

بنوك التأمين (التوجه الجديد للمصارف الجزائرية)

الباحثة/ عبد الرحيم نادية

ولاية تهانغست

مقدمة

إن تبني مفهوم العمل المصرفي الشامل بالنسبة للمصارف الجزائرية مدخل أساسي في إصلاح المنظومة المصرفية، وشرط هام في إعطاء حركية كبيرة للقطاع المصرفي والاقتصاد بشكل عام، وتضمن قانون النقد والقرض مفهوم "المصرف الشامل" الذي ألغى مبدأ التخصص الوظيفي، وأعطى للمصارف دفعا جديدا نحو التنوع في الأنشطة المصرفية، غير أن الواقع العملي لنشاط هذه المصارف أثبت استمرارها في إتباع نفس السياسات والتوجهات السابقة وهو ما حال دون تطورها ومواكبتها لمفهوم الصيرفة الشاملة.

لكن في المقابل تم فتح المجال أمام نوع آخر من أعمال المصارف الشاملة، ألا وهو "بنوك التأمين"، والتي تعتبر إحدى الخدمات المصرفية التي تدخل ضمن منظومة الخدمات المتطورة للمصارف التجارية بمفهومها الحديث، وهي خدمات مصرفية شاملة تخدم كل القطاعات.

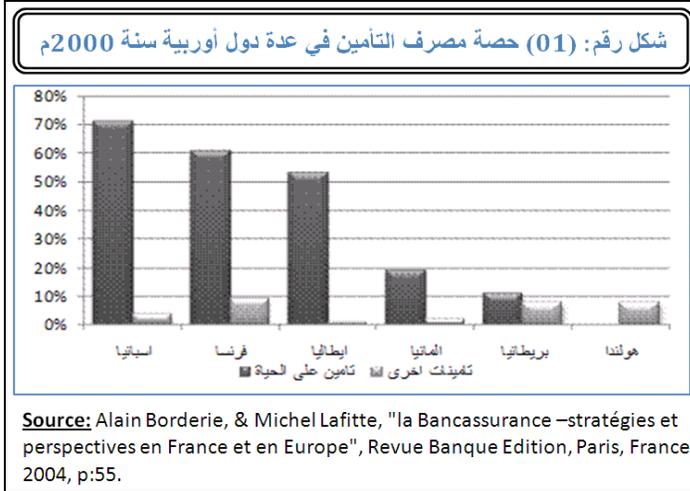
ويعتبر التأمين عبر المصارف ظاهرة عالمية حضارية، وهو أحد الاستراتيجيات الهامة التي تسعى إلى تطبيقها كافة أسواق التأمين في العالم بهدف زيادة حجم أقساطها التأمينية ونسبة حصتها من السوق بالإضافة إلى خفض التكلفة التسويقية وأسعار المنتجات التأمينية.

وفي المقابل فإن المصارف وعن طريق هذه الخدمة الجديدة سيكون لها من الاستفادة الشيء الكثير، لذا جاء مقالنا هذا لتسليط الضوء على هذه الخدمة والتي لم يعهد على المصارف تقديمها، وللإحاطة بهذا الموضوع سنتطرق للمحاور الآتية:

أ- ماهية بنوك التأمين ومبررات ظهورها.
 ب- المزايا، عوامل النجاح والعوائق أمام بنوك التأمين.
 ج- واقع بنوك التأمين في الجزائر.
 د- آفاق بنوك التأمين في الجزائر.
 أ- ماهية بنوك التأمين ومبررات ظهورها.
 إن الصورة العملية لاندماج المصارف مع شركات التأمين، هو الحصول على منتج جديد في الأسواق؛ ألا وهو صيرفة التأمين "Bancassurance"⁽¹⁾ أو ما يطلق عليه أيضا بـ: "l'assurbanque"⁽²⁾، وهي إستراتيجية مصرفية⁽³⁾ تهدف الى "بيع التأمين من خلال قنوات التوزيع في المصارف"⁽⁴⁾.
 وبنك التأمين، وكما يعرف أحيانا باسم "التأمين المصرفي"، هو مصطلح يستخدم لوصف الشراكة أو العلاقة بين المصرف وشركة التأمين، أين تستخدم شركة التأمين المصرف كقناة مبيعات من أجل بيع منتجاتها التأمينية.⁽⁵⁾
 إن عملية التأمين هذه تقدم من طرف شركة تأمين أو شركة تابعة لمصرف (Filiale)، لصالح عملاء هم في الأصل عملاء المصرف.⁽⁶⁾
 وبصفة عامة، يتفق على أن بنوك التأمين ولدت في فرنسا، عندما قام مصرف القروض التعاونية للشرق (Banque de crédit mutuelle de l'est) بتطبيق هذه الفكرة في الفترة ما بين 1971-1972.⁽⁷⁾

