

## دور التأمين البنكي في تنشيط المنافسة التأمينية – حالة الجزائر -

*Le rôle de la bancassurance dans la stimulation de la concurrence dans le secteur de l'assurance - Le cas de l'Algérie –*

*The role of bank insurance in stimulating insurance competition - The case of Alegria –*

طارق قندوز  
أستاذ محاضراً  
جامعة محمد بوضياف المسيلة  
tar.mazen@gmail.com  
0667035610

حسام الدين عبد الحفيظ  
طالب دكتوراة  
جامعة محمد بوضياف المسيلة  
Houssameddine.abdelhafid@univ-msila.dz  
0668698903

### ملخص

شهدت سوق التأمين الجزائرية العديد من التطورات البنوية العميقة، وذلك كمحصلة للإصلاحات الاقتصادية المنتهجة من طرف أجهزة المختصة في القطاع، لاسيما بعد صدور القانون رقم 04/06 الصادر في 20 فيفري 2006، والرامي إلى تنشيط سوق الوساطة التأمينية، من خلال استحداث صيغة التأمين المصرفي عبر إقامة اتفاقيات مع الوكلاء العامون ومكاتب السمسرة، من أجل الرفع من وتيرة نمو صناعة التأمين الوطنية. لذلك يرمي هذا المقال، إلى تشخيص واقع وأفاق التنافس بين العارضين سواء محليين أو أجانب عن طريق الوسطاء. الكلمات المفتاحية: الوساطة، المنافسة، التأمين البنكي، الوكلاء العامون، السمسرة، سوق التأمين الجزائري.

### Résumé

Le marché algérien des assurances a connu de nombreux développements résultant des réformes économiques des autorités compétentes du secteur, notamment après la promulgation de la loi n ° 06/04 du 20 février 2006 visant à activer le marché du courtage en assurances en introduisant la formule de l'assurance bancaire par la conclusion d'accords avec les agents et les bureaux de courtage, afin d'accélérer la croissance du secteur national des assurances. L'objectif de cette recherche est donc de diagnostiquer la réalité et les perspectives de concurrence entre exploitants, locaux ou étrangers, par le biais d'intermédiaires.

**Mots-clés:** l'intermédiation en assurance, la concurrence en assurance, les agents généraux, les bureaux de courtage, le marché algérien de l'assurance.

### Abstract

The Algerian insurance market witnessed many developments resulting from economic reforms by the competent authorities in the sector, especially after the issuance of Law No. 06/04 of 20 February 2006 aimed at activating the insurance brokerage market by introducing the banking insurance formula through establishing agreements with agents And brokering offices, in order to accelerate the growth of the national insurance industry. Therefore, the aim of this research is to diagnose the reality and prospects of competition between exhibitors, whether local or foreign, through intermediaries.

**Keywords:** the insurance mediation, the insurance competition, general agents, brokerage offices, the Algerian insurance market.

## مقدمة:

أصبحت سوق التأمين العالمية تقترب من مفهوم سوق المنافسة التامة مثلما يحدث في الانظمة الرأسمالية التي تدعو الى حرية التجارة وازالة القيود الاحتكارية، هذا ما أدى الى خلق جو تنافسي ساعد شركات التأمين على النمو والتطور وحفزهم على تحسين جودة الخدمات المقدمة، حيث يمكن أن تتم هاته المنافسة على عدة أوجه، منها ما يحدث على أساس تخفيض أقساط التأمين، أو يمكن أن يحدث على أساس الترويج للمنتجات التأمينية بطرق بسيطة.

وفي هذا الاطار تعتبر منافذ التوزيع وسيطا بين شركات التأمين والزبائن المؤمنين الراغبين في الحصول على منتجات تأمينية توفر لهم الحماية والضمان، حيث تتنافس شركات التأمين عبر وكالاتها بتوظيف الأدوات الاستراتيجية لكسب الميزة التنافسية والحصول على أكبر حصة سوقية

إن السوق الجزائري بدأ يواكب التطورات الدولية من خلال مراجعة قانون التأمينات المعدل والمتمم رقم: 07/95 المؤرخ في 25 جانفي 1995 ، حيث أصدر القانون 04/06 المؤرخ في 20 فيفري 2006 لتطوير سوق الوساطة التأمينية وتنوع القنوات التوزيعية عن طريق اعتماد الصيرفة التأمينية عبر الشبكات البنكية.

لقد أضافت الشراكة الاستراتيجية بنك/ تأمين بتطوير الخدمات المالية في البنوك الجزائرية، فبنك التأمين وعلى المستوى الكلي يمكن أن يدعم قدرات الادخار الوطني في تمويل الاقتصاد ، أما على مستوى البنوك وشركات التأمين فتتحقق الميزات التي تساعدها على التنافسية في السوق.

على ضوء ما سبق، تتبادر لنا الاشكالية التالية:

إلى أي مدى تسهم قنوات توزيع التأمين البنكي في تنمية قطاع التأمين الجزائري؟

نتوخى من خلال معالجة مادة هذا المقال، الوقوف على التطور الحاصل في حجم إنتاج أقساط التأمين المكتتبه من طرف الوسطاء، على غرار نمو عدد الوكلاء العامون والسماصرة وصيرفة التأمين خلال الكمية الزمنية المدروسة، حيث سيتم التطرق إلى الشبكة التجارية في سوق التأمين الوطني حسب الثنائيات (القطاع/ عدد الوسطاء) و(القطاع/ حجم الإنتاج)، وإبراز مدى مساهمة قنوات التوزيع غير المباشرة في تحسين وتنمية قطاع التأمين الجزائري، وأخيرا نتطرق إلى واقع وأفاق منظومة التأمين البنكي بالجزائر.

