt{\sum x^2 \sum y^2}} \quad (\text{لمتغير المستقل})$$

حيث : $x = X - \bar{X}$

$Y = Y - \bar{Y}$ (المتغير التابع) ،

و قد تحصلنا على النتائج المدرجة في الجدول التالي :

(1)- أنظر: الشريف شطابي، محاضرات في الإحصاء، (الجزائر، مطبعة جامعة منتوري ، 2004/2003) ، ص 113 - 116 .
و انظر في الملحق الثاني الذي يتضمن مثالا عن كيفية حسابنا لمعاملات الارتباط وفق الصيغة المختصرة .

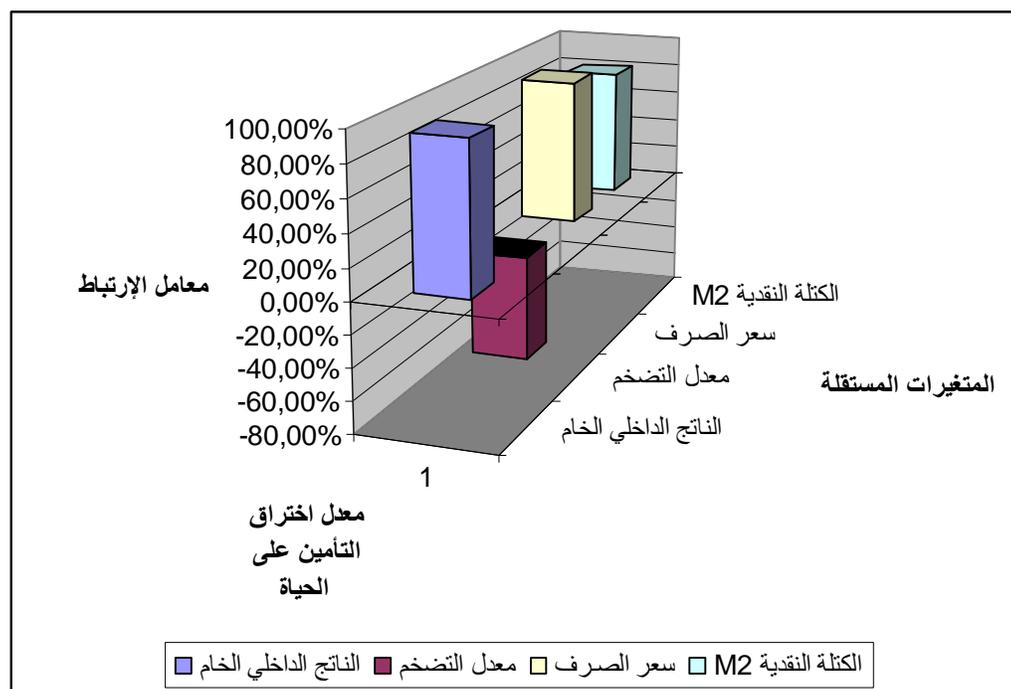
الجدول رقم 53 : معاملات الارتباط لمؤشرات استهلاك منتجات التأمين على الحياة و بعض المتغيرات الاقتصادية الكلية.

المتغيرات	الناتج الداخلي الخام	مستوى التضخم	سعر الصرف	الكتلة النقدية M2
الأقساط المحصلة للتأمين على الحياة	93,26 %	-57,29%	85,19%	95,89%
كثافة التأمين على الحياة بالدينار (دج)	94,02%	-65,82%	92,66%	81,79%
معدل اختراق التأمين على الحياة	-35,89%	-13,15%	-23,28%	-30,67%

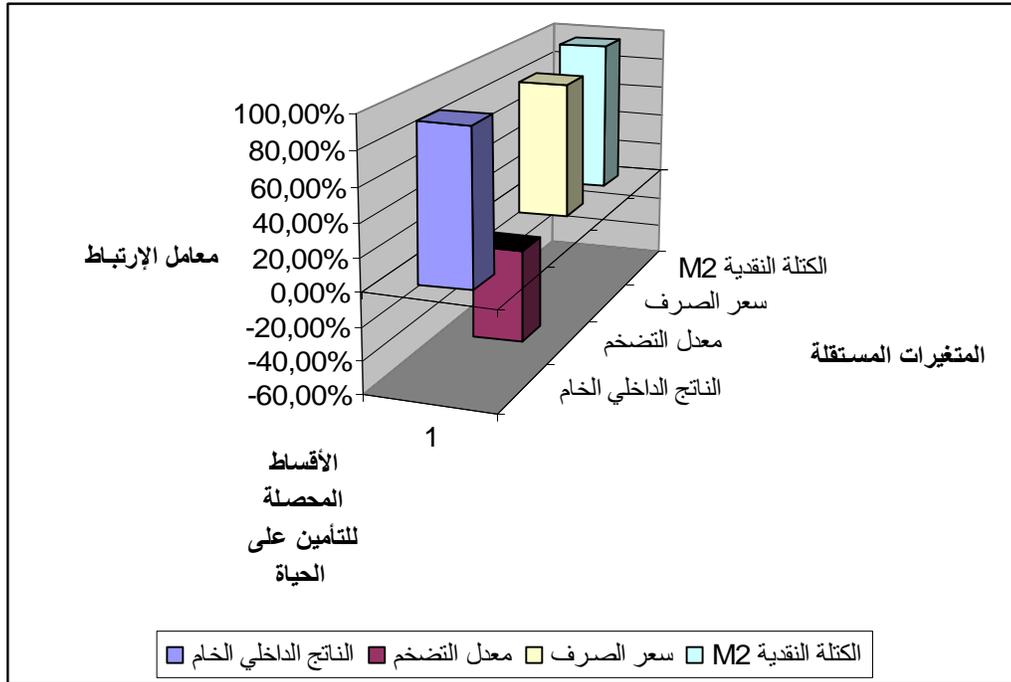
المصدر: جدول من إعداد الطالب اعتمادا على نتائج الدراسة الإحصائية .

نلاحظ من الجدول تباينا في التأثير بين بعض المؤشرات الاقتصادية الكلية و مؤشرات استهلاك منتجات التأمين على الحياة ، حيث نلاحظ مثلا ارتباطا سلبيا متوسطا لمستوى التضخم بالطلب بالنسبة لمؤشري الأقساط و الكثافة ، و ارتباطا سلبيا ضعيفا بالنسبة لمعدل الاختراق . أما مؤشرات الناتج الداخلي الخام ، سعر الصرف و الكتلة النقدية M2 فكان ارتباطها قويا إيجابيا بالنسبة لمؤشري الأقساط المحصلة و الكثافة ، و ضعيفا عموما بالنسبة لمؤشر معدل الاختراق .

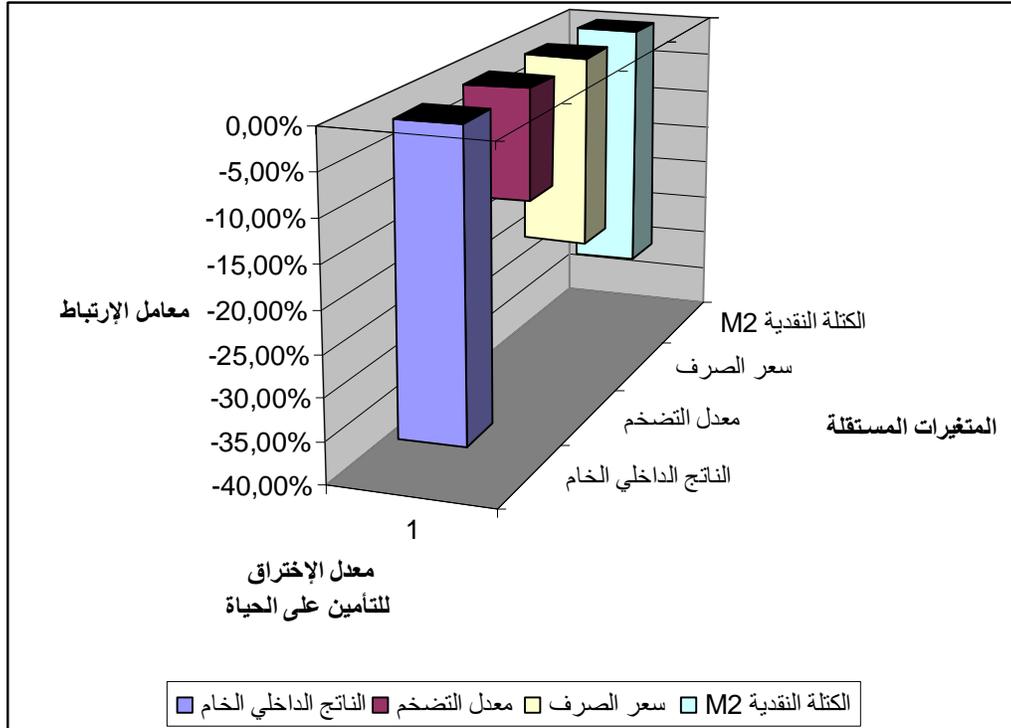
إذا أردنا التعبير بشكل أحسن عن الأهمية النسبية للتأثيرات الإيجابية أو السلبية ، فإننا نقدمها في الأشكال التالية :



الشكل رقم 9 : معاملات الارتباط بين بعض المؤشرات الاقتصادية الكلية و كثافة التأمين على الحياة **المصدر:** شكل من إعداد الطالب اعتمادا على نتائج الدراسة الإحصائية .



الشكل رقم 10: معاملات الارتباط بين بعض المؤشرات الاقتصادية الكلية و أقساط التأمين على الحياة
المصدر: شكل من إعداد الطالب اعتمادا على نتائج الدراسة الإحصائية



الشكل رقم 11: معاملات الارتباط بين بعض المؤشرات الاقتصادية الكلية و معدل اختراق التأمين على الحياة
المصدر: شكل من إعداد الطالب اعتمادا على نتائج الدراسة الإحصائية

أما النتائج الأخرى للدراسة الإحصائية فيمكن أن ندرجها ضمن الجدول التالي :

الجدول رقم 54 : بعض المتغيرات و تأثيرها على طلب التأمين على الحياة حسب الدراسة الإحصائية

المتغير المستقل	طبيعة التأثير	مدى التأثير (قوة الارتباط)
البدائل السوقية	---	هناك ارتفاع كبير في الادخار الحقيقي، و ارتفاع بدرجة أقل للودائع الثابتة لدى البنوك و كذا الحسابات البريدية ، مقارنة بارتفاع متذبذب و اقل أهمية للتأمين على الحياة .
المؤشرات النوعية للتطور المالي	سلبي	تأثير أعلى من المتوسط
توزيع الدخل الوطني	إيجابي	ضعيف جدا
نسبة الأشخاص المعالين في المجتمع	إيجابي سلبي	أعلى من المتوسط بالنسبة لنسبة الشيوخ متوسط عموما بالنسبة لنسبة الأطفال
توقع الحياة	إيجابي	ضعيف على العموم
نسبة التمدن	إيجابي	ضعيف

المصدر: جدول من إعداد الطالب اعتمادا على الدراسة الإحصائية .

و الخلاصة أننا إذا كنا قد رأينا بأن معظم رقم أعمال نشاط التأمين على الحياة مصدره تأمينات المجموعة فإننا نعتقد بأن معظم المستهلكين الجزائريين لمنتجات التأمين على الحياة ذوا سلوك " غير رشيد " .

و إذا كانت الدراسة الميدانية قد جعلت من ضعف سياسات التسويق على مستوى مؤسسات التأمين السبب الأول في ضعف الطلب على تأمينات الحياة في الجزائر، إلا أن الحقيقة الواضحة أن ذلك الضعف قد ساهمت فيه العديد من العوامل المتباينة بشكل كبير من حيث درجة التأثير ، سواء أكانت تلك العوامل اقتصادية أم غير اقتصادية ، و سواء أكان تأثيرها على المستوى الجزئي أم الكلي . نذكر من بين تلك العوامل خاصة العامل الثقافي ، مستوى الحماية الاجتماعية ، مستوى الحماية العائلية ، قلة المحفزات الجبائية ، مستوى النظام المالي، ضعف مداخل الأفراد ، ضعف القدرة الشرائية ، ارتفاع أسعار التأمين ، نسبة الأمية و ضعف مستوى التعليم لدى شريحة واسعة في المجتمع ... الخ .

ثانيا :التوصيات

1- التوصيات العامة

- على المستوى التنظيمي، من الملائم الفصل بين نشاط التأمين على الحياة و نشاط التأمينات العامة، أو على الأقل بين عمليات "تأمينات الأشخاص" و "تأمينات الأشياء و المسؤولية" ، أخذا في الاعتبار اختلاف الخصائص الفنية و الاستراتيجية التسويقية .