لذا نجد⁽⁸⁾ أن لبعض الدول تجارب في هذا المجال، حيث انتشرت هذه الخدمة في فرنسا في الثمانينات، إذ تصل نسبة تسويق وثائق التأمين على الحياة عبر المصارف في فرنسا إلى 50% من إجمالي السوق الفرنسية للتأمين على الحياة، كما انتشرت هذه الخدمة في الولايات المتحدة الأمريكية، في التسعينات، إذ أصبح بإمكان المصارف بيع وثائق التأمين على الحياة، وفي كندا كذلك، إذ سمح للمصارف بامتلاك شركات للتأمين في

عام 1992م، والشكل الموالي يبين لنا مدى اتساع بنوك التأمين في بعض الدول الأوروبية، أين وجدت هذه الخدمة رواجاً كبيراً:



والمتمعن في ظاهرة "مصرف التأمين" سيتضح له أنها لا تنحصر في قضية توزيع للمنتجات التأمينية عبر المصارف فقط، بل تتعدى ذلك إلى كونها وسيلة عن طريقها يقوم المصرف بتحقيق مبيعات متقاطعة، أي بيع التأمينات ولما لا خدمات مصرفية أخرى.⁽⁹⁾

ونستطيع أن نميز عدة مستويات من العلاقة بين المصارف وشركات التأمين ومنها:⁽¹⁰⁾

أولاً- المستوى الأدنى، وهو أن تقوم المصارف وببساطة ببيع منتجات التأمين نيابة عن شركات التأمين، وبالتالي يلعب المصرف دور الوكيل لشركة التأمين، وفي هذه الحالة تكون المخاطرة محدودة جداً.

ثانياً- أن يمتلك المصرف شركة التأمين، أو حصة في شركة تأمين دون ممارسة رقابة أو سيطرة.

ثالثاً- الدمج بشكل أكثر وثاقة بين أنشطة التأمين المصرفية، فتقوم المصارف بإصدار بواليص التأمين، وتحظى بحصة في عمليات شركة التأمين بشكل مباشر.

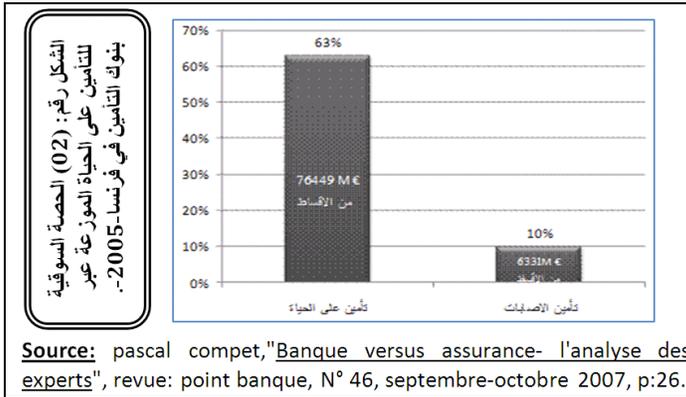
وباختصار يزاوّل التأمين المصرفي على مستوى العالم من خلال عدة أشكال منها اتفاقيات التعاون التي تبرم بين الطرفين والمشروعات برؤوس أموال مشتركة وحالات الاندماج بين المصارف وشركات التأمين. ويعدّ التأمين من الأنشطة غير المصرفية المبتكرة، التي تنشط فيها المصارف الشاملة، خاصة من خلال شكل تنظيمي لشركة شقيقة تضمها شركة قابضة، حيث تقوم بتقديم خدمات تأمينية على الممتلكات وعلى الأشخاص كالتأمين على العملاء الذين يحصلون على قرض ائتماني في مقابل التزام شركة التأمين بسداد أقساط القروض في حالة وفاة المقرض، وذلك مقابل حصول المصرف على عمولة من شركة التأمين الشقيقة نظير هذه الأنشطة.

