

جامعة الجبالي بونعامة خميس مليانة  
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية

سنة لأولى ماستر تخصص اقتصاد التأمينات

محاضرات مقياس منتجات التأمين

الدكتورة : صليحة حفيفي

المحاضرة رقم 01 : شركات التأمين

تمهيد

تعتبر شركات التأمين من الشركات المالية ، وهي تقدم خدمة التأمين لمن يطلبها بشكل إجباري أو اختياري ، وذلك مقابل ما تحصل عليه من اشتراكات أو أقساط المؤمن لهم

1/ تعريف شركات التأمين :

هي وسيط يقبل الأموال التي تتمثل في الأقساط التي يقدمها المؤمن لهم ، ثم تعيد استثمارها أو إنذارها مقابل عائد معين

هي مؤسسات تجارية تهدف إلى تحقيق الربح وذلك بتجميع الأقساط واستثمارها في أوجه مضمونة من أجل توفير الأموال اللازمة لضمان تحقيق التزاماتها اتجاه المؤمن لهم

ولقد عرف المشرع الجزائري شركات التأمين وإعادة التأمين في المادة 203 من القانون رقم 07/95 بأنها شركات التأمين أو إعادة التأمين هي شركات تمارس اكتتابا وتنفيذ العقود كما هو محدد في التشريع المعمول به

ومن هذا المنطلق نستنتج أن شركات التأمين هي مؤسسات شركات تجارية ومالية تهدف إلى تحقيق الربح من خلال تجميع أموال المؤمن لهم وإعادة استثمارها في الأوجه المضمونة من أجل تحقيق التزاماتها اتجاه المؤمن لهم ، والتي تعمل على حمايتهم من مختلف المخاطر التي يتعرضون إليها

## 2/ خصائص شركات التأمين :

تتميز شركات التأمين بخصائص تنفرد بها عن باقي المؤسسات الاقتصادية الأخرى ، وذلك نتيجة طبيعة عملها ، نوجزها باختصار على النحو التالي :

\* تعتمد مصادر التمويل في شركات التأمين بشكل أساسي على رأس المال المدفوع من طرف المؤمن لهم في شكل أقساط ، وذلك عكس الشركات الأخرى التي يمكنها الاعتماد على مصادر تمويل أخرى كالقروض

\* يتمثل المنتج النهائي لشركات التأمين في تقديم خدمة وليس سلعة مادية ملموسة

\* الخدمة المقدمة من طرف شركات التأمين هي خدمة آجلة وليست آنية ، كم أن أسعارها لا تخضع لقانون العرض والطلب ، وإنما هي أسعار تقدر على أساس أسعار الخبرة الماضية في سوق عمليات التأمين ، وذلك بالاستعانة بالأساليب الرياضية والاحصائية المختلفة

\* لا يمكن لشركات التأمين تحديد مقدار أرباحها أو خسارتها بدقة كافية في ختام السنة المالية ، ويرجع ذلك أساسا لسببين هما

أ/ عقود التأمين غالبا ما تتعدى مدتها السنة المالية التي عقدت فيها

ب/ مقدار الالتزامات المالية والمصروفات المترتبة على عقود التأمين لا يمكن تحييدها بدقة إلا بعد انتهاء آجال تلك العقود

## 3/ مصادر أموال شركات التأمين :

تتمثل هذه المصادر فيما يلي

أ/ أموال حملة الوثائق ( المؤمن لهم ) : وهي الأموال المجمعة نتيجة تحصيل أقساط التأمين

ب/ الاحتياطات الرأسمالية التي تكونها شركات التأمين : والتي تكون في معظم الحالات إلزامية بقوة القانون

ج/ الأرباح المحتجزة : والتي تشكلها الشركة من أجل تدعيم مركزها المالي

لكن المورد الأساسي لشركات التأمين هو الأقساط المجمعة من المؤمن لهم

#### 4/ استثمار أموال شركات التأمين :

##### أ / محاور سياسة الاستثمار لدى شركات التأمين :

إن شركات التأمين في حاجة دائمة للسيولة ، ومن أجل توفيرها تلجأ إلى عدة طرق من بينها سياسة الاستثمار ، حيث أن هذه السياسة لدر شركات التأمين يجب أن تقوم على ثلاثة محاور أساسية تتمثل في السيولة ، الضمان ، الربحية

\* السيولة : لتحقيق هذا العنصر يجب على شركة التأمين توزيع استثماراتها حسب طبيعة التزاماتها ، فهناك التزامات دورية قصيرة الأجل وهي تتطلب سيولة موضوعة تحت الطلب ، ويتحقق ذلك بوضع جزء من أموالها في شكل ودائع قصيرة الأجل لدى البنوك ، ويراعى في ذلك أن لا تزيد هذه الودائع عن القدر المطلوب الكافي وإلا انخفض عائد التأمين ، وأن لا تقل عن القدر المناسب لتغطية هذه الالتزامات ضمانا للوفاء بالتزاماتها اتجاه المؤمن لهم ( المؤمن لهم)

\* الضمان : إن معظم الأموال المستثمرة تخص حملة الوثائق ( المؤمن لهم) ، وعليه تلتزم شركة التأمين أن تستثمر هذه الأموال في أوجه مضمونة ، ومن بين هذه الأساليب التي يمكن أن تستخدمها شركات التأمين لزيادة الضمان هو سياسة التنوع في محفظة الاستثمار مثل التنوع في أوجه الاستثمار داخل المحفظة الواحدة ، حيث أنه ليس بالضرورة أن يكون التنوع هو زيادة عدد أوجه الاستثمار، بل يمكن التنوع داخل وجه واحد ، فمثلا إذ كانت الشركة تفضل الاستثمار في الأسهم فليس من الضروري أن تركز على شراء الأسهم في شركة واحدة ، ولكن يجب أن تنوع وتوزع على عدة شركات ، وهذا ما يسمى بالتنوع النوعي

وهناك التنوع الزمني حيث تنوع شركة التأمين في تواريخ استحقاق استثمار المحفظة المالية وذلك لضمان تحقيق سيولة مستمرة ومنتظمة من الأموال

\* الربحية : حيث يجب أن تعمل شركات التأمين على اختيار الاستثمارات التي يكون فيها تحقيق الربح مضمونا

##### 5/ أشكال استثمار أموال شركات التأمين :

يمكن أن نميز بين ما يلي :

أ/ التوظيفات المالية : وهي تشمل استثمار أقساط التأمين في صورة أسهم وسندات خاصة الحكومية منها

ب/ التوظيفات التقليدية : وهي تشمل العقارات ، حيث تلجأ شركات التأمين إلى استثمار جزء كبير من أموالها في شراء الأراضي والمحلات والبنائيات ومختلف العقارات الأخرى ، ويرجع ذلك إلى ما يلي :

\* حاجة شركات التأمين لمجموعة متنوعة من العقارات كأصول ثابتة تستخدمها لإدارة أنشطتها

\* يدخل الاستثمار في العقارات في نطاق دائرة الاستثمارات الجيدة والمضمونة نتيجة زيادة قيمتها مع مرور الوقت

\* يضمن الاستثمار في العقارات لشركات التأمين تحصيل عوائد دورية وبصفة منتظمة في صورة إيجار من خلال تأجير تلك الأراضي والمحلات والبنائيات

\* المحافظة على الأموال فيشكلها النقدي يؤدي إلى انخفاض قيمتها بسبب التضخم وانخفاض قيمة العملة

## المحاضرة رقم 02 : منتج التأمين

تمهيد : تعد صناعة التأمين ضرورة حتمية ضمن هيكل النظام الاقتصادي للبلد ، حيث تساهم في حماية الصناعات المالية الأخرى والاقتصاد ككل ، وذلك من خلال منتجات التأمين التي تقدمها لذلك أصبحت المنتجات التأمينية من أهم دعائم الاقتصاد الوطني ، نظرا لما تحققه من فوائد تعود بالمنفعة على الفرد والمؤسسات والمجتمع ككل ، لذلك تصدر شركات التأمين أنواع عديدة من المنتج التأميني استجابة لاحتياجات ورغبات الأفراد والمؤسسات

أولا : تعريف منتج التأمين :

لقد تعددت التعاريف الخاصة بالمنتج التأميني والتي نذكر منها ما يلي:

" المنتج التأميني هو : "عبارة عن الخدمات التي تقدمها شركات التأمين لحامل الوثيقة التأمينية وما تمثله تلك الوثيقة من منفعة، متمثلة في الحماية والأمان والاستقرار، من خلال التعويض الذي تقدمه شركة التأمين للمؤمن لهم عن الخسائر المتحققة عند وقوع الخطر المؤمن عليه"

" المنتج التأميني: " هو مجموع المنافع الملموسة وغير الملموسة المرتقبة، التي تحتويها وثيقة التأمين ، والتي تؤدي إلى إشباع حاجات ورغبات المؤمن لهم "

" المنتج التأميني: " هو وثائق التأمين التي تحدد الخطر ومضمون التأمين، ونوعية التغطية التأمينية المقدمة للمؤمن لهم "

ونشير إلى أن منتجات التأمين تم تطويرها بشكل مستمر ، وذلك للأسباب التالية :

- العمل على كسب عملاء جدد ؛

- مواجهة المنافسة الشديدة ؛

- إعطاء منفعة أكبر للعميل.

ثانيا : عناصر المنتج التأميني :

تتمثل عناصر المنتج التأميني في الخطر وقسط التأمين ومبلغ التأمين، ( وهي عناصر تم التطرق إليها بالتفصيل خلال السداسي الأول في مقياس اقتصاد التأمين)

ثالثا : خصائص المنتج التأميني :

تتميز المنتجات التأمينية بخصائص عامة وأخرى خاصة، نوجزها على النحو التالي :

1/ الخصائص العامة للمنتج التأميني :

تتمثل هذه الخصائص فيما يلي :

\* المنتج التأميني غير ملموس ، فلا يمكن تجربته ولا رؤيته قبل الحصول عليه ؛

\* التلازمية وعدم الانفصالية ، حيث تمثل التلازمية في درجة الترابط بين الخدمة والشخص الذي يتحصل عليها ، فهناك علاقة مباشرة بين شركة التأمين والمستفيد ، فيوجد اتصال

شخصي بين العميل ومقدم الخدمة ، والطرفان يقومان بأدوار مختلفة حتى يتعرف كل طرف على ما يتوقعه منه الطرف الآخر؛

- \* عدم التجانس ، حيث تختلف جودة وطبيعة المنتج التأميني ، ويصعب الحكم على الخدمة جيدة أم لا قبل أن يستفيد العميل منها ، حيث يمكن القول أن المنتج التأميني يرتبط ارتباطا وثيقا بالشخص مقدم الخدمة ، فهي تتأثر به ، إضافة إلى ذلك فإن الخدمة تتأثر بالشخص المستفيد منها
- \* عدم القابلية للتخزين ، وذلك لعدم ملموسيته وبالتالي لا يمكن الاحتفاظ بالمنتج التأميني .

## 2/ الخصائص الخاصة للمنتج التأميني :

تتمثل هذه الخصائص فيما يلي :

- \* المنتج التأميني مستقبلي فهو أجل وليس حاضر ، حيث تبدأ الخدمة التأمينية من وقت توقيع العقد، من خلال الشعور بالأمان النفسي ، وتنتهي إلى غاية انتهاء سريان مفعوله ؛
- \* يقوم المنتج التأميني على أساس وعد المؤمن بالتعويض في حالة حدوث الضرر الناتج عن وقوع الخطر، لذلك في حالة عدم تحقق الخطر تعتبر شركة التأمين هي المستفيدة الوحيدة من الأقساط المحصل عليها ، ومن عوائد استثمارها لهذه المبالغ المجمعة؛
- \* يرتبط الطلب على المنتج التأميني بالوعي الثقافي للمجتمع ، وكذلك طبيعته من حيث اختلاف طبقاته في الدولة الواحدة ؛
- \* لا تخضع أسعار المنتج التأميني إلى آليات العرض والطلب ، ولا تحدد أسعارها وفق خطة اقتصادية مرسومة من قبل الدولة ، إنما يتحدد سعره بناءا على النظام الاكتواري المبني على أساس قانون الاحتمالات وقواعد احصائية ، وعلى أساس الأحداث الماضية ، وليس وفقا لقانون العرض والطلب؛
- \* المنتج التأميني متنوع ومتعدد التغطية ، وذلك تماشيا مع الأخطار المؤمنة ومبالغ التأمين وفترة سريان العقد ، والشروط التي تنظمها وثيقة التأمين ، وهذا التنوع يجعل وثائق التأمين غير متشابهة لدى شركات التأمين .

# المحاضرة رقم 03 : دورة حياة منتج التأمين والعوامل المؤثرة في

## سياسته

**تمهيد :** يمر المنتج التأميني بدورة حياة متعددة المراحل ، ولكل مرحلة طبيعتها الخاصة ، والتي تتطلب من شركات التأمين صياغة استراتيجيات مناسبة لها، نظرا لأهميتها في تحليل متطلبات السوق التأمينية

**أولا : دورة حياة المنتج التأميني :** ويقصد بها المراحل التي يمر بها المنتج التأميني انطلاقا من عملية التصميم وطرحه في السوق ، إلى غاية خروجه منها ، ويمكن أن نبين هذه المراحل على النحو التالي :

**1-مرحلة التقديم:** تبدأ هذه المرحلة مع الميلاد الحقيقي للخدمة في السوق حيث يتم استحداثها لأول مرة بشكل تجريبي محدود ليتعرف عليه الجمهور ويحيط بمزاياها وما يمكن أن تقدمه له من إشباع، فأولوية إدارة الشركة في هذه المرحلة هي خلق الإدراك بوجود الخدمة والمنافع التي تقدمها، لذلك تتركز الجهود التسويقية هنا على اختيار التوقيت المناسب لتقديم الخدمة، وتهيئة المناخ المناسب لتقبلها فور تقديمها للسوق.

**وبعبارة أخرى فإن** هذه المرحلة قصيرة نسبيا ، إذ يتم إدخال المنتج التأميني إلى السوق لأول مرة بحيث يتعرف عليه الزبون ويقوم بدراسته، وأخذ الانطباع الأولى حول مدى الإشباع الذي يمكن أن يتحصل عليه ، وعلى مؤسسة التأمين اختيار الوقت المناسب لطرح المنتج الجديد في السوق ، من خلال تهيئة واستغلال المناخ الملائم في السوق، لكي يتم قبول المنتج فور تقديمه وتتميز هذه المرحلة بالنمو البطيء للمبيعات ، وتكون الأرباح منعدمة نظرا لارتفاع التكاليف

أهم ما يميز هذه المرحلة:

- محدودية حجم التعامل بالخدمة.
- النمو البطيء للمبيعات فيها.

• جانب انخفاض معدل الربحية أو انعدامه بسبب ارتفاع تكاليف طرح الخدمة في السوق (تكاليف البحث والتطوير، تكاليف التوزيع، وخاصة تكاليف الترويج نظرا لعدم معرفة من العملاء بالخدمة من جهة وعدم اقتناعهم بها في مراحلها الأولى من جهة أخرى).