في هذا الإطار يطرح الإشكال المتعلق بالوضعية الحالية و كيفية الانتقال من النظام العام الحالي إلى نظام تسيير جديد قائم على التخصص . هنا يمكن تصور أسلوبين: إما الفصل التدريجي بين عمليات تأمينات الأشخاص و عمليات تأمينات المسؤولية و الأشياء ، أو إنشاء مؤسسات جديدة متخصصة في التأمين على الحياة و تأمينات الأشخاص عموما .

- في مجال التوزيع، من الأحسن الاعتماد على أشكال جديدة للتوزيع تتلاءم أكثر مع طبيعة تأمينات الحياة مثل التأمين المصرفي ، مكاتب البريد ، تحسين أساليب البيع المباشر، فضلا عن الوكلاء العاميين و سماسرة التأمين.

أما بالنسبة لعمولات الوساطة فانه من الأنسب مراجعتها بغرض رفع ما يتعلق منها بتوزيع منتوجات التأمين على الحياة، لأن ذلك سيثجع الوسطاء على توزيعها .

- تقديم تحفيزات جبائية أخرى إضافة إلى الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة، مثل:

● تخفيض الضريبة على الدخل الإجمالي بالنسبة للأشخاص المشتريين لمنتوجات التأمين على الحياة، و ذلك بمقدار معين و حسب قيمة الأقساط المدفوعة لدى الأجراء ، أو حسب رقم الأعمال لدى أصحاب المهن الحرة .

● تخفيض معدلات الضرائب المفروضة على نواتج توظيف مدخرات التأمين على الحياة .

● إعفاء مبلغ التأمين من حقوق التركة .

- تحسين ظروف الاستثمار لشركات التأمين من خلال تطوير السوقين النقدي و المالي على الخصوص،

لتتاح بذلك الفرصة لهذه الشركات من أجل تقديم منتوجات ذات عوائد جيدة من شأنها تشجيع الطلب .

- في إطار التكامل بين التأمينين الاجتماعي و الخاص، يمكن "إكمال" أداءات الضمان الاجتماعي بمبالغ التأمين سواء أكانت رؤوس أموال أو إيرادات مرتبة ، و هذا في ظل عدم كفاية مستوى أداءات الضمان الاجتماعي ، و عدم اليقين الذي يميز نظاما للحماية الاجتماعية قائما على التوزيع.

- تطوير السوق المالي بحيث يسمح بتقديم أدوات مالية تستند إليها منتجات التأمين على الحياة (العقود بوحدات الحساب).

- العمل على التخفيف من تأثير الدخل و ذلك بالحفاظ على تأمينات المجموعة و تحسينها ، إضافة إلى اعتماد صيغة التأمينات الشعبية ، و الاستفادة من تجارب بعض الدول مثل ماليزيا و المغرب.

حيث تنتشر بماليزيا بعض منتوجات التأمينات الشعبية مثل Family Takaful Plan ، Takaful Education Plan و Takaful Rawat . أما في المغرب، فإننا نجد من بين منتوجات التأمينات الشعبية الضمان البحري و الضمان الحرفي .

- التخفيف من أثر السعر من خلال تجزئة الأقساط بما يتلاءم مع حاجيات الزبائن ، و نشر بعض منتجات التأمين المركبة (produit composite) . بحيث يمكن الجمع بين أكثر من نوع واحد للتأمين و ذلك في عقد واحد. مثلا الجمع بين التأمين على الحياة، تأمين السكن و تأمين السيارات ، حيث تكون قيمة القسط الإجمالي المطلوب أقل من قيمة أقساط الأنواع الثلاثة منفردة .

- التخفيف من التأثير السلبي للمعتقدات الدينية من خلال اعتماد صيغ منتوجات تأمين على الحياة مقدمة في إطار تعاوني على الخصوص، مثل ما هو معروف في بعض الدول الإسلامية.

- تغيير تسمية منتجات التأمين على الحياة لتصبح " منتجات الادخار و/أو الاحتياط " .

- تكوين و اعتماد وسطاء مختصين في تسويق منتجات التأمين على الحياة.

- تحسين الصورة السلبية عن التأمين و شركاته لدى المستهلكين الجزائريين ، الناجمة أساسا عن إجراءات التعويض في تأمينات الأضرار ، خاصة منها تأمينات السيارات.

- تدعيم عملية الاتصال و تحسيس الجمهور بأهمية التأمين على الحياة، لأن القبول الاجتماعي لهذا النوع من التأمين لا يعود- نسبيا- إلى إرادة الفرد في إيجاد حماية ما بقدر ما يعود إلى الوسائل الموضوعة من طرف المجتمع الذي يعيش فيه، كالتحسيس بمنفعة التأمين و عرض منتوجات تلبي الحاجيات الاجتماعية و تتوافق مع المعتقدات الدينية للمواطنين .

2- التوصيات ذات الطابع الفني

- تكوين متخصصين في مجال رياضيات التأمين عموما، و التأمين على الحياة خصوصا.

- تطبيق جدول وفيات مشترك يستند إلى إحصائيات جزائرية.

- تعديل طرق حساب التصفية بما يجعلها أكثر عدالة.

- تعديل شروط منح الحق في التصفية، بما يجعلها تأخذ في الاعتبار كلا من حاجات الزبائن و الأخطار التي تتعرض لها شركات التأمين .

- تعديل طريقة حساب التسبيق و شروط منحه بحيث تكون قيمته في حدود قيمة التصفية ، دون أن تتجاوز هذه الأخيرة نسبة 95 % من قيمة المخصص الرياضي.

- صياغة قواعد واضحة تتعلق بكيفية حساب معدل العائد الأدنى المضمون و كيفية تحديد قيمته العظمى. هذه القواعد تطبق عند اكتتاب العقد بالنسبة للعقود ذات الأقساط الثابتة و المحددة ، أما بالنسبة للعقود ذات الأقساط المتغيرة فإنها تطبق عند كل قسط يتم دفعه.
- تعميم معدلات مرتفعة للمشاركة في الأرباح سواء أكانت أرباحا فنية أم مالية ، و هذا بغرض جعل منتجات تأمينات الحياة أكثر جاذبية .
- تعميم نظام الإعلام الآلي في مجال تسيير فروع التأمين على الحياة.

الخاتمة العامة

لقد كانت هذه المذكرة محاولة متواضعة للقيام بتحليل اقتصادي ، كان محوره دراسة العوامل المحددة للطلب على نوع خاص من المنتجات و هو التأمين على الحياة.

ابتدأنا هذه الدراسة بالتعرف على التأمين و مختلف تعاريفه و نشأته و تطوره ، إضافة إلى أنواعه و عناصره و مختلف الأسس التي يعتمد عليها في تحقيق التوازن لمنظومته .

تعرفنا بعد ذلك على منتج التأمين على الحياة ، و هذا من مختلف النواحي: الأنواع ، الأهمية ، الخصائص و أساليب التسويق .

و بعد التعرف على منتج التأمين على الحياة ، حاولنا دراسة مختلف العوامل المحددة للطلب على هذا النوع من المنتوجات ، سواء أكانت المحددات الاقتصادية الجزئية أم الكلية ، إضافة إلى مجموعة أخرى من المحددات الثقافية و الديمغرافية .

لقد كان التعرف على سبب ضعف نشاط التأمين على الحياة في الجزائر - مقارنة بمستوى التأمينات العامة أو مستوى أداء سوق التأمين على الحياة في الكثير من الدول - هدفا أساسيا لدراستنا ، لذا حاولنا في الفصل الأخير دراسة محددات الطلب على تأمينات الحياة في الجزائر ، بعد أن تعرفنا عليها بشكل نظري في الفصل الثالث. و من أجل ذلك قمنا بدراسة إحصائية ، إضافة إلى الدراسة الميدانية التي أجريناها بولاية قسنطينة .

لقد توصلنا إلى نتيجة أن هناك العديد من العوامل التي تؤثر في مستوى أداء سوق التأمين على الحياة ، و ذلك من خلال التأثير في الطلب على منتجاته ، و أن هذه العوامل تتباين بشكل كبير من حيث التأثير على الطلب.

الملفات

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

جامعة منتوري - قسنطينة
كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير
تخصص بنوك و تأمينات

استمارة بحث:

الطلب على تأمينات الحياة
دراسة بولاية قسنطينة

من إعداد الطالب: زهير بركم

نص التقديم:

تحية و بعد،

نحن طالب دراسات عليا في العلوم الاقتصادية تخصص بنوك و تأمينات بصدد إعداد مذكرة الماجستير ، و لن يكتب لهذا العمل التمام و النجاح إلا بفضل مساعدتكم ، و إجابتم عن الأسئلة المطلوبة .

البحث يدور حول حقيقة التأمين على الحياة و العوامل الاقتصادية أساسا المحددة للطلب على هذا النوع من التأمين . إن تكرمتم بالإجابة عن الأسئلة التي تتضمنها هذه الاستمارة ، فلن يأخذ ذلك من وقتكم غير القليل ، مع ضمان تام لسرية الإجابة .

شكرا مسبقا على تعاونكم

للإجابة عن كل سؤال ، تفضلوا بوضع علامة (×) في الخانة الممثلة لاختياركم .

1 - ما هو جنسكم ؟

ذكر.

أنثى .

2- هل سبق لكم اكتتاب عقد يتضمن التأمين على الحياة مع إحدى شركات التأمين ؟

نعم .

لا ← انتقلوا إلى السؤال رقم 6

3- هل تم اكتتاب هذا العقد في إطار :

تأمين المجموعة .

تأمين فردي .

4- ما هو نوع عقد التأمين على الحياة المكتتب ؟

عقد تأمين لحال الحياة .

عقد تأمين لحال الوفاة .

عقد تأمين مختلط .

5- ما الذي دفعكم إلى هذا التأمين ؟

تأمين موارد مالية للعائلة في حالة الوفاة.

من أجل الحصول على قرض من البنك .

بغرض الحصول على عائد مالي.

بغرض الاستفادة من إيراد مكمل لمنحة التقاعد.

من أجل حماية العائلة و التحضير لمرحلة التقاعد.

أسباب أخرى (أوضحوا).....

.....

.....

6- ما هو سبب عدم اكتتابكم لعقد تأمين على الحياة؟

(إذا اخترتم جوابا واحدا فضعوا علامة × في الخانة الموافقة لهذا الاختيار ، أما إذا اخترتم أكثر من جواب فرتبوها من أكثر أهمية إلى أقل أهمية بوضع الرقم الملائم داخل الخانة)

- ترون أن قسطه مرتفع ولا يتناسب مع مستوى دخلكم .
- لأنكم لم تتعرفوا أصلا على هذا التأمين أو خصائصه.
- تعتقدون أنه لا يتضمن تحفيزات ضريبية كافية.
- ترون بأن ما توفره لكم العائلة من حماية عند الشيخوخة أو الوفاة يغنيكم عن هذا التأمين.
- تعتقدون أن ما قد تحصلون عليه من مال من صناديق الضمان الاجتماعي عند الشيخوخة أو الوفاة هو كاف و يغنيكم عن التأمين الخاص (CASNOS أو CNAS)
- ترون بأن الشريعة الإسلامية تحرم هذا النوع من المعاملات.

أخرى (أوضخوا)

.....

.....

.....

.....

7- كم تبلغون من العمر؟

- من 5 إلى 19 سنة.
- من 20 إلى 24 سنة .
- من 25 إلى 29 سنة.
- من 30 إلى 59 سنة.

8- ما هو نظامكم الأساسي الحالي؟

- أجيرة
- أصحاب المهن الحرة أو مستخدمون
- آخر (أوضخوا).....

8- هل لكم أولاد (ولد أو أكثر) ؟

نعم .

لا .

9- ما هو قطاع نشاطكم ؟

الزراعة.

الصناعة.

البناء و الأشغال العامة .

الخدمات

الإدارة

مجالات أخرى

10- هل تنتمون إلى :

القطاع العام.

القطاع الخاص .

11- في أي منطقة تقيمون ؟

منطقة حضرية.

منطقة ريفية .

12- ما هو مستواكم التعليمي ؟

دون تعليم.

ابتدائي .

أساسي (متوسط) .

ثانوي.

جامعي.