إن من بين المنتجات التأمينية التي تقوم المصارف بتوزيعها نجد: ⁽¹¹⁾

أولاً- منتجات للأفراد: التأمينات الخاصة بالسيارات، تأمين السكنات، تأمينات على الحياة، التأمينات القانونية، تأمين القروض، تأمينات الحرائق، الحوادث والأخطار المختلفة، وغيرها.

ثانياً- تأمينات للمؤسسات: تأمينات المسؤولية المدنية، تأمين الصادرات، تأمينات الحسابات، وغيرها.

وبأخذ المثال الفرنسي، فإننا نجد أن التأمين على الحياة يعتبر أوسع المنتجات التأمينية الموزعة من قبل المصارف، وهو ما يبينه لنا الشكل الموالي:



- توسيع قاعدة العملاء من خلال استقطاب قطاع البنوك وشركات التأمين عملاء القطاع الآخر.
- إن اندماج شركات التأمين مع المصارف أثر على الرافعة المالية (Leverage) من خلال تقديم خدمات جديدة دون زيادة في التكلفة، بالاعتماد على الموارد المتاحة في كل منهما.
- إن كلا من شركات التأمين والمصارف لديهما من القدرات على النجاح، فالمصارف بما تملكه من وسائل عديدة ومتنوعة لتسويق الخدمات من شبكة فروع، توسع جغرافي، وحجم عملاء، وكذلك ما تملكه شركات التأمين من قدرات في مجال دراسة المخاطر ومتابعتها وخبرتها التسويقية تفيد المصارف في مجالات عديدة.

ب- المزايا، عوامل النجاح والعوائق أمام بنوك التأمين.

إن لبنوك التأمين عدة مزايا تنعكس على كل من شركة التأمين، المصرف، والعميل، ونذكر منها:⁽¹⁴⁾

- أولاً- بالنسبة لشركة التأمين: تحقق شركات التأمين عدة مزايا من خلال بنوك التأمين نذكر منها:
 - قناة جديدة لتوزيع المنتجات التأمينية تقلل من الاعتماد على القنوات التقليدية.
 - الوصول لشريحة جديدة من الجمهور، وهم القاعدة العريضة من عملاء المصرف.
 - مصدر للعمليات التأمينية الجديدة وزيادة حجم الأقساط .
 - تحديث التغطيات التأمينية بما يتوافق مع احتياجات العملاء.
 - تخفيض تكلفة الخدمات التأمينية مما ينعكس على أسعار التأمين.
 - تحقيق تواجد سريع لشركة التأمين بالسوق دون الحاجة لشبكة واسعة من الوسطاء.
 - في حالة تكوين المشروعات المشتركة والاندماج بين المصارف وشركات التأمين الحصول على مساندة المصرف لمركزها المالي.

ثانيا- بالنسبة للمصرف: إن لبنوك التأمين عدة مزايا يستفيد منها المصرف نذكر منها:

- توسيع نطاق الخدمات المالية التي تقدمها المصارف.
- إيجاد وسيلة إضافية لزيادة دخل المصرف من خلال العمولات أو الأجرور التي تتقاضاها من نشاط بيع المنتجات التأمينية.
- توفير خدمة شاملة لعملاء المصرف مما يؤدي إلى اكتساب ثقتهم وولاءهم.
- تصميم منتجات مصرفية تأمينية جديدة لتلبية حاجات العميل بما يتناسب مع ظروفه الاقتصادية ومراحل العمرة.
- في حالة تكوين المشروعات المشتركة والاندماج بين المصارف وشركات التأمين يستطيع المصرف الاستفادة من مزايا الإعفاءات الضريبية على أقساط تأمين الحياة.

ثالثا- بالنسبة لعملاء المصرف: كما المصارف وشركات التأمين، فإن لعملاء المصارف مزايا يستفيدون منها نذكر منها:

- لاشك أن انخفاض التكلفة التأمينية سينعكس على خفض أسعار التأمين بالنسبة للعملاء.

- تطوير المنتجات التأمينية بما يتناسب مع احتياجاتهم.
- تطوير الخدمة المقدمة للعملاء من خلال التكنولوجيا الحديثة التي تملكها المصارف مثل آلات الصرافة.