**2- مرحلة النمو:** هذه المرحلة من أهم لمراحل في دورة حياة الخدمة التأمينية حيث تشهد تطور ملحوظ في كل من حجم المبيعات ومقدار الأرباح المحققة، بسبب إقبال العملاء على شراء الخدمة وهو ما يكون حافزا للمؤسسات الأخرى لدخول عالم المنافسة وتقديم خدمات مماثلة. وتستمر هذه المرحلة من دورة حياة الخدمة مادام حجم التعامل بالخدمة لم يصل لأعلى مستوياته المحددة من طرف الشركة بل وطالما أن عائدات الخدمة لم تصل للقيمة فإن ذلك يعني أنها لا تزال في مرحلة النمو.

وبعبارة أخرى يزداد التعامل تدريجيا في هذه المرحلة بمعدلات متسارعة ، إذ تتسع معرفة الزبون بالمنتج التأميني ، إذ يجعله أكثر قابلية في السوق ، وهو ما يعني زيادة الأرباح الناتجة أساسا عن زيادة المبيعات ، وهو ما يشجع ويجذب المنافسين للدخول في القطاع وتقديم منتجات مماثلة ، نتيجة غياب حماية الإبداع، وهو ما يستدعي إجراء تحسينات على مستوى الخدمات من طرف شركات التأمين ، ونشرها على الفروع والمقرات في كل المناطق للحفاظ على المركز التنافسي وتتميز هذه المرحلة بالخصائص التالية:

- يتم إدخال تحسينات على جودة السلعة وإضافة مواصفات جديدة.
- الدخول لأجزاء أخرى من السوق بما أن السلعة نجحت وازدادت مبيعاتها، وهذا يؤدي للبحث عن منافذ جديدة للتوزيع.
- تخفيض الأسعار لكسب عملاء لا يزالون يترددون في شراء السلعة.

**3-مرحلة النضج:** وهي من أطول مراحل دورة حياة المنتج التأميني، كما تعتبر من أهم المراحل بالنسبة لعناصر المزيج التسويقي.، إن رجال التسويق يهدفون للوصول إلى هذه المرحلة بأسرع وقت ويحاولون البقاء فيها أطول فترة ممكنة.

وبعبارة أخرى هذه المرحلة تكون طويلة ، إذ يكتسب المنتج شهرة كبيرة ، وبعد أن تصل الأرباح إلى قيمتها ، فإنها تعرف نوعا من الاستقرار ، كما تتضاءل سرعة المبيعات وتبلغ المنافسة ذروتها،

مما يستدعي من مؤسسة التأمين إدخال تعديلات على العرض وتدعيمه بالخدمات ، بالإضافة إلى تدعيم الحملات الاعلانية، بهدف الحفاظ على حصتها في السوق

وتتميز هذه المرحلة بالخصائص التالية:

- زيادة في إنتاج ووجود فائض من السلع.
- اشتداد المنافسة حيث تبلغ ذروتها في هذه المرحلة.
- يتم تخفيض الأسعار بالتالي تنخفض الأرباح.
- يستخدم الإعلان التذكيري للترويج عن سلعة، مع استخدام عناصر الترويج الأخرى مثل تنشيط المبيعات باستخدام الإضافات المجانية والمسابقات والحوافز.
- تحاول المنظمة في هذه المرحلة تطوير السلعة وإيجاد استخدامات جديدة لها بهدف إطالة هذه المرحلة. و الشركات التي لا تفعل ذلك قد تتحول إلى مرحلة الانحدار.

**4-مرحلة الانحدار والتدهور:** عندما تصل السلعة إلى حالة لا يمكن معها الاستمرار، كالنقض المتزايد في حجم المبيعات بسبب ظهور سلع بخصائص ومميزات أفضل، أو بسبب ظهور سلع جديدة أو استخدام تكنولوجيا الإنتاج الكبير مما يعني إنتاج سلع بتكاليف أقل، عندئذ تبدأ الأرباح بالانخفاض وترى المنظمة أنه لا بد من إعادة النظر بإنتاج سلعة.

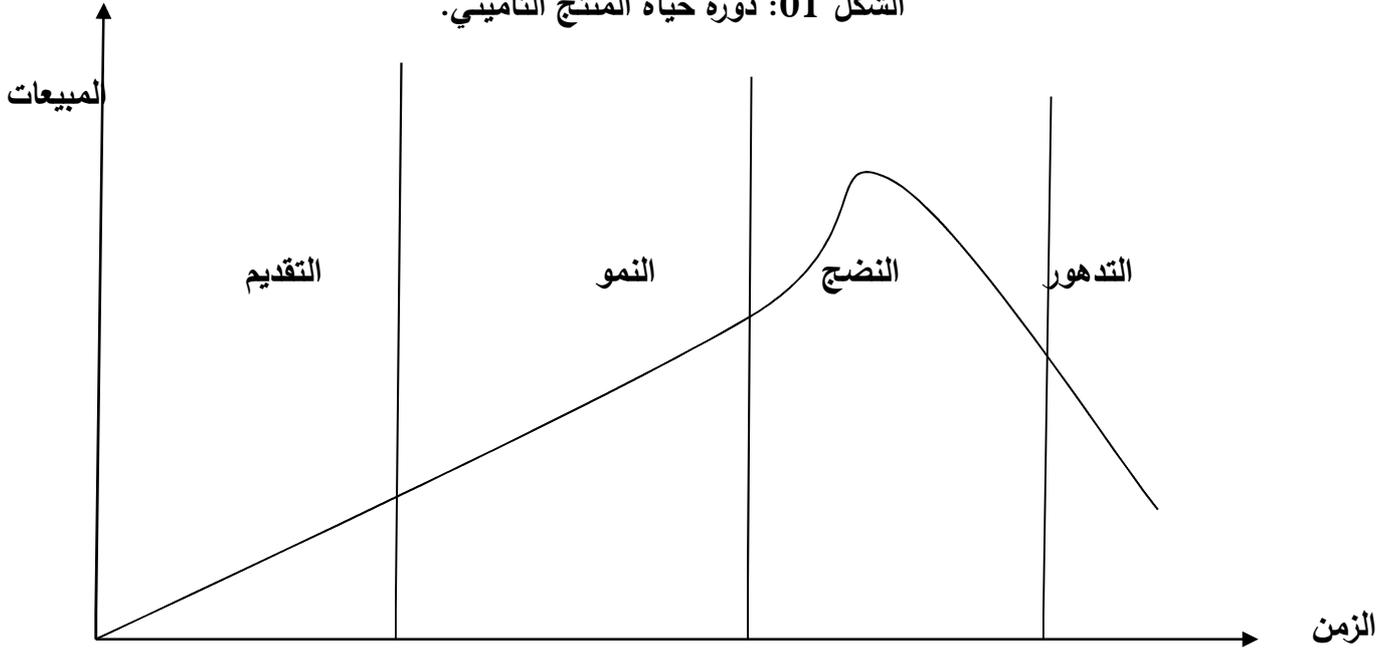
وبعبارة أخرى تتميز هذه المرحلة بانخفاض المبيعات وتراجع الأرباح ، نتيجة تشبع السوق وكثرة المنافسين ، ونظرا لصعوبة سحب المنتجات التأمينية بسهولة من السوق ، فإن على مؤسسة التأمين إدخال تحسينات على المنتج والخدمة التأمينية ، بهدف زيادة القيمة المضافة والعمل على تخفيض التكاليف الخاصة به ، وإلا فإنه لا مفر من سحب المنتج التأميني نهائيا من السوق

تتميز هذه المرحلة بالخصائص التالية:

- تبدأ بعض المنظمات بإيقاف إنتاج السلعة، أو الاقتصار على إنتاج الأنواع الرئيسية منها.
- تبدأ المنظمة بالتركيز على منافذ التوزيع التي تحقق أعلى نسبة في مبيعاتها وسحب السلع التي تعاني من نقص شديد في مبيعاتها.
- تتقلص نفقات الترويج أو تتوقف تماما.
- إتباع سياسة سعرية عن طريق تخفيض السعر كوسيلة لترويج المبيعات.

يمكننا تلخيص مراحل دورة حياة المنتج التأمين من خلال الشكل التالي:

الشكل 01: دورة حياة المنتج التأميني.



جدول رقم 01: صفات مراحل حياة المنتج.

المرحلة	التقديم	النمو	النضج	الانحدار
الصفات				
المبيعات	منخفضة	ارتفاع سريع	تبلغ ذروتها	تتخفف
التكاليف	مرتفعة لكل زبون	متوسطة لكل زبون	منخفضة لكل زبون	منخفضة لكل زبون
الأرباح	سالبة	تبدأ بالارتفاع	مرتفعة	تبدأ بالانخفاض
المستهلكون	مغامرون	المجددون الأوائل	غالبية	قليلون
المنافسون	قليلون	يتزايدون	كثيرون	يتناقصون

جدول رقم 02: استراتيجيات المزيج التسويقي خلال دورة حياة المنتج.

مرحلة	التقديم	النمو	النضج	الانحدار

				إستراتيجية
التخلص من العناصر الضعيفة	علاقات وتصاميم متنوعة	عرض المنتج الأساسي مع إضافات وضمانات	عرض المنتج الأساسي	المنتج
انتقائي والتخلص من المنافذ	أكثر تكثيفا	مكثف	انتقائي	التوزيع
التقليص إلى أدنى مستوى.	زيادة التشجيع لتغيير العلامات التجارية.	تقليل الوسائل لتحقيق فائدة الطلب على المستهلكين.	استخدام وسائل ترويج تدفع أساسا للتجربة.	الترويج
تخفيض الأسعار	التسعير لمواجهة المنافسة	التسعير لاختراق السوق	التكلفة+الربح	التسعير

ومن خلال هذه المراحل الأربعة يتضح لنا أنه كلما كان المنتج التأميني يتميز بطابع جديد كلما تطلب نجاح عملية التقييم وقت أكبر ، و تتأثر دورة حياة المنتج التأميني بعدة عوامل منها عامل التطور التكنولوجي والمنافسة، اللذان لهما دور كبير في ظهور أو اختفاء منتجات تأمينية الأمر الذي يتطلب ضرورة قيام شركات التأمين بوضع سياسات واستراتيجيات ملائمة ، من أجل دعم تنافسياتها وتحقيق جودة وكفاءة الخدمة التأمينية

### ثانيا : العوامل المؤثرة في سياسة المنتج التأميني :

يتأثر المنتج التأميني بنوعين من المؤثرات الداخلية والخارجية نوضحا على النحو التالي :

1/ العوامل الخارجية : وهي تتعلق بشركة التأمين ، وتتضمن المحاور الرئيسية التالية :

\* قوة وأنشطة المنافسين والتنبؤات الاقتصادية المستقبلية ، والمناخ التجاري العام؛

\* التشريعات الحكومية والقيود التي تحد من قدرة إدارة شركة التأمين التي يمكن طرحها في

الأسواق

**2/ العوامل الداخلية :** وتتعلق بالبيئة الداخلية وهيكل عمليات شركة التأمين، وتشمل أربعة أبعاد

هي :

- \* قدرة الشركة على تقديم منتجات تأمينية جديدة أو تطوير المنتجات الحالية ؛
- \* مهارات وخبرات إطارات الشركة وسياسات الأجر والتدريب ؛
- \* قدرة شركة التأمين على إجراء وتطوير البحوث والدراسات باستمرار ، لتقييم أداء الشركة في السوق وفق احتياجات العملاء ؛
- \* الصورة الذهنية لشركة التأمين لدي العملاء ورسالتها في تقديم المنتج التأميني

## **المحاضرة رقم 04 : أنواع المنتجات التأمينية**

**تمهيد :** تعتبر المنتجات التأمينية بمختلف أنواعها من أهم وسائل مواجهة الخطر ، لما لها من مزايا تسمح بتحقيق التقدم وإرساء دعائم الاستقرار الاجتماعي والاقتصادي ، كما تعتبر من الأنشطة المؤثرة في مختلف المجالات ، من خلال هذه المحاضرة سنتناول عرضا لمختلف أنواع وتقسيمات المنتج التأميني حسب عدة معايير

### **أولا: أنواع المنتج التأميني حسب معيار طبيعة الغرض منه :**

وفقا لهذا المعيار ينقسم المنتج التأميني إلى ثلاثة أنواع رئيسية هي :

**1/ التأمين التجاري :** هنا يتم التأمين على أساس الاختيار بين المؤمن والمؤمن له ، ولا توجد صورة من صور الاجبار على قبوله من طرف المؤمن له ( إلا في بعض الحالات مثل إجبارية التأمين على المسؤولية المدنية في عقد التأمين على المركبات بصفة عامة )، ومن أنواعه التأمين على الحريق ، التأمين على خطر السرقة ، التأمين البحري .... الخ

**2/ التأمين التعاوني :** يقوم على أساس التعاون ، حيث لا يكون الغرض منه الربح ، وإنما توفير التغطية التأمينية بأقل تكلفة ممكنة ، ويشمل هذا النوع مختلف أنواع المنتجات التأمينية، غير أنه يأخذ طابعا تعاونيا ، ويمكن تعريفه على أنه " اشترك مجموعة من الناس يتخذون شكل جمعية تعاونية في إنشاء صندوق لهم ، يمولونه بقسط محدد ، يدفعه كل واحد منهم ، ويأخذ كل منهم من هذا الصندوق نصيبا معيناً ، إذا أصابه أي حادث متفق عليه "

**3/ التأمين الاجتماعي :** يقوم هذا النوع على أساس أهداف اجتماعية ، فهو لا يهدف إلى الربح وإنما إلى حماية طبقات المجتمع من أخطار قد يتعرضون لها ، ويفرض بشكل إجباري ، وتقوم بتنفيذه هيئات حكومية ، لذلك فإن طريقة حساب قسط التأمين تختلف هنا عن التأمين التجاري حيث يراعى عند حسابه مستوى الشريحة وحالتها الاقتصادية والاجتماعية ، وهو قسط موحد بالنسبة للجميع في إطار تغطية خطر معين ، من أنواعه التأمين على خطر المرض والعجز الكامل أو الجزئي ، والشيخوخة والوفاة والبطالة ، وإصابات العمل... الخ

**ثانيا : أنواع المنتج التأميني حسب معيار عنصر التعاقد :**

حسب هذا المعيار نجد نوعين من المنتجات التأمينية هي :

**1/ التأمينات الاختيارية :** يبرم عقد التأمين هنا بطريقة اختيارية ولا يوجد أي إجبار ، وللمؤمن والمؤمن له مطلق الحرية والتصرف في الاقدام على هذه العملية ، من أمثلته التأمين على الحريق

**2/ التأمين الاجباري :** لا يتوفر في هذا النوع عنصر الاختيار ، بل يكون أساس العقد هو الاجبار ، ويفرض من طرف الدولة ( تمت الاشارة إليه في العنصر السابق)

**ثالثا : أنواع المنتج التأميني حسب إمكانية تحديد الخسائر والتعويض الازم :**

ينقسم المنتج التأميني حسب هذا المعيار إلى :

**1/ التأمين النقدي :** يشمل كافة أنواع التأمين التي يصعب تقدير الخسارة المادية الناتجة عن تحقق مسببات الأخطار المؤمن منها ، وذلك لوجود جانب معنوي نتيجة تحقق الخطر، ونظرا لصعوبة القياس فإنه يتم اتفاق مقدما على مبلغ التعويض المستحق عند تحقق الخطر فعلا ، ويتمثل ذلك في مبلغ التأمين .

