

## النظام القانوني لوسطاء التأمين بالجزائر

سميرة مقلالي طالبة دكتوراه

إشراف الدكتور أحمد رحال

[samirameglali@gmail.com](mailto:samirameglali@gmail.com)

كلية الحقوق / جامعة الإخوة منتوري قسنطينة 1

تاريخ النشر  
26 ديسمبر 2018

تاريخ القبول  
23 سبتمبر 2018

تاريخ الإيداع  
25 ديسمبر 2017

### الملخص:

وسطاء التأمين، هذه الفئة التي وجدت خصيصا لتحريك سوق التأمينات، وتفعيل العملية التسويقية للمنتجات من ذلك الوقت وسوق التأمين يعرف تطورا ملحوظا، ولتفعيل دورهم أكثر ومحاولة نشر فكرة التأمين بطرق أكثر فعالية جعلت من مهامهم الاتصال المباشر بالزبائن، فاعتمدت طيلة هذه الفترة على وسيطين؛ الوكيل العام للتأمين، وسمسار التأمين ولترويج أكبر لمنتجات التأمين أضاف نوع جديد لم يعرفه سوق التأمينات سابقا وهو البنك أو المؤسسات المالية، فاعتبرت كموزع لمنتجات التأمين، باعتباره يملك عملاء يثقون به ويتعاملون معه، وبذلك يكون المؤمن كاسبا لعملاء البنك أو المؤسسة المالية، لكن وحتى يصبح الوسطاء قادرين على تمثيل شركة التأمين وجب عليهم إثبات بعض الشروط وقد وضع المشرع عقوبة لكل شخص يمارس هذه المهنة دون الحصول على اعتماد للقيام بذلك، ومن هنا يظهر لنا مدى أهمية الاعتماد بالنسبة للأشخاص الراغبين في القيام بأعمال الوساطة.

**الكلمات المفتاحية:** التأمين، وسطاء التأمين، سوق التأمين، التسويق، الوساطة، الوكيل العام للتأمين، سمسار التأمين، البنك، المؤسسات المالية.

## The juridical organism of the insurance brokers in Algerian law

### Summary

The insurance brokers are a category of experts specialized in activating both the insurance market and the marketing process products at that time and the insurance market knew a remarkable development. In order to make their role vital and also to spread the idea of insurance in more effective ways, one of the tasks that has been given to the brokers was directly contact customers or clients. During this period, the process of brokerage relied on two types of brokers; the insurance general agent and the insurance broker. Also, in order to promote the products in a more sophisticated way, a new type of systems was introduced for the first time mainly the bank or the financial institution which were considered as distributors of insurance products. Both the banks have customers who trust them and this way the banker's customers will be gained by the insured or the policy holder. But to be able to represent the insurance companies, brokers had to follow strict set of rule and legal regulators. The legislator has imposed a penalty for each person practicing brokerage without obtaining accreditation and hence this shows us the importance of accreditation for those who want to practise brokerage.

**Keywords:** insurance, the insurance brokers, the insurance market, marketing, brokerage, the insurance general agent, the insurance broker, bank, the financial institution.

### مقدمة:

إن نجاح عملية توزيع أعباء الخطر على مجموع المؤمن لهم تتوقف بالدرجة الأولى على عدد الأخطار المتجمعة في الحفظ التأمينية ولتحقيق ذلك، فإن المؤمن يحاول الاستعانة بأشخاص أو هيئات متخصصة، تكون مهمتها الاتصال بالأفراد الذين يشتركون في الخسائر المادية التي قد تسببها لهم الحوادث المختلفة، لمحاولة إقناعهم بإبرام عقود التأمين لحماية مصالحهم.

هذه الهيئات التي يستعين بها المؤمن هم الذين يعرفون بالوسطاء، فهم يلعبون دورا مهما في ترغيب الأفراد بإبرام هذه العقود مع المؤمن، فيعتبرون بذلك جهازا فعالا في تنفيذ عملية جمع أكبر عدد من الأخطار، تحقيقا لقانون الأعداد الكبيرة.