ونجد أن من بين العوامل المساعدة على نجاح بنوك التأمين أو صيرفة التأمين ما يلي:⁽¹⁵⁾

- وجود إستراتيجية متوافقة مع رؤية المصرف.
- معرفة حاجات العملاء، ووضع خطوات بيع محددة.
- تقديم خدمات تأمين بسيطة ولكن شاملة، مع ضرورة وجود آلية قوية لتقديم الخدمة.
- وجود إدارة جيدة للموارد البشرية والتدفقات النقدية.

- ضرورة وجود تخطيط متزامن بين الأقسام المختلفة في المصرف وشركة التأمين، وتوفير قواعد بيانات فعالة ومرنة.
 - التكامل الكلي بين خدمات التأمين وخدمات المصرف الأخرى.
 - التدريب المكثف، ومتابعة دقيقة لنتائج بيع الخدمة.
- ولعل من بين أهم العوائق أمام بنوك التأمين الضعف أو القصور في المجالات التالية:⁽¹⁶⁾

- التدريب وثقافة البيع المختلفة.
 - طرق الإعلان عن الخدمة، والتنسيق بين سياسات التسويق في المصرف وشركة التأمين.
 - الخبرة في مجال قواعد البيانات، والعلاقات بين قنوات بيع الخدمة.
 - تحديد العلاوات للموظفين، وموقف موظفي المصرف تجاه التأمين.
- إن بيع خدمات التأمين من خلال المصارف أمر منطقي، لكن النجاح في هذا المجال ليس سهلا، خاصة بالنظر الى التغيرات المطلوبة على أكثر من مستوى، فصيرفة التأمين تقتضي تغيير طرق العمل المصرفي التقليدية وتعديل التشريعات والقوانين التي تفصل بين المصارف وشركات التأمين بشكل قاطع.

ج- واقع بنوك التأمين في الجزائر.

تزاوج جديد يضم قطاعين من أهم القطاعات داخل السوق الجزائرية هما قطاع التأمين والقطاع المصرفي، ليظهر منتج جديد في صالح العملاء وهو التأمين المصرفي، والذي يضيف قيمة جديدة على طبيعة عمل كل من القطاعين.

يتصف القطاعين المصرفي والتأميني في الجزائر بصغر حجمهما، ومحدودية قدراتهما الذاتية خاصة قطاع التأمين، لذا فإن صيرفة التأمين تعتبر إحدى الوسائل الممكنة لتوسيع نطاق أعمال التأمين وأعمال المصارف وزيادة حجمهما وتطوير أدواتهما ودرجة مساهمتهما في الاقتصاد الجزائري، خاصة في ظل رغبة الجزائر في الانضمام الى المنظمة العالمية للتجارة.

فشركات التأمين تستفيد في حال زيادة تعاونها مع القطاع المصرفي الأقوى والأوسع انتشارا، وتشكل صيرفة التأمين إحدى القنوات الرئيسية لتطوير العلاقة بين قطاعي التأمين والمصارف بشرط أن تتواجد تشريعات واضحة ومحددة تنظم العلاقة والمسؤوليات بين الطرفين.

ويوفر القانون المتعلق بالتأمينات (قانون رقم 06-04 المؤرخ في 20/02/2006، المعدل والمتمم للأمر رقم 95-07 المؤرخ في 25/01/1995 والمتعلق بالتأمينات) إطارا قانونيا مناسباً لتطوير التأمين المصرفي، وبهذا الخصوص، تم توقيع اتفاقيات شراكة بين المصارف العمومية وشركات التأمين.⁽¹⁷⁾

ومما جاء في هذا القانون، المادة 228 مكرر1: «تحدد النسبة القصوى لمساهمة مصرف أو مؤسسة مالية في رأسمال شركة التأمين و/أو إعادة التأمين، بموجب قرار من الوزير المكلف بالمالية.»⁽¹⁸⁾ وأيضا ما جاء في المادة:53، المعدلة للمادة 252 من الأمر رقم 95-07، المؤرخ في 25/01/1995، حيث جاء فيها: «يعد وسطاء للتأمين، في مفهوم هذا الأمر:

1- الوكيل العام للتأمين،

2- سمسار التأمين.