13- ما هو دخلكم الشهري؟

- أقل من 20000 دج .
- من 20000 دج إلى 290000 دج .
- من 30000 دج إلى 39000 دج .
- من 40000 دج إلى 49000 دج .
- من 50000 دج إلى 59000 دج .
- 60000 دج فأكثر

مثال عن حساب معامل الارتباط " بين معدل التضخم و أقساط التأمين على الحياة"
معامل الارتباط تم حسابه وفق الصيغة المختصرة التالية:

$$r = \frac{\sum yx}{\sqrt{\sum x^2 \sum y^2}}$$

حيث : $x = X - \bar{X}$ (المتغير المستقل)

$Y = Y - \bar{Y}$ (المتغير التابع)

\bar{Y} تمثل قيم أقساط التأمين على الحياة

\bar{X} تمثل قيم معدل التضخم

علما المتوسط الحسابي لـ X يعادل

$$\frac{\sum X}{n}$$

بالتطبيق العددي نجد قيمة المتوسط الحسابي \bar{X} تساوي $70.37 = 9 / 7.819$

بالتطبيق العددي أيضا نجد قيمة المتوسط الحسابي \bar{Y} تساوي $19.81 = 9 / 187.331$ مليار دج

وفق العلاقات و القيم السابقة نقوم بإعداد الجدول التالي:

السنة	التضخم X	الاقساط Y	x	Y	x ²	Y	yx
1995	29.78	13.224	21.961	-6.586	482.286	43.375	-144.635
1996	18.69	15.155	10.871	-4.655	118.179	21.669	-50.605
1997	5.73	15.652	-2.089	-4.158	4.364	17.289	8.686
1998	4.95	15.998	-2.869	-3.812	8.231	14.531	10.937
1999	2.64	17.155	-5.179	-2.655	26.822	7.049	13.750
2000	0.34	19.501	-7.479	-0.309	55.935	0.095	2.311
2001	4.23	21.783	-3.589	1.973	12.881	3.893	-7.081
2002	1.42	28.985	-6.399	9.175	40.947	84.181	-58.711
2003	2.59	30.878	-5.229	11.068	27.342	122.501	-57.875
المجموع	7.819	187.331	-	-	776.987	314.583	-283.223

من خلال التطبيق في الصيغة المختصرة لمعامل الارتباط ، نجد: $r = -0.5729$

أي أن معامل الارتباط هو:

$$r = -57.29 \%$$

المراجع

المراجع المعتمد عليها

1- المراجع باللغة العربية

1-1 الكتب

- 1- أحمد السعيد شرف الدين ، عقود التأمين و عقود ضمان الاستثمار (واقعها الحالي و حكمها الشرعي) ، (مصر مطبعة حسان ، 1982).
- 2- إبراهيم أبو النجا ، التأمين في القانون الجزائري ، (الجزائر : ديوان المطبوعات الجامعية ، 1986).
- 3- احمد صلاح عطية ، محاسبة شركات التأمين ، (مصر: الدار الجامعية، 2002/2003).
- 4- الشريف شطايب، محاضرات في الإحصاء ، (الجزائر، مطبعة جامعة منتوري ، 2004/2003)
- 5- جديدي معراج ، مدخل لدراسة قانون التأمين الجزائري،(ط3، الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية ، 2003) .
- 6- محمد حسن قاسم ،قانون التأمين الاجتماعي ، (مصر: دار الجامعة الجديدة للنشر ، 2003).
- 7- مصطفى محمد الجمال ، أصول التأمين (عقد الضمان) ، (ط1 ، لبنان: منشورات الحلبي الحقوقية ، 1999).
- 8- إبراهيم عبد النبي حمودة ، الرياضيات و التأمين ، (مصر: مكتبة و مطبعة الإشعاع ، 2002).
- 9- إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه ، التأمين و رياضياته (مصر: الدار الجامعية ، 2003/2002).
- 10- جلال و فاء محمدين ، التأمين البحري على البضائع بوثيقة الاشتراك ، (مصر: دار الجامعة الجديدة للنشر، 2002).
- 11- راشد راشد، التأمينات البرية الخاصة في ضوء قانون التأمين الجزائري ، (الجزائر: ديوان المطبوعات الجزائرية 1981).
- 12- سليمان بن إبراهيم بن ثنيان ، التأمين و أحكامه (ط1، بيروت: دار بن حزم ، 2003) .
- 13- عامر سلمان عبد المالك، الضمان الاجتماعي في ضوء المعايير الدولية و التطبيقات العملية، المجلد الثاني، (لبنان: منشورات الحلبي الحقوقية، 1998)
- 14- عبد الرحيم محمد قدومي و عبد القادر الأفندي ، التأمين أسس و مفاهيم ، (ط1 ، الأردن : مركز البتراء ، 1993).
- 15- عبد العزيز هيكل ، مقدمة في التأمين، (لبنان : دار النهضة العربية ، 1980).
- 16 - عبد العزيز بو و دن، منهجية و تقنيات البحث في علم الاجتماع الحضاري،(الجزائر: مطبعة جامعة منتوري قسنطينة، 2004).

- 17- عبد الله سلامة ، الخطر و التأمين (الأصول العلمية و العملية) ، (ط6) ، مصر : مطبعة جامعة القاهرة و الكتاب الجامعي ، (1980) .
- 18- عبد الودود يحيى ، التأمين على الحياة ، (ط1 ، مصر : مكتبة القاهرة الحديثة ، 1964) .
- 19- عنابي بن عيسى، سلوك المستهلك " الجزء الأول " ، (الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، 2003) .
- 20- عنابي بن عيسى، سلوك المستهلك " الجزء الثاني " ، (الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، 2003) .
- 21- عوض بدير الحدّاد ، تسويق الخدمات المصرفية ، (ط1 ، مصر : البيان للطباعة و النشر ، 1999) .
- 22- محمد حسن قاسم ، محاضرات في عقد التأمين ، (لبنان : الدار الجامعية ، 1999) .
- 23- محمد حسين منصور ، مبادئ عقد التأمين ، (لبنان : الدار الجامعية ، دت) .
- 24- محمد سليمان الأشقر و آخرون ، بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة (الطبعة الأولى ، الأردن : دار النفائس ، 1998) .
- 25- مختار محمود الهانسي و ابراهيم عبد النبي حمودة ، مقدمة في مبادئ التأمين بين النظرية و التطبيق ، (مصر: الدار الجامعية ، 2000) .
- 26- مصطفى أحمد الجمال ، أصول التأمين (عقد الضمان) ، (ط1 ، لبنان : منشورات الحلبي الحقوقية ، 1999) .
- 27- مصطفى أحمد الزرقاء ، نظام التأمين (الطبعة الرابعة ، سوريا: مؤسسة الرسالة ، 1994) .
- 28- مصطفى محمد الجمال ، أصول التأمين (عقد الضمان) ، (ط1 ، لبنان: منشورات الحلبي الحقوقية ، 1999) .
- 29- منير إبراهيم هندي ، إدارة الأسواق و المنشآت المالية ، (مصر: مركز دلنا للطباعة ، توزيع منشأة المعارف ، 1999) .
- 30- محمد كمال خليل حمزاوي، اقتصاديات الائتمان المصرفي، (الإسكندرية: منشأة المعارف، 1997).
- 31 - محمد فتحي محمد علي ، عبد الله عبد الحليم ، أبوبكر ، مقدمة في الرياضة المالية و التأمين (مصر 1977) .
- 32 - عامر سلمان عبد المالك، الضمان الاجتماعي في ضوء المعايير الدولية و التطبيقات العملية، المجلد الأول، (لبنان: منشورات الحلبي الحقوقية، 1998) .
- 33- يوسف لبيب يوسف ، سمير جباوي ، رياضة المال و التجارة الجزء الثاني . (الطبعة الثانية ، مصر : مطبعة الأنجلو مصرية، 1962) .

2-1- المعاجم و القواميس

- 1- فيليب ط أبي فاضل ، قاموس المصطلحات القانونية ، قاموس موسع في القانون و التشريع و الاقتصاد ، (لبنان : مكتبة لبنان ناشرون ، 2004) .
- 2- مراد عبد الفتاح ، معجم مراد القانوني و الاقتصادي و التجاري (مصر: شركة الجلال للطباعة، دون تاريخ) .

1-3- مذكرات الماجستير

- 1- ملیكة محدد، التأمینات علی الأشخاص ومدى مساهمتها فی الادخار الوطنی (رسالة ماجستير، نقود ومالیة)،
جامعة الجزائر، السنة الجامعیة 2001/2000 .
- 2- نوال أقاسم ، دور نشاط التأمین فی التنمية الاقصادیة ، دراسة لحالة قطاع التأمین فی الجزائر فی ظل
الإصلاحات الاقصادیة 1992-1998 (رسالة ماجستير ، فرع نقود و مالیة) ، جامعة الجزائر 2001/2000.
- 3- عبد الرزاق کیوط، محددات العرض و الطلب علی النقود ، دراسة لحالة الجزائر (مذكرة ماجستير، علوم
اقصادیة) ، جامعة منتوری- قسنطینة ، السنة الجامعیة 2002- 2003 .

1-4- الجریدة الرسمىة

- الجمهورية الجزائریة الدیمقراطیة الشعبیة ، الجریدة الرسمىة ، العدد 13 .

1-5- الجرائد

- 1- جریدة الخبر، یومیة جزائریة، 4288، 9 حانفی 2005
- 2- جریدة الخبر، یومیة جزائریة، 4391، 11 ماي 2005 .

2-1-Livres

- 1- Alain Tosetti Assurance , Comptabilité , Réglementation , Actuariat- (Ed 2; France : Economica , 2002)
- 2- Ali Massid, Introduction à l'étude des assurances économiques, (Alger: Entreprise nationale du livre, 1984).
- 3- Allain Tosetti , François weiss , et Thiery Poincelon , les outils de l'actuariat vie (France :Economica , 2003) .
- 4- Boualem Tafiani, Les Assurances en Algérie (Algérie: OPU, sans date)
- 5- Daniel Voillereau , l' assurance au service des associations (France : Economica, 2002
- 6-Denis-Clair Lambert, Economie des assurances , (France : Armand Colin ,1996)
- 7-Dominique Henriet, Jean-Harles Rochet , Microéconomie de l'assurance ,(France : Economica , 1996)
- 8-Eric Vernet , L'essentiel du Marketing , (2 Ed ; France: édition d'organisation , 2001) .
- 9-François Couilbault , Constant Eliashberg et Michelle Caltrasse , Les grands principes de l'assurance , (Ed 3 ; France : Argus , 1997) .
- 10- Jean Bigot et autres , Traité de Droit des Assurances, Tome 1 " entreprises et Organismes d'Assurances " , (Ed 2 ; France : Delta L.G.D.J)
- 11- Jean Bigot , Traité de Droit des Assurances , Tome 3 " Contrat d'Assurance " , (France : Delta L.G.D.J , 2003) .
- 12- Jean-Louis Besson, Monnaie et finance, (Alger : OPU, 1993)
- 13-Jean-Marie Rousseau, thiery Blagac et Nassim Oulmane, Introduction à la théorie de l'assurance, (Paris: Dunod, 2001)
- 14- Jérôme Yeatman, Manuel international de l'assurance, (Paris : Economica, 1998)
- 15-Jean Bigot , Daniel Langé , Traité de Droit des Assurances , Tome 2 " La distribution de l'assurance " , (France : Delta L.G.D.J , 2000) .

- 16- Jean C , Lydia Jaworsk et Kyrille Gaussail , Le management dans l'assurance : principes et pratique du Marketing en état – major et sur le terrain , (Paris: L'Argus , 1976).
- 17- M. Pecard et A. Besson , Les assurances terrestres , tome 1 « Le contrat d'assurance » , (E.d 5 ; France : L.G.D.J , 1982).
- 18- Michel Badac, Emanuel Copin , et , Bertrand Lavassière , e- Marketing de la Banque et de l'assurance : Innovation , Technologie et mutation marketing (2Ed ; France : édition d'organisation , 2000) .
- 19- Luc Arrondel , Epargne, Assurance Vie et Retraite (Paris : Economica , 2003)
- 20- Philippe Baillot, la fiscalité des assurances de personnes (France : Argus , 2000).
- 21- Pierre Petauton , théorie et pratique de l'assurance vie , (E d 2 ,. France : Duhod , 2000) .
- 22- René Dessal, Risques et financements : Introduction à l'économie d'assurance, (France : copyright société, 1986) .
- 23- Thierry Poincelin , Calculs Elémentaires de L'Assurance Vie , (Paris : Economica , 2003).
- 24- Yvonne Lambert- Faivre , droit des assurances (Ed 11 ; France : Dalloz , 2001).

2-2-Mémoires , Thèses

- 1- **Bénédicte Martial** , Marketing et publicité du contrat d'assurance vie (DESS Banque et finances) , université Rene Descartes (Paris 5), 1995/1996.
- 2- **Sophie Jinot**, L'assurance vie: contrat d'assurance ou produit d'épargne spécifique? (DESS Banques et finances), université Paris 5 Rene Descartes, 1997/1998 .

2-3-Forums , Assises

- 1- **Conseil National des Assurances**, 2^{ème} forum des assurances " les assurances de personnes, réalité et perspectives " , 20 et 21 novembre 2000. , EL Aurassi .
- 2- **Hadj Mohamed Ahmed**, "la stratégie de spécialisation : problèmes et perspectives, Cas des assurances de personnes", premières Assises des Assurances.

3- **Conseil National des Assurances**, les actes du premier forum des assurances: objectifs des réformes, Alger 12 et 13 Décembre.

4 - **Conseil National des Assurances**, 3^e forum des assurances, l'assurance contre les risques de catastrophes naturelles ; Alger 13, 14 et 15 octobre 2002 .

2-4- Sites Internet

1- **Alain Lambert** , Assurons l'avenir de l'assurance , rapport d'information 45 (98-99), [http://www.senat.fr/rap/r98-0452/r98-0452_mono.html#toc0], (2 mars 2004),628 Kb .