أولا- المنافسة التأمينية على أساس الشبكة التجارية للوكلاء والسماصرة

1- تحليل هيكلية شبكة التوزيع في سوق التأمينات الوطنية للفترة 2010-2015

تتنوع قناة توزيع التأمينات في الجزائر بين شبكة مباشرة Réseau Direct وشبكة وسطاء Réseau des Intermediaries، حيث يُعبّر عن الثانية باستراتيجية التوزيع غير المباشرة، ولمعرفة الفروقات بين المنفذين، وتمييز مساهمة كل منهما في رفع الإنتاج التأميني للقطاع ندرج الجدول التالي:

جدول رقم (1) هيكلية شبكة توزيع التأمينات للفترة 2010-2015 (مليون دينار)

	Réseau Direct (1)	Réseau des Intermediaries (2)	Total Général
Année 2010			02 + 01
Production	51554	30159	81713
Part (%)	63	37	100
Nombre	874	664	1539
Année 2015			02 + 01
Production	90294	37606	127900
Part (%)	71	29	100
Nombre	1133	1128	2261

Sources: Direction Des Assurances, Ministère De Finance, Rapport Annuel, Années 2010-2015; Conseil National des Assurances, Rapport sur la situation générale du secteur des assurances, exercices 2010-2015

من الجدول أعلاه، نقوم بتحليلات التالية:

عرف نشاط وسطاء وسماسة التأمين ارتفاعاً محسوساً في العدد الإجمالي للوكلاء العامون حيث انتقل عددهم من 664 وكيلا عام 2010 مقارنة بـ 1128 وكيلا نهاية عام 2015، لتبلغ نسبة الزيادة إلى 75.9%، تخللها أحياناً بعض التراجع والتدرج، أما فيما يخص سماسة التأمين فوتيرة التوسع في هذه المهنة التجارية تتسم بالبطء، إذا علمنا أن دور السمسار في هذا المجال هو قياس أهم المخاطر، وتقديم المقترحات المناسبة للزبون لحماية ممتلكاته واستثماراته. لتكون الحصيلة الكلية للوسطاء في هذه المرحلة اعتماد وتأسيس 492 وسيط جديد عبر كامل التراب الوطني (664 وسيط عام 2010 ارتفع إلى 1128 وسيط تمثل 29% من الإجمالي، مقابل 1133 وكالة مباشرة تمثل 71% عام 2015) بمعدل نمو سنوي 7.22%.

شهدت أعمال وسطاء التأمين نمواً ملموساً في جانب قيمة وحصصة إجمالي الأقساط المكتتبة، حيث سجل إنتاج الوكلاء العامون خلال الفترة الزمنية المدروسة 2010-2015 قيمة مضافة بـ 90294 مليون دينار جزائري مساهمة بـ 71% من حجم الإنتاج الإضافي الكلي للقطاع مقدر بـ 127900 مليون دينار، إذ انتقلت حصتها من 63% إلى 71% أي +08% (3654 مليون دينار عام 2000 و26026 مليون دينار عام 2010)، ونفس السيناريو عرفه نشاط السمسرة التأمينية بالجزائر، حين أنتج قيمة مضافة تقدر بـ 3886 مليون دينار مساهمة بـ 6.3% من حجم الإنتاج الإضافي الكلي للقطاع (42.2% لكلهما مقابل 57.8% للشبكة المباشرة التي تبقى هي المتصدرة)، وعرف نصيبهم زيادة من نسبة هامشية 1% عام 2000 إلى 5% عام 2010 أي +5%، ومع ذلك يبقى هذا الرقم متواضع باعتبار أنه يصل في الدول المتقدمة إلى حدود 50-60%،

وفي المجمع وموازاةً مع ما سبق، انتقل حجم إنتاج الشبكة غير المباشرة من 30159 مليون دينار تمثل حصة 37% عام 2010 إلى 37606 مليون دينار تترجم حصة 29%، مقابل ذلك، يلاحظ أنه رغم الزيادة الملحوظة التي سجلها رقم أعمال الوكالات المباشرة حيث انتقلت المبيعات من 51554 مليون دينار عام 2010 لتستقر عند 90294 مليون دينار وإنتاج إضافي قيمته وصلت نحو 38740 مليون دينار، ومن هنا نلمس وجود إرهافات التغيير في بنية نسيج الشبكة التجارية التأمينية، من خلال زيادة الاستعانة واللجوء إلى الوسطاء كقناة تسويقية تزيد من إرضاء متطلبات الزبائن، في ظل التنافس المحتدم بين الشركات العمومية والخاصة للاستحواذ على أكبر حصة.

## 2- تحليل هيكلية شبكة التوزيع في سوق التأمينات الوطنية للفترة 2016-2017

نستنتج مما سبق، أنه رغم التطور الملحوظ الحاصل في جانب قنوات التسويق غير المباشرة، بزيادة عدد وحجم الأقساط المكتتبة المتأنية من الوكلاء العامون والسماسة، وإرتفاع حصة مساهمتهم في القيمة المضافة للقطاع، إلا أن الوكالات المباشرة كمنافذ تسويقية تبقى هي المسيطرة والمهيمنة على رقم الأعمال، رغم تقلص مساهمتها في الإنتاج الإضافي (لاحظ عام 2016 كان إنتاج الشبكة المباشرة يفوق 2.5 أضعاف إنتاج الشبكة غير المباشرة، ثم انخفض عام 2017 إلى 2.2 ضعف). ولو تستمر الأوضاع على هذا النحو، فيمكن أن نستقرئ سيناريو مستقبلي تشهد فيه سوق التأمين الجزائري تباري تنافسي بين شبكات التوزيع المباشرة والوسطاء، أي أن الاهتمام بالوسطاء في تزايد مستمر لأهمية الدور الموكل إليهم، والمراهنة على قدرتهم في توعية وتبصير المواطنين بمزايا عقود التأمين، إلى جانب رفع وتيرة إنتاج الشركة دون إلغاء مهام الشبكة المباشرة، بل لابد من تفعيل أدوات التكامل والتنسيق، لأن كلا المنفذين لا غنى للشركات عنهما.

جدول رقم (2) هيكلية شبكة توزيع التأمينات حسب طبيعة الشبكة خلال الفترة 2016-2017 (مليون دينار)

	2016	2017	Evolution	
			En valeur	EN %
Canaux Directs	89261	89035	-226	0%
Canaux Indirects	37662	39780	2118	6%
Réseau de la bancassurance	2638	4869	2231	85%
Total	129561	133684	4123	3%

Source: Activité des Assurances en Algérie, Direction des assurances, Rapport annuel -2017-, Ministère des Finances, Direction Générale du Trésor

من الجدول أعلاه، وحسب نوع شبكة التوزيع فقد شهد إنتاج الوسطاء عام 2017 تطورا بـ 05% مقارنة بعام 2016، حيث انتقل من 38 مليار دينار ليصل إلى حدود 40 مليار دينار، فهي تنمو بوتيرة أسرع من نمو الوكالات المباشرة، والجدير بالملاحظة، أن معدل تطور إنتاج شبكة التأمين المصرفي الوسطاء (84%).