يمكن لشركات التأمين توزيع منتوجات التأمين عن طريق البنوك والمؤسسات المالية وما شابهها، وغيرها من شبكات التوزيع...».⁽¹⁹⁾ من ناحية أخرى نجد الأمر رقم 03-11 المؤرخ في 26/05/2003 المتعلق بالنقد والقرض، والذي يمثل الإطار التنظيمي الذي يحكم جميع المعاملات المصرفية في الجزائر، ومما جاء فيه، ما ورد في المادة رقم 72: «...توظيف القيم المنقولة وكل منتوج مالي، واكتتابها وشرائها وتسييرها وحفظها وبيعها...».⁽²⁰⁾

ووفقا لـ (Vered keren، 1997) فإن « سندات رأس المال أو عقود التأمين والتي يستطيع العميل شراءها تعتبر من المنتجات المالية»، وبالتالي فإن بيع منتجات التأمين عبر المصارف يعتبر قانونيا.⁽²¹⁾ وقد ترجمت الإنجازات المسجلة في إطار تعزيز الاستقرار والمردودية من خلال التعديلات التي أدخلت على الأمر المتضمن شركات التأمين، والرامي إلى تحفيز النشاط والسلامة المالية للشركات وإعادة تنظيم الكشف، بوضع ترتيبات ومنظومة لبيع المنتجات التأمينية عبر الشبائيك المصرفية، وإبرام اتفاقيات التوزيع بين شركات التأمين ومختلف المصارف.⁽²²⁾

وقد قام الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط-مصرف- (CNEP-banque) بتوقيع اتفاقية شراكة "مصرف تأمين" مع شركة التأمين كارديف الجزائر، الشركة التابعة لشركة بي.ان.بي باريبا للتأمين (Crdif el djazair- filiale de BNP Paribas Assurance)، وذلك في 2008/03/25 في الجزائر.

هذا ووقع البنك الوطني الجزائري والشركة الجزائرية للتأمينات على اتفاقية شراكة وتعاون، حيث يرافق البنك الوطني الجزائري الشركة الجزائرية للتأمينات في تسويق خدمات منتجها التأميني يتصدرها: التأمين عن الحوادث السيارات والرحلات والتأمين عن أخطار المنازل والكوارث الطبيعية، وتأتي خطوة شراكة الأداء بين مؤسسة مصرفية وأخرى تأمينية لبلوغ تحدي ترقية الأداء والتقرب أكثر من المواطن.⁽²³⁾ كما ينتظر أن تشرع نحو 50 وكالة نموذجية تابعة لبنك الفلاحة والتنمية الريفية "بدر" في إدخال خدمات التأمين عبر نشاطاتها، وذلك بموجب اتفاقية الشراكة الموقعة شهر أفريل 2008 بين بنك الفلاحة والتنمية الريفية والشركة الجزائرية للتأمين.

ويتعلق الأمر بالتأمين على المخاطر الفلاحية المتعلقة بالحرائق والمحاصيل والبرد والمخاطر المتعددة للزراعات البلاستيكية، ومختلف أنواع تربية المواشي، كما تخص هذه الصيغة التي يقترحها بنك الفلاحة

والتنمية الريفية خدمات التأمين على الأشخاص والتأمين على السكن.⁽²⁴⁾

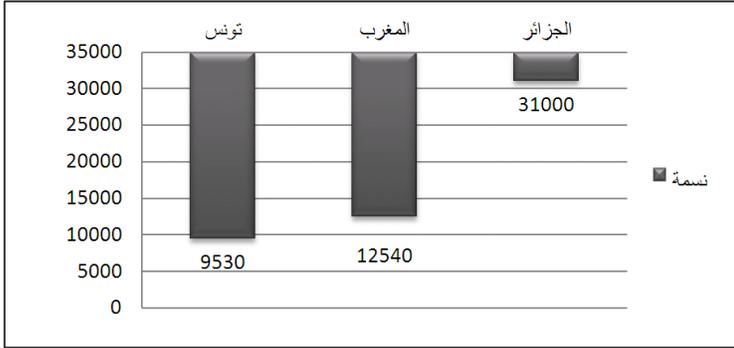
وأكد بنك الفلاحة والتنمية الريفية أن إدخال منتجات بنك التأمين المقترحة من قبل الشركة الجزائرية للتأمين ضمن نشاطاته يتعلق أساسا بعواصم الولايات، على أن تعمم العملية على كافة شبكات بنك الفلاحة والتنمية الريفية التي تضم 300 وكالة موزعة عبر التراب الوطني، حيث سيستفيد بنك الفلاحة والتنمية الريفية من خلال هذا الاتفاق من عوائد تدفعها له الشركة الجزائرية للتأمين في شكل عمولة خاصة بتحصيل منح التأمين المسوقة من قبل هذا المصرف.⁽²⁵⁾