2- **Association canadienne des Assurance de personnes** , d'industrie des assurances de personnes , " Rôle dans l'économie et la société" , [www.clhia.ca/fr/submissions_fr/1997/sub1-fr_d.htm] , (2 février 2004), 278 KB.

3- **Association canadienne des Assurance de personnes** , d'industrie des assurances de personnes," Régime Fiscale" , [www.clhia.ca/fr/submissions_fr/1997/sub5-fr_d.htm] , (2 février 2004) , 278 KB.

4- **Centre de Documentation et d'Information de l'Assurance** , Tout ce que vous devez savoir sur la cotisation , [[http://www.ffsa.fr/webffsa/webffsa.nsf/html/787079FBAA12FBE4C1256C3A004357A8/\\$file/DA319.pdf](http://www.ffsa.fr/webffsa/webffsa.nsf/html/787079FBAA12FBE4C1256C3A004357A8/$file/DA319.pdf)] , (14 décembre 2003) , 731KB.

5- **Centre de Documentation et d'Information de l'Assurance** , Vocabulaire pratique de l'assurance , [[http://www.ffsa.fr/webffsa/webffsa.nsf/html/42E53D8AD5E07BE3C1256CEC003D0ABB/\\$file/G101.pdf](http://www.ffsa.fr/webffsa/webffsa.nsf/html/42E53D8AD5E07BE3C1256CEC003D0ABB/$file/G101.pdf)], (lundi 8 décembre 2003) , 71.6 KB.

6- **CH .Bialès**, Questions sur l'épargne , [<http://www.christian-biales.net/documents/epargne.pdf>] , (vendredi 25 février 2005) , 108 KB.

7- **Jean-François Carlot** , La conclusion du contrat d'assurance , [<http://www.jurisques.com/cass6.htm>] , (14 décembre 2003) , 192 KB .

8-**Jean-François Carlot** , La place de l'assurance dans la gestion des risques , [<http://www.jurisques.com/cass1.htm>] , (14 novembre 2003) , 179 KB .

9- **Karine Chakir**, Les comportements d'épargne des ménages en France,
[http://www.ecolebourse.com/ressources/decrypt/22_comportementepargnemenages.pdf], (25 Février 2005) , 40,6 KB.

10- **Rodrigue de Paiva e Pona** , Les Dérivés Climatiques : des Parapluies Financiers ?, [<http://www.u-paris2.fr/mja/memoires/depaiva.htm>], (10 novembre 2004) , 102 KB

2-5-Sites des institutions financières , caisses de sécurité sociale et sites officiels

1-**Compagnie algérienne des assurances** : [www.caat.com.dz/t], (20 mars 2005).

2-**Compagnie algérienne d' assurance**: [<http://www.caar.com.dz>],(01 mai 2005).

3-**Algérienne des assurances** : [www.assurances-e2.com/], (15 avril 2005) .

4-**Compagnie internationale d'assurance et de réassurance** :

[<http://www.laciar.com/>] (13 avril 2005) .

5-**Générale Assurance Méditerranéenne**: [<http://www.gam-assurances-dz.com/>] (mardi 19 avril 2005) .

6- **Caisse de sécurité sociale des salariés** : [www.cnas.dz] , (25 avril 2005).

7- **Caisse de sécurité sociale des non –salariés** : [www.casnos.dz] , (26 avril 2005).

8- **Banque d' agriculture et de développement rurale**: [<http://www.badr.dz/>] , (13 mai 2005) .

9- **Ministère des finances** :] <http://www.finances-algeria.org/dgep/a36.htm>
(03 avril 2005).

] <http://www.finances-algeria.org/dgep/a37.htm>10-**Ministère des finances** [
(15 mars 2005).

] <http://www.finances-algeria.org/dgep/a38.htm>11- **ministère des finances**: [
(15 mars 2005).

<http://www.finances-algeria.org/dgep/a31.htm>12- **ministère des finances**: [
(15 mars 2005).

13- **Banque d'Algérie** : [<http://www.banque-of-algeria.dz/communicat.htm>] ,
(29 mars 2005) .

14- **Conseil National Economique et Social** : [<http://www.cnes.dz/>] , (29 mars 2005) .

15- **Caisse Nationale d'Epargne et Prévoyance** : [<http://www.cnepbanque.dz/>] , (03 avril 2005) .

16-**Fédération Française des Sociétés d' Assurances** : [www.ffsa.fr/] .

2-6-Revues

1- **Compagnie suisse de réassurance**, " Le courtage dans l'assurance commerciale et la reassurance " , Sigma N° 2 / 2004 (6 mars 2004) , Zurich (Suisse) .

2- **Compagnie suisse de réassurance**, " la couverture décès: le produit phare de l'assurance vie " , Sigma N° 4 /2004, Zurich (Suisse) .

3- **Compagnie suisse de réassurance** , " L'assurance dans le monde en 2002", Sigma N° 8 /2003 , Zurich (Suisse) .

4- **Compagnie suisse de réassurance** , " l'assurance dans le monde en 2000", Sigma n° 6 / 2001 , Zurich (Suisse) .

5- **Compagnie Suisse de réassurance** , " croissance économique, inflation en baisse, et la privatisation " , Sigma N° 2/2002 , Zurich (Suisse) .

6- **Compagnie Suisse de Réassurance**, "L'assurance dans le monde en 1995", Sigma n°4/ 1997 , Zurich (Suisse) .

7- **Compagnie Suisse de Réassurance**, "L'assurance dans le monde en 1996",Sigma N° 4/1998, Zurich (Suisse) .

8- **Compagnie Suisse de Réassurance**, "L'assurance dans le monde en 1997", Sigma N° 3/1999, Zurich (Suisse) .

9- **Compagnie Suisse de Réassurance**, "L'assurance dans le monde en 1998" , Sigma N° 7/1999, Zurich (Suisse) .

10-**Compagnie Suisse de Réassurance**, "L'assurance dans le monde en 1999", Sigma N° 9/2000 , Zurich (Suisse) .

11-**Compagnie Suisse de Réassurance**, "L'assurance dans le monde en 2001", Sigma N° 6/2002, Zurich (Suisse) .

- **Compagnie Suisse de Réassurance**, "L'assurance dans le monde en 2003" , Sigma N° 3/2004, Zurich (Suisse) .

- 12- Investir Magazine, revue Algérienne, N°8, Août-Septembre 2003.
- 13-La retraite en Algérie, MEDIABANK/N°30°, Publication trimestrielle algérienne, Juin/Juillet, 1997 .
- 14- **M'hamed Boukhari** , " Lassurance-vie , un produit qui se vend " Revue algérienne des assurances , n° 3 (juillet 200).
- 15- Les cahier pratique de l'assurance , " le risque viager en assurance vie" , L'argus n° 31 .
- 16- **Maurice Marchal et Pierre pestien** , "le traitement fiscal des retraites complémentaires , Revue Belge de sécurité sociale , 4^e trimestre 2001.
- 17- Revue d'économie financière, France , N° 11 , 1988 .
- 18- **Lamara Latrous**,"le rôle de l'assurance de personne dans la collecte de l'épargne", CNEP News, Revue trimestriel de la CNEP BANQUE (9 mars 2002).
- 19- **Susan Creane et Al**, "Banco sur le développement", Finances et Développement Volume 40 Numéro1 (Mars 2003) .

2-7-Journaux

- 1- Journal **Liberté** " économie " , hebdomadaire algérien N° 238 , du 03 au 09 Septembre.
- 2- journal **Liberté** "Economie", hebdomadaire algérien N°188, du 11 au 17 Septembre 2002.

2-8-Dictionnaires

- 1- Encyclopédie , (France : Dalloz , 2001) .
- 2-**Bernard Gverrien**, Dictionnaire d'Analyse économique, (France : la Découverte, 1997).

2-9-Rapports

- 1- **Société Nationale d'assurance**, Rapport annuel 2001.
- 2- **Compagnie Algérienne des Assurances**, 15^{ème} Anniversaire 2000 .

- 3- **Conseil National des Assurances**, Rapport sur la situation générale du secteur des Assurances, Exercice 1999 .
- 4- **Conseil National des Assurances**, Rapport sur la situation générale du secteur des Assurances, Exercice 1998 .
- 5- **Conseil National des Assurances**, Rapport sur la situation générale du secteur des assurance, exercice 2001 .
- 6- **Conseil National Economique et Social**, Secteur informel : illusions et réalités, 2004 .
- 7- **Conseil National Economique et Social**, Commission du développement humain, 4^{ème} rapport national sur le développement humain en 2002, élaboré en 2003.
- 8- **Conseil National Economique et Social**, Rapport préliminaire sur les effets économiques et sociaux du programme d'ajustement structurel, 2^{ème} session .
- 9- **Conseil National Economique et Social**, Rapport préliminaire sur les effets économiques et sociaux du programme d'ajustement .
- 10- **Conseil National Economique et Social** , Etude sur Le Regard sur L'Exclusion Sociale : Le Cas des Personnes Agées et de L'Enfance Privée de Famille , 2000 .
- 11- **Banque d'Algérie**, Rapport 2001, Evolution Economique et Monétaire en Algérie
- 12- **Banque d'Algérie**, Rapport 2002, Evolution Economique et Monétaire en Algérie

2-10-Autres documents :

- 1- **Conseil National des Assurances**, élaboration, d'une table de mortalité algérienne et calculs en assurance vie_ , sans date d'élaboration .
- 2- **Compagnie Algérienne des Assurances**, Documents Assurance de personnes, "Tarif temporaire Décès / Crédit.
- 3- **Compagnie Algérienne d'assurance**, Document Assurances de personnes, conditions générales "A.G".
- 4- **Société Nationale d'assurance**, Plan de gestion prévisionnel, 2002 .
- 5- **Société Nationale d'Assurance**, Plan de Gestion Prévisionnel ,2000 .
- 6-**Office National des Statistiques**, Annuaire Statistique de l'Algérie (N°19), Edition 2000 .
- 7- **Office National des Statistiques**, Annuaire Statistique de l'Algérie (N°20), Edition 2003 .

3-1-Theses

- 1- **Den-Yen Weng**, China's life insurance industry: opportunities and challenges for foreign companies (degree of master of business administration), Massachusetts Institute of technology, June 2000 .
- 2- **Herbert D.mohring**, The life insurance industry: a study of price policy and its determinants (degree of doctor of philosophy), Massachusetts Institute of Technology, 1950.
- 3-**Kung – shih Lee** , A Business strategy for a life insurance company (master of science in management) , Massachusetts institute of technology, 1993.
- 4- **Marci k . castillo** , Essays on the state taxation of the life insurance industry (degree of doctor of Philosophy) , Massachusetts institute of technology , June 1997 .
- 5-**Willem Jan Willemse** , Computational Intelligence : Mortality Models for the Actuary (degree of doctor) , technische universiteit delft , 2001 .

3-2-Internet

- 1- **Chee chee lem and Steven Haberman**, Modelling life insurance demand from a macroeconomic Perspective : The Malaysian case, [<http://www.ime2004rome.com/fullpapers/Chee%20PAPE.pdf>] , (13 November 2004), 221 KB.
- 2- **Chee Chee Lim, Steven Haberman**, Macroeconomic Variables and the demand for life insurance in Malaysia , [<http://www.cass.city.ac.uk/conferences/oxmetrics2003/LimHaberman29August.pdf>] (jeudi 18 December 2003) , 55.7 KB .
- 3- **Jagadeesch Gokhale** , The adequacy of life insurance [<http://econ.bu.edu/kotlikoff/Adequacy%20of%20Life%20Insurance6-23-02.pdf>] , (13 mars 2004) , 65.6 KB .
- 4- **jan walliser , Joachim K. winter**, Tax incentives, bequest motives and the demand for life insurance: Evidence from Germany ,

[<http://mea.uni-mannheim.de/winter/download/p-life.pdf>], (samedi 3 avril 2004) , 309 KB.

6- **Neil Esho et Al**, Law and demand for property-casualty insurance consumption, [<http://www.adelaide.edu.au/cies/0314.pdf>], (vendredi 9 avril 2004), 160 KB.

7- **R. J. THOMSON, B.Sc., F.I.A.** , A Defence of Expected Utility Theory For Certain Actuarial Applications ,

[http://www.assa.org.za/scripts/file_build.asp?id=100000066&pageid=100000084] (lundi 28 mars 2005) , 0.99 MB

8- **Thorsten Beck and Ian Webb** (World Bank and International Insurance Foundation), Determinations of life insurance consumption across countries ,

[http://mpelembe.mappibiz.com/archives_05/Life_Insurance.html], (jeudi 4 décembre 2003) , 1.05 MB .

9-**Tullio Jappelli and Luigi Pistaferri** , Tax Incentives and the Demand

for Life Insurance: Evidence from Italy , [<http://www.dise.unisa.it/WP/wp52.pdf>.] , (jeudi 18 décembre 2003) , 256KB .