بذلك يكون عمل الوسطاء إما أن يقتصر على تقديم خدماتهم للمؤمن وهؤلاء هم الذين يعرفون بوكلاء التأمين. (Les Agents d'assurance. Insurance Agents) وإما أن يقدموا خدماتهم للأفراد الراغبين في إبرام عقود التأمين أو للمؤمنين الراغبين في إسناد أخطار محافظتهم لهيئات إعادة التأمين ويطلق على هؤلاء اسم سماسرة التأمين (Le courtier d'assurance. Insurance Brokers) <sup>(1)</sup>

بالرجوع للقانون الجزائري فإن سلك الوسطاء المعتمدين تحكمه المواد من 252 إلى 268 من الأمر 95-07 المعدل والمتمم بالقانون 06-04 المؤرخ في 20 فيفري 2006 فالمادة 252 منه أضافت صنف ثالث من الوسطاء وهو البنك حيث أصبح هذا السلك يتكون من ثلاث ( 03 ) أصناف، الوكيل العام للتأمين ( A.G.A )، سمسار التأمين، كذا فقد وضحت المادة 2/252 بنصها " ... يمكن شركات التأمين توزيع منتجات التأمين عن طريق البنوك و المؤسسات المالية وما يشبهها، وغيرها من شبكات التوزيع ... " <sup>(2)</sup>

إنه ونظرا للأهمية البالغة التي تلعبها هذه الفئة في سوق التأمينات ارتأينا دراسة أهم النقاط التي يمكن فك اللبس حول هذه الفئة والتعرف أكثر على استراتيجيات هذه المهنة ومعرفة الدور الحقيقي لهذه الفئة في سوق التأمينات الجزائرية خاصة ودورها في الاقتصاد الوطني عامة لذلك يتبادر إلى اذهاننا بعض التساؤلات حول هذه الفئة وأبرز هذه التساؤلات: ما مدى أهمية وجود وسيط التأمين في سوق التأمينات الجزائرية؟

<sup>(1)</sup> بماء بيج شكري، التأمين في التطبيق والقانون والقضاء، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2007م - 1428 هـ، ص 32

<sup>(2)</sup> الجريدة الرسمية رقم 13، المؤرخة في 12 مارس 2006 .

## المحور الأول: أهمية ودور وسطاء التأمين

بما أن المشرع قد خلق هذه الفئة في سوق التأمينات كان لابد من وجود أهمية بالغة لإيجاده سنحاول التطرق لهذه الأهمية فيما يلي:

### أولاً: الوسطاء التجاريون وتنظيم نشاطهم

للوصول إلى الجمهور تلجأ شركات التأمين في غالب الأحيان إلى الوسطاء التجاريون المسمون في بعض الأحيان بالمنتجين، المقتصرين تقريباً في الوكلاء العامين وسماسة التأمين.

إن وسيط التأمين هو وسيط بين شركات التأمين وعملاء هذه الشركات (سواء أفراد أو شركات)، وهناك نوعان من وسطاء التأمين وسيط التأمين الفردي، وهو عبارة عن وسطاء أفراد. وشركات وساطة التأمين ولوسيط التأمين دور بارز في وساطة عقود التأمين وإدارتها في كافة مراحل عقد التأمين، كما أن وسيط التأمين بحكم تخصصه ومعرفة بسوق التأمين بشكل عام يتيح للعملاء معرفة منافع التأمين ويقدم لهم المشورة بما يضمن حقوق العملاء ويساهم في التوعية بسوق التأمين بشكل عام، حيث يشترط في ممارس مهنة وساطة التأمين أن يكون المزاوّل لها حاصل على دراسة في معاهد التأمين وكذلك أن يكون له خبرة في مجال العمل بالتأمين، خصوصاً أن وثيقة التأمين ما هي إلا عقد اتفاق بين طرفين أحدهما شركة تأمين لديها المتخصصون في هذا المجال ووسيط التأمين أيضاً متخصص يستطيع أن يقف إلى جانبك في هذا العقد، وعليه فإن خدمات وسطاء التأمين باتت ضرورية في السوق المحلي.

منه فإن دور الوسطاء يتمثل في أن إبرام العقود لا يتم بدونهم لاسيما بميدان التأمينات الخاصة بالحياة أين يتطلب إقناع المؤمن له ويمكن القول بأن ازدهار شركات التأمين يتوقف على إطارات مستخدميه، ومن أجل تطهير سوق التأمين عين المرسوم التشريعي الفرنسي لـ 14 جوان 1938 في المادة 31 المعدلة بقانون 16 أوت 1941. تحدد الوسطاء التجاريون القادرين على تقديم عمليات التأمين، قرر المرسوم المذكور إزالة ما يسمى بالسمسرة الطرفين؛ أي الأشخاص الذين يجلبون عقدا في بعض الأحيان لشركة ما مقابل عمولة يتقاضونها، لذلك تم الإقرار أنه: من ذلك الحين تكون هذه الخدمة مقتصرة فقط على الوسطاء التجاريون وحدهم.