إن هذا المستوى من التطور يسمح لقنوات التوزيع غير المباشرة وشبائك التأمين المصرفي بالمحافظة على حصتها السوقية، إذ حققت منذ عام 2005 (29%)، ومنذ ذلك الحين حصة الوسطاء تتراوح بين 22-28%. وفي سياق آخر، تسيطر الشبكة المباشرة على 72% من مجموع الإنتاج، حيث أن غالبية عقود إكتاب الأخطار تتم عن طريقها، فهي تحظى بأهمية متزايدة، وقد انتقل عدد الوكالات المباشرة من 1024 وكالة عام 2012 إلى 1330 وكالة عام 2017.

### 3- تحليل الشبكة التجارية في سوق التأمين الوطني في القطاع العام والخاص للفترة 2000-2012

نسعى في هذا الإطار إلى إلقاء الضوء حول دور وأهمية قنوات التسويق غير المباشرة في إستراتيجيات وإهتمامات الشركات العمومية والخاصة الناشطة بسوق التأمين الجزائري، ومدى إستعانة كل قطاع بالخدمات التي يؤديها الوسطاء كحلقة وصل بين المجاميع المنتجة والمجاميع المشتريّة.

جدول رقم (3) الشبكة التجارية الوطنية حسب الثنائية (قطاع/عدد الوسطاء)(قطاع/إنتاج)(مليون دينار)

Nombre Des Intrmediaries		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Sociétés Publiques	Nombre	261	229	242	251	218	238	200	206	212	225	253
	Part (%)	60	62	58	60	57	57	51	47	37	36	39
Sociétés Privés	Nombre	176	139	178	167	167	182	197	227	367	390	388
	Part (%)	40	38	42	40	43	43	49	53	63	64	61
Total	Nombre	437	368	420	418	385	420	397	433	579	615	641
	Part (%)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Production Des Intrmediaries		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Sociétés Publiques	Production	2507	2661	3158	3351	4451	4754	5681	6360	7576	10453	18364
	Part (%)	65	62	62	64	60	53	54	54	49	51	61
Sociétés Privés	Production	1394	1685	1995	1875	3068	4355	4859	5457	7891	10296	11795
	Part (%)	35	38	38	36	40	47	46	46	51	49	39
Total	Production	3901	4346	5153	5226	7519	9109	10540	11817	15467	20749	30159
	Part (%)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Sources: Direction Des Assurances, Ministère De Finance, Rapport Annuel, Années 2000-2010; Conseil National des Assurances, Rapport sur la situation générale du secteur des assurances, exercices 2000-2010

من الجدول أعلاه، نقدم التوصيفات والتحليلات وزوايا النظر التالية:

أولاً بالنسبة للشبكة التجارية في سوق التأمين الوطني حسب الثنائية (القطاع/كمية الوسطاء)، تراجع عدد الوسطاء في القطاع العمومي الممثل بأربع شركات خلال الفترة 2000-2010 بنسبة نقصان (-3.1%)، إذ تقلصت كميتهم من 261 وكيل عام سنة 2000 لترجم 60% من إجمالي الوكلاء العامون الفاعلون في السوق الوطنية، لتصل إلى 253 وسيط تعكس 39%، وهذه النسبة المفقودة ذهبت لصالح القطاع الخاص، ومعروف عنه اعتماده المكثف على الوسطاء، لذلك نجد عدد الوكلاء العامون قد ارتفع من 176 وكيل تجسد 40% من المجموع عام 2000، لتنتقل إلى 388 وكيل تمثل 61% عام 2010 بنسبة زيادة سنوية مستمرة (+10.9%). ومنه يمكن القول، أن في ظل هذه الطروحات تعد الشركات الخاصة الأكثر استعانة بخدمات الشبكات غير المباشرة مقارنة بالشركات العمومية. يضاف إلى ذلك، القوانين الجديدة التي أصدرتها الجهات الوصية على القطاع منذ القانون 07/95 والمعدل والمتمم بالأمر 04/06، والهادفة إلى تنمية وتطوير شبكات التوزيع وتشجيع الإستثمار الخاص. وللتنويع فإن المعطيات المقدمة في الجدول، تحتوي على الوكلاء العامون ممثلة للوسطاء بسبب عدم وجود أرقام تربط بين مساهمة سمسرة التأمين والقطاعين العمومي والخاص، ولأن السمسار مستقل قانونيا وتجاريا ويمثل الزبائن فقط.

وفي ذات السياق، حسب الشبكة التجارية في سوق التأمين الوطني للثنائية (القطاع/حجم الإنتاج)، نجد أنّ حجم إنتاج وثائق التأمين لدى الوسطاء (وكلاء عامون وسماسرة) في القطاع العمومي شهد تزايد مضطرد، بلغت نسبة التطور فيه 317% منتقلا من 2507 مليون دينار عام 2000 تمثل 65% من مجموع رقم الأعمال الوطني، لترتفع إلى 18364 مليون دينار عام 2010، متراجعة في التمثيل إلى 61%، أي أنها فقدت 4% إستفادت الشركات الخاصة التي عرف إنتاج ووسطائها إنتعاشا بلغت نسبة نموه خلال الفترة محل البحث 746.1% ونمو سنوي يقدر بـ 67.8%، حيث إرتفعت حجم الأقساط المكتتبة من 1394 مليون دينار عام 2000 تشكل 35% إلى 11795 مليون دينار عام 2010 يعادل 39% من مجموع إنتاج الوسطاء العموميين والخواص، ونستدل من هذا أن وسطاء القطاع الخاص قد تمكنوا من رفع التحدي ببلوغهم مستوى إنتاجي يساوي نظراءهم من وسطاء القطاع العام، ولو تستمر الأمور على هذه السيرة فستعرف سيطرة للموزعين الخواص مقارنة بالموزعين العموميين.

وغاية الكلام، فإن الأرقام تؤشر على وجود بوادر للاهتمام الفعلي بسوق الوساطة في الجزائر، نظرا لاقتناع المسيرين والمسؤولين بضرورة مواكبة التحديات الراهنة في إطار العولمة والإنترنت، وبعد الإصلاحات المتتالية التي عرفها القطاع، لاسيما بعد رفع الاحتكار والانفتاح على المتعامل الأجنبي، وتقنين التأمين البنكي، وغيرها من الظروف التي تروم من ورائها السلطات المركزية تنمية نشاط التأمين بالجزائر.