10- **Warren Browne and Michael J.Mecord**, The demand for MicroInsurance,

[http://www.microinsurancecentre.org/resources/Documents/Week_1_summary.doc.], (mercredi 23 mars 2005) , 23.4KB .

11- www.theses.edu/.

فهرس الأشكال

- الشكل رقم 1: تقسيمات الخطر.....41
- الشكل رقم 2 : درجات الخطر و القسط51
- الشكل رقم 3: مراحل إعداد منتج تأمين جديد.....95
- الشكل رقم 4: الدخل المتاح و استخداماته.....139
- الشكل رقم 5: مكانة التأمين على الحياة بين مختلف صيغ ادخار العائلات.....146
- الشكل رقم 6 : تطور أقساط التأمين على الحياة المحصلة (1995-2003).....263
- الشكل رقم 7 : تطور النتاج الداخلي الخام (1995-2002).....263
- الشكل رقم 8 : الأهمية النسبية لاسباب عدم الإقبال على تأمينات الحياة.....306
- الشكل رقم 9 : معاملات الارتباط بين بعض المؤشرات الاقتصادية الكلية
و كثافة التأمين على الحياة.....308
- الشكل رقم 10 : معاملات الارتباط بين بعض المؤشرات الاقتصادية الكلية و
أقساط التأمين على الحياة.....309
- الشكل رقم 11 : معاملات الارتباط بين بعض المؤشرات الاقتصادية الكلية و
اختراق التأمين على الحياة.....309

فهرس الجداول

- الجدول رقم 1 : إجمالي أفساط التأمين في دول إسلامية و ترتيبها العالمي سنة 2000 188
- الجدول رقم 2: اختراق التأمين لدي بعض الدول الإسلامية و ترتيبها عالميا سنة 2000..... 189
- الجدول رقم 3: كثافة التأمين في بعض الدول الإسلامية و ترتيبها العالمي سنة 2000..... 190
- الجدول رقم 4: تسعير منتج التأمين المؤقت لحال الوفاة..... 224
- الجدول رقم 5: مثال عن تسعير منتج التأمين المؤقت..... 224
- الجدول رقم 6: تسعير تأمين المجموعة..... 227
- الجدول رقم 7: مقارنة الحق في التصفية بين القانونين الفرنسي و الجزائري..... 238
- الجدول رقم 8: هيكل تأمينات العائلات خلال الفترة (1995 - 2001)..... 242
- الجدول رقم 9: النسب المئوية لتأمينات العائلات خلال الفترة (1995 - 2001)..... 242
- الجدول رقم 10: النسب المئوية لمساهمة الشركات ضمن سوق تأمينات الأشخاص..... 244
- الجدول رقم 11: النسب المئوية لتوزيع تأمينات الأشخاص بين التأمين الفردي والجماعي..... 245
- الجدول رقم 12: هيكل وتوزيع تأمينات الأشخاص لدى (SAA) سنة 2000..... 246
- الجدول رقم 13 : هيكل وتوزيع تأمينات الأشخاص لدى الشركة الوطنية للتأمين سنة 2001..... 247
- الجدول رقم 14 : أفساط التأمين على الحياة المحصلة ونسبها خلال الفترة 1970 - 1982..... 248
- الجدول رقم 15 : التأمين على الحياة خلال الفترة 1995 - 2003..... 249
- الجدول رقم 16 : كثافة واختراق التأمين على الحياة في الجزائر خلال الفترة 1995 - 2003..... 250
- الجدول رقم 17 : ترتيب السوق الجزائري للتأمين بين الأسواق العالمية (1995 - 2003)..... 251
- الجدول رقم 18: ترتيب دول إسلامية حسب مؤشرات استهلاك التأمين على الحياة سنة 2002..... 252
- الجدول رقم 19: ترتيب بعض الدول العربية حسب مؤشرات استهلاك التأمين على الحياة سنة 2002..... 253
- الجدول رقم 20 : ترتيب بعض دول أفريقية حسب مؤشرات استهلاك التأمين على الحياة سنة 2002..... 254
- الجدول رقم 21 : ترتيب أهم دول مغاربية حسب مؤشرات استهلاك التأمين على الحياة سنة 2002..... 255
- الجدول رقم 22 : توزيع المجتمع و العينة حسب المنطقة..... 258
- الجدول رقم 23: توزيع المجتمع و العينة حسب قطاع النشاط..... 259
- الجدول رقم 24 : توزيع المجتمع و العينة حسب النظام الأساسي..... 259
- الجدول رقم 25 : توزيع المجتمع الإحصائي و العينة حسب السن..... 260
- الجدول رقم 26: تطور الدخل الخام للعائلات و توزيعه خلال الفترة 1995-1997..... 264
- الجدول رقم 27: الدخل المتاح للعائلات و كيفية توزيعه خلال الفترة 1997-2001..... 266
- الجدول رقم 28: حيازة منتجات التأمين على الحياة حسب مستويات الدخل..... 267

- الجدول رقم30: تطور حجم الودائع لأجل خلال الفترة 1995 - 2003277
- الجدول رقم31: تطور عمليات الإيداع لدى الصندوق الوطني
للتوفير والاحتياط خلال الفترة 1995-2001.....278
- الجدول رقم32 : عدد وأرصدة حسابات الادخار البريدية (1999- 2001).....279
- الجدول رقم33 : مقارنة بين معدلات التضخم، أسعار الصرف ومؤشرات استهلاك تأمينات الحياة
خلال الفترة 1995-2003.....282
- الجدول رقم34 : مقارنة بين بعض المؤشرات النقدية ومؤشرات الطلب على تأمينات الحياة
خلال الفترة 1995-2003.....285
- الجدول رقم35: توزيع و تطور نسب الأشخاص المعالين في المجتمع.....290
- الجدول رقم36 : تأثير وجود الأطفال في عدد و توزيع عقود التأمين على الحياة.....291
- الجدول رقم 37 : تأثير وجود الأطفال في دوافع الشراء لمنتجات التأمين.....291
- الجدول رقم38 : عدد و توزيع منتجات تأمينات الحياة حسب السن.....292
- الجدول رقم 39 : دوافع شراء منتجات تأمينات الحياة حسب السن.....292
- الجدول رقم 40 : عدد و توزيع منتجات تأمينات الحياة حسب النظام الأساسي.....293
- الجدول رقم41: دوافع شراء منتجات تأمينات الحياة حسب النظام الأساسي.....294
- الجدول رقم 42 : عدد و توزيع منتجات تأمينات الحياة حسب القطاع.....295
- الجدول رقم 43 : دوافع شراء منتجات تأمينات الحياة حسب قطاع النشاط.....295
- الجدول رقم44 : نسبة التحضر و استهلاك منتجات تأمينات الحياة لدى المجتمع الجزائري.....296
- الجدول رقم45 : عدد و توزيع منتجات تأمينات الحياة حسب منطقة الإقامة.....297
- الجدول رقم46 : دوافع شراء منتجات تأمينات الحياة حسب منطقة الإقامة.....297
- الجدول رقم47 : عدد و توزيع منتجات تأمينات الحياة حسب مستوى التعليم.....299
- الجدول رقم 48: دوافع شراء منتجات تأمينات الحياة حسب مستوى التعليم.....299
- الجدول رقم49 : عدد و توزيع منتجات التأمين على الحياة حسب قطاع النشاط (عام/خاص).....300
- الجدول رقم50: دوافع شراء منتجات التأمين على الحياة حسب قطاع النشاط (عام/خاص).....300
- الجدول رقم51: بعض المتغيرات و تأثيرها على طلب التأمين على الحياة حسب الدراسة الميدانية.....306
- الجدول رقم52: مدى تأثير النظام الأساسي و قطاعات النشاط على طلب التأمين على الحياة.....307
- الجدول رقم53: معاملات الارتباط لمؤشرات استهلاك منتجات التأمين على الحياة
و بعض المتغيرات الاقتصادية الكلية.....308
- الجدول رقم54: بعض المتغيرات و تأثيرها على طلب التأمين على الحياة حسب
الدراسة الإحصائية.....310

الفهرس :

المقدمة أ.

الفصل الأول: التامين ... أسس و مفاهيم

- 2.....المبحث الأول : تعريف التامين و تطوره التاريخي.
- 2.....المطلب الأول : تعريف التامين
- 2.....أولا : تعريف التامين لغة.
- 2.....ثانيا : تعريف التامين في الاصطلاح.
- 3.....1 - تعريف التامين حسب الوظيفة
- 3.....2 - تعريف التامين حسب الفئات القائمة عليه (وغيرها منه)
- 3.....2-1-التعريف القانوني.
- 5.....2-2- التعريف الفني.
- 6.....3-2- التعريف الاقتصادي.
- 7.....المطلب الثاني: نشأة و تطور التامين
- 8.....أولا : ظهور التأمينات الخاصة و تطورها
- 11.....ثانيا : نشأة و تطور التأمينات الاجتماعية.
- 13.....المبحث الثاني: أنواع التامين.
- 13.....المطلب الأول: تقسيم التامين من الناحية النظرية
- 13.....أولا: تقسيم التامين حسب عنصر التعاقد.
- 13.....1- التامين الاختياري
- 13.....2- التامين الإجباري
- 14.....ثانيا: تقسيم التامين طبقا لطرق إجرائه.
- 14.....1- التامين الخاص أو التجاري
- 14.....2- التامين الاجتماعي.
- 15.....ثالثا : تقسيم التأمينات وفقا لطريقة تحديد الخسارة و التعويض
- 15.....1- التأمينات النقدية
- 15.....2- تأمينات الخسائر.
- 15.....رابعا : تقسيم التامين حسب موضوعه.
- 15.....1- تأمينات الأشخاص
- 16.....2- تأمينات الممتلكات.

- 3- تأمينات المسؤولية.....16
- 16.....16 خامسا : التقسيم على أساس الشكل القانوني لمؤسسة التأمين
- 1- التأمين بقسط ثابت.....16
- 2 - التأمين التبادلي17
- سادسا : تقسيم التأمين حسب طبيعة الأخطار.....18
- 1- التأمين البحري18
- 2- التأمين الجوي.....18
- 3- التأمين البري.....18
- سابعا : تقسيم التأمين حسب المدة19
- 1- التأمينات طويلة الأجل.....19
- 2- التأمينات قصيرة الأجل.....19
- 3- التأمين لأيام محدودة.....19
- المطلب الثاني : تقسيم التأمين من الناحية العملية.....20**
- المطلب الثالث : خلاصة تقسيم التأمينات.....20**
- أولا : أمان الذمة20
- ثانيا : أمان الأشخاص.....20
- ثالثا : الأمان المالي20
- المبحث الثالث: أطراف عملية التأمين و أسسها القانونية.....20**
- المطلب الأول: أطراف عملية التأمين.....21
- أولا: المقدمون لخدمات التأمين21
- 1- مؤسسات التأمين.....21
- 1-1- شركات التأمين المساهمة21
- 2-1- هيئات التأمين بالاكتتاب- اللويدز22
- 3-1- هيئات التأمين التبادلي23
- 4-1- الجمعيات التعاونية للتأمين.....23
- 5-1- صناديق التأمين الخاصة.....24
- 6-1- هيئات التأمين الحكومية24
- ثانيا : وسطاء التأمين.....25
- أنواع الوسطاء26
- 1- الوكلاء26
- 1-1- الوكلاء و المندوبون.....26
- 1-1-1- الوكيل المفوض.....26

- 26.....1-1-2-1-2 المندوب ذو التوكيل العام.....
- 27.....1-2-1-2-1 الوكلاء المستقلون و شبه المستقلين
- 27.....1-2-1-1-2 الوكلاء المستقلون.....
- 28.....1-2-2-2-1 الوكلاء شبه المستقلين.....
- 28.....2- السماسرة.....
- 28.....1-2-1-1-2 تعريف السمسار.....
- 29.....2-2-2-2-1 مهام السماسرة.....
- 30.....3-2-2-3-1 أنواع السماسرة.....
- 30.....1-3-2-1-1 أنواع السماسرة من حيث النطاق الجغرافي و تنظيم أعمال السمسرة
- 30.....أ- شركات السمسرة العالمية.....
- 31.....ب- شركات السمسرة الإقليمية و المتخصصة.....
- 31.....ج- مؤسسات السمسرة للبيع بالجملة
- 31.....2-2-3-2-1 أنواع السماسرة من حيث طبيعة الأخطار.....
- 32.....ثانيا : المستهلكون لخدمات التأمين.....
- 32.....1- المكتب.....
- 32.....2- المؤمن له
- 33.....3- الغير.....
- 33.....1-3-1-1 الغير المستفيد في التأمين لحال
- 33.....2-3-2-1 الغير الضحية في تأمينات المسؤولية
- 33.....المطلب الثاني : الأسس القانونية للتأمين
- 33.....أولا : خصائص عقد التأمين.....
- 33.....1- عقد التأمين هو عقد احتمالي.....
- 34.....2- عقد التأمين هو عقد معاوضة.....
- 34.....3- عقد التأمين هو عقد إذعان.....
- 34.....4- عقد التأمين من العقود المستمرة.....
- 34.....5- عقد التأمين هو عقد ملزم للجانبين.....
- 35.....ثانيا : وثائق التأمين.....
- 35.....1- طلب التأمين.....
- 35.....2- مذكرة التغطية (المؤقتة).....
- 36.....3 - وثيقة التأمين (النهائية).....