وكلاء التأمين، سمسرة التأمين وشركات السمسرة للتأمينات مهما كان شكلها القانوني، موظفوا شركات التأمين، الوكلاء ومستخدموا وكلاء التأمين ومستخدموا الوسطاء أو شركات الوساطة للتأمينات المعتمدة قانونا لهذه الخدمة، وذلك لصالح الموكلين وأرباب الأعمال وتحت مسؤوليتهم. هذا النص لا يشكل أية صعوبة حتى صدور المرسوم يوم 5 مارس 1949 الحامل لقانون الوكلاء العامين للتأمين، المتبوع بمرسوم 28 ديسمبر 1956 الحامل لقانون سير الوكلاء العامين (رقم. 687) لتأمينات الحريق و الأخطار المتعددة ( I.A.R.D ).

أما فيما يخص تنظيم نشاط الوسطاء في العملية التأمينية في الجزائر فقد تضمنت المرسوم التنفيذي 95-340. المؤرخ في 30 أكتوبر 1995، يحدد شروط منح وسطاء التأمين الاعتماد والأهلية المهنية وسحبهم منه ومكافأته و مراقبتهم<sup>1</sup>، متضمنا بذلك في مادته الأولى أنه وعملا بأحكام المادة 266 من الأمر 95-07 المؤرخ في 25 يناير 1995 والمتعلق بالتأمينات يحدد هذا المرسوم شروط منح الاعتماد لوسطاء التأمين والأهلية المهنية وسحبه منهم ومكافأته ومراقبتهم وكذا المادة 2 منه اعتبرت وسيط التأمين في مفهوم هذا المرسوم كل شخص وضع وكيل عام للتأمين، أو سمسار التأمين المحددين في المواد من 252 إلى 262 من الأمر 95-07، ويقوم بدور تقديم عمليات التأمين، وكذا المادة 03 من نفس الأمر فقد اعتبرت تقديم عملية التأمين؛ هو كون أي شخص طبيعي أو معنوي يقترح اكتتاب عقد التأمين على شخص آخر، شفويا أو كتابيا<sup>2</sup>، كذلك وفيما يخص تنظيم نشاط وسطاء التأمين، وفي هذا الإطار نصت المادة 252 من القانون 06-04 المؤرخ في 20 فبراير 2006، على وسطاء التأمين مسك الدفاتر والسجلات التي تحدد قائمتها وأشكالها بقرار من الوزير المكلف بالمالية وإلا تعرضت لغرامة مالية قدرها 100.000 دج، وحسب ما جاء في المادة 247 من القانون 06-04 .

(<sup>1</sup>) بلخضر مخلوف، النصوص القانونية والتنظيمية من الاجتهادات القضائية، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع، عين مليلة، الجزائر، سنة 2004، ص 192.

(<sup>2</sup>) الجريدة الرسمية، رقم 65، المؤرخة في 31 أكتوبر 1995.

أما بالنسبة لتجمع شركات السمسرة في مجال التأمين في شكل تركز أو دمج فهي تخضع لموافقة إدارة الرقابة بنفس الإجراءات المتعلقة بتجمع شركات التأمين حسب ما جاء في المادة 229 من القانون 04-06 وهذا حسب المادة 2/230.<sup>1</sup>

وسيط التأمين هو وكيل تأمين مستقل يعمل مع العديد من شركات التأمين للعثور على أفضل السياسات المتاحة للعملاء، وكيل التأمين يعمل لشركة واحدة محددة، ويختار من داخل الشركة.

#### ثانياً: دور وسطاء التأمين

يتميز وسطاء التأمين وإعادة التأمين المحترفون عن غيرهم من الوسطاء أو وكلاء التأمين بامتلاكهم معرفة واسعة بأسواق التأمين، والمنتجات التأمينية (أغطية التأمين وإعادة التأمين، وأسعار التأمين، والقدرة الاستيعابية لشركات التأمين)، كما أنهم يمتلكون المهارات الضرورية لتلبية حاجات طالبي التأمين ومتطلبات شركات التأمين وإعادة التأمين في الأسواق المحلية والعالمية. كما يقوم الوسطاء بتسهيل عملية شراء الحماية التأمينية المباشرة أو الإعدادية بتفويض من زبائنهم ونيابة عنهم.