#### 4- تحليل إسهام إنتاج الوسطاء في رقم أعمال شركات التأمين خلال الفترة 2010-2017

بعد تعرضنا في المحور السابق إلى تحليل الشبكة التجارية على المستوى الكلي لقطاع التأمين بشقيه العمومي والخاص. نحاول في هذا الإطار البحثي، تحليل التنافس في الشبكة التجارية على المستوى الجزئي للقطاع، ويستثنى منها التعاضديات التي لا تستعين بالوسطاء.

جدول رقم (4) هيكلية أقساط الوسطاء حسب الشركات خلال الفترة 2010-2017 (مليون دينار)

	Production de la Société (1)	Production des Intermédiaires		
		Nbr AGA	Production (2)	Part (2)/(1)(%)
<b>Année 2010</b>				
SAA	20072	154	5996	30
CAAR	12802	48	1546	12
CAAT	14083	47	1815	13
TRUST	1859	31	756	41
CIAR	5981	124	5241	88
2A	3039	46	1263	42
CASH	7481	4	107	1
SALAMA	2540	100	2282	90
GAM	2911	18	904	31
ALIANCE	3423	69	1349	39
CARDIF	715	-	-	-
<b>Total de Secteur</b>	<b>81713</b>	<b>641</b>	<b>30159</b>	<b>37</b>
<b>Année 2017</b>				
Saa	26527	217	8770	33
Caar	15154	54	4803	32
Caat	23128	60	1987	9
Cash assurances	10761	4	1132	11

دور التأمين البنكي في تنشيط المنافسة التأمينية - حالة الجزائر - حسام الدين عبد الحفيظ، طارق قندوز				
Gam	3464	111	1810	52
Salama	4787	173	3456	72
Trust	2746	51	1191	43
Alliance	4802	130	3240	67
Ciar	9174	199	8595	94
Za	3629	48	1712	47
AXA DOMMAGE	3066	9	693	23
CNMA	13012	-	0	0
MACIR VIE	1434	161	1055	74
TALA	1850	33	531	29
SAPS	2075	64	495	24
CAARAMA ASSURANCE	2129	6	71	3
CARDIF EL-DJAZAIR	2441	-	0	0
AXA VIE	2469	9	134	5
Le MUTUALISTE	504	-	0	0
AGLIC	532	1	105	20
Total de Secteur	133685	1330	39780	30

Sources: Direction Des Assurances, Ministère De Finance, Rapport Annuel, Années 2010-2017; Conseil National des Assurances, Rapport sur la situation générale du secteur des assurances, exercices 2010-2017

من خلال القراءة المتأنية والفاحصة لِكُنْهُ الأرقام وجوهر المعطيات التي إنطوى عنها الجدول أعلاه، يمكن استشفاف بعض التحليلات والملاحظات المحورية:

تعتبر الشركة الوطنية للتأمين SAA صاحبة الصدارة في عدد الوكلاء العاملين المتعاقدين معها بـ 217 وكيل عام 2017 يشكلون نسبة 24% من مجموع الوكلاء الناشطين المقدرين بـ 1330 وكيل مقارنة بعام 2010 حين كان 154 وكيل، بعدها تحتل الشركة الدولية للتأمين وإعادة التأمين CIAR مركز الوصيف بـ 199 وكيل يشكلون 19% عام 2017، وهو تحسن نوعي حيث كان عددهم 124 وكيل عام 2010، تلتها شركة SALAMA بـ 173 وكيل (15%)، إذ تمتلك 4 مديريات جهوية موزعة على المستوى الوطني، وجاءت كل من الشركة الجزائرية لتأمينات النقل CAAT، والشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين CAAR (134 وكالة عام 2012)، والجزائرية للتأمين 2A، والعامية للتأمينات المتوسطة GAM تقريبا في نفس المرتبة بحوالي 43 وكيل عام 2010، تليها كلا من شركتي ALIANCE التي أنشأت عام 2005 وبدأت عملها عام 2006 بشبكة تجارية تضم 6 وكلاء وارتفع إلى 69 وكيل عام 2010، وTRUST التي أنشأت عام 1997 كأول شركة خاصة يرخص لها بمزاولة النشاط حيث بلغ عدد وكلائها 31 وكيل، وتعتبر الشركة الجزائرية لتأمين المحروقات CASH أقل الشركات لجوءاً إلى الوسطاء حيث بلغ عدد الوكلاء العاملين المشتغلين معها 4 وكلاء فقط.

وتعتبر كلا من شركتي CIAR وSALAMA من أسرع الشركات نمواً بالنسبة لعدد الوكلاء المعتمدين (40%، 73% سنويا على التوالي).

بالنسبة لحجم إنتاج الوسطاء بالنسبة لكل شركة، فقد تبوءت الشركة SAA الريادة إذ حقق الوكلاء العاملون الممثلين لها في السوق رقم أعمال يقدر بـ 8770 مليون دينار، حيث شهد إرتفاعا قياسا بعام 2010 بلغ 5669 مليون دينار، وجاءت الشركة CIAR في المرتبة الثانية بإنتاج ووسطاء بلغ 8595 مليون دينار عام 2017، إذ عرف تطورا محسوسا مقارنة بعام 2010 حين كان 5241 مليون دينار فقط أي بمعدل نمو سنوي 206.5%، تلتها الشركة CAAR بإنتاج 4803 مليون دينار، وحلت الشركة SALAMA رابعا بمجموع إنتاج 3456 مليون دينار، ثم الشركة ALLIANCE خامسا بـ 3240 مليون دينار، ويعتبر إنتاج ووسطاء

الشركات TRUST، GAM، 2A، CASH على الترتيب من أضعف المبيعات المحققة، وتعد كلا من شركتي SALAMA و CIAR أسرع الشركات نمواً على الترتيب خلال الفترة الزمنية المدروسة<sup>(1)</sup>. وإذا استقرنا أرقام الجدول من زاوية مساهمة إنتاج الوسطاء في الإنتاج الكلي للشركة، الذي يدل على طبيعة الاستراتيجية التوزيعية المعتمدة في تسويق وثائق التأمين، نجد أن الترتيب يتغير حسب درجة اللجوء والاستعانة بخدمات الوسطاء. وفي هذا الصدد، تعتلي الشركة SALAMA الريادة حيث يمثل إنتاج الوسطاء 90% من الإنتاج الكلي للشركة، والباقي 10% منجز من قبل الوكالات المباشرة عام 2010، وجاءت الشركة CIAR في المرتبة الثانية 88%، وبعدها كان إنتاج وسطاء الشركات التالية 2A، TRUST يمثل 100% من الإنتاج الكلي عام 2000 تقلصت النسب إلى 41%، 42% على الترتيب، تليها الشركة ALIANCE بـ 39%، ولاحظ أن هذه الشركات تنتمي كلها إلى القطاع الخاص، وفي هذا دليل على تبنيها للتوزيع غير المباشر بدرجات متفاوتة، أما الشركات العمومية SAA، CAAT، CAAR، CASH فنسبها كالتالي 30%، 13%، 12%، 1% وفي هذا مؤشر واضح على إتهاجها للتوزيع المباشر.