37	4 - ملحق وثيقة التأمين.....
38	المبحث الرابع : أركان و توازن منظومة التأمين.....
38	تمهيد : مفهوم منظومة التأمين.....
38	المطلب الأول : أركان منظومة التأمين.....
38	أولا : الخطر المؤمن منه
39	1 - ماهية الخطر.....
39	1-1- المعنى الاقتصادي للخطر.....
39	2-1- تعريف الخطر من وجهة نظر الفرد (أو المنشأة العادية)
39	3-1- تعريف الخطر من وجهة نظر مؤسسة التأمين.....
40	2- صفات الخطر.....
40	1-2- الخطر حدث محتمل.....
40	2-2- الخطر حدث يرتبط وقوعه بالصدفة.....
40	3-2- الخطر حدث مستقبلي.....
41	3- تقسيمات الخطر.....
42	1-3- الخطر الثابت و الخطر المتغير.....
42	2-3- الخطر المعين و الخطر غير المعين.....
42	ثانيا : قيمة التأمين
43	1 - طبيعة و تقدير قيمة التأمين.....
43	2- قيمة التأمين في تأمينات الأضرار.....
43	3- قيمة التأمين في تأمينات الأشخاص.....
44	ثالثا : مقابل التأمين.....
44	1- القسط و الاشتراك
45	2- أنواع الأقساط.....
45	1-2- القسط الخام.....
46	2-2- القسط الصافي
46	3-2- القسط الإجمالي
46	المطلب الثاني : توازن منظومة التأمين
47	أولا : الأسس الفنية للتأمين.....
47	1- التعاون بين المؤمن لهم
47	2- المقاصة بين الأخطار

48.....	3- عوامل الإحصاء
49.....	ثانيا : التوازن الفني في منظومة التأمين التجاري
49.....	1- شروط التوازن الفني
49.....	1-1- كثرة الأخطار المؤمن منها ، تشابهها ، و انتشارها
50.....	1-2- انتقاء المخاطر
52.....	2- ضمانات التوازن الفني
52.....	1-2- رأس المال
52.....	2-2- الاحتياطيات
53.....	3- عوامل تعزيز التوازن الفني
53.....	1-3- التأمين المشترك
53.....	2-3- إعادة التأمين
55.....	ثالثا : التوازن الذاتي لمنظومة التأمين التبادلي
56.....	رابعا : التوازن التوزيعي لمنظومة التأمين الاجتماعي
57.....	خلاصة الفصل الأول

الفصل الثاني: تأمينات الحياة

60.....	المبحث الأول : أنواع منتجات التأمين على الحياة
60.....	المطلب الأول: تعريف التأمين على الحياة
60.....	المطلب الثاني: منتجات التأمين على الحياة الموجهة للأفراد
60.....	أولا: عقود الاحتياط
60.....	1- التأمين لحال الحياة
61.....	1-1- تأمين رأس مال مؤجل
61.....	1-2- تأمين إيراد مرتب
61.....	1-2-1- تأمين إيراد مرتب معجل
61.....	2-2-2- التأمين إيراد مرتب مؤجل
62.....	2- التأمين لحال الوفاة
62.....	1-2-1- التأمين لحال الوفاة مدى الحياة
62.....	1-1-2- التأمين لحال الوفاة " مدى الحياة "
63.....	2-1-2- التأمين لحال الوفاة مدى الحياة ذو الالتزام المؤجل
63.....	1-3-1-2- التأمين لحال الوفاة مدى الحياة ذو الخيار
63.....	2-2-2- تأمين الوفاة المؤقت

- 64.....3-2 تأمين البقاء لحال الوفاة.....
- 64.....ثانيا : عقود الادخار و الاحتياط.....
- 66.....1- التامين المختلط.....
- 66.....1-1- التامين المختلط العادي.....
- 67.....2-1- التامين المختلط لأجل محدد.....
- 67.....3-1- التامين المخصص.....
- 68.....1- 4- التامين لأجل محدد مع تأمين مؤقت بإيراد مرتب لحال الوفاة.....
- 68.....1- 5- عقود الحياة الشاملة.....
- 69.....2- التامين المضاد في التامين لحال الحياة.....
- 69.....1-2- التامين المضاد " العادي ".....
- 69.....2-2- التامين المضاد الموسع.....
- 69.....3- عقود التامين على الحياة بوحدات الحساب.....
- 71.....1-3- عقود التامين على الحياة وحيدة السند.....
- 71.....1-1-3- عقود شركات الاستثمار ذات رأس مال متغير.....
- 71.....2-1-3- العقود المسندة إلى صناديق التوظيف المشتركة.....
- 71.....3-1-3- عقود شركات التوظيف العقاري.....
- 72.....1-3-4- عقود التامين على الحياة بالعملة الأجنبية.....
- 72.....2-3- عقود التامين على الحياة متعددة الأسناد.....
- 72.....المطلب الثالث: التامينات الجماعية.....
- 73.....أولا: تعريف تأمين المجموعة.....
- 74.....ثانيا: منتج التامين على الحياة ضمن تأمين المجموعة.....
- 74.....المطلب الرابع: أنواع أخرى للتأمين على الحياة.....
- 75.....أولا :تأمين الوالد و الطفل.....
- 75.....ثانيا : تأمين المهور.....
- 75.....ثالثا : تأمين الزواج و المواليد.....
- 76.....رابعا : التامين الشعبي أو التامين الصناعي.....
- 76.....خامسا : التامين التكميلي.....
- 77.....سادسا : عقد تأمين التعليم.....
- 78.....سابعا : التامين العائلي.....
- 78.....المبحث الثاني: أهمية التامين على الحياة.....
- 78.....المطلب الأول : الأهمية الاقتصادية للتأمين على الحياة.....
- 79.....أولا : التامين على الحياة من أهم وسائل الادخار و الاستثمار.....

- 80.....ثانيا: المساهمة في اتساع نطاق توظيف و العمالة
- 80.....ثالثا : العمل على زيادة الإنتاج
- 81.....رابعا : تسهيل و اتساع عمليات الائتمان
- 81.....خامسا : المساهمة في تحسين رصيد ميزان المدفوعات
- 82.....سادسا : دور التأمين على الحياة في مكافحة التضخم
- 82.....المطلب الثاني : الأهمية الاجتماعية للتأمين على الحياة
- 83.....أولا : الاستقرار الاجتماعي للفرد و الأسرة
- 83.....ثانيا : تنمية الشعور بالمسؤولية
- 84.....المبحث الثالث:تسويق منتجات التأمين على الحياة
- 85.....المطلب الأول : جوهر التسويق لدى مؤسسات التأمين
- 86.....المطلب الثاني : مراحل تطوّر تسويق خدمات التأمين على الحياة
- 86.....أولا : تسويق العرض
- 86.....ثانيا : تسويق الطلب
- 87.....ثالثا : الإدارة التسويقية للتوزيع
- 87.....رابعا : التسويق الإلكتروني
- 88.....المطلب الثالث : الإستراتيجية التسويقية
- 88.....أولا : دراسة محيط نشاط المؤسسة التأمينية
- 89.....ثانيا : الخيارات الإستراتيجية الأساسية
- 89.....1 - اختيار الأهداف
- 90.....2 - مصادر الكميات المنتجة
- 91.....3 - وضعية الخدمة في السوق
- 91.....4- تصميم المزيج التسويقي
- 92.....المطلب الرابع : المزيج التسويقي
- 92.....أولا : سياسة المنتج
- 92.....1- تصميم سياسة المنتج
- 93.....2 - تطوير المنتجات
- 95.....3- أثر التكنولوجيا على سياسة المنتج
- 96.....ثانيا : سياسة التوزيع
- 96.....1 - الشركات دون وسطاء
- 97.....2 - التأمين المباشر
- 97.....3 - الجمعيات
- 97.....4- قنوات البريد
- 98.....5- قناة الخزينة العامة

98.....	6- التأمين المصرفي.....
98.....	استراتيجيات التأمين المصرفي.....
98.....	1-1- شراء عدد محدد من أسهم المؤسسة
98.....	2-6- إنشاء أو شراء فروع.....
99.....	3-6- تطوير أنشطة أو منتجات تعود إلى التخصص الآخر.....
99.....	7 - تأثير التكنولوجيا على سياسة التوزيع
99.....	ثالثا - سياسة التسعير.....
100.....	1- تسعير منتجات التأمين على الحياة.....
101.....	1-1- أسس مبادئ تسعير منتجات التأمين على الحياة
101.....	2-1- العوامل المؤثرة على الخطر في تأمينات الحياة.....
101.....	1-2-1- السن.....
101.....	3-2-1- الجنس.....
101.....	4-2-1- الفئة المهنية.....
101.....	5-2-1- الوضعية العائلية.....
101.....	6-2-1- المنطقة الجغرافية.....
102.....	7-2-1- التدخين.....
102.....	3-1- جدول الوفاة و جداول الرموز الحسابية.....
102.....	1-3-1- تعريف جدول الوفاة
102.....	2-3-1- جداول الوفاة
104.....	3-3-1- أنواع جداول الوفاة.....
104.....	جداول الفترة و جداول المجموعة
105.....	الجدول الكاملة والمختصرة.....
105.....	4-3-1- طريقة إعداد جدول للوفاة
106.....	5-3-1- جداول الرموز الحسابية :
107.....	4-1- الفرضيات الأساسية لتسعير منتجات التأمين على الحياة.....
110.....	2- تأثير التكنولوجيا على أسعار منتجات التأمين على الحياة.....
110.....	رابعا - سياسة الاتصال.....
110.....	1- تعريف الترويج و أهدافه
111.....	2- أساليب الاتصال.....
111.....	1-2- أساليب الاتصال المباشر.....
112.....	2-2- أساليب الاتصال غير المباشر.....
112.....	1-2-2- الصورة الذهنية.....

- 112.....2-2-2 الاتصالات الشخصية بين العملاء.
- 113.....3-2-2 المنتج كوسيلة اتصال.
- 113.....3- تأثير التكنولوجيا على سياسة الاتصال.
- 114.....المبحث الرابع: خصائص التأمين على الحياة.
- 114.....المطلب الأول : الخصائص الفنية للتأمين على الحياة.
- 114.....أولا : المخصّص الرياضي
- 114.....1 - تعريف المخصّص الرياضي و آلياته.
- 116.....2- كيفية حساب المخصّص الرياضي
- 118.....3- الحقوق المرتبطة بوجود المخصّص الرياضي
- 118.....1-3- تخفيض التأمين.
- 119.....2-3- تصفية التأمين.
- 121.....3-3- التسبيق على وثيقة التأمين.
- 122.....4-3- رهن وثيق التأمين.
- 122.....ثانيا : المخصصات الفنية الأخرى للتأمين على الحياة.
- 122.....1- المخصص الإجمالي للتسيير
- 123.....2- مخصص الأخطار المالية.
- 123.....المطلب الثاني : مميزات تأمينات الحياة عن باقي أنواع التأمينات
- 126.....أولا : المميزات المتعلقة بعناصر عقد التأمين.
- 123.....1- الخطر.
- 123.....2- القسط.
- 124.....3- مبلغ التأمين.
- 125.....ثانيا : مميزات التأمين على الحياة مرتبطة بانعدام الصفة التعويضية فيه
- 125.....1- إمكانية الجمع بين مبالغ التأمين من عقود مختلفة.
- 125.....2- إمكانية الجمع بين مبلغ التأمين و تعويض آخر.
- 125.....3- عدم إمكانية حلول المؤمن مكان المؤمن عليه في الرجوع على الغير المسؤول.
- 126.....خلاصة الفصل الثاني

الفصل الثالث : محددات الطلب

تمهيد

- 129.....المبحث الأول: المحددات الاقتصادية الجزئية للطلب.
- 131.....المطلب الأول : نظرية الطلب و فرضية دورة الحياة.
- 131.....أولا : نظرية الطلب.