**2/ تأمينات الخسائر :** تشمل كافة أنواع التأمين التي يسهل فيها تحديد الخسارة الفعلية الناتجة عن تحقق الخطر المؤمن عليه ، وينطبق ذلك على تأمينات الممتلكات بمختلف أنواعها

**رابعا : أنواع المنتج التأميني حسب معيار موضوع التأمين :**

يقسم هنا إلى الأنواع التالية :

**1/ تأمين الأشخاص :** ويقصد به التأمين الذي يبرمه الشخص ضد المخاطر التي تهدد شخصه وتلحق به الضرر بصفة مباشرة في حياته أو صحته ، ومن بين هذه الأخطار ما يحدث ضرارا ماليا في دخله ، كالتوقف عن العمل ، مما ينتج عنه انخفاض دخله أو انقطاعه ، مثل الوفاة أو المرض أو العجز الجزئي أو الكلي

**2/ التأمين على الممتلكات :** ويقصد به تعويض الخسارة التي قد لحقت بالذمة المالية للشخص فالمؤمن له يؤمن نفسه من الأضرار التي تصيبه في ماله وممتلكاته ، ويتقاضى من شركة التأمين تعويضا عن هذا الضرر، في حدود المبلغ المتفق عليه في عقد التأمين ، ويندرج تحت هذا التقسيم تأمين الحريق ، والمزروعات من التلف ، والمواشي من النفوق ، والتأمين من السرقة ، وتأمين الدين ... الخ .

### **3/ التأمين من المسؤولية المدنية :**

يتعرض الفرد لأخطار نتيجة التصرفات الخاطئة للغير أو إهمال معين ، مما قد يسبب وقوع خطر معين اتجاهه ، ومن هنا نشأت فكرة التأمين من المسؤولية المدنية من قبل الغير ، وأهم هذه التأمينات تأمين المسؤولية المدنية لأصحاب السيارات، والسفن والطائرات وأصحاب الأعمال من إصابات العمل ، والأمراض المهنية ، وتأمين المسؤولية المدنية لأصحاب المهن من المهندسين والأطباء والصيدلة والمحاسبين والمقاولين ، وتأمين المسؤولية المدنية لأصحاب العقارات والأراضي التي تكون سببا في إلحاق الضرر بالغير .

## **المحاضرة رقم : 05 تسويق منتج التأمين**

**تمهيد :** في ظل زيادة المنافسة بين الشركات ، أصبح التسويق في الآونة الأخيرة مجالا ذو أهمية متزايدة في إدارة الشركات باختلاف أنشطتها، سواء كانت إنتاجية ، تجارية أو خدماتية ، وشركات التأمين لا تعتبر استثناءا من تلك المنظمات ، فهي تحتاج إلى معرفة أسواقها وعملائها وبيئتها التي تنشط فيها ، من أجل كسب رضا وولاء العملاء ، الأمر الذي يتطلب العمل على تفعيل جانبها التسويقي بغرض دعم كفاءة شركات التأمين والارتقاء بمنتجاتها التأمينية ، فضلا عن الرفع من مستوى أداء الموظفين بما يحقق رضا العميل ويحافظ عليه ، ليس هذا فحسب بل

يساهم التسويق في إيجاد طرق وأساليب تساعد على جذب عملاء جدد، وزيادة الحصة السوقية للشركة

**أولاً : تعريف تسويق المنتج التأميني :** يمكن أن نورد بعض التعريفات الخاصة بالمنتج التأميني على سبيل المثال لا الحصر على النحو التالي :

" تسويق المنتج التأميني هو حالة فكرية تهدف إلى توجيه مختلف الوسائل والامكانيات المتاحة لمؤسسة التامين لتلبية واشباع وإرضاء الزبون "

" تسويق المنتج التأميني هو النشاط الذي ينطوي على تحديد أكثر الأسواق ربحية في الوقت الحاضر والمستقبل ، وتقديم الحاجات الحالية والمستقبلية للعملاء ، فهو يتعلق بوضع أهداف المؤسسة وإعداد تصميم الخطط اللازمة لتحقيق تلك الأهداف ، فضلا عن إدارة الخدمات التأمينية بالطريقة التي يمكن بواسطتها تنفيذ تلك الخطط، كما أنه يضمن عملية التكيف التي يتطلبها التغير البيئي "

من خلال هذين التعريفين يمكن القول بأن تسويق المنتج التأميني هو: " مجموعة من النشاطات الادارية المتناسقة والمتكاملة والمخطط لأعدادها وتنظيمها ،بغرض معرفة احتياجات العملاء والعمل على تحقيقها بغرض الوصول لولاء العميل، وتحقيق أهداف شركة التامين و بناءا على ذلك فإن شركة التامين بغرض تسويق منتجاتها التأمينية تقوم بما يلي :

\* تشخيص احتياجات ورغبات المؤمن لهم الحاليين والمرقبين من حيث نوع التغطية التأمينية ؛  
\* تشخيص نوع العمولة التي يرغبها الوسطاء ، من حيث كونها عمولة كاملة عند ابرام العقد ، أو بالتقسيم على مدة العقد؛

\* دراسة وضع شركات التامين الأخرى المنافسة من حيث المنتجات والأسعار، وأساليب التوزيع والدعاية والاعلان .

**ثانيا : خصائص تسويق المنتج التأميني :**

يمكن ايجازها فيما يلي :

\* خدمة التامين آجلة بحيث تؤدي فورا عند سداد تكلفتها ، وهذا يزيد من صعوبة المهمة التسويقية؛

\* عدم انفصال المنتجات التأمينية عن الشخصية التي تقدمها ومؤهلاته، وحالته النفسية والمعنوية عند عرض وتقديم المنتج ، فالبيع المباشر يعتبر التوزيع الملائم لتسويق المنتجات التأمينية؛

\* يرتبط تسويق المنتجات التأمينية بطبيعة الشخص الموجه إليه هذا المنتج ومركزه الاجتماعي ودرجة وعيه التأميني ومدى حاجته للمنتج ومعياره التفضيلي ، ومدى إحساسه بالأمان في حياته ومقدرته على شراء الوثيقة

\* عدم التجانس في تقديم المنتج التأميني ، بمعنى صعوبة تنميط المنتجات التأمينية المقدمة ، لعدد كبير من الأفراد والمشروعات ، أي صعوبة التنبؤ بجودة أداء الخدمة قبل تقديمها ، وهنا تظهر أهمية تخطيط الخدمات في البرنامج التسويقي لشركات التأمين.

\* يرتبط تسويق المنتج التأميني بالتزام شركة التامين وموظفيها بمراعاة تحقيق مبادئ فنية أساسية يقوم عليها نظام التامين ، ومن بين هذه المبادئ قانون الأعداد الكبيرة

\* العلاقة بين شركة التامين والمؤمن له علاقة غير محدودة ، فغالبا يعتمد المشتري على مقدم المنتج التأميني أثناء استخدام الخدمة ، أي أن الاستهلاك لا يمكن أن يتم دون مشاركة البائع

\* المنتجات التأمينية كبقية الخدمات الأخرى لا يمكن نقلها وتخزينها نظرا لعدم ملموسيتها ، أي عدم قدرة المؤمن له على لمسها أو تذوقها

ومن خلال ما سبق يتضح لنا أن شركات التامين تسعى من خلال تسويق منتجاتها التأمينية إلى - توجيه شركة التامين نحو النشاط الانتاجي المناسب ؛

- تهيئة الشركة لمواجهة المستقبل

- ربط القرارات المتخذة بالأدوات المتاحة

- معرفة الزبائن.

ثالثا : المزيج التسويقي لمنتج التأمين:

## 1/ تعريف المزيج التسويقي لمنتج التأمين:

إن المزيج التسويقي هو التسويق ذاته ، وبشكل أكثر دقة فإن المزيج التسويقي يمثل الاستراتيجية التسويقية الشاملة التي ترسمها الادارة العليا للشركة ، ويعرف المزيج التسويقي ب4p، وهي أربعة عناصر تتمثل في السعر price، المنتج product ، المكان place، الترويج promotion، وتصدر الاشارة إلى أن هذا المزيج التسويقي التقليدي قد تعرض لعدة انتقادات من قبل الباحثين في مجال الخدمات ، حيث يرون ضرورة تكيفه ليصبح ملائماً لقطاع الخدمات ، وذلك لعدة أسباب نذكر منها ما يلي :

- تختص عناصر المزيج التسويقي بالمؤسسات الربحية فقط خاصة المؤسسات الصناعية ، بينما

نجد في قطاع الخدمات مؤسسات لا تسعى إلى تحقيق الربح مثل مؤسسات الخدمات العامة

- المزيج التسويقي في قطاع الخدمات عادة ما يكون أوسع وأشمل بالمقارنة مع قطاع السلع الملموسة ، لأن الخدمة عادة تستهلك لحظة انتاجها على عكس السلع التي لا تستهلك في الغالب لحظة انتاجها

- المزيج التسويقي التقليدي لا يأخذ بعين الاعتبار موردو الخدمة والبيئة المادية ، رغم كونهما يؤثران بشكل كبير على قطاع الخدمات ، كما أن المزيج التسويقي لا يأخذ عنصر الخدمة بحد ذاتها بعين الاعتبار مما يجعله غير صالح للخدمات

ونتيجة هذه الانتقادات اقترح عدد من الباحثين إطاراً يعدل النموذج التقليدي للمزيج التسويقي

ويتضمن هذا الاطار سبعة عناصر p7، وهي الخدمة product، السعر price، التوزيع place ، الترويج promotion ، المورد البشري people، الدليل المادي physical eviden عملية تقديم الخدمة process، وهذه العناصر تسمى ب المزيج التسويقي الموسع لخدمة التأمين

## 2/ عناصر المزيج التسويقي الموسع لخدمة التأمين :

تتمثل هذه العناصر فيما يلي :

\* منتج التأمين : ويقصد به الخدمات التي تقدمها شركات التأمين لحامل الوثيقة التأمينية ، وما تمثله تلك الوثيقة من منفعة متمثلة في الحماية وامان والاستقرار والمتمثل في تعويض الشركة للمؤمن لهم من الخسائر المتحققة عند وقوع الخطر المؤمن ضده

\* تسعير منتج التأمين : يرتبط مفهوم التسعير بتحقيق القيمة التي من شأنها إرضاء العميل للحصول على الخدمة ، حيث يشير مفهوم السعر في شركات التأمين إلى القسط الذي يدفعه المؤمن له عند إبرام عقد التأمين مقابل تعهد شركة التأمين بتحمل الخطر الذي يجهل تاريخ وقوعه وقيمة تكلفته

\* توزيع منتج التأمين : هو عملية توصيل الخدمات التأمينية من شركة التأمين إلى طالبيها عن طريق منافذ التوزيع المختلفة في شركات التأمين

\* الترويج : الترويج أو سياسة الاتصال ركيزة هامة في نشاط شركات التأمين ، وذلك لما توفره من تدفق للمعلومات نتيجة ارتباطها بالمؤمن لهم ، وترتبط سياسة الترويج بعدة عناصر نذكر منها ما يلي : الاعلان ، التمويل ، العلاقات العامة ، تنشيط المبيعات

\* المورد البشري : الموارد البشرية عبارة مزيج متكامل من المعارف والخبرات التي تمثل الدعامة الأساسية وهمزة الوصل بين الشركة وعملائها ، حيث أن هناك احتكاك مباشر يحدث بين العملاء ومقدمي خدمة التأمين ، وفي هذا السياق فإن إدارة التسويق معنية بشكل كبير بالجوانب التشغيلية للأداء ، وعملية تدريب العاملين وتحفيزهم والرقابة على أدائهم

\* الدليل المادي : يقصد به جميع الجوانب المادية المحسوسة التي تسهل استخدام الخدمة المعنية والتعامل معها ، وتتمثل البيئة المادية في مبنى شركة التأمين الذي له دور هام في جذب العملاء ( المؤمن لهم) ، إضافة إلى عناصر أخرى ملموسة تستخدم للاتصال ودعم انسياب المنتج التأميني منها : نوعية تصميم مظهر الشركة من حيث المكاتب ، توزيع العاملين ، قاعة الانتظار وتجهيزاتها ، المعدات المستخدمة لخدمة العملاء ، ومظهر العاملين الذي يكون بزي موحد... الخ ، ولهذه المظاهر دور هام في تحقيق راحة العملاء أثناء تلقيهم المنتجات التأمينية

\* عملية تقديم الخدمة : تتمثل في الكيفية التي من خلالها يتم تقديم منتج التأمين ، بمعنى الاجراءات والسياسات المتبعة لضمان حصول العميل على الخدمة ، باعتبار منتج التأمين

هو خدمة يرتبط بمقدمه ويتأثر كثيرا بعملية وطريقة تقديمه ، وبمدى كفاءة ومهارته في التعامل مع العملاء ، حيث ينتج عن التعامل الجيد انطباع جيد عن شركة التأمين وخدماتها للعملاء

#### رابعا: جودة المنتجات التأمينية.

عرف العديد من المؤلفين جودة خدمة التأمين على أن عرض الخدمة للزبون و تقديمها له لغرض إشباع حاجته و رغباته و تحقيق الرضا.

و قد عرفت أيضا بأنها خلو الخدمة من أي عيب خلال انجازها و هذا الحكم يصدره الزبون بعد إدراكه الأداء الفعلي للخدمة، حيث أن جودة الخدمة صعبة القياس و السيطرة و الاتصال لكنها مهمة لنجاح الشركة لذا يتوجب على مقدمي الخدمة أن يفهموا صفة جودة الخدمة على النحو التالي:

✓ جودة الخدمة تحدد من طرف الزبون وليس مقدم الخدمة.

✓ يقدر الزبون جودة الخدمة من خلال مقارنة توقعاته مع ملاحظته حول كيفية انجاز الخدمة، لكن لا توجد معايير معقولة تضمن توقعات الزبون ، و لا يوجد ما يضمن أن الزبون يلاحظ الأداء بالاعتماد على تجربة واحدة، فعلى الشركات الخدمية أن تعمل على ما يلي:

- مساعدة الزبون على صياغة التوقعات.
- قياس مستوى التوقعات في سوقها المستهدف.
- محاولة إبقاء جودة الخدمة ثابتة فوق أو عند مستوى التوقعات.
- الاختلاف غير الملموس بين الخدمة.

#### خامسا / مؤشرات تقييم جودة الخدمة التأمينية:

يمكن تلخيص مؤشرات جودة الخدمة من خلال الجدول التالي:

#### جدول رقم 03 مؤشرات تقييم جودة الخدمة.

المؤشر	الشرح
الاعتمادية	إمكانية اعتماد العميل على الشركة في تقديم الخدمة حسب ما اتفق عليه.
الاستجابة	الرغبة في مساعدة العميل وتمكينه من استلام الخدمة في الوقت المناسب.

الجدارة	مجموعة المعارف والمهارات التي يمتلكها العاملون، والتي تدل على فعاليتهم في أداء أداء الخدمة.
سهولة المنال	معنى هل أن الخدمة متوفرة في المكان والزمان اللذين يريد هما المستفيد.
اللفظ واللباقة	يشير إلى المودة والاحترام بين مقدم الخدمة والعميل.
الأمان	يعكس مدي خلو المعاملات مع الشركة من المخاطرة. ويتضمن السرية في المعاملات مع الشركة.
الاتصال	يضمن توفير كافة المعلومات التي تساعد العميل على التعرف على الخدمات المعروضة ونظم تسعيرها، إضافة إلى التواصل مع العملاء والاستماع إليهم وإعلامهم بلغة مفهومة.
فهم العميل	تعكس الجهد المبذول للتعرف على احتياجات المستفيد، وملائمة الخدمة في ضوء تلك الاحتياجات، كما يتضمن هذا الجانب توفير الاهتمام الشخصي بالمستفيد وسهولة التعرف عليه.
الموثوقية	هي ثقة العملاء بالتعامل مع الشركة والتزاماتها بوعودها، وتشمل الأمانة والسمعة والثقة، في كل من إدارة الشركة والقائمين على تقديم الخدمة.
الملموسية	تشير إلى المظهر الخارجي ، الموقع والتصميم الداخلي للشركة، تجهيزات ومظهر العاملين املين ومستوى التكنولوجيا، إضافة إلى مختلف التسهيلات المادية الممنوحة للعميل.