#### 5- تحليل إسهام إنتاج الوسطاء في رقم أعمال شركات التأمين خلال الفترة 2016-2017

جدول رقم (5) إنتاج الوسطاء حسب الشركات لعام 2017 (مليون دينار)

	Production de la Société (1)	Production des Intermédiaires		
		Nbr AGA	Production(*) (2)	Part (2)/(1) (%)
SAA	26527	217	8770	33
CAAR	15154	54	4803	32
CAAT	23128	60	1987	9
CASH Assurance	10761	4	1132	11
GAM	3464	111	1810	52
SALAMA	4787	173	3456	72
TRUST	2746	51	1191	43
ALLIANCE	4802	130	3240	67
CIAR	9174	199	8595	94
2A	3629	48	1712	47
AXA Dommage	3066	9	683	23
CNMA	13012	-	0	0
MACIR VIE	1434	161	1055	74
TALA	1850	33	531	29
SAPS	2075	64	495	24
Caaraama assurance	2129	6	71	3
CARDIF EL-DJAZAIR	2441	-	0	0
AXA Vie	2469	9	134	5
Le Mutualiste	504	-	0	0
AGLIC	532	1	105	20
<b>Total de Secteur</b>	<b>133685</b>	<b>1330</b>	<b>39780</b>	<b>30</b>

Source: Activité des Assurances en Algérie, Direction des assurances, Rapport annuel -2017-, Ministère des Finances, Direction Générale du Trésor

(\*) Ce Montant regroupe également l'apport des Courtiers

## جدول رقم (6) تطور إنتاج الوسيطاء خلال الفترة 2016-2017 (مليون دينار)

	Année 2016		Année 2017		Evolution	
	Montant	Part	Montant	Part	Valeur	(%)
SAA	8900	24	8770	22	(130)	(1)
CAAR	2966	8	4803	12	1837	15
CAAT	2018	5	1987	5	(31)	(2)
CASH	2000	5	1132	3	(868)	(43)
GAM	1613	4	1810	5	197	12
SALAMA ASSURANCE ALGERIE	3385	9	3456	9	71	2
TRUST ALGERIA	844	2	1191	3	347	41
ALLIANCE	3007	8	3240	8	233	8
CIAR	8415	22	8595	22	180	2
2A	1454	4	1712	4	258	18
AXA Assurances Algérie Dommage	267	1	693	2	426	160
CNMA	0	0	0	0	0	-
MACIR VIE	1083	3	1055	3	(28)	(3)
TALA	574	2	531	1	(43)	(8)
SAPS	1049	3	495	1	(554)	(53)
Caaraama assurance	19	0	71	0	52	276
CARDIF EL-DJAZAIR	0	0	0	0	0	0
AXA Assurances Algérie Vie	40	0	134	0	94	235
Le Mutualiste	0	0	0	0	0	-
AGLIC	29	0	105	0	76	260
TOTAL	37662	100	39780	100	2118	6

Source: Activité des Assurances en Algérie, Direction des assurances, Rapport annuel -2017-, Ministère des Finances, Direction Générale du Trésor

(\* Les mutuelles ne font pas appel aux intermédiaires, ainsi que certaines nouvelles sociétés d'assurances

تعتبر الشركة الوطنية للتأمين SAA صاحبة الصدارة في عدد الوكلاء العاملين المتعاقدين معها بـ 217 وكيل عام 2017 يشكلون نسبة 16% من مجموع الوكلاء الناشطين المقدرين بـ 1330 وكيل، بعدها تحتل الشركة الدولية للتأمين وإعادة التأمين CIAR مركز الوصيف بـ 199 وكيل يشكلون 14%، تتلوها شركة SALAMA بـ 173 وكيل.

بالنسبة لحجم إنتاج الوسيطاء بالنسبة لكل شركة، فقد تبوأَت الشركة SAA الريادة إذ حقق وسطاؤها في السوق رقم أعمال يقدر بـ 8900 مليون دينار، وجاءت الشركة CIAR في المرتبة الثانية بإنتاج ووسطاء بلغ 8415 مليون دينار عام 2017. وحلت الشركة CAAR ثالثا بمجموع إنتاج 2966 مليون دينار، ثم الشركة SALAMA رابعا بـ 2692 مليون دينار.

وإذا استقرنا أرقام الجدول من زاوية مساهمة إنتاج الوسيطاء في الإنتاج الكلي للشركة تعطي الشركة CIAR الريادة، حيث يمثل إنتاج الوسيطاء 94% من الإنتاج الكلي للشركة، والباقي 6% منجز من قبل الوكالات المباشرة عام 2012، وجاءت الشركة MACIR VIE في المرتبة الثانية 74%.

ثانيا - المنافسة التأمينية على أساس منظومة صيرفة التأمين

### 1- القوانين المتعلقة بممارسة نشاط التأمين المصرفي بالجزائر

لعبت مرونة الإحلال الكبيرة بين منتجات قطاع الصناعة المالية، دورا بارزا في ميلاد ظاهرة صيرفة التأمين، والتي يتزايد الإقبال عليها يوما بعد يوم، لاسيما في غضون تداعيات العولمة المالية، التي من مظاهرها زيادة التحالفات والاندماجات بين المصارف وشركات التأمين، ففي أوروبا مثلا يتم توزيع أكثر من 60% من منتجات التأمين على الحياة عن طريق وساطة الشبابيك البنكية، وتعتبر الجزائر من الدول التي قامت بإصدار مجموعة من التشريعات المتصلة بضبط وتأطير هذا النشاط المستحدث بغية تعظيم الاستفادة من مزاياه، لذلك يلقي هذا المحور بعض الضوء على واقع وآفاق تجربة التأمين البنكي في ظل الإصلاحات الاقتصادية المنتهجة. وضمن هذا الإطار، شرعت الحكومة الجزائرية في تبني سلسلة من الإصلاحات الراديكالية مع نهاية الثمانينات وبداية التسعينات، وقد شملت هذه الإصلاحات عدة قطاعات أهمها القطاع البنكي والتأميني، فكان:

- لصدور القانون 10/90 المتعلق بالنقد والقرض الرغبة الواضحة من طرف السلطات المالية الجزائرية في تحرير القطاع المصرفي وفتحه أمام المنافسة، وعلى إثر ذلك نص القانون على السماح بإنشاء البنوك الخاصة الوطنية والبنوك المختلطة، ورخص بفتح فروع البنوك الأجنبية في الجزائر.