وباختصار فإنه تم التوقيع على 6 اتفاقات لبنوك التأمين بين وكالات التأمين والبنوك، ويتعلق الأمر بالعقود التي أبرمت بين الشركة الجزائرية للتأمين مع كل من بنك الفلاحة والتنمية الريفية، الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط وشركة التأمين "كارديف الجزائر" فرع "بي أن بي باريبا" للتأمينات من جهة، وما بين الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين والقرض الشعبي الجزائري، بنك التنمية المحلية، بنك الجزائر الخارجي من جهة أخرى.⁽²⁶⁾

د- أفاق بنوك التأمين في الجزائر.

في دراسة قام بها اتحاد المصارف المغربية، احتلت الجزائر المرتبة الأخيرة بعد كل من تونس والمغرب على التوالي من حيث نسبة التغطية من حيث التعامل المصرفي (انظر الشكل الموالي):

شكل رقم(04): نسبة تغطية التعامل المصرفي – فرع لكل ن نسمة(2007)-



المصدر: من انجاز الباحثة، بالاعتماد على معطيات من: رسالة المصرفي المغربي، العدد:01، ديسمبر 2008، متاح على الموقع الإلكتروني: www.ubm.org.tn، تاريخ الإطلاع: 2011/02/19.

فقد احتلت الجزائر المرتبة الثالثة بمعدل فرع لكل 31000 نسمة، في حين جاءت تونس في المرتبة الأولى بفرع لكل 9530 نسمة والمغرب في المرتبة الثانية بفرع لكل 12540 نسمة، في حين يبلغ المعدل العالمي الأمثل: فرع لكل 8000 نسمة.

هذه النسبة ومع أنها تبقى الأضعف على الصعيد المغربي وبعيدة عن المعدل العالمي الأمثل، إلا أنها وبالنظر الى حالة قطاع التأمين في الجزائر، فإنها تعتبر نسبة جيدة تستطيع من خلالها شركات التأمين استغلال شبكة الفروع هذه لصالحها، في المقابل ستستفيد المصارف الجزائرية من العمولات عند توزيع هذه المنتجات، ومن كسب العملاء واستمالتهم بشكل أكبر من خلال توفير تشكيلة منتجات واسعة.

وإن النظرة المستقبلية لعلاقة المؤسسات المالية وشركات التأمين تؤكد الآثار الإيجابية التي ستنتج إذا ما تم التعاون والتحالف بين هذه المؤسسات، حيث أن هذا التحالف سيؤدي إلى الوصول إلى شريحة كبيرة من العملاء من خلال استخدام المصارف كقناة تسويقية فعالة للمنتجات التأمينية، والاستفادة من استمرارية العلاقة بين المصرف وعملائه بالمقارنة بين شركات التأمين وعملائها، حيث أن المصارف تعد مصدرا جديدا للعمليات التأمينية، من خلال توفير نطاق واسع من

المنتجات والاختيارات التي لم تكن متاحة من قبل، وكل ذلك يتم عن طريق المصرف التأميني Assurance Bank.⁽²⁷⁾

كما أن هناك تفاؤل كبير في نجاح بنوك التأمين في الجزائر خاصة بعد إقرار تطبيق خصم جبائي بنسبة 2% على الدخل الإجمالي (IRG)، للأشخاص الذين يكتتبون طواعية لعقد تأمين (أشخاص فردي أو جماعي)، لمدة أدناها ثماني (08) سنوات، على أن لا يتجاوز مبلغ التخفيض 20.000 دج من مبلغ المنحة الصافية السنوية الخاضعة للضريبة على الدخل الإجمالي.⁽²⁸⁾

في المقابل فإن هناك عوائق تحول دون نجاح هذه التجربة، من بينها غياب ثقافة التأمين في الجزائر التي تأخذ طابع الإلزام وليس طابع الرغبة في تجنب الخطر من قبل الفرد، وهي من الأسباب التي تجعل قطاع التأمين في الجزائر متأخر عن نظراءه في البلدان العربية الأخرى على الأقل. من جهة أخرى، فإن القطاع المصرفي في الجزائر، يفتقد إلى عنصر التواصل مع العملاء بالإضافة إلى ضعف الأساليب التسويقية فيه، يضاف إليه المعتقدات الدينية للفرد الجزائري، إن كان فيما يخص المصارف أو شركات التأمين.