## محاضرة رقم 06 : عرض لبعض منتجات التأمين في الجزائر

تمهيد :

يعد التأمين على الممتلكات أحد أهم منتجات التأمين التي توفر حماية للمباني السكنية و محتوياتها ، و حمايتها من الأخطار المتوقع حدوثها مثل : الكوارث الطبيعية و العواصف ، و تغطية الخسائر الناتجة عن الحريق أو الانفجار، أو السرقة أو أية حوادث تؤدي إلى تلف المسكن أو حسب الشروط و الاستثناءات الموضحة في الوثيقة .

حيث تقوم شركة التأمين بتعويض المؤمن له عن تلف ، أو خسارة الممتلكات المؤمن عليها بشكل جزئي أو كلي ، نتيجة وقوع إحدى المخاطر التي تتضمنها وثيقة التأمين ، و بالتالي يجب على العميل التأكد من فهم المنافع و الالتزامات التي ستترب عليه ، نتيجة الحصول على وثيقة تأمين الممتلكات من خلال قراءة واضحة لشروط و أحكام الوثيقة ، ولكي يختار العميل وثيقة تأمينية تتناسب مع احتياجاته المالية

## الفرع الأول : دراسة حالة التأمين على المسكن

سنحاول من خلال هذا الفرع التطرق إلى أحد منتجات التأمين المتاحة في الجزائر، وهو التأمين على المسكن ، وذلك بالإشارة إلى مفهوم هذا العقد والأخطار التي يغطيها، وطريقة التعويض فيه .

### أولا : تعريف التأمين على المسكن .

التأمين على المسكن هو ذلك التأمين الذي يغطي المؤمن له ضد الأضرار التي قد يتعرض لها المنزل أو الشقة وكل محتوياته : الأثاث ، الأجهزة الكهرو منزلية ، الملابس وبما فيها أيضا من تهيئة داخلية ، الجدران ، الأسقف ، الأجهزة الصحية ..... الخ ، وهذا التأمين ليس إجباري .

يوفر التأمين على المنازل راحة البال للمؤمن له ، من خلال توفير مجموعة من مزايا التغطية التأمينية التي تناسب احتياجاته .

فلو نتخيل أن شخصا في عمله ويأتي إليه من يخبره بأن هناك حريقاً في منزله أو شقته ، وعندما يذهب ذلك الشخص إلى المنزل يجد أن النار قد أتت على كل شيء، الأثاث الثمين منه وغير الثمين المستندات الهامة والملابس ، الصور ، التحف وخلالها لقد ذهب كل شيء.

● ماذا سيفعل ذلك الشخص؟

● أين سيقوم بعد ذلك؟

● كيف يستطيع شراء العناصر الضرورية على الأقل؟

فإذا كان هذا الشخص مخطط في حياته لمقابلة مثل هذه الظروف ، كأن يكون لديه تأمين يقوم بتعويضه عن جزء أو كل من هذه الخسائر المادية أو الاقتصادية ، لأن الخسائر النفسية أو المعنوية لا تقدر بثمن، ولا يمكن تغطيتها بوثيقة تأمين .

ثانيا : عقد التأمين على المسكن .

### 1/ تعريف عقد التأمين على المسكن

هو عقد بمقتضاه تلتزم شركة التأمين بتعويض الضرر المادي ، الذي يصيب مسكن المؤمن عليه، وعلى ألا يتجاوز هذا الالتزام في أي حال من الأحوال مبلغ التأمين .

## 2/ التغطية التأمينية

تتميز وثيقة التأمين على المنازل بالمرونة التي تتيح تصميم التغطية التأمينية المناسبة على المنازل وفق الحاجة ، وتشمل التغطية التأمينية لهذه الوثيقة : "المباني و محتويات المنازل و الحوادث الشخصية و تكاليف الإيجار، و المنازل البديلة في حالة حدوث حادث مفاجئ يجعل مقر الإقامة غير قابل للسكن وذلك بالإضافة إلى تغطية تأمينية لمسؤوليات المؤمن عليهم تجاه العاملين بالمنازل وعامة الجمهور" .

وتشمل المباني : المآرب و المباني الخارجية و حمامات السباحة و الشرفات و الأفنية المرصوفة ، و الطرق الخاصة و الممرات و الجدران و البوابات و الأسوار ، و أسيجة الشجيرات طالما أنها جميعا تستخدم في السكن الخاص .

وتشمل المحتويات : جميع محتويات المنزل من السلع و الأجهزة و المنقولات الشخصية و الأثاث و التركيبات ، و التجهيزات و الزينة و غيرها من ممتلكات أفراد العائلة المقيمين على نحو دائم ، ويجوز كذلك التأمين على بعض الأغراض الأخرى مثل : المجوهرات و الساعات و الصور و غيرها من الأعمال الفنية ، و السجاد و المشغولات الذهبية و الفضية او غيرها من المعادن النفيسة و المناظير المقربة و الآلات الموسيقية و معدات التصوير الفوتوغرافي ، و أجهزة الفيديو و الحواسيب المحمولة و الهواتف النقالة، بناء على شروط التأمين .

وبناء على الأبحاث التي قام بها مكتب خدمات التأمين ( ISO ) فإن 97 % من خسائر تأمين ملاك المنازل ناتجة من أضرار في الممتلكات، أما الباقي فهي للخسائر غير المتعلقة بالممتلكات مثل حالات المسؤولية و الإصابات الشخصية ، و تعتبر المخاطر التالية هي الأسباب الأكثر شيوعا لخسائر التأمين على المنازل :

\* أضرار الممتلكات كنسبة مئوية من إجمالي خسائر التأمين على المنازل :

1. الرياح و البرد : 33.1 % .

2. تلف المياه و تجميدها : 29.5 % .
3. النار و البرق : 26.8 % .
4. الأضرار الأخرى في الممتلكات بما في ذلك التخريب و الأذى الضار : 5.7 % .
5. السرقة : 1.9 % .

### \*أضرار المسؤولية كنسبة مئوية من إجمالي خسائر التأمين على المنازل :

1. إصابات جسدية و أضرار في الممتلكات : 2.7 %.
2. المصروفات الطبية : 0.02 % .
3. بطاقات الائتمان أقل من 0.1 % .

### ثالثا : المخاطر المؤمن ضدها و استثناءاتها.

تتمثل هذه المخاطر فيما يلي :

#### 1/ الحريق

#### أ/ تعريف الحريق :

✓ "هو التلف و الهلاك الذي يسببه الاحتراق و الاشتعال أو مجرد الالتهاب"  
✓ "هو كل اشتعال فعلي وظاهر يصحبه لهب و حرارة و دخان، وينشأ لا إراديا و ينتج عنه  
خسارة مالية للأصل موضوع الحريق".

وقد أفرد المشرع الجزائري قسما خاصا في قانون التأمين الجديد تحت عنوان "التأمين من خطر الحريق و الأخطار اللاحقة"، وبمقتضاه أصبحت شركات التأمين تعوض عن جميع الأضرار اللاحقة بالعقار التي يتسبب فيها النيران، سواء كانت ناتجة عن الحريق مباشرة ، أو بصورة غير مباشرة كالانفجارات ، احتكاك النواقل .

**ب/التغطيات:** يوفر هذا النوع من التأمين حماية لتعويض الخسائر و الأضرار المادية التي تلحق بالممتلكات و الناجمة من خطر الحريق، بشرط اشتعال النار فيها و خطر الصواعق و خطر الانفجار الناتج عن الغاز الطبيعي او الموقد الغازي أو النفط المستعمل للأغراض المنزلية في المساكن الخاصة ، وكذلك خطر الاشتعال الذاتي .

في حالة حدوث حريق أو انفجار و التسبب بإصابة أو وفاة مالك المنزل او أحد أفراد عائلته كنتيجة مباشرة عن هذه المخاطر التي وقعت في مكان السكن ، ستعوض شركة التأمين عن الوفاة أو الإعاقات الكلية الدائمة، و النفقات الطبية حتى الحدود المؤمن عليها .

**ج/ الاستثناءات :** في حالة نشوب حريق و تسبب بأضرار لحقت بالمنزل وبما داخله من ممتلكات المؤمن له ، يستفيد هذا الأخير من تعويضات ، لكن هناك بعض الاستثناءات التي لا توجب شركة التأمين بالتعويض، أي تستثني من الضمان مع علم المؤمن له بها و المتمثلة فيما يلي :

\*الأضرار الناتجة للممتلكات المؤمنة ، التي سببها الحريق أو الانفجار الذي يحدث نتيجة عيب يخص الممتلكات نفسها ، مثلا عيب في الإنتاج أو بسبب التخمر ، أو التأكد .

\*التخريبات الحاصلة لكل الأصناف النقدية ، كل أنواع الأسهم ، أوراق بنكية التي يملكها المؤمن له ، أو أوكلت لديه .

\*الأضرار المادية الناجمة عن الدخان ، الرماد أو الغبار .

\*سرقة الممتلكات المؤمنة أثناء الحريق ، وإثبات السرقة يكون على عاتق المؤمن .

\*سقوط الصاعقة .

\*الانفجارات من كل طبيعة ، خصوصا الناجمة عن آلات التدفئة و الإضاءة ، وكذلك الديناميت و المتفجرات المماثلة الأخرى .

\*الأضرار الناتجة عن مولدات الضغط ، المحولات ، المحركات ذات الدوران الحلزوني و الأجسام ذات البنية القابلة للتضخم الناتجة عن انفجار هذه الأجهزة أو الشيء نفسه .

\*يستثنى أيضا الحريق المفعل و الذي سببه التدخين

\*الأضرار الناتجة عن المقاومات المسخنة أو الأجهزة الكهربائية و أجهزة الإعلام الآلي، و يتم أيضا استثناء الأضرار التي تحدث بالتآكل ، أو بعمل ميكانيكي مهما كان نوعه .

## أ/ التغطيات :

يضمن المؤمن للمؤمن له ، جميع الأضرار المادية التي قد تلحق بالأشياء المؤمنة ، و الناتجة عن خطر تسرب المياه :

\*التسربات الناتجة عن حادث أو فيضانات مصدرها قنوات سطحية ، وكل الأجهزة التي لها فعل بالماء .

\*الأضرار الناتجة عن تسرب المياه الغير المتعمد عبر الأسقف حتى ولو كانت زجاجية .

## ب/ الاستثناءات : تتمثل هذه الاستثناءات فيما يلي :

\*أضرار المياه الناتجة عن دخول المياه أو التسرب عن طريق الفتحات (الأبواب ، النوافذ .... ) سواء كانت مغلقة أم لا ، الشرف ، الأسطح ، إلا باتفاق مخالف لذلك في الشروط الخصوصية

\*أضرار المياه الناتجة عن العاصفة ، و كذلك المياه السائلة من الساحات أو الحدائق العمومية أو الخاصة الناتجة عن الفيضانات ، أو المد او الجزر ، وكذلك انسداد مجرى المياه القذرة ، و فياضان المنابع الطبيعية أو الصناعية .

\*الأضرار الناتجة عن الرطوبة أو الكثافة .

\*أضرار المياه الناتجة عن حريق أو انفجار .

\*الأضرار الناتجة عن القنوات و التي سببها الجليد ، وكذلك الأجهزة و التركيبات الهيدروليكية كونها تقع داخل أو خارج المحلات .

## 3 / تكسر الزجاج

## أ/ التغطيات :

هذا التأمين يضمن الصدمات المفاجئة ، والتي تسبب تكسر المرايا و الزجاج المثبتة في الجدران التابعة لمنزل المؤمن له ، أو نتيجة لهبوط العمارات أو لقفزه بأشياء خارجية أو نتيجة المشاجرة ، تتعهد الشركة إما بإبدال الأشياء المكسورة بمثلها ، وإما بدفع قيمتها نقدا

يمتد الضمان إلى الزجاج و المرايا ، النوافذ ، الأبواب و الفتحات ، إلا في حالة عيوب ناتجة عند تأطير المرايا و البنايات التي يوضع عليها الزجاج ، و كذا الانكسارات التي تقع خلال أعمال التصليح أو الترميم للأشياء المؤمنة .

#### **ب/ الاستثناءات :**

لا تلتزم الشركة إلا بأعمال المرايا و الزجاج وحدها ، باستثناء جميع الأعمال الأخرى ، و لا يشمل التأمين الكتابة و الزخرفة و جميع أنواع الصقل .

#### **4 / المسؤولية اتجاه الغير**

##### **أ/التغطيات :**

\*تعويض المؤمن له عن جميع المبالغ المسؤول عن دفعها بصفته مالك أو شاغل للمسكن ، فيما يتعلق بالوفاة العرضية

\* الإصابات الجسدية و المرض و تكاليف العلاج للغير، بالإضافة إلى الخسارة و الضرر العرضي للممتلكات الموجودة داخل المنزل ، أو في محيطها خلال فترة صلاحية وثيقة التأمين .

ومن أمثلة ذلك نسيان غلق الحنفية وما ينجر عن ذلك من تسرب المياه لشاغل الشقة السفلية ، أو سقوط جسم ما من الشرفة على سيارة أو شخص ... إلخ .

**ب/الاستثناءات :** وقد يستثنى من ذلك الخسائر و الأضرار التي لا تتضمنها هذه التغطية التأمينية .

#### **15 / المسؤولية تجاه العمالة المنزلية**

يمكن أن تغطي الوثيقة مسؤولية المؤمن له النظامية ، بما في ذلك التكاليف و المصاريف القضائية بموافقة خطية من الشركة بالنسبة للوفاة العرضية أو الإصابات الجسدية ، التي قد يتعرض لها أي عامل منزلي مزاولته للعمل داخل مسكن المؤمن له ، أو أثناء إقامته المؤقتة في أي مكان ، أو أثناء تواجده داخل مركبة يستخدمها للمؤمن له ، أو أي من المقيمين معه بالمسكن .

## 6/ السكن البديل

قد تغطي وثيقة التأمين تكاليف توفير مسكن بديل في حالة تعرض المسكن للأضرار ،  
ناتجة عن مخاطر مؤمن عليها تؤدي إلى عدم صلاحية المسكن للإقامة به .

. و بالنسبة للتكاليف الإضافية للسكن البديل التي يتحملها المؤمن له ، يشترط ألا تتجاوز القيمة  
السوقية للإيجار وقيمة التعويض المحددة لهذا البند وفقا للشروط و الأحكام الخاصة بتلك التغطية  
في الوثيقة .

## 7/ عمليات السرقة

قد تشمل وثيقة التأمين تغطية الخسائر أو الأضرار الناتجة عن تعرض محتويات المنزل  
للسرقة وذلك في حدود التغطية التي توفرها الوثيقة .