132.....	ثانيا : نظرية دورة الحياة.....
133.....	المطلب الثاني : سلوك المستهلك و دوافع الشراء.....
134.....	أولا : سلوك المستهلك.....
134.....	1- عوامل التأثير البيئية.....
134.....	1-1- الثقافة.....
134.....	1-2- الثقافات الجزئية.....
134.....	1-3- الطبقة الاجتماعية.....
135.....	1-4- الجماعة المرجعية.....
135.....	1-5- العائلة.....
135.....	1-6- الظروف و العوامل الموقفية.....
136.....	2 - عوامل التأثير النفسية.....
136.....	1-2- الإدراك.....
136.....	2-2- التعلم.....
136.....	2-3- الشخصية.....
136.....	2-4- الاتجاهات.....
137.....	ثالثا : دوافع الإقبال على تأمينات الحياة.....
137.....	1- تعريف الدوافع.....
137.....	2- دوافع شراء منتجات تأمينات الحياة.....
137.....	1-2- دوافع الشراء الخاصة.....
137.....	2-2- دوافع الشراء العامة.....
139.....	المطلب الثالث : أثر الدخل على الطلب.....
139.....	أولا: الدخل و المرونة الدخلية.....
140.....	ثانيا: مدى تأثير الدخل على الطلب.....
143.....	المطلب الرابع: أثر سعر التأمين على الطلب.....
143.....	أولا: السعر و مرونة الطلب السعرية.....
143.....	ثانيا: مدى تأثير السعر على الطلب.....
144.....	المطلب الخامس: أثر البدائل على الطلب.....
144.....	أولا : البدائل المؤسساتية و السوقية.....
144.....	ثانيا : البدائل السوقية.....
146.....	1- أنواع البدائل السوقية.....
147.....	2- تأثير البدائل على طلب التأمين على الحياة.....
147.....	1- معايير المقارنة بين البدائل.....

- 147.....1-1-1- عائد منتجات التأمين على الحياة.
- 147..... ا- الفوائد الفنية
- 148..... ب- المشاركة في الأرباح.
- 148..... 1-1- الأمان
- 148..... 2-1- السيولة
- 149..... 2- مدى تأثير البدائل على الطلب
- 152..... **المطلب السادس:** أثر خصائص الفرد على الطلب
- 154..... **المبحث الثاني:** المحددات الاقتصادية الكلية للطلب
- 154..... **المطلب الأول:** تأثير مستوى النشاط الاقتصادي و توزيع الدخل.....
- 154..... أولاً : تأثير مستوى النشاط الاقتصادي.....
- 154..... ثانياً: تأثير توزيع الدخل الكلي
- 155..... **المطلب الثاني:** تأثير التضخم و سعر الصرف على الطلب.....
- 155..... أولاً : تأثير التضخم
- 156..... ثانياً : تأثير سعر الصرف.....
- 157..... **المطلب الثالث:** تأثير السياسة الجبائية على الطلب
- 157..... أولاً : الضرائب و الرسوم الخاصة بعمليات التأمين على الحياة.....
- 158..... 1- الرسم الخاصّ على اتفاقات التأمين.....
- 158..... 2- حقوق الطابع.....
- 158..... 3- رسم التأمين.....
- 159..... 1-3- مجال تطبيق رسم التأمين.....
- 159..... 1-1-3- عقود " تعويضات نهاية الخدمة ".....
- 159..... 2-1-3- تأمينات المجموعة الأخرى.....
- 159..... 4- تنظيم الرسم الوحيد.....
- 159..... 5- الضرائب المباشرة.....
- 160..... 6- جباية حيازة العقود.....
- 160..... 7- الجباية الخاصّة باختتام التعاقد.....
- 160..... 1-7- حالة التأمين مع الاشرط لمصلحة الغير.....
- 161..... 2-7- حالة المستفيد هو المكتتب
- 162..... ثانياً : مدى تأثير السياسة الجبائية على الطلب.....
- 163..... 1- عدالة النظام الجبائي بمنتجات الادخار.....
- 164..... 2- اعتبارات التشريعات الجبائية المتعلقة بمنتجات التأمين على الحياة.....
- 165..... 3- الدراسات النظرية لتأثير النظام الجبائي على الطلب

- 167.....1-3- المزايا الجبائية للتأمين على الحياة بين القبول و الرفض
- 167.....1-1-3- حجج المدافعون عن المزايا الجبائية.
- 167.....أ- دليل الأثر المعوض المعيد للتوزيع.
- 168.....ب- دليل الوصاية.
- 168.....ج- تشجيع الادخار طويل الأجل.
- 169.....د- تفادي هروب رؤوس الأموال إلى الخارج.
- 169.....1-3-2- حجج المعارضين للمزايا الجبائية.
- 170.....4- الدراسات التطبيقية.
- 170.....1-4- التجربة الإيطالية.
- 170.....2-4- التجربة الألمانية.
- 171.....3-4- التجربة الفرنسية.
- 171.....4-4- التجربة الأمريكية.
- 172.....المطلب الرابع : تأثير سياسة الحماية الاجتماعية.
- 173.....أولا : الوقاية من أخطار الحياة بين التأمين الاجتماعي و الخاص.
- 175.....ثانيا : أداءات الضمان الاجتماعي.
- 176.....1- تقويم الدفوعات.
- 176.....2- أداءات التقاعد.
- 177.....3- منح المستفيدين من خلفاء المؤمن عليه .
- 177.....ثالثا : مدى تأثير مستوى الحماية الاجتماعية على طلب تأمينات الحياة.
- 179.....المطلب الخامس : تأثير النظام المالي على الطلب
- 179.....أولا: تأثير النظام المصرفي.
- 180.....ثانيا : تأثير أسواق رؤوس الأموال .
- 182.....المبحث الثالث : المحددات الأخرى للطلب على تأمينات الحياة
- 182.....المطلب الأول : أثر العامل الثقافي على الطلب
- 182.....أولا: موقف الشريعة الإسلامية من التأمين
- 182.....1- حكم التأمين التجاري
- 182.....1-1- القائلون بالجواز
- 184.....2-1- القائلون بتحريم التأمين
- 185.....2- حكم التأمين التبادلي.
- 185.....1-2- موقف الفقهاء من التأمين التبادلي المباشر
- 186.....2-2- موقف الفقهاء من التأمين التبادلي المتطور
- 186.....1-2-2- القائلون بالجواز

186.....	أ - الدليل الأول.....
186.....	ب- الدليل الثاني.....
186.....	ثانيا : مدى تأثير الاعتقاد الديني على طلب تأمينات الحياة
191.....	ثالثا: نظام التأمين على الحياة الشرعي
191.....	1- شروط العقد.....
192.....	2- الشروط الواجب توفرها في نظام التأمين
192.....	1-2- مبلغ التأمين
193.....	2-2- التأمين على حياة الغير
193.....	3- شروط و ضوابط أخرى
194.....	المطلب الثاني : دور العائلة و المحددات المرتبطة بها.....
194.....	أولا: الحماية العائلية
195.....	ثانيا : بعض المحددات المرتبطة بالعائلة.....
195.....	1 وجود الأطفال
195.....	2 - شراء الأولياء لمنتجات التأمين
195.....	المطلب الثالث: نسبة الأشخاص المعالين.....
196.....	المطلب الرابع: تأثير السن.....
197.....	المطلب الخامس: تأثير توقع الحياة.....
197.....	المطلب السادس: تأثير مستوى التعليم.....
198.....	المطلب السابع: تأثير طبيعة النشاط.....
199.....	المطلب الثامن: تأثير نسبة التحضر
199.....	المطلب التاسع : تأثير النظام القانوني.....
201.....	خلاصة الفصل الثالث.....

الفصل الرابع : الطلب على تأمينات الحياة في الجزائر

204.....	المبحث الأول : نشأة و تطور التأمين في الجزائر.....
204.....	المطلب الأول : فترة الاحتلال الفرنسي.....
205.....	المطلب الثاني : فترة ما بعد الاستقلال.....
205.....	أولا : المرحلة الأولى - مرحلة الانتقال.....
206.....	ثانيا : المرحلة الثانية- مبدأ التخصص و احتكار الدولة.....
209.....	ثالثا : المرحلة الثالثة-التأمين الملازم للتنمية.....
211.....	1- نتائج المرحلة.....

211.....	1-1- النتائج الإيجابية
212.....	2-1- النتائج السلبية
213.....	رابعاً : المرحلة الرابعة- تحرير سوق التأمين
217.....	المبحث الثاني: السوق الجزائري للتأمين على الحياة
217.....	أولاً: المؤسسات المنتجة و منتجاتها
217.....	1- الشركة الوطنية للتأمين و منتجاتها
217.....	1-1- تقديم الشركة و مجموع منتجاتها
217.....	2-1- منتجات التأمين على الحياة
218.....	1-2-1- منتج "مستقبل تقاعد"
219.....	2-2-1- منتج " أمان إضافي "
219.....	أ- تقديم المنتج
219.....	ب- الضمانات التي يقدمها المنتج
219.....	*- الضمانات الأساسية
220.....	*- الضمانات الإضافية
220.....	3-2-1- عقد التأمين المؤقت حال الوفاة "شركاء"
221.....	أ- الضمانات الأساسية المقدمة
221.....	ب- الضمانات المكملة
221.....	4-2-1- عقد التأمين " تسديد القرض "
221.....	أ- فوائد العقد
222.....	ب- الضمانات المقدمة
222.....	5-2-1- منتج التأمين " تقاعد إضافي"
223.....	2- الشركة الجزائرية للتأمينات
223.....	1-2- مكانة الشركة
223.....	2-2- منتجات الشركة
223.....	1-2-2- منتج التأمين المؤقت لحال الوفاة
225.....	أ - التعريف بالمنتج
225.....	ب- تسعير المنتج
225.....	2-2-2- منتج التأمين المكمل للتقاعد الأساسي
225.....	أ - التعريف بالمنتج
225.....	ب- الحماية المقدمة
225.....	* - التقاعد المسبق
225.....	* - تحويل الإيراد المرتب

225.....	2-2-3- تأمين المجموعة
225.....	أ - التعريف بتأمين المجموعة
226.....	ب- الأخطار المضمونة
227.....	ج- تسعير منتجات تأمين المجموعة
228.....	3- الشركة الجزائرية للتأمين و إعادة التأمين و منتجاتها
228.....	1-3- تقديم الشركة
228.....	2-3- منتجات الشركة
229.....	1-2-3 تأمين التقاعد للمجموعة
229.....	أ- عقود رؤوس الأموال
229.....	ب- عقود الإيرادات المرتبة
230.....	2-2-3- تأمين المجموعة المرتبط بعمليات الائتمان
230.....	3-2-3- التعويض الخاص بحلول مرحلة التقاعد
231.....	4- شركة "الجزائرية للتأمينات"
231.....	1-4- تقديم الشركة
231.....	2-4- منتجات الشركة
232.....	1-2-4- منتجات التأمين لحال الوفاة
232.....	أ- منتج احتياط فردي
232.....	ب- منتج "اهتلاك القرض"
232.....	ج- التأمين لحال الوفاة "مدى الحياة"
233.....	2-2-4- منتجات التأمين لحال الحياة
233.....	3-2-4- منتجات التأمين المختلط
234.....	5- الشركة الدولية للتأمين و إعادة التأمين و منتجاتها
234.....	6- الشركة " العامة للتأمينات المتوسطة " و منتجاتها
234.....	7- شركة البركة و الأمان للتأمين و إعادة التأمين و منتجاتها
235.....	8- شركة التأمين "Trust Algérie" و منتجاتها
235.....	9- شركة تأمين المحروقات و منتجاتها
236.....	10- شركة "الريان للتأمين" و منتجاتها
236.....	ثانيا : المستهلكون لمنتجات التأمين على الحياة و الموزعون لها
236.....	1- المستهلكون لمنتجات تأمينات الحياة
237.....	2- الموزعون لمنتجات تأمينات الحياة
237.....	ثالثا : بعض خصائص المنتجات الجزائرية للتأمين على الحياة
238.....	1- التأمين لمصلحة الغير

238.....	2- الحقوق المرتبطة بوجود المخصص الرياضي.
238.....	2-1- تخفيض مبلغ التأمين
238.....	2-2- التصفية.....
241.....	المبحث الثالث: واقع التأمين على الحياة في الجزائر.....
241.....	أولا : قطاعات السوق الجزائري للتأمين.....
241.....	ثانيا : مكانة قطاع تأمينات العائلات.....
243.....	ثالثا : تأمينات الحياة بين تأمينات الأشخاص.....
243.....	1- توزيع منتجات تأمينات الأشخاص.....
245.....	2- دراسة توزيع منتجات تأمينات الأشخاص لدى الشركة الوطنية للتأمين.....
248.....	رابعا : تطور سوق التأمين على الحياة في الجزائر.....
249.....	1- تطور قيمة أقساط التأمين على الحياة.....
250.....	2- تطور معدل اختراق وكثافة التأمين على الحياة.....
251.....	3- مكانة السوق الجزائري للتأمين على الحياة.....
251.....	3-1- تصنيف السوق الجزائري للتأمين على المستوى الدولي.....
252.....	3-2- مكانة السوق الجزائري للتأمين على الحياة بين أسواق الدول الإسلامية.....
253.....	3-3- مكانة السوق الجزائري للتأمين على الحياة بين الأسواق العربية.....
254.....	3-4- مكانة السوق الجزائري للتأمين على الحياة بين الأسواق الأفريقية.....
255.....	3-5- مكانة السوق الجزائري للتأمين على الحياة بين الأسواق المغاربية.....
	المبحث الرابع : العوامل المحددة للطلب على تأمينات الحياة في الجزائر
256.....	مع التطبيق بولاية قسنطينة
256.....	المطلب الأول : أسس إعداد استمارة البحث.....
257.....	أولا: اختيار العينة
260.....	ثانيا : مراحل الدراسة الميدانية.....
260.....	1- المرحلة الأولى: إعداد استمارة أولية.....
261.....	2- المرحلة الثانية: اختبار استمارة البحث.....
261.....	3- المرحلة الثالثة: عرض الاستمارة على بعض المختصين
261.....	4- المرحلة الرابعة : إعداد النموذج النهائي لاستمارة البحث
261.....	5- المرحلة الخامسة: توزيع الاستمارات.....
261.....	6- المرحلة السادسة: جمع الاستمارات.....
262.....	7- المرحلة السابعة: تنظيم الاستمارات و فرزها.....
262.....	8- المرحلة الثامنة: تحليل البيانات.....
262.....	المطلب الثاني : اختبار العوامل المحددة للطلب على تأمينات الحياة.....