- لصدور الأمر 07/95 والمتعلق بالتأمينات الرغبة الواضحة من طرف السلطات المالية الجزائرية في تحرير القطاع التأميني وفتحه أمام المنافسة، حيث نص على السماح بإنشاء شركات التأمين الوطنية أو الأجنبية، ورخص بفتح فروع لشركات تأمينية في الجزائر.

وقد تمم وعدل الأمر 07/95 بإجراءات تحفيزية أخرى تخص تدعيم الأداء والرفع من تنافسية القطاع من خلال القانون 04/06، إذ تسببت هذه التدابير في ظهور أولى التحالفات الاستراتيجية بين شركات التأمين الوطنية والأجنبية من جهة، وبين شركات التأمين الوطنية وبعض المؤسسات البنكية من جهة أخرى. وقبل سنة 1990 كان الإطار القانوني في الجزائر لا يسمح بتواجد أي علاقة بين البنوك وشركات التأمين، حيث كانت البنوك تخضع لمبدأ التخصص في خدمات مصرفية محددة من قبل الدولة، وذلك وفقا للتخطيط المالي لسنة 1971، وكانت شركات التأمين أيضا متخصصة وفقا للقرار رقم 928 الصادر في 1975/05/21. هذه القيود القانونية، التي تشجع التخصص كانت وراء غياب المنافسة حتى بين البنوك أو بين شركات التأمين، فنتج عن ذلك آثارا سلبية على طريقة تسيير القطاع المالي، وأيضا طبيعة الخدمات المالية المقدمة سواء من طرف البنوك أو شركات التأمين.

جاء القانون رقم 10/90 المؤرخ في 14/04/1990 المتعلق بالنقد والقرض، ليشجع حرية النشاط داخل القطاع المالي، حيث أصبحت البنوك الجزائرية خاضعة لمبدأ الشمولية، وأصبح بإمكان البنوك التي تنشط داخل القطاع المالي أن تقدم منتجات التأمين لزيائنها. بعد ذلك جاء الأمر رقم 11/03 المؤرخ في 26/08/2003 المتعلق بالنقد والائتمان، ليقيد من جديد من حرية البنوك وذلك بعد الأزمات البنكية التي عرفها الإقتصاد الجزائري. ومن أهم القرارات والمراسيم الصادرة في هذا الإطار، المرسوم التنفيذي رقم 153/07 مؤرخ في 22 ماي 2007 يحدد كفاءات وشروط توزيع منتجات التأمين عن طريق البنوك والمؤسسات المالية وما شابهها وشبكات التوزيع الأخرى، والقرار المؤرخ في 6 أوت 2007 يحدد منتجات التأمين الممكن توزيعها بواسطة البنوك والمؤسسات المالية، وما شابهها، وكذا النسب القصوى لعمولة التوزيع.

### 2- عرض تجارب الشراكة بين شركات التأمين والبنوك الجزائرية منذ 2012 إلى غاية 2017

عرفت سنة 2008 التوقيع على سلسلة من الاتفاقيات المبرمة والتحالفات المنعقدة بين شركات التأمين والبنوك، وبروتوكولات بنك تأمين في منح تصاعدي إلى اليوم. وفي هذا الإطار، تم توقيع 30 اتفاقية لبنك التأمينات سنة 2015 مقابل 21 سنة 2012 أما عدد الوكالات البنكية التي تسوق هذا المنتج فقد انتقل إلى 520 وكالة في نهاية عام 2012 مقابل 459 سنة 2011. والجدير بالذكر والتنويه، أن عملية إنشاء بنك التأمين لأول مرة في الجزائر خطوة كبيرة في هذا المجال، وهي الإجراءات التي من شأنها دفع واقع التأمينات في الجزائر نحو الأفضل والأجود.

ولاشك أن مشروع عقود الشراكة المبرمة ما بين البنوك وشركات التأمين ستكون لها آثار إيجابية جمّة. من منظور أثر مشاركة الموارد، حيث ستتمكن من الترويج والتوزيع بطريقة أسهل وأحسن لمنتجاتها. ينضاف إلى ذلك، أنّ شركات التأمين تعمل للتعاقد مع البنوك، بهدف إدخال ثقافة التأمين على القروض لدى المواطنين الراغبين في الحصول على قروض بنكية، من خلال ما يعرف ببنك التأمين، من خلال الشروع في تكوين أعوان البنوك، بغرض حثهم على دعوة الزبائن إلى التأمين على

القروض التي يتحصلون عليها، وتدفع قيمة التأمين مباشرة على مستوى البنك المقترض منه، ومنه ستحمل في طياتها إضافات ملموسة للسوق الجزائري، خاصة وأن العملية ستستفيد من قرابة 2500 مقر ومرفق تابع لشبكة البنوك عبر التراب الوطني. ومن المرجح أن يعرف قطاع التأمين تطورا أكبر في المستقبل القريب عقب لجوء شركات التأمين إلى إبرام اتفاقيات مع البنوك تتمثل في بيع المصارف المعنية لخدمات تأمين معينة إلى الخواص لحساب شركة تأمين.

#### 1-2- الشركة الوطنية للتأمين SAA وبنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR

قامت حوالي 50 وكالة نموذجية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية بإدخال بنك التأمين ضمن نشاطاتها ابتداءً من يوم 2 ماي 2009، وتتعلق هذه الخدمة ببيع منتجات التأمين المقترحة من قبل الشركة الوطنية للتأمين. عبر شبكة الوكالات الرئيسية للبنك المتواجدة خاصة على مستوى عواصم الولايات، التي تضم 300 وكالة موزعة عبر التراب الوطني، ويخص هذا الإتفاق منتجات التأمين على المخاطر الفلاحية المتعلقة بالحرائق والمحاصيل والبرد، والمخاطر المتعددة للزراعات البلاستيكية، ومختلف أنواع تربية المواشي، كما تخص هذه الصيغة التي يقترحها البنك التأمين على الأشخاص والتأمين على السكن. وتجدر الإشارة إلى أنه، تم إبرام هذه الشراكة بموجب إتفاقية وقعت في أفريل 2008 بين بنك BADR والشركة SAA، حيث سيستفيد البنك من عوائد تدفعها له شركة التأمين في شكل عمولة خاصة بتحصيل منح التأمين المسوقة من قبل هذا البنك، ولضمان أجود تسويق لمنتجاتها في مجال التأمين أجرى المكلفون بالزبائن على مستوى البنك دورة تكوينية نظرية، وتربصا تطبيقيا على مستوى وكالات الشركة الوطنية للتأمين.