الاستثناءات : لا تلتزم شركات التأمين بتحمل خسائر تعرض محتويات المنزل للسرقة على  
سبيل المثال وليس الحصر : تعرض الممتلكات المتروكة خارج المنزل دون حراسة للسرقة أو  
إذا كانت المباني غير مقفلة ، أو في حال كان المؤمن له أو أي من المقيمين الدائمين متورطا او  
مشاركاً في جرم السرقة .

## 8 / المباني ومحتويات المنزل

تغطي شركة التأمين المصاريف و التكاليف الناتجة عن المخاطر الواردة في وثيقة التأمين ،  
والتي قد تتضمن التعويض عن المصاريف المتكبدة المرتبطة بالأضرار العرضية التي قد تلحق  
بتمديدات المياه أو الصرف الصحي و كابلات الكهرباء و الهاتف ، بالإضافة إلى الأضرار التي  
قد تتعرض لها الممتلكات الشخصية ، أو الأثاث أو أي ممتلكات تقع ضمن المسؤولية النظامية  
للمؤمن له ، أو أي من المقيمين في المسكن إقامة دائمة ، مالم تنص الوثيقة على غير ذلك .

**ملاحظة** : يمكن للتأمين على المسكن أن يتضمن أحد المخاطر المذكورة أعلاه او أكثر، كما يمكن  
أن يتضمنها كلها ، في هذه الحالة نتكلم عن تأمين متعدد المخاطر للسكن .

رابعا: كيفية التعويض عن المخاطر

## 1/ التبليغ عن الضرر

يلتزم المؤمن له أن يقوم بإبلاغ المؤمن عن الضرر الذي لحقه ، وقد ورد ذلك في مفهوم المادة 15 من قانون التأمين " يلزم المؤمن له أن يبلغ المؤمن عن كل حادث ينجر عنه الضمان بمجرد اطلاعه ، وفي أجل لا يتعدى سبعة أيام إلا في الحالة الطارئة او القاهرة " .

## 2 / تقييم الضرر

تحدد قيمة الأضرار بعد وقوع الحادث من طرف الخبراء المؤهلين ، كل في حدود اختصاصه، ويتم انتدابهم إما بالتراضي بين الطرفين ، وإما من قبل شركة التأمين، كما تحدد مهامهم وآجال تقديم التقارير التي ينبغي ألا تتجاوز مدة ثلاثة أشهر من تاريخ التعيين، المضرور لا يحصل على مبلغ يفوق قيمة الخسارة ، ومبلغ التعويض يعتمد على :

\*المبلغ المضمون وهو رؤوس الأموال المؤمن عليها المنزل .

\*قيمة الشيء المؤمن عليها وهو المنزل وقت وقوع الحادث .

\*قيمة الضرر وهو الخسارة الناتجة عن وقوع الحادث .

## 3/ تسوية الملف

في ضوء المستندات و تقرير معاينة الخبير ، تقوم مصلحة الحوادث في الشركة بدراسة الملف وفقا لشروط عقد التأمين وتحديد قيمة الخسائر ،وتقوم مصلحة الحوادث بعرض مبلغ التعويض الذي حدده الخبير على المؤمن له .

أما في حالة عدم اتفاق على هذا المبلغ ، يمكن للمؤمن له أن يطلب من مصلحة الحوادث القيام بخبرة ثانية من طرف خبير آخر ، متعاقد مع الشركة بشرط أن يكون للمؤمن له فواتير أو أدلة فعل الخبرة الثانية ، وبناء على اتفاق المؤمن له و المؤمن على مبلغ التعويض يتم تسديد مبلغ التعويض ، و يوقع براءة الذمة بإستلام المبلغ .

الفرع الثاني : التأمين على السيارات

قيادة السيارة اليوم تتضمن مخاطر شتى وينتج عنها خسائر جمة، فالتزايد المذهل لحظيرة السيارات من سنة لأخرى، وما يترتب عن استعمالها من نتائج وخيمة ناتجة جراء الحوادث المرورية التي تتسبب فيها، هذه النتائج التي لا تمس المواطنين والأفراد فحسب، بل المجتمع ككل ومؤسساته الاقتصادية والاجتماعية، وبالرغم من مجمل الإجراءات المتخذة للتخفيف من هذه المخاطر من إصلاحات في قانون المرور، إلا أن المخاطر تبقى كبيرة والخسائر الناجمة عن ذلك تثقل كاهل الاقتصاد ككل، فتلجأ إلى إجبارية التأمين على السيارات، وذلك لتخفيف أثر هذه الخسائر، فينص الأمر 15 / 74 في مادته الأولى : " كل مالك مركبة ملزم بالاكتتاب في عقد تأمين يغطي الأضرار التي تسببها المركبة للغير، وذلك قبل إطلاقها للسير"، يستند نظام التأمين على السيارات في الجزائر على الأمر 74/15 والتعديل اللاحق له المتمثل في القانون رقم 31 / 88 المؤرخ في 19/07/1988 / بالإضافة إلى الأحكام التي وردت في قانون التأمين لسنة 1995، والأحكام الواردة في القانون المدني

**أولا : مفهوم التأمين على السيارات**

قبل التطرق لتعريف تأمين السيارات تجدر الإشارة إلى مفهوم حادث المرور والذي يمكن تعريفه بأنه:" كل حادث تسببه السيارة سواء أثناء تحركها أو وقوفها أو تشغيلها، أو على أي صورة كانت"، من هنا يعرف التأمين من حوادث السيارات كالتالي : "ضمان مالك السيارة أو من تحت حراسته من رجوع الغير عليه بالتعويض جراء تحقق الخطر المؤمن منه، وقد يمتد ليكون ضمانا له لأملاكه (السيارة) من الضياع أو الهلاك".

كما يمكن تعريف تأمين السيارات بأنه عقد تأمين محله السيارة، يلتزم من خلاله المؤمن بالتعويض للمؤمن له أو المستفيد مبلغا من المال جراء حصول الحادث المؤمن منه

## **ثانيا: أهمية التأمين على السيارات**

بما أن تأمين السيارات هو أحد فروع التأمين، بل هو أهم فرع من فروع التأمينات العامة فزيادة كثافة السيارات سنويا بمعدلات مرتفعة رفع من حصيللة أقساط هذا النوع من التأمين، وأصبح يمثل دخلا ثابتا لشركات التأمين التي تتعامل مع هذا النوع من فروع التأمينات، حيث أن حجم الأقساط في هذا الفرع يزيد عنه في باقي كافة الأنواع الأخرى للتأمينات

وهذا ما يخلق نوع خاص من الأهمية لهذا الفرع من التأمين ونوضح ذلك على النحو التالي:

- على الصعيد الاقتصادي تمثل مداخيل شركات التأمين العاملة في هذا النشاط نسبة عالية مقارنة بمدخيلها في فروع التأمين الأخرى، وذلك بالنظر إلى حجم العمليات أمام طلب المستأمنين المتزايد، نتيجة استعمال السيارة بمختلف أنواعها كوسيلة لنقل الأشخاص والبضائع، ووسيلة للترفيه والسياحة، مقابل ذلك تلتزم شركات التأمين بدفع مبالغ ضخمة للتعويض عن الأضرار التي تسببها حوادث المرور، وبين العملية والأخرى يمثل التأمين أداة لادخار الأموال التي يمكن توظيفها في العديد من المشاريع الاستثمارية؛

- أما على الصعيد الاجتماعي فالتأمين على السيارات يعتبر من أهم الوسائل الوقائية لحماية ضحايا الحوادث، ولعل ذلك من بين الأسباب التي دفعت بالمشرع في كثير من دول العالم لجعله إجباريا كما تم إنشاء صناديق خاصة لتعويض بعض ضحايا حوادث المرور؛

- وفي الأخير على الصعيد النفسي، ويتجلى ذلك فيما يحققه من طمأنينة وأمان لصاحب السيارة في حالة تضرره الشخصي أو الأضرار التي تمس المركبة، أو حتى الأضرار التي يتسبب فيها للغير.

### ثالثا: أنواع التأمين على السيارات

تصنف التأمينات على السيارات حسب الضمانات إلى تأمين المسؤولية المدنية، تأمين السيارات التكميلي والتأمين الشامل، وحسب عدد المركبات بالوثيقة إلى التأمين الفردي والتأمين الجماعي للسيارات

#### 1/ تصنيف التأمين على السيارات حسب الضمانات:

يمكن أن نصنفها إلى ما يلي :

**1.1/ تأمين المسؤولية المدنية:** يقصد بالتأمين من المسؤولية المدنية العقد الذي بموجبه يؤمن المؤمن له من الأضرار التي تلحق به من جراء رجوع الغير عليه بالمسؤولية، وذلك بسبب الأضرار التي يلحقها بدوره بالغير، ويعتبر مسؤولا عنها قانونا، والضرر المؤمن منه هنا ليس هو ذلك الضرر الذي ينجم عن دين في ذمة المؤمن له بسبب تحقق مسؤوليته

التقصيرية، فالغرض من تأمين المسؤولية المدنية للسيارات هو ضمان المؤمن له ضد الأضرار التي تسبب فيها للغير وذلك من جراء تسببه في حادث بسيارته المؤمن عليها، فهذا يغطي كل من الآثار المالية الناجمة سواء تعلق الأمر بالأضرار الجسمانية أو المادية أو المعنوية التي تعرض لها الغير.

**1.2/ تأمين السيارات التكميلي:** هو تأمين اختياري وأسعاره تتحدد من قبل شركات التأمين طبقا لشروط المنافسة فيما بينها، ويوفر هذا النوع من التأمين الحماية لهيكل المركبة المسببة للحادث والذي لا يشمل التأمين الإلزامي من المسؤولية المدنية، حيث تتعهد الشركة في حالة وقوع حادث بتعويض المؤمن له عن الأضرار الناجمة عن الهلاك أو الخسارة أو التلف الذي يصيب السيارة وملحقاتها وقطع غيارها المشمولة من الحالات التالية: التصادم، الانقلاب، الحريق أو الانفجار الخارجي أو الاشتعال، الصاعقة، السرقة أو محاولة السرقة، الأضرار الناتجة عن الفعل الصادر من الغير، عن تساقط الأجسام أو تطايرها عن الأضرار التي تصيب المركبة المؤمنة أثناء قطرها بسبب عطل أصابها، كما يتعهد المؤمن في نطاق الشرط الخاص بتحديد المسؤولية المدنية قبل الغير بتعويض المؤمن له عن كافة المبالغ التي يلتزم بدفعها للغير في حالة تحقق الحادث مضافا إليها المصاريف القضائية وأتعاب المحاماة وذلك بصفة التعويض، كما يخضع التأمين إلى الشروط والاستثناءات حسب وثائق التأمين التي توفرها الشركات، كما يمكن توسيع التغطية لشمول السائق والركاب.

**1.3/تأمين السيارات الشامل:** يجمع هذا النوع من التأمين نوعي التأمين الإلزامي والتكميلي.

## 2/ تصنيف التأمين على السيارات حسب عدد الوثائق

**2.1/التأمين الفردي:** هو عقد تأمين موضوعه سيارة واحدة يمكن أن يشمل كافة الضمانات السابقة كما يمكن أن يضم فقط تأمين المسؤولية المدنية لإجباريته، يهتم هذا النوع من التأمينات بالأفراد، فالخواص المأخوذة هنا بعين الاعتبار تختص بالسيارة وكذا السائقة.

**2.2/ التأمين الجماعي للسيارات (الأسطول):** تمثل وثيقة تأمين الأسطول للسيارات عقد تأمين يغطي مجموعة من السيارات البرية بمحرك يملكها نفس الشخص أو تابعة لفرع ما من نفس المجموعة، أو مستأجرة في إطار مدة طويلة، في هذا النوع من التأمين وعلى خلاف

السابق فالخواص المأخوذة فيه بعين الاعتبار تمس السيارات موضوع التأمين وذلك مهمها  
اختلف السائقون.

#### رابعاً/ مجال تطبيق التأمين على السيارات

لتحديد مجال ونطاق هذا النوع من التأمين، ينبغي أولاً تحديد مجال تطبيقه من حيث  
الموضوع، وثانياً مجال تطبيقه من حيث الأشخاص.

#### 1/ مجال تطبيق تأمين السيارات من حيث الموضوع:

يتعلق الموضوع بتحديد مفهوم السيارة وتشخيصها من جهة، وتحديد الأخطار المضمونة من  
جهة أخرى

#### أ/ مفهوم السيارة المركبة

يقصد بما وافق المادة الأولى من الأمر 74-15 السابق ذكرها: " كل مركبة برية ذات  
محرك وما يتبعها من مقطورات و شبه مقطورات، وكذلك حمولتها، سواء كانت المركبة  
مستعملة لنقل الأشخاص أو لنقل البضائع" فإذا تحقق هذا التعريف في المركبة يكون مالكاها ملزماً  
قبل انطلاقها للسير بإبرام عقد تأمين يغطي الأضرار التي تسببها للغير<sup>1</sup>

#### ويفهم من مقطوراتها وشبه مقطورة ما يلي:

- المركبات البرية المنشأة بقصد ربطها بمركبة برية ذات محرك، وتكون تلك المركبات  
مخصصة لنقل الأشخاص أو الأشياء؛

- كل جهاز بري مرتبط بمركبة برية ذات محرك ؛

- كل آلية أخرى يمكن أن تكون مشابهة للمقطورات أو نصف المقطورات بموجب  
مرسوم.

واستعمل المشرع الجزائري كلمة مركبة بدلاً من كلمة سيارة لأنها أشمل وأوسع،  
بحيث تشمل جميع أنواع السيارات وجميع العربات والآليات الأخرى شريطة أن يكون لها

محرك، وكما نص قانون التأمين على أنها جميع السيارات الخفيفة بمختلف أنواعها والحافلات والشاحنات والجرارات وآلات الحصاد والحفر والرافعات والعربات المقطورة بواسطة هذه المركبات، والدراجات النارية وغيرها من المركبات والأجهزة المشابهة، غير أنه استثنى من ذلك النقل على السكك الحديدية وذلك في المادة 3 من الأمر 15 / 74 ، أما الدراجة التي ليس لها محرك والعربة التي تجر بواسطة الحيوانات فلا تخضع لإلزامية التأمين<sup>2</sup>.

كما استثنى المشرع المركبات البرية ذات المحرك المملوكة للدولة أو الموضوعه تحت حراستها من إجبارية التأمين، وذلك باعتبار أن الدولة مؤمنة على نفسها بنفسها، وذلك طبقا للمادة 2 من الأمر 15-74، ومن أمثلة السيارات المملوكة للدولة أو الموضوعه تحت حراستها السيارات المخصصة للوزارات والمصالح التابعة لها كالأمن الوطني والجمارك والبريد وغيرها من المصالح الأخرى، وكذا المركبات والآليات المخصصة لوزارة الدفاع الوطني والمصالح التابعة لها.

## ب/ تشخيص المركبة

يتم تشخيص المركبة المشمولة بالضمان الخاص بالتأمين الإلزامي بمجموعة من المواصفات هي: الصنف، الطراز، رقم التسلسل، سنة الاستعمال ورقم التسجيل، وبناء على ذلك تحرر شركة التأمين وقت توقيع العقد شهادة تثبت التزامها بتغطية الأخطار الناجمة عن المسؤولية المدنية للمكاتب أو المالك أو الحارس، وتسمى بشهادة التأمين على السيارة وتشمل هذه الشهادة عند الحاجة، إلى جانب المركبة *attestation d ' assurance auto* مقطوراتها، مع بيان نوعها ورقم تسجيلها حتى لا يكون هناك تداخل بينها وبين مقطورات أخرى، وتتضمن على وجه الخصوص:

-اسم ومقر وعنوان شركة التأمين؛

- اسم ولقب وعنوان المؤمن له (المكاتب في العقد)؛

- مدة الضمان ورقم وثيقة التأمين؛

- مواصفات المركبة المضمونة وخاصة رقم تسجيلها؛

- ختم وتوقيع ممثل شركة التأمين.