- أولاً: مستوى النشاط الاقتصادي و الدخل.....262
- 1- تأثير الناتج الكلي262
- 2- تأثير توزيع الدخل الكلي264
- 3- تأثير مستويات مداخل الأفراد و العائلات.....265
- ثانياً: أسعار منتجات التأمين على الحياة.....268
- ثالثاً: بدائل التأمين على الحياة.....268
- 1- البدائل المؤسسية.....268
- 3-1- مستوى أداءات الضمان الاجتماعي.....269
- أ- تنظيم و هياكل كل نظام الحماية الاجتماعية.....269
- ب- كيفية حساب أداءات الضمان الاجتماعي و مستواها270
- *- منح التقاعد.....270
- *- الأداءات المرتبطة بوفاة المؤمن عليه المشترك.....271
- *- الأداءات الأخرى.....272
- ج- مدى تأثير أداءات الضمان الاجتماعي على الطلب273
- 3-2- تأثير الحماية العائلية.....273
- 2- تأثير البدائل السوقية273
- 2-2- مدى توفر منتجات بديلة.....273
- أ- منتجات الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط.....274
- * - المنتجين الأساسيين274
- *- المنتجات الجديدة.....274
- ب- منتجات البنوك الأخرى.....275
- ج- المنتجات البديلة الأخرى.....276
- 2-3- مدى تأثير البدائل السوقية على الطلب.....276
- ا- تطور حجم الودائع لأجل لدى البنوك.....276
- ب- مستوى الإيداع و الادخار لدى الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط.....278
- ج- تطور حسابات الادخار لدى مراكز البريد279
- د- هل للبدائل السوقية تأثير على الطلب؟.....279
- رابعاً: السياسة الجبائية للدولة.....280
- 1- تطور النظام الجبائي الخاص بمنتجات التأمين على الحياة و خصائصه.....280
- 2- مدى تأثير الاعتبارات الضريبية على الطلب.....281
- خامساً : تأثير معدل التضخم و سعر الصرف.....282
- 1- التضخم و الطلب على تأمينات الحياة.....283

283	2- سعر الصرف و الطلب عل تأمينات الحياة.....
283	سادسا: تأثير النظام المالي.....
283	1- هيكل النظام المالي الجزائري
284	2- مستوى تطور النظام المالي و تأثيره على الطلب
287	سابعا: المؤثرات التسويقية
289	ثامنا: اختبار المتغيرات الأخرى المؤثرة على الطلب.....
289	1- مدى تأثير العامل الثقافي " الدين "
289	2- مدى تأثير نسبة الأشخاص المعالين.....
291	3- مدى تأثير وجود الأطفال في العائلة.....
292	4- مدى تأثير السن.....
293	5- مدى تأثير توقع الحياة.....
293	6- مدى تأثير النظام الأساسي.....
294	7- مدى تأثير قطاع النشاط.....
295	8- مدى تأثير نسبة التحضر.....
296	9 مدى تأثير منطقة الإقامة.....
297	10- مدى تأثير مستوى التعليم.....
299	11- مدى تأثير قطاع النشاط (عام/ خاص)
300	12- مدى تأثر الجوانب القانونية.....
301	13- مشاكل و تأثيرات سلبية أخرى
303	خلاصة الفصل الرابع.....
305	النتائج و التوصيات
305	أولا: النتائج.....
311	ثانيا: التوصيات.....
314	الخاتمة العامة.....
315	الملحقات.....
327	المراجع.....
340	فهرس الأشكال.....
342	فهرس الجداول.....
343	الفهرس العام.....

ملخص:

إن موضوع دراستنا هو المحددات الأساسية للطلب على منتجات التأمين على الحياة وهو موضوع نو طابع تحليلي استقرائي مقارن .

تبدأ الدراسة بمقدمة عامة بينا فيها أهمية البحث ودوافع اختيار الموضوع ومنهج الدراسة ، كما أوضحنا بأن الهدف من هذه الدراسة هو الإجابة عن السؤال الآتي:

ما هي مختلف العوامل التي تؤثر في الطلب على منتجات التأمين على الحياة سواء على المستوى الاقتصادي الكلي أو الجزئي ، إضافة إلى العوامل الديمغرافية و الثقافية الأخرى ؟

راجين من وراء الإجابة عن هذا السؤال التعرف على أسباب ضعف نشاط التأمين على الحياة في الجزائر.

قسما الدراسة إلى أربعة فصول ، الثلاثة الأولى منها نظرية فيما كان الأخير تطبيقيا . تناولنا في الفصل الأول مجموعة من المفاهيم والأسس المرتبطة بعمليات التأمين منها التعاريف الفنية ، القانونية والاقتصادية لعملية التأمين ؛ نشأة التأمين وكيفية تطوره ؛ أنواعه المختلفة وفق تقسيمين نظري و تطبيقي ؛ عقود التأمين وخصائصها الأساسية ؛ بالإضافة إلى العناصر الأساسية المشكلة لمنظومة التأمين ، و شروط ضمان توازنها سواء في إطار التأمين التجاري أو التوزيعي أو التبادلي .

أما الفصل الثاني فقد كرسناه للتأمين على الحياة وكل ما يرتبط به . تضمن هذا الفصل تعريف التأمين على الحياة وتوضيح أنواعه المختلفة ؛ استراتيجيات تسويق منتجات التأمين على الحياة ، وعلى الخصوص كيفية صياغة عناصر المزيج التسويقي ؛ بالإضافة إلى الخصائص الأساسية الفنية و القانونية لتأمينات الحياة التي تميزها عن باقي أنواع التأمين.

بعد الحصول على صورة كاملة عن التأمين على الحياة كان لا بد من التعرف على محددات الطلب على هذا النوع من التأمين و ذلك ضمن الفصل الثالث . هذا الأخير تناولنا فيه بالتفصيل مختلف المحددات الاقتصادية الجزئية و الكلية للطلب ، فضلا عن مجموعة أخرى من المحددات الديمغرافية و الثقافية . نذكر من بين مختلف المحددات : دخل الفرد ، السعر ، البدائل ، الخصائص الشخصية ، المؤثرات التسويقية ، مستوى النشاط الاقتصادي الوطني ، مستوى التضخم ، مستوى التطور المالي ، مستوى سعر الصرف ، السياسة الجبائية للدولة ، سياسة الحماية الاجتماعية ، المعتقدات الدينية ، الحماية العائلية ، مستوى التعليم ، توقع الحياة ، نسبة الأشخاص المعالين ، قطاع النشاط ،... الخ

في الفصل الرابع و الأخير تناولنا تطور نشاط التأمين في الجزائر ؛ واقع التأمين على الحياة ، و مكانة سوقه بين أسواق أخرى في العالم . و أهم ما تضمنه هذا الفصل هو اختبار العوامل المحددة للطلب اعتمادا على الدراسة الميدانية و الإحصائية .

و أنهينا هذا العمل بخاتمة ذكرنا فيها النتائج و التوصيات .

الكلمات المفتاحية :

تأمينات الحياة ، الطلب ، محددات ، قسنطينة .

Résumé :

« Les déterminants de la demande de l'assurance vie » constitue l'objet de mon essai de recherche dans laquelle nous avons élaboré une étude statistique, analytique et comparative de la situation du marché algérien de l'assurance vie vis-à-vis les autres marchés, et cela à travers l'étude de la demande.

L'étude commence par une introduction générale dans laquelle nous avons souligné l'importance, les motifs et la nécessité de cette même recherche, ainsi que la méthodologie adoptée.

L'objectif de cette recherche est résumé dans la problématique suivante : *quelle sont les différents facteurs qui influent la demande de l'assurance vie, soit au niveau microéconomique, soit au niveau macroéconomique, soit les autres facteurs culturels et démographiques ?* en espérant de savoir les causes de la faiblesse constatée des activités de l'assurance vie en Algérie.

Nous avons réparti notre étude sur quatre chapitres dont trois sont théoriques, alors que le dernier est pratique.

Dans le 1^{er} chapitre nous avons examiné plusieurs aspects relatifs à l'opération d'assurance : les définitions technique, juridique et économique de l'assurance ; l'apparition de l'assurance et ensuite son développement ; les différents types de l'assurance selon deux classements théorique et pratique ; les contrats d'assurance et ses caractéristiques ; les différents éléments qui constituent le système d'assurance et comment se fonctionnent pour garantir l'équilibre du système, soit dans un cadre commercial, mutuel ou social.

Le second chapitre a été consacré à l'assurance vie et tout ce qui lui concerne : une définition du contrat d'assurance vie ; les différents types d'assurance vie selon deux classifications, contrats d'épargne et / ou de prévoyance, contrats individuels ou collectifs ; les stratégies de marketing des produits d'assurance vie et surtout la formulation du mix marketing (produit, prix, promotion, place) et enfin les caractéristiques techniques et juridiques de ce genre de produits.

Après avoir une bonne connaissance de produit d'assurance vie, nous avons examiné dans le troisième chapitre les différents facteurs qui influent la demande, soit au niveau microéconomique, soit au niveau macroéconomique, soit les autres facteurs culturels et démographiques, dont : le revenu individuel, le prix, les substituts, les caractéristiques personnelles, l'efficacité de l'offre, le niveau d'activité économique globale, le niveau d'inflation, le niveau du développement financier, le niveau du taux de change, la politique fiscale et de protection sociale de l'état, la religion, la protection familiale, le niveau d'instruction, l'espérance de vie, la proportion des personnes à charge, secteur d'activité, ...ext.

Le quatrième chapitre a été consacré à l'étude de la demande aux niveaux du marché algérien de l'assurance vie, et cela après la connaissance d'histoire et d'évolution d'assurance en Algérie et surtout après la précision de la situation de ce marché vis-à-vis des autres marchés dans le monde, et les différents acteurs du marché.

Enfin, une conclusion générale a été élaborée, dans laquelle nous avons dégagé les résultats et mentionné les recommandations.

Mots clés :

Déterminants, demande, assurance vie, Constantine

Summary

The subject of our study is " the determinants of the demand for life insurance " : An analysis and compression .

The aim of study is to answer these question : what are the different factors which influence the demand for life insurance either at the microeconomic and macroeconomic level , or other cultural and demographic factors ? by hoping for knowledge causes of the noted weakness of the activities of the life insurance in Algeria .

The study starts with a general introduction expressing of the research and the methodology . we stressed the importance, the reasons and requires of this research.,

We split the study into 4 parts , which three are rhetorical , whereas the last is practical . the first of which was devoted to the several aspects relating to the operation of insurance: the technical, legal and economic definition of insurance ;

appearance of the insurance , then its development ; various types of the insurance according to two classifications theoretical and practical ; insurance's contract and its characteristics ; the various elements which constitute insurance's system and the conditions of its equilibrium (commercial, mutual, or social insurance) .

The second part was devoted to the insurance life and all which concerns to it : a definition of the of life insurance's contract; various types of life insurance according to two classification, contracts of saving and / or precaution, individual or collective's contracts ; marketing strategies of life insurance products and especially the formulation of mix marketing (product, price, promotion, place) and finally design features and legal of this kind of products.

After having a good knowledge of life insurance , the third part was on the various factors which influence the demand, either at the microeconomic and macroeconomic level or the other cultural and demographic factors, of which: individual income, the price, substitutes, personal characteristics, effectiveness of the offer, the level of total economic activity, the level of inflation, the level of the financial development, the level of the exchange's rate , the tax policy and social protection of the state, the religion, family protection, the educational level, the life expectancy, the proportion of the people with load, branch of industry... ext..

The fourth part has been devoted to the study of the demand in algerian market of the life insurance , after knowledge of history and evolution of insurance in Algeria and especially after the precision of the situation of this market with respect to the other markets in the world, and the various actors of the market.

As a general conclusion, we presented same results and proposed recommendations.

Key words :

Determinants, demand, life insurance, Constantine .