خاتمة:

لم يعد الخلاف اليوم حول ضرورة إعادة الاعتبار للجهاز المصرفي الجزائري وتحسين أداءه بغرض إدماجه في الحركية الاقتصادية العالمية، وإنما الخلاف حول سبل وآليات تحقيق ذلك.

ولعل ولوج المصارف الجزائرية عالم التأمين المصرفي، من شأنه أن يمنحها فرصة للدخول إلى عصر الخدمات المصرفية الشاملة بشكل فعلي وليس على الورق فقط كما جاء في قانون النقد والقرض، وبالتالي من الممكن أن يكون فاتحة خير لمنتجات وخدمات مصرفية أخرى تواكب متطلبات المجتمع الجزائري، ويدخل بها بوابة العصر الحديث.

تفعيل وتدعيم وتشجيع توجه المصارف الجزائرية لصيرفة التأمين لن تنعكس بالإيجاب على القطاع المصرفي الجزائري وحده، بل ستساهم في تفعيل قطاع التأمين الذي مازال يعاني من ضعف الأداء، وبالتالي المساهمة في رفع مستوى القطاع بما يخدم الاقتصاد الجزائري ككل.

الهوامش والمراجع المعتمدة

- (1) أسامة عزمي سلام، وشقيري نوري موسى، "إدارة الخطر والتأمين"، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2007، ص 76.
- (2)- Paul de leusse, "L'assurbanque: quels enseignements tirer des premières expériences?", revue: Banque stratégie, N°221, décembre 2004, p:10.
- (3)- Mamadou N'dao, "Manuel des techniques bancaires et financières", édition: Séfi, Québec, Canada, 2008, p:156.
- (4)- Alain Borderie, & Michel Lafitte, "la Bancassurance –stratégies et perspectives en France et en Europe", Revue Banque Edition, Paris, France, 2004, p:47.
- (5)- "Bancassurance", Wikipedia the free encyclopedia, Available on the website: en.wikipedia.org, Date access: 10/06/2010.
- (6)- Bernard De Gryse, "la bancassurance en mouvement", Edition: De Boeck & Larcier s.a, Bruxelles, Belgique, 2005, p:01.
- (7)-Bernard De Gryse,IBID, p:05.
- (8) أسامة عزمي سلام، وشقيري نوري موسى، "إدارة الخطر والتأمين"، مرجع سابق، ص:77، -بتصرف.-
- (9)- Bernard De Gryse, op. cit, p:02
- (10) طارق عبد العال حامد، "التطورات العالمية وانعكاساتها على أعمال البنوك"، الدار الجامعية للطبع والنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 1999، ص ص:207-208، -بتصرف.-
- (11)- François Desmicht, "Pratique de l'activité bancaire-gestion comptable, commerciale, informatique et financière, gestion des risques-", édition: Dunod, Paris, France, 2004, pp: 74-75.

- (23) فضيلة.ب، "اتفاقية شراكة بين المصرف الوطني والجزائرية للتأمينات، 24 وكالة عبر الوطن في خدمة المواطن"، جريدة الشعب، 2010/10/05، متاح على الموقع الإلكتروني www.ech-chaab.com، تاريخ الاطلاع: 2011/02/05.
- (24) ليلي.أ، وأج، "بدر مصرف يشرع في توفير خدمات التأمين على مستوى 50 وكالة"، جريدة الحوار، 2009/05/01، متاح على الموقع الإلكتروني: http://www.elhiwaronline.com-بتصرف، 2010/12/18، تاريخ الإطلاع: .
- (25) نفس المرجع أعلاه.
- (26) نفس المرجع أعلاه.
- (27) عادل محمد رزق، "الاستثمارات في البنوك والمؤسسات المالية من منظور إداري ومحاسبي"، دار طيبة للنشر والتوزيع والتجهيزات العلمية، القاهرة، مصر، 2004، ص ص: 218-219.
- (28) المادة رقم:18، قانون رقم 05-16 المؤرخ في 2005/12/31، المتضمن قانون المالية لسنة 2006، الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، الجريدة الرسمية، العدد:85، 2005/12/31، ص:07 .