وتمثل هذه الشهادة قرينة قاطعة لضمان شركة التأمين للأخطار الخاصة بالتأمين الإلزامي للمدة المحددة بها وللمركبة المعنية بالمواصفات التي ذكرت آنفا في شهادة التأمين.

**خامسا: تحديد الأخطار القابلة للضمان والغير قابلة للضمان.**

### **1/ الأخطار القابلة للضمان:**

تلتزم شركة التأمين بتغطية الأضرار المادية والجسمانية التي يتسبب في حدوثها المؤمن له للغير، والناجمة عن حوادث المرور، وبذلك يضمن التأمين في جانبه الإلزامي مسؤولية المؤمن له سواء كان مصدر الضرر ماديا أو جسمانيا، وهذا الضرر المادي يتمثل في الكثير من الحالات في تصادم سيارة المؤمن له بسيارة أو جسم آخر ثابت أو متحرك، وبالتالي فهو يختلف عن الضرر الجسماني الذي يتجسد في صور العجز والوفاة، بالإضافة إلى الأضرار الناجمة عن الحرائق والانفجارات التي تسببها المركبة أو الأشياء التي تنقلها.

### **2/ الأخطار الغير قابلة للضمان:**

وتشمل الأضرار التالية :

- الأضرار التي تسبب فيها المؤمن له بصورة عمدية ؛

- الأضرار الناجمة بصفة مباشرة أو غير مباشرة عن الإشعاعات النووية وأضرار الطاقة الذرية؛

- الأضرار الناجمة عن الاختبارات أو المنافسات؛

- الأضرار التي تسببها المركبة الموضوعة تحت حراسة المرأب أو من يمارسون السمسرة وبيع وتصليح ومراقبة حسن سير المركبات

### **الفرع الثالث : التأمين التكافلي**

يعد التأمين التكافلي مظهرا من مظاهر صلاحية الشريعة الإسلامية الغراء لكل زمان ، فلقد تم استكمال حلقات الاقتصاد الإسلامي، أو ما أطلق عليه الاقتصاديون بنموذج " الطائر

الإسلامي " وذلك من خلال بناء الركيزة الثالثة من الاقتصاديات الحديثة، فأى اقتصاد حديث يتطلب وجود ثلاث ركائز أساسية تصوره على شكل طائر، حيث إن قطاع البنوك يمثل رأس الطائر، بينما يشكل قطاع الاستثمار جناحه الأيمن و قطاع التأمين جناحه الأيسر .

### أولا : مفهوم التأمين التكافلي .

قبل التطرق لمفهومه لابد أن نشير إلى المسميات التي أعطيت له ، فمنها التأمين الإسلامي أي الذي تتفق أحكامه مع الشريعة الإسلامية ، التأمين التعاوني بمعنى تعاون المشتركين في تعويض الأضرار الناتجة عن المخاطر التي قد تلحق بأحدهم ، التأمين التبادلي لتبادل المشتركين فيما بينهم لتحمل الخطر و سمي تأمينا تبادليا لأن كل مشترك يجمع بين صفتي المؤمن و المؤمن له .

● **لغة :** من الكفاية بمعنى الضمان ، يقال كفل بالرجل و تكفل و أكفله إياه .

### ● **إصطلاحا :**

**1 / مفهوم التأمين التكافلي باعتباره نظاما :** هو قيام مجموعة من الأشخاص بالتكافل فيما بينهم في تحمل الضرر الذي يحسب أحدهم أو أكثر بدفع تعويض مناسب للمتضرر من خلال ما يتبرعون به من أقساط ،فهو اشتراك مجموعة من الناس في إنشاء صندوق لهم يمولونه بقسط محدد يدفعه كل واحد منهم ، و يأخذ كل واحد منهم من هذا الصندوق نصيبا معيناً إذا أصابه حادث معين.

ففيه يبدأ تكافل أو تعاون مجموعة من الأشخاص، يسمونه هيئة المشتركين يتعرضون لخطر أو أخطار معينة على تلافي آثار الأخطار التي قد يتعرض لها أحدهم ، بتعويضه عن الضرر الناتج من وقوع هذه الأخطار، و ذلك بالتزام كل منهم بدفع مبلغ معين على سبيل التبرع ، يسمى القسط أو الاشتراك تحدد وثيقة التأمين أو عقد الاشتراك ، وتتولى شركة التأمين إدارة عمليات التأمين و استثمار أموال ، نيابة عن هيئة المشتركين ، في مقابل حصة معلومة من عائد الاستثمار هذه الأموال، باعتبارها مضاربا أو مبلغا معلوما باعتبارها وكيفا أو هما معا .

وقد عرفت المعايير الشرعية لهيئة المحاسبة و المراجعة التأمين الإسلامي أنه : اتفاق أشخاصا يتعرضون لأخطار معينة على تلافي الأضرار الناشئة عن هذه الأخطار، وذلك بدفع اشتراكات على أساس الالتزام بالتبرع ، و يتكون من ذلك صندوق تأمين له حكم الشخصية الاعتبارية ، وله ذمة مالية مستقلة يتم منه التعويض عن الأضرار التي تلحق احد المشتركين من جراء وقوع الأخطار المؤمن منها ، و يتولى إدارة هذا الصندوق هيئة مختارة من حملة الوثائق ، أو تديره شركة مساهمة بأجر تقوم بإدارة أعمال التأمين و استثمار موجودات الصندوق .

## 12 / مفهوم التأمين التكافلي باعتباره عقدا :

يعرف باعتباره عقدا بانه : اتفاق بين شركة التأمين الإسلامي باعتبارها ممثلة لهيئة المشتركين أو شخص طبيعي أو قانوني على قبوله عضوا في هيئة المشتركين ، و التزامه بدفع مبلغ معلوم على سبيل التبرع منه و من عوائد استثماره لأعضاء هذه الهيئة ، على أن تدفع له الشركة نيابة عن هذه الهيئة من أموال التأمين التي تجمع منه ومن غيره من المشتركين التعويض عن الضرر الفعلي الذي أصابه من جراء وقوع خطر معين في التأمين على الأشياء ، أو مبلغ التأمين في التأمين التكافلي على الأشخاص على النحو الذي تحدده وثيقة التأمين ، و يبين أسسه النظام الأساسي للشركة.

## ثانيا: خصائص التأمين التكافلي :

من خصائص التأمين التكافلي نذكر ما يلي :

\*اجتماع صفة المؤمن و المؤمن له لكل عضو ، حيث أن أعضاء هذا التأمين يتبادلون التأمين فيما بينهم إذ يؤمن بعضهم بعضا ، فهم يجتمعون فيما بينهم في نفس الوقت أي مؤمنون و مؤمن لهم ؛

\*انعدام عنصر الربح ، بحيث لا يسعى هذا النوع من الهيئات إلى تحقيق أي ربح من القيام بعمليات التأمين بنية التبرع وليس بنية تحقيق الأرباح ، وذلك لدرء آثار المخاطر التي قد تحدث ؛

\* عدم الحاجة لوجود رأسمال لما كانت طبيعة مشروعات التأمين التكافلي تتطلب وجود عدد كبير من الأعضاء المقابلة لخطر معين يتم فيه الاتفاق على توزيع الخسارة التي تحمل لأي منهم عليهم جميعا مما يؤدي إلى عدم الحاجة إلى رأس المال ؛

\* توفير التأمين بأقل تكلفة ممكنة ، و تعتمد الفكرة التي تقوم عليها مشاريع التأمين التكافلي على توفير الخدمة التأمينية لأعضائها بأقل تكلفة ممكنة، و ذلك بسبب غياب عنصر الربح من جهة و انخفاض تكلفة المصروفات الإدارية وغيرها من جهة أخرى ، فلا يحتاج إلى وسطاء أو مصروفات أخرى مثل الإشهار ، الإعلان؛

\* ديمقراطية الملكية و الإدارة ،بمعنى لا يوجد تمييز بين فرد و آخر يريد الانضمام إلى الشركة ؛

\* تضامن الأعضاء ، حيث أن أعضاء التأمين متضامنون في تغطية الأخطار التي تصيب أحدهم أو بعضهم ؛

\* تغيير قيمة الاشتراك ، نظرا لأن كل واحد منهم مؤمن ومؤمن له من أجل هذا كلف الاشتراك المطلوب من كل واحد عرفته للزيادة أو النقص تبعا لما يتحقق من المخاطر السنوية، و ما يترتب على مواجهتها من تعويضات، فإذا انقضت التعويضات كان للأعضاء حق استرداد الزيادة .

### ثالثا / أهداف التأمين التكافلي :

يهدف التأمين التكافلي إلى :

\* إثبات بقاء الخيرية في الأمة الإسلامية؛

\* بناء خبرات و كوادر تأمينية تكافلية ؛

\* استكمال حلقات الاقتصاد الإسلامي ؛

\* المساهمة في تفعيل فقه المعاملات ؛

\* تحقيق الكسب الحلال ؛

\*تحقيق الأمان ؛

\*التعاون و التكافل ؛

\*الاحتياط للمستقبل ، فالشريعة الإسلامية لم تترك فكرة التكافل دون تنفيذ، فقد وضعت نظاما للحماية يبدأ بوجوب الدية على العاقل في القتل الخطأ ، و الكفالة ، و الحق المعلوم في مال الزكاة ضمن مصرف الغارمين ، و التعاون الاختياري بين الأفراد

#### رابعاً: القواعد و الأسس التي يقوم عليها التأمين التكافلي

**1/ التكافل :** التكافل مبدأ أصيل وهو يعني أن يكون كل قادر أو ذي سلطان كفيلاً في مجتمعه يمدّه بالخير ، و أن تكون القوى الإنسانية في المجتمع متلاقية مع المحافظة على مصالح الآحاد و دفع الأضرار، ثم في المحافظة على دفع الأضرار عن البناء الاجتماعي و إقامته على أسس سليمة .

و يقوم التأمين التكافلي أو التعاوني الإسلامي على التكافل و التعاون، حيث يتكفل و يتعاون عدد كبير من أناس يتعرضون لخطر واحد لمواجهة الخطر المتحقق في حق بعضهم، بتعويضهم عن هذا الخطر من حصيلة أقساطهم المدفوعة تبرعا ،وبذلك يتم توزيع المخاطر بدلا من تحملها لمن تعرض للخطر وحده .

وقد حث القرآن الكريم على التكافل و التعاون فقال الله تعالى : " و تعاونوا على البر و التقوى ولا تعاونوا على الإثم والعدوان " وقوله " إنما المؤمنون إخوة " ، كما حث الرسول صلى الله عليه وسلم على مبدأ التكافل و التعاون في الكثير من أحاديثه، فعن أبي موسى رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم قال : " المؤمن للمؤمن كالبنيان يشد بعضه بعضا وشبك أصابعه "

و عن النعمان بن بشير رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم قال : " مثل المؤمنين في توادهم و تراحمهم و تعاطفهم مثل الجسد إذا اشتكى منه عضو تداعى له سائر الجسد بالسهر و الحمى "

**2/ تفادي الربا :** لا يقوم التأمين التكافلي على أساس أنه عقد معاوضة، بحيث يلتزم المؤمن بدفع التعويض في حالة وقوع الضرر، أي أنه ليس عقد معاوضة ينصب على استبدال النقد بالنقد، و هذا مرفوض شرعا أو ما يعرف بالربا.

**3/ تفادي الجهالة أو الغرر :** لا يقوم نظام التأمين التكافلي على الجهالة و الغرر.

**4/ الالتزام بالتبرع :** يعد الالتزام بالتبرع هو التكيف الشائع للتأمين التكافلي الإسلامي الذي اختارته معظم القرارات، وكذلك الفتاوي لجميع من العلماء المعاصرين، فحامل الوثيقة يلزم نفسه بالتبرع لمجموعة المستأمنين المالكين لمحفظة التأمين .

و حسب المعايير الشرعية " التأمين الإسلامي يقوم على أساس الالتزام بالتبرع من المشتركين لمصلحتهم، وحماية مجموعهم بدفع اشتراكات يتكون منها صندوق التأمين " .

**5/ الوقف :** يقوم التأمين التكافلي الإسلامي على التبرع عن طريق إنشاء الوقف ( الذي هو من عقود التبرعات ) مع التبرع على الوقف نفسه، ويعتمد هذا التأمين على الوقف على عدة قضايا تتعلق بأحكام الوقف منها :

- وقف النقود طبقا لما ذهب إليه جمهور الفقهاء الحنفية و المالكية و بعض الحنابلة من جواز وقفها، و أنها تدفع مضاربة و يصرف الربح الحاصل منها إلى الموقوف عليهم حسب شروط الوقف .

- انتفاع الواقف بوقفه إن كان الوقف عاما أو اشترط لنفسه الانتفاع للآخرين ، و الأصل فيه وقف سيدنا عثمان بن عفان - بئر رومة فيكون دلوه فيه كدلاء المسلمين.

**6/ تفادي الاستثمارات المحرمة :** يتم استثمار فائض أموال أقساط التأمين التكافلي في المجالات التي تحقق أرباحا عالية بغض النظر عما إذا كانت جائزة شرعا أم لا ، ووضع أموال الأقساط في البنوك مقابل فائدة (الربا) ،أما في النظام التكافلي فيتم استثمار فائض الاشتراكات في الاستثمارات الشرعية البعيدة عن الربا، و التي تحقق الخير للأعضاء و المشتركين.

**خامسا : مزايا التأمين التكافلي**

يتميز التأمين التكافلي بمجموعة من المزايا أهمها :

\*التأمين التكافلي يحقق التعاون على تخفيف الأخطار و مواجهة الكوارث بصورة جماعية، وهو بذلك يعمل على تطبيق مقاصد الشريعة الإسلامية؛

\*مساهمة أشخاص بمبالغ نقدية تخصص لتعويض الضرر ؛

\*الاشتراك في تحمل المسؤولية عند حلول كوارث ؛

\*إبراز روح العلاقة المثالية التي يجب أن تقوم بين أفراد المجتمع المسلم ؛

\*تراكم الموارد المالية القابلة للاستثمار لدى الشركة القائمة على التأمين، مما يؤدي إلى تنشيط الحركة التجارية .

**سادسا : أوجه الشبه و الاختلاف بين التأمين التكافلي و التقليدي**

**1/ أوجه التشابه :** يمكن أن نوجز بعضها على النحو التالي :

\*اعتماد الإصدار و صحة العقد من حيث صحة الإقرارات الواردة في طلب التأمين، و التي تعتبر أساسا لعقد وجزاء منه ؛

\*يعتبر العقدین باطلین في حالة تقديم بيانات غير صحيحة ؛

\*يجب سداد الاشتراكات في العقدین ؛

\*يلغي العقدین في حال اكتشاف الغش في السن ؛

\*يمكن تصفية العقدین ؛

\*يسمح العقدین بمنح قروض أو سحب جزئي ؛

\*إجراءات المطالبة بين العقدین واحدة ؛

\*شرط الانتظار للتغطيات الإضافية واحدة بين العقدین .