#### 2-2- الشركة الوطنية للتأمين SAA وبنك التنمية المحلية BDL

وفق البروتوكول المبرم تعتمد الشركة الوطنية للتأمين في تقديم خدماتها، وبيع مختلف منتجاتها التأمينية على شبكة المرافق التابعة لبنك التنمية المحلية، وعن المنتوجات الواردة في الإتفاق تخص التأمين على التقاعد، الوفاة، السفر، الكوارث الطبيعية، وتأمين السكن من المخاطر المتعددة. وفيما يخص إقصاء واستثناء فرع السيارات من دفتر الأعباء في هذا الإتفاق فتفسيره وتبريره لأن هذا الفرع يتطلب حجم تسيير أهم وتعبئة أكبر للعمال، إضافة إلى كونه مكلف من حيث الخسائر والتعويضات، وبداية تطبيق هذه الشراكة خصت في المرحلة الأولى 9 وكالات نموذجية لمدة 15 يوما ثم تم تعميم العملية على مجموع شبكة بنك التنمية المحلية التي تعد 150 وكالة، بالإضافة إلى التركيز على تأهيل الموظفين من خلال تنظيم تكوين لصالح 250 إطار من بنك التنمية المحلية في مجال مهن التأمين.

#### 2-3- الشركة الجزائرية للتأمين الشامل CAAT والبنك الوطني الجزائري BNA

أطلق البنك الوطني الجزائري والشركة الجزائرية للتأمين الشامل يوم 5 أكتوبر 2010 عملية نموذجية تندرج في إطار الشراكة في مجال بنك التأمين، الموقع عليها بين الطرفين بعد حصولهما على موافقة لجنة الإشراف على التأمينات سنة 2008، وبموجب هذا الإتفاق يلتزم البنك الوطني الجزائري بتوزيع منتوجات التأمين التي تعرضها الشركة الجزائرية للتأمين الشامل الخاصة بالأشخاص على غرار التأمين المؤقت على الوفاة والتأمين الفردي على الحوادث والتأمين على السفر والمساعدة، وكذا التأمين على الكوارث الطبيعية.

#### 2-4- الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين CAAR والبنك الوطني الجزائري BNA

يسمح هذا الإتفاق بفتح 9 نقاط مشتركة موزعة على عدد من المناطق الهامة، ضمن خدمات بنك التأمين، وتوسيع دائرة التأمينات من خلال شبكة البنوك، وهذه الأخيرة تستفيد من إيرادات تتحصل عليها، وتم تكوين 60 شخصا متخصصا في مجال بنك التأمين لضمان نجاح الشراكة وتجويد الخدمات المقدمة.

#### 2-5- الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين CAAR والقرض الشعبي الجزائري CPA

فتحت 53 نقطة بيع على مستوى القرض الشعبي الجزائري في إطار بنك التأمين، وذلك عام 2012.

#### 2-6- الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط CNEP وشركة كارديف الجزائر KARDIF

إن العلاقة التي تربط الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط، بشركة كارديف الجزائر لتوزيع منتجات التأمين على شبكتها البنكية على المستوى الوطني غير إلزامية بالنسبة لزبائن البنك، باعتبار أن العقد المبرم بين الطرفين هو عقد شراكة تم توقيعه في مارس 2008 يعطي لزبائن البنك الحق في اكتتاب عقود خاصة بمنتجات بنك التأمين على الحياة المختلفة، وبلغ عدد العقود المبرمة منذ انطلاق الشراكة إلى شهر أفريل 2010 حوالي 7000 عقد.

#### 2-7- شركة سلامة للتأمينات وبنك البركة

وقع كل من بنك البركة وشركة سلامة يوم 31 ماي 2010 إتفاق شراكة وتعاون، وفي هذا السياق، فإن الاتفاق يشكل فضاء حيوي يسمح لشركة سلامة بتسويق كافة منتجاتها التأمينية ضمن المجال المالي للبنك البركة الإسلامي. يتضمن نصه بندين رئيسيين:

➤ يمثل اتفاقا عاما يسمح للطرفين بتبادل الخدمات في مجال الاستثمارات التأمينية والبنكية.

➤ تأسيس بنك تأميني يتم بموجبه توزيع المنتجات التأمينية لشركة سلامة في بنك البركة .

إن توسع قنوات التوزيع باعتماد صيغة صيرفة التأمين من سنة إلى أخرى، حيث تعمل إلى جنب وسطاء التأمين التقليديين، مكن من تحريك الطلب نوعا ما. والجدير بالتنويه، أن تطوير قطاع التأمينات مرتبط بتطوير السوق المالية، وبروز بنوك التأمينات موازاة مع أعمال إتصال مكثفة، لكن مع ذلك يبقى معدل التغطية بمتوسط نقطة بيع لكل 28000 ساكن (عجز)، مقابل نسبة عالمية تقدر بنقطة بيع واحدة لكل 5000 نسمة.

جدول رقم (7) إنتاج بنك التأمين خلال الفترة 2014-2015 (مليون دينار)

	Année 2014		Année 2015		Evolution	
	Montant	Part	Montant	Part	Valeur	(%)
SAA	320	16	489	22	169	53
CAAR	6	0	4	0	(2)	(33)
AXA Assurances Algérie Dommage	5	0	22	1	17	344
SAPS	42	2	64	3	22	52
CAARAMA	246	13	169	7	(77)	(3)
Cardif Al.Djazair	901	84	1072	83	171	19
AXA Assurances Algérie Vie	13	1	27	1	14	10
Total de Secteur	1963	100	2261	100	298	15

Source: Activité des Assurances en Algérie, Direction des assurances, Rapport annuel -2015-, Ministère des Finances, Direction Générale du Trésor

عرف عام 2015 التوقيع على خمس اتفاقيات ضمن صيغة التأمين البنكي بين شركات تأمين الأشخاص. وفي هذا الإطار، فقد تم التوقيع على 30 اتفاقية منذ عام 2008 بين شركات التأمين والبنوك. عام 2015 بلغ حجم الأقساط المكتتبة التي تندرج تحت صيغة التأمين المصرفي 2.2 مليار دينار مقابل 1.9 مليار دينار عام 2014، أي بتطور قدره 15%، هذه الزيادة تحققت على وجه الخصوص من طرف شركة AXA Assurances Algérie Vie<sup>(2)</sup>.