**2/ أوجه الاختلاف**

يبين الجدول التالي أهم الفروقات بين التأمين التكافلي والتأمين التقليدي :

جدول رقم 02 : الفرق بين التأمين التكافلي والتأمين التقليدي

الرقم	عنصر المقارنة	التأمين التقليدي	التأمين التكافلي
1	- النشأة	- نزعة فردية مادية للإيجار في النقود و تعظيم الثروة .	- أصل شرعي لتطهير العمل التأميني من الفوائد الربوية و المخالفات الشرعية
2	- المفهوم	- أحد مؤسسات السوق النقدي التي تتعامل في الائتمان النقدي . - عمله الأساسي قبول الودائع لاستعمالها في منح القروض و خصم الأوراق التجارية و شرائها وبيعها و غير ذلك من عمليات الائتمان .	- مؤسسة مالية مصرفية تتقبل الأموال على أساس قاعدتين الخراج بالضمان و الغنم بالغرم للاتجاه بها و استثمارها وفق مقاصد الشريعة و أحكامها التفصيلية .
3	- طبيعة الدور	- المؤسسات المالية وسيطة بين المدخرين المودعين و المستثمرين .	- لا يتسم بدوره بحيادته الوسيط بل يمارس المهنة المصرفية و الوساطة المالية وأساليب متعددة يكون فيها بائعا و مشتريا و شريكا .
4	- المال	- سلعة تباع أو تُوجر	- أداة تداول وليس سلعة .
5	- أساس التمويل	- يقوم على أساس القاعدة الإقراضية بسعر الفائدة .	- يقوم على أساس القاعدة الإنتاجية وفقا لمبدأ الربح و الخسارة .

<p>- صاحب حساب جاري على أساس القرض الحسن والخراج بالضمان .</p> <p>- صاحب حساب استثماري فهو رب العمل</p> <p>- مشتري بائع في جميع أنواع البيوع الحلال .</p> <p>-مشارك .</p>	<p>- مودع ومدخر فهو مقرض ودائن أو مقترض ومدين وكلاهما على اساس الفائدة .</p> <p>- مستأجر لبعض الخدمات المصرفية كصناديق الأمانات .</p>	<p><b>-طبيعة التعامل معه</b></p>	<p>6</p>
<p>- المرابحة – المشاركة – المضاربة – السلم .</p> <p>-الإستصناع- الإجارة – التوريق البيع الآجل – الاستثمار المباشر.</p>	<p>- الإقراض و الاقتراض .</p>	<p><b>- صيغ التمويل</b></p>	<p>7</p>
<p>- يجوز له ممارسة التجارة و الصناعة وتملك البضائع وشراء العقارات و التعامل في أسهم الشركات التجارية بالضوابط الشرعية .</p>	<p>- يحظر عليه ممارسة التجارة أو الصناعة أو أن يمتلك البضائع إلا لسداد دين له على الغير على أن يبيعه خلال مدة معينة .</p> <p>- يجوز له أن يشتري لحسابه الخاص أسهم الشركات التجارية الأخرى في حدود نسبة محددة من أمواله الخاصة أو بناء على موافقة مسبقة من البنك المركزي.</p>	<p><b>المحظور و الجائز</b></p>	<p>8</p>
<p>- لا يقرض ولا يقترض بفائدة و</p>	<p>- الودائع و القروض على أساس</p>	<p><b>-الموارد</b></p>	<p>9</p>

	المالية	الفائدة . يوجد به حسابات للاستثمار حسب استثمار عام و حسب استثمار خاص ويؤسس الأموال على قواعد المضاربة المطلقة، و يؤسس الثاني على قواعد المضاربة المقيدة .
10	استخدامات الأموال	- الجزء الأكبر من الأموال يتم يستخدم في الاقتراض بفائدة . - الجزء الأكبر من الأموال يتم توظيفه على أساس صيغ التمويل الإسلامية من البيوع و المشاركات و المضاربات و غيرها .
11	الوظيفة الرئيسية	- يقوم بصفة أساسية ومعتادة بقبول الودائع و تقديم القروض للغير على أساس الفائدة . - مضارب في مضاربة مطلقة باعتبار المودعين في مجموعهم رب مال و للمضارب أي المصرف أن يضارب فيكون رب المال و أصحاب العمل (المستثمرون) هم المضاربون .
12	الربح	- يتحقق من الفرق بين الفائدة الدائنة و المدينة في عمليات التأمين . - يتحقق بأسبابه الشرعية من: المال و العمل و الضمان وفق الشرعية المحددة لكل منها
13	الرقابة	تتم من قبل الجمعية العمومية و مراقب الحسابات و السلطات النقدية . - الرقابة الشرعية – الجمعية العمومية و مراقبة الحسابات . - السلطات النقدية .
14	إعسار المدين	- إذا كان غير مماطلا يسمح له بمهلة سداد و يلتزم بفوائد تأخر - إذا كان غير مماطل يعطي مهلة سداد (فنطرة إلى ميسرة)

		وإذا كان مماطلا فبالإضافة إلى ما تقدم تكون المقاضاة .	ولا يلتزم بأي زيادة على الدين في حالة الإعسار الكامل و ضالة المبلغ . - وإذا كان موسرا مماطلا تكون المقاضاة
15	صندوق الزكاة	- لا مكان له فيه .	- أحد ركائز الدور الاجتماعي .
16	مقاصد الشريعة الإسلامية	- ليس لها مكان فيه وإن حصل بعض التوافق فهو جزئي	-من أهم محددات آلية العمل و ممارسة النشاط .
17	أساس العمل	- تجاري ربوي مجال المعاملات في جميع المجالات ولا يوجد حدود	- إسلامي عقائدي يسعى لتحقيق التوازن بين التنمية الاجتماعية و الاقتصادية و الربحية . - مجال المعاملات التي تتميز بالحلال .
18	البيئة القانونية	- منسجمة و مساندة .	- غير منسجمة و ضعيفة المساندة .
19	استخدام الأموال	- الجزء الأكبر من الأموال يستخدم في الإقراض بفائدة	- الجزء الأكبر من الأموال يتم توظيفه على أساس صيغ التمويل الإسلامي من البيوع و المشاركة و المضاربة و غيرها .

## سابعا /دوافع تحول شركات التأمين التقليدية إلى شركات تأمين إسلامية

### 1 / الدافع الديني

و المتمثل بزيادة الرغبة في الالتزام بأحكام الشريعة الإسلامية في كافة جوانب الحياة، بما فيها الجانب الاقتصادي بين المستثمرين و العملاء على حد سواء .

### 2/ الدافع المادي

و المتمثل في رغبة بعض المستثمرين في الحصول على نصيب من قطاع التأمين الإسلامي خصوصا في ضوء النمو الهائل، و الأرباح التي حققها هذا القطاع .

### 3/ الدافع التجاري

يشهد قطاع التأمين الإسلامي نموا هائلا و ارتفاع كبير في حجم أقساطه السنوية ، فقد أظهرت دراسة صادرة عن شركة "تكافل ري" إلى أن إجمالي أقساط التأمين الإسلامي قد بلغت لعام 2009 ما يقارب 11170000000 و لعام 2010 ما يقارب 13961000000 ، ولعام 2011 ما يقارب 17449000000 ( البركة 2012). (16)

### 4/ دافع توفير رغبات العملاء

احتمال حصولهم على فائض تأميني في نهاية العام ، إضافة إلى تغطية أفضل .

### 5/ الدافع القانوني

أصدرت بعض الدول قانونا يقضي بجعل صيغة التأمين المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية هي الصيغة الوحيدة المقبولة للممارسة على أراضيها ، مما يعني وجوب تحول كافة شركات التأمين التجارية إلى شركات تأمين إسلامية ومن تلك الدول : جمهورية السودان (قانون 1992) و المملكة العربية السعودية (مرسوم 1424 هـ )

### ثامنا/ آفاق التأمين التكافلي

صناعة التأمين التكافلي تواجه العديد من العوائق ، و تملك العديد من المخارج في عالم تسوده العولمة ، وتحيط باقتصاديات الأزمة المالية .

جدول رقم: 02: عوائق وأفاق التأمين التكافلي

العوائق	المخارج
<p>- معظم اللوائح و القوانين التي تنظم النشاط التأميني غير ملتزمة بمبادئ الشريعة الإسلامية، لكونها وضعت لتناسب عمل المؤسسات التأمينية التقليدية .</p> <p>- حاجته إلى قوانين خاصة تنظم عمله وتمارس الرقابة عليه .</p> <p>- عدم وجود هيئة تعمل على توحيد الفتاوى فيما يخص المعاملات التي يقوم المؤسسات التأمينية</p> <p>- عدم كفاية الحماية القانونية .</p>	<p>- القيام بتوحيد المفاهيم و الرؤى من خلال تشكيل فتوى شرعية عالمية ، تلتزم جميع المؤسسات التأمينية بتوجيهاتها .</p> <p>- تدعيم هيئة الفتوى بمختصين في مجال التأميني .</p> <p>- مراعاة خصوصية العمل التأميني الإسلامي من ناحية التشريعات الخاصة بالنظام التأميني .</p> <p>- وجود التنظيم الرقابي الذي يدعم و يساند عمل هذا المؤسسات التأمينية و يعطي لها مزايا فريدة عن باقي التأمينات التقليدية .</p> <p>- ضرورة إصغاء الحماية القانونية للمودعين ،وهم أصحاب الحسابات الاستثمارية في هذه المؤسسات التأمينية .</p>

القانونية

<p>- الاهتمام بالدور الاجتماعي و زيادة الأهمية النسبية للقروض الحسنة ، جمع الزكاة و توزيعها على مستحقيها ، نشر الوعي الإسلامي ....</p> <p>- تكوين كوادر بشرية قادرة على تطوير و تحسين أداء التأمينات الاجتماعية .</p> <p>- تنويع نشاطه الاستثماري من أجل تخفيض المخاطر .</p>	<p>- يعاني نقصا في الإطارات المؤهلة للقيام بالأعمال التأمينية القائمة على أسس إسلامية .</p> <p>- عدم القدرة على فتح حسابات استثمار لهم وذلك راجع لانخفاض مدخولهم .</p> <p>- أغلب عمليات التأمين تركز على قطاعي الخدمات و التجارة بنسبة 80 % و بالتالي المشاركة في التنمية تكون محدودة .</p> <p>- السلوك الادخاري للأفراد : يواجه التأمين قيدا اجتماعيا يتمثل في السلوك الادخاري للأفراد لا ( يستثمرون أموالهم إلا في مضاربات قصيرة المدى ) .</p>	<p>السياسية و الاجتماعية</p>
<p>- العمل على إنشاء سوق للاقتراض السريع في التأمينات الإسلامية ، يساعده على الحصول على السيولة .</p> <p>- محاولة الاندماج و التكامل مع التأمينات الأخرى ، وحتى التقليدية الراغبة في القيام بأعمال وفقا للأحكام الشرعية الإسلامية .</p>	<p>- تعامل التأمين يصنع التمويل ذات العائد الثابت كالمراوحة .</p> <p>- صعوبة كبيرة في استخدام الأدوات المالية الإسلامية لسد الاحتياجات المؤقتة .</p> <p>- تأخر المدينين عن السداد .</p> <p>- مشكلة العولمة و تأثيراتها على عمل</p>	<p>الاقتصادية</p>

التأمين الإسلامي .

- ظهور مسايرة التطورات و  
التغيرات التي يشهدها العالم خاصة  
في ميدان الخدمات .

## الفرع الرابع : مفهوم و نشأة التأمين الفلاحي

### أولاً : مفهوم التأمين الفلاحي

التأمين عموماً هو شكل من أشكال إدارة المخاطر المستخدمة للحماية من خسارة محتملة،

والتأمين الفلاحي هو فرع من فروع التأمين، ومنه يمكن تعريف التأمين الفلاحي كالآتي :

**التأمين الفلاحي** هو وسيلة تهدف إلى تقليل الخسائر جراء تعرض القطاع الفلاحي لعناصر

المخاطرة بتوزيع أعباء هذه الخسائر على مجموعة كبيرة من المزارعين المشاركين، كما أن

التأمين الفلاحي لا يقتصر على التأمين على المحاصيل فقط، بل إنه يشمل أيضاً الماشية، الخيول،

الغابات والاستزراع المائي والبيوت البلاستيكية الفلاحية.

### ثانياً: نشأة و تطور التأمين الفلاحي

خلال الفترة الممتدة بين خمسينيات وثمانينيات القرن العشرين، كان هناك تقدم كبير في برامج

التأمين على المحاصيل الفلاحية في القطاع العمومي في أمريكا اللاتينية وآسيا، وهي برامج

مرتبطة عادة بقروض الإنتاج الموسمي لصغار الفلاحين، ونفس البرامج الحكومية تم تطبيقها في

بلدان الاتحاد السوفياتي منذ التسعينيات، نتيجة لتدهور برامج القطاع العمومي وتراجع أثرها على

الفلاحين، كذلك قامت عدة حكومات بتشجيع التأمين الفلاحي من خلال القطاع التجاري الخاص

، و الذي غالباً ما يكون بدعم مالي حكومي في إطار الشراكة بين القطاعين العام والخاص، و يعد

التأمين الفلاحي مكملاً لأدوات أخرى ترمي إلى ضمان استقرار مداخل المنتجين، في العادة تقوم

الحكومات بوضع اهتمامها الكبير على إدارة الإنتاج الفلاحي و أسواق المدخلات الفلاحية كأداة

لاستقرار مداخل المنتجين، من خلال آلية دعم الأسعار ، إعانات المدخلات وآليات أخرى .

وفي نظر الحكومات التأمين الفلاحي هو مكمل لتلك الأدوات التقليدية، من خلال مجابهة

أخطار الإنتاج، وباستثناء بعض البلدان كالولايات المتحدة، فإن التأمين الفلاحي لا يقوم بتغطية

تقلبات الأسعار، وحسب البنك العالمي إن التأمين الفلاحي على المحاصيل والمواشي (متوفر في

الوقت الحالي في أكثر من مائة بلد ،سواء كبرامج جد متطورة أو كبرامج انتقائية، وأن 58 %

من البلدان المتقدمة لها أسواق متطورة للتأمين الفلاحي، وخلافاً لذلك فقط 35 % من البلدان

متوسطة ومنخفضة الدخل توفر شكلاً من برامج التأمين، وأما في البلدان منخفضة الدخل فالتأمين

الفلاحي يمثل نسبة 8%.

## ثالثاً: أهمية التأمين الفلاحي

يهدف التأمين الفلاحي إلى المساعدة في استقرار و تأمين احتياجات الفلاح، وذلك بتغطية محاصيله وممتلكاته ضد الكوارث الطبيعية، وتتمثل الأهمية المباشرة من التأمين الفلاحي في التالي .

**1-** تمكين الفلاح من التوسع في الإنتاج باستقطاب موارد إضافية عن طريق الائتمان، فالتأمين الفلاحي يعتبر ضماناً مؤكدة لتمويل الإنتاج الفلاحي؛

**2-** يوفر الخبرة الفنية المدربة والحلول لبعض المشاكل، عن طريق الأبحاث التي تقوم بها شركات التأمين، بغرض إدارة المخاطر وتقليل الخسائر، ومن ذلك أيضاً نقل وتوطين التقنية العالمية، أو تقديم حلول مفصلة لبعض المخاطر أو تصميم حلول لمشاكل الإنتاج؛

**3-** يعمل التأمين الفلاحي على إيجاد حد أدنى من الدخل للفلاح، ويحقق له الاستقرار فنتيحاً له الظروف للتنمية؛

**4-** يساعد التأمين الفلاحي على التوسع في النشاط الفلاحي بتشجيع الاستثمار في الريف، وبالتالي زيادة الدخل القومي للبلاد؛

**5-** يساعد التأمين الفلاحي على توفير واستقرار إمدادات الغذاء في البلاد، مما يؤدي للاستقرار الاجتماعي والسياسي؛

**6-** يزيد التأمين الفلاحي من الاستثمارات في الريف، وبذلك تقل الهجرة من الريف إلى المدينة؛

**7-** الحفاظ على النشاط الفلاحي؛

**8-** الحفاظ على الموارد الفلاحية والريفية؛

**9-** يساعد التأمين الفلاحي في تقليل الاعتمادات الحكومية المرصودة لدرء الكوارث؛

**10-** يهيئ فرصة حقيقية للشراكة بين الفلاحين و القطاع الخاص من جهة والحكومة من جهة أخرى.

و في حالة تبني برنامج تأمين فلاحي مناسب قابل للتطبيق يقبل به الفلاحون، وله فرص كبيرة للنجاح في الإقليم فإن ذلك يؤدي إلى الكثير من النتائج الإيجابية نذكرها كالتالي: يسهل وصول

صغار الفلاحين للمؤسسات المقرضة، لأنه يصلح كضمان لقروضهم كبديل عن الضمانات التقليدية ؛

**11-** تعزيز استدامة مؤسسات الإقراض الفلاحي عبر تقوية المقدرة التسديدية للمقرضين المؤمن على مزارعهم وممتلكاتهم؛

**12-** إعطاء ثقة أكبر للفلاحين بتبني أساليب تكنولوجية حديثة تساعد على زيادة وتحسين الإنتاج؛

**13-** يعتبر الدعم المقدم من الحكومات لقطاع التأمين دعما مقبولا عالميا، من خلال موافقة

منظمة التجارة الدولية عليه، وهذا بالتالي يحسن من القدرة التنافسية للمنتج الفلاحي المحلي في

مواجهة المستورد من البلدان المتقدمة، والتي تقدم دعما كبيرا لفلاحها من خلال التأمين؛

**14-** يعمل على تكريس ظاهرة الاحتفاظ بسجلات على مستوى المزارع وسجلات فلاحية على

مستوى الدولة وشركات التأمين، مما يشكل قاعدة بيانات دقيقة ومفيدة من أجل توسيع قاعدة

المؤمنين و المحاصيل المؤمنة، وتحسين أو تطبيق أساليب متقدمة في التأمين".

#### رابعاً/ أنواع التأمين الفلاحي:

يمكن توضيح أنواع التأمين الفلاحي على النحو التالي:

**1-تأمين الناتج:** يتوفر هذا التأمين في المحاصيل النباتية والمنتجات الحيوانية، يواجه هذا

التأمين مشكلة في قياس الناتج، حيث قد يكون الناتج في دورات شديدة السرعة مثل إنتاج الحليب،

أو ببطيء شديد مثل تربية الماشية، ولأنه لا يوجد وقت محدد للحصاد في الإنتاج الحيواني، مما

يجعل التأمين فيها أكثر صعوبة، وتأمين الناتج عادة ما يتسم بالاسم مثل تأمين القمح ضد الصقيع،

ويمكن أن يكون التأمين على أساس الناتج حسب المساحة، كمية الإنتاج في مساحة معينة،

ويرتبط التأمين على الناتج بمشكلة توجيه الموارد الإنتاجية أو تخصيصها للمنتجات التي يمكن

التأمين عليها

**2- تأمين الأسعار:** هذا النوع من التأمين يحتاج إلى توافر البيانات الحقيقية عن أسعار

المنتجات ولتجنب مشكلة التحديد العكسي، يجب أن يتم تقدير الأسعار على أساس السوق الحالية

أو على أساس الأسعار المستقبلية، وعموما تحديد إمكانية التأمين على الأسعار يرتبط بمدى توافر

القدرة على التأمين فعدم وجود الأسواق المستقبلية ووجود قدرة كافية على إعادة التأمين يساعد

على وجود التأمين على الأسعار كأحد المنتجات في سوق التأمين.

**3- تأمين الدخل:** يمكن أن يكون هذا النوع من التأمين أكثر جاذبية للفلاحين من الأشكال

التأمينية الأخرى، حيث أنه يتعامل مع الخسائر التي تؤثر على دخل الفلاح بشكل مباشر، إلا أن

هذا النوع يواجه مشكلة التحديد العكسي، حيث أن الخسائر المحتملة لا تحدث نتيجة حوادث

محددة، بل تعتمد إلى حد كبير على كيفية إدارة الفلاح لأعماله، بالإضافة إلى أن الفلاح يمكنه أن يعظم من عوامل تؤثر على دخله (تأمينات العاملين، استثمارات وتجديدات)، هذا ما يجعل شركة التأمين لا تستطيع حساب احتمال توزع العائد المتدني، وبالتالي لا يتسنى لها تحديد قيمة أقساط مناسبة .

**4- تأمين العائد** : وهو خليط من تأمين الناتج وتأمين الأسعار، هذا النوع يتميز بكونه أرخص من النوعين السابقين كل على حدة، حيث عادة ما تتخفف مخاطر العائد المتدني، فقد يعوض الناتج المنخفض بالأسعار المرتفعة والعكس صحيح .

إن أنواع التأمين المذكورة أعلاه تقوم على عنصر الخطر، وفيما يلي بعض الأخطار التي يتعرض لها القطاع الفلاحي

يقدم القطاع الفلاحي منتجين نباتي وآخر حيواني.

-تتكون الثروة الحيوانية من الماشية والجمال والأغنام وغيرها، وتتعرض هذه الحيوانات لأخطار المرض، الذبح المبكر الاضطرابي، النقوق والإصابات، إضافة إلى تعرضها لأخطار النقل.

-**أخطار المحاصيل الفلاحية**: من السمات الأساسية للعمل الفلاحي خضوعه للطبيعة، حيث يتم العمل وتجهيز الأرض وزراعة المحاصيل المختلفة في ظل مؤثرات طبيعية.

والأخطار التي تصيب القطاع الفلاحي كثيرة ومتنوعة، يرجع بعضها للظواهر الطبيعية والظواهر الاجتماعية.

**أ/ الأخطار الطبيعية** : هي تلك التي تنتج عن ظواهر أوجدتها الطبيعة، وتحدث بفعل عوامل

طبيعية ولا دخل للإنسان في حدوثها، ولا يستطيع منعها، هذه الأخطار نوجزها في التالي:

- **البرد والصقيع** : يعتبر البرد من أخطر العوامل الجوية على حياة النبات، حيث يتسبب في

تمزق أوراقه وتلف الثمار، أما الصقيع فيؤثر خاصة على عملية التزهير، وقد يتسبب في هلاك النبات تماما.

- **الرطوبة والجفاف** : عدم توفر الرطوبة اللازمة لنمو النبات يؤدي إلى نقص في كمية إنتاجه،

أما الجفاف فيقصد به انخفاض درجة الرطوبة في الجو، مما يؤدي إلى ارتفاع درجة الحرارة وفقد النبات لجزء كبير من الماء، مما يؤدي إلى هلاك النبات.

- **الرياح:** تؤثر الرياح على النباتات الفلاحية تأثيرا ضارا، فيؤدي هبوب الرياح القوية إلى تمزق أوراق النبات واقتلاعها من جذورها، و إلى سقوط الثمار في مرحلة النضج، مما يتسبب في أضرار مادية كبيرة للفلاحين.

- **الفيضانات:** يضمن مقدار الخسارة في الكمية الناجمة عن تضرر النباتات. الأشجار، المثمرة النخيل، البطاطا. و كذا المشاتل نتيجة اجتياح المياه الطوفانية لها، او التسرب في القنوات التحت أرضية .

- **الزلازل:** ينتج عنها تصدع في طبقات الأرض مما يتسبب في هلاك الأنفس والمحاصيل الفلاحية وتهدم المباني.

**ب/ الأخطار الاجتماعية:** لا شك أن الأخطار الاجتماعية لا تقل خطورة عن الأخطار الطبيعية وفيما يلي أهمها:

- **الحريق:** الجانب الأكبر لحدوث الحريق يرجع إلى الإنسان وتدخله في حدوث الخطر بتعمد الحريق وإلحاق الضرر بصاحب المحصول أو الممتلكات، حيث يكثر حدوثه في موسم الحصاد للمحاصيل الفلاحية.

- **خطر السرقة والسطو:** هذا النوع من الخطر شائع في مجال الفلاحة، وذلك بسبب اتساع رقعة الأراضي الفلاحية بشكل يصعب معه توفر الحماية الكاملة.

**ج/ أخطار الإصابة بالأمراض النباتية:** تنقسم الأمراض التي تصيب النبات إلى أمراض طفيلية، بكتيرية وفيروسية.

### **خامسا: دور الدولة في دعم التأمين الفلاحي .**

تتأثر جميع دول العالم بالكوارث الطبيعية جراء ما تخلفه من خسائر فادحة في الأرواح والممتلكات على حد سواء، وهو ما يشكل عائق أمام نمو الاقتصاد الوطني، ورغم تدخل الدولة من خلال عمليات الإغاثة، إلا أن هذا لا يكفي لتعويض الخسائر التي خلفتها هذه الكوارث، فمعاودة النشاط الفلاحي بعد حدوث الكوارث يتطلب مجهودات كبيرة، ونظرا لصغر العمليات في المزارع المحلية، وكذا ارتفاع تكلفة الإنتاج الفلاحي، فالفلاحون ليست لهم المقدرة على تحمل تكاليف الإنتاج وكذا تكاليف التأمين الفلاحي للدولة دور فعال في تعزيز التأمين الفلاحي في البلاد وذلك من خلال :

- اتخاذ جميع التدابير اللازمة لزيادة دخل الفلاحين وهذا من أجل تفعيل الطلب على التأمين الفلاحي؛

- الاهتمام بالنشاط الفلاحي وجعله ركيزة في النشاط الاقتصادي، لتعزيز اعتماد الفلاحين على التأمين الفلاحي؛

-تحسين التشريعات لتوفير بنية قانونية سليمة لتطوير التأمين الفلاحي؛

- بالنظر إلى أن النشاط الفلاحي محفوف بمخاطر كثير، يجب على الدول أن تستثمر الكثير في المرحلة الأولى من تطوير التأمين الفلاحي؛

- يجب على الحكومات بذل المزيد من الجهود لرفع الوعي التأميني لدى الفلاحين، وذلك من

خلال شرح وإبراز دور و أهمية التأمين الفلاحي ، و كذا شروط الاستفادة من هذا التأمين؛

- يجب على العاملين في التأمين، زيادة على معرفة أصول التأمين أن يكونوا على دراية حول

الإدارة الفلاحية و تقنيات الفلاحة، و كذا معرفة كيفية الوقاية من الكوارث؛

- يجب على الحكومة الاستفادة الكاملة من الخبرة الأجنبية المتقدمة لرفع مستوى متخصصي

التأمين المحليين؛

-بالإضافة إلى ذلك يجب على الدولة العمل على توزيع وكالات للتأمين الفلاحي في المناطق

الريفية؛

-دعم الدولة لأقسام التأمين الفلاحي.

## سادسا :عقبات تطبيق التأمين الفلاحي .

تواجه عملية تطبيق التأمين الفلاحي عدة عقبات، تقف دون تطويره

**1-المخاطر الأخلاقية:** تعد المخاطر التي تؤدي إلى فشل التأمين الفلاحي بأشكاله المتعددة، إذ

يقوم المؤمن له بعدم تحاشي المخاطر، أو عدم اتخاذ الإجراءات اللازمة لحماية محصوله من

الصقيع أو الفيضانات أو الرياح، أو حيواناته من النفوق نتيجة الأمراض، أي أنه يعتمد عدم القيام

بإجراءات تقلل من نتائج المخاطر كان سيقوم بها لو أنه لم يتعاقد على التأمين، لأنه يرى أن

التعويضات أكثر إغراء له كما يقوم أحيانا بالمطالبة بتعويضات لا يستحقها، ويغش في موقع

أرضه أو المحاصيل التي زرعها ومن أجل الحد من المخاطر الأخلاقية طور المؤمن سلسلة من الإجراءات الخاصة :

-خلو من التأمين :في هذا الصدد يتحمل المؤمن له جزءا من نتائج الخطر بنفسه، على سبيل

المثال خلو من التأمين ب 20 %يعني أن المؤمن لا يغطي إلا 80 % كحد أقصى؛

-تقليص الأقساط إذا لم يتعرض المؤمن لحوادث خلال فترة محددة، أي بعد مرور فترة دون أن يطالب بتعويض؛

-المراقبة للتأكد من أن المؤمن له يتخذ الإجراءات المناسبة للوقاية من الخطر.

**2-الاختيار العكسي :** وهذا يعني أن المؤمن له يدخل في التأمين ذوو المخاطر العالية، ويتحاشاها في المخاطر القليلة، وهذا يعني حصول شركة التأمين على أقساط قليلة و تدفع تعويضات كبيرة، وهذا يؤدي حتما إلى إفلاس شركة التأمين .

**3-الصفة النظامية** :من بين العقات الأساسية أمام تطور التأمين الفلاحي، هو الصفة النظامية

التي تميز هذا الأخير، فالمخاطر النظامية هي مخاطر مرتبطة، وهذا يعني أن عدد كبير من الأفراد قد يتعرض لنفس الخطر.في نفس الوقت، وكنتيجة لذلك فإن الأقساط المحصلة كأموال مشتركة لا تكفي لتغطية الخسائر المحققة، ولذلك اللجوء إلى إعادة التأمين ليحمي نفسه هو الآخر ضد المخاطر العالية، غير أن تكلفة إعادة التأمين عادة ما تكون كبيرة، كما يمكن للمؤمن أن يزيد من المساحة الجغرافية المغطاة

فعلى سبيل المثال إذا كان هناك احتمال تعرض منطقة للوباء، فإن هناك احتمال أقل بأن

تتعرض كل المناطق لهذا الوباء.

**04 -استعمال تعويضات التأمين لتسديد القروض الغير المسددة :**وهذا يحدث عادة في الدول

النامية عند ربط التأمين بمؤسسة الإقراض، إذ يمكن لذوي النفوذ وكبار السياسيين والمقترضين

من الحصول على تعويضات قد لا يستحقونها نتيجة لنفوذهم وتأثيرهم على شركة التأمين،

ويستعملونها في تسديد قروضهم التي لم تسدد، وهذا مغري لهم ولمؤسسة الإقراض نفسها، ومن

الأمثلة على ذلك انهيار مؤسسة التأمين الفلاحي في المكسيك في تسعينيات القرن الماضي نتيجة

هذا السلوك .

**5-ضعف المعلومات الإحصائية عن الإنتاجية والمناخ:** يتطلب نجاح أي برنامج للتأمين توفر سلسلة زمنية من الإحصاءات عن المناخ والإنتاجية للمحاصيل المختلفة، وقاعدة بياناتية شاملة على كل نواحي العملية الفلاحية، وهذا غير متوفر في معظم الأحيان في كثير من البلدان .

**انتهى بعون الله وفضله**

**الدكتورة حفيفي صليحة تتمنى التوفيق للجميع**

**جامعة الجيلالي بونعامة خميس مليانة**