خاتمة:

تشهد سوق الوساطة التأمينية نموا ملحوظا بعد القانون 04/06، حيث تعتبر منافذ التوزيع قوة بيع جد مهمة في السوق التأميني، والمنافسة بين شركات الوساطة في السوق تعتمد بشكل أساسي على تحسين الخدمة المقدمة، بجانب توفير التغطيات التأمينية السليمة التي تلي احتياجات الأفراد، ويتوقع زيادة عدد الوسطاء بالجزائر، مع اتجاه شركات التأمين إلى التعاقد مع البنوك لدمج محافظهم، بما يساعدها على النجاح في مخاطبة شريحة كبيرة من الزبائن، إذ تعد بنوك التأمين أحد الحلول التي تسهم في توسيع السوق.

إن سوق الوساطة التأمينية بالجزائر اليوم، ذات اتجاه صاعد وبارز وذات طابع ترقوي، غير أن الشبكة التجارية المباشرة تبقى هي المسيطرة على حجم الأقساط المكتتبة في السوق خلال الفترة المدروسة، رغم مرور 18 سنة من تحرير وانفتاح القطاع وإلغاء الاحتكار والسماح بالمنافسة، وبالنسبة للقطاعين العمومي والخاص نجد أن الشركات العمومية لا زالت تراهن على

القنوات المباشرة، بعكس الشركات الخاصة حيث أن رقم أعمالها متأتي من جهود الوسطاء. ويعد تنوع قنوات توزيع المنتجات التأمينية، من خلال الشبكة البنكية الوطنية The National Banking Network، من أهم الأهداف التي تم وضعها لتدعيم ثقة المؤمنين.

<sup>1</sup> - تم الإعتماد على المادة العلمية التالية:

- Courtiers, Bulletin N°14, 1<sup>ère</sup> trimestre 2011 (<http://www.cna.dz/bulletin14/pdf>)
- Courtiers, Retrait d'agrément, Bulletin N°15, 2<sup>ème</sup> Trimestre 2011 (<http://www.cna.dz/bulletin15/pdf>)
- Revue de l'assurance, cna, N°2, s2, 2012: Les courtiers d'assurance face aux difficultés du marché ([http://temp.cna.dz/extension/mydesign/design/mydesign/images/Revue\\_Assurance\\_02.pdf](http://temp.cna.dz/extension/mydesign/design/mydesign/images/Revue_Assurance_02.pdf))
- Benlarib Abdelmalek: La distribution de l'assurance en quête de dynamisation, Conseil national des assurances, 4<sup>ème</sup> Forum des assurances d'Alger, 2005
- Un réseau de distribution de plus de deux milles agences, Bulletin N°14, 1<sup>ère</sup> trimestre 2011 (<http://www.cna.dz/bulletin14/pdf>)
- <sup>2</sup> لمزيد من التفصيل حول موضوع التأمين البنكي ونصوصه التشريعية والتنظيمية بالجزائر، أنظر إلى المراجع العلمية التالية:
  - نصيرة دردر: التأمين البنكي، مجلة جديد الإقتصاد، الجمعية الوطنية للإقتصاديين الجزائريين، العدد 02، الجزائر، 2007.
  - حمول طارق: دور صرفة التأمين في تطوير الجودة الشاملة لخدمات قطاع التأمين- الإشارة لحالة الجزائر- [http://www.labograndmaghreb.com/seminaire\\_sur\\_la\\_gestion\\_de\\_la\\_qualit\\_totale/communications/Hamoul.pdf](http://www.labograndmaghreb.com/seminaire_sur_la_gestion_de_la_qualit_totale/communications/Hamoul.pdf)
  - مرقاش سميرة: التحالفات الإستراتيجية بين شركات التأمين والبنوك كأسلوب لتسويق المنتجات التأمينية ([http://www.univ-chlef.dz/LABORATOIRES/LSFBPM/seminaires\\_2012/intervention\\_merkach\\_2012.pdf](http://www.univ-chlef.dz/LABORATOIRES/LSFBPM/seminaires_2012/intervention_merkach_2012.pdf))
  - حساني حسين: التحالفات الإستراتيجية بين البنوك وشركات التأمين ([http://www.univ-chlef.dz/ratsh/REACH\\_FR/Article\\_Revue\\_Academique\\_N\\_03\\_2010/article\\_01.pdf](http://www.univ-chlef.dz/ratsh/REACH_FR/Article_Revue_Academique_N_03_2010/article_01.pdf))
- M. Barkat: Les progrès de la bancassurance en Algérie, 4<sup>ème</sup> Trimestre, 2010 (<http://www.cna.dz/bulletin13/pdf>)
- Samira Imadalou: Les banques autorisées à vendre des produits d'assurance, la Tribune, article de presse (<http://www.uar.dz>)(10-10-2007)
- Loi n° 90-10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit, et Ordonnance n° 11-03 du 26/08/2003 relative à la monnaie et au crédit
- Décret exécutif n°07-153 du 22 mai 2007 fixant les modalités et conditions de distribution des produits d'assurance par les banques, établissements financiers et assimilés et autres réseaux de distribution. Jo n°35 du 23 mai 2007
- L'arrêté du 06 août 2007 fixant les produits d'assurances pouvant être distribués par les banques, établissements financiers et assimilés ainsi que les niveaux maximum de la commission de distribution. Jo n°59 du 23 septembre 2007
- Décret exécutif n°02-293 du 10 septembre 2002 modifiant et complétant le décret exécutif n° 95-338 du 30 octobre 1995 relatif à l'établissement et à la codification des opérations d'assurance. Jo n°61 du 11 septembre 2002
- Arrêté du 20 février 2008 fixant le taux maximum de participation d'une banque ou d'un établissement financier dans le capital social d'une société d'assurance et/ou de réassurance. Jo n°17 du 30 mars 2008