يقومون أيضاً بتقديم الخدمات للزبائن وشركات التأمين وإعادة التأمين كعنصر مكمل في عملية إجراء التغطية التأمينية المباشرة أو الإعدادية، وفي الحالة النموذجية؛ فإن الوسطاء يعملون لصالح طالب التأمين والدود عن مصالحه والتصرف باستقلالية مهنية في التعامل مع شركات التأمين. كذلك يقوم بمساعدة الزبائن في انتقاء أفضل الخيارات التأمينية للحماية من الأخطار، من حيث نطاق التغطية والأسعار، وانتقاء شركة التأمين التي ستقوم بالاكتتاب بوثيقة التأمين، من حيث قدرتها على تقديم الخدمات خلال فترة نفاذ التأمين وعلى رأسها تسوية التعويضات وتسديد مستحققاتها.

#### أولاً: الدور التوزيعي لوسطاء التأمين

يتخذ توزيع المنتج التأميني أشكالاً مختلفة، ففي العديد من الأسواق وخاصة في الدول المتقدمة، يتم القسم الأعظم من التوزيع من خلال الوسطاء فهم يشكلون رابطاً أساسياً بين شركات التأمين التي ترغب ببيع منتجاتها من وثائق التأمين وجمهور المستهلكين الذي يبحث عن الحماية التأمينية المناسبة.

(1) الجريدة الرسمية رقم 15، مرجع سابق، المادة 2/230.

بهذه الصفة التوزيعية فإن الوسطاء يقومون بتوفير منتجات التأمين وإدارة الخطر لأولئك الذين يحتاجونها وهم بذلك يساهمون في تعزيز المبادرة على دخول مخاطر اقتصادية استثمارية، ويقترن هذا الدور التوزيعي بمزايا أخرى نذكر بعضاً منها فيما يلي.

### ثانياً: إدخال وسائل تسويقية جديدة

إدخال الممارسات الجديدة إلى السوق يقوم أساساً على تعميق وعي طالبي التأمين وجمهور المستهلكين عموماً بأنواع الحماية التي يوفرها التأمين باعتباره أحد الوسائل الفعالة، لتحويل عبء الأخطار ووضعها على عاتق شركات التأمين، ويرتبط بهذا الجهد التسويقي تمايز وسيط التأمين في بيان الخيارات الحماية المتوفرة لطالبي التأمين.

قد يكون هناك تداخل بين وسيط التأمين وشركة التأمين في نشر أنماط من الوعي بأهمية التأمين لكن الوسيط يختلف عن شركة التأمين، التي تهتم بترويج المنتجات الخاصة بها، كونه حراً في عرض خدمات مختلف الشركات وفي تقديم خيارات لإدارة الخطر، إضافة إلى أن الوسيط يساهم في وضع طالب التأمين في مصاف شركة التأمين من حيث المعلومات الفنية والسعرية وشروط التأمين، أي الموازنة بين طرفي العقد وسنعرضه فيما بعد.

### ثالثاً: نشر المعلومات بين الزبائن وشركات التأمين

من خلال مساهمتهم التسويقية في تعميق فهم التأمين يقوم الوسطاء برفع مستوى الزبائن في تقييم حاجاتهم التأمينية، والخيارات البديلة المتوفرة لهم وكلفة تبني أو عدم تبني أي من الخيارات المناسبة لحمايتهم.

من خلال خدمة حاجات الزبائن يقوم الوسطاء أيضاً بتجميع المعلومات عن الخسائر والأضرار التي يتكبدها الزبائن، وأقساط التأمين التي يسددونها، وإجراءات السيطرة على مصادر الأخطار التي يتعرضون لها وغيرها من معلومات، ومقابل ذلك يقوم الوسطاء بتجميع معلومات مختلفة عن شركات التأمين التي تؤمن على أخطار الزبائن، ومن ذلك فإن تنسيق وتحليل هاتين الفئتين من المعلومات تساعدان وسيط التأمين في تحسين نطاق التغطية التأمينية القائمة أو إدخال أغطية تأمينية إضافية أو جديدة.

هذا النمط من العمل الاحترافي يساهم في رفع مكانة سوق التأمين من حيث مستوى المعارف، العملية والنظرية، لدى السوق، وكذلك صقل مستوى المهارات - وهذه من شأنها أن تساهم في جذب استثمارات جديدة لقطاع التأمين-.

#### رابعاً: دعم المنافسة

هناك حوافز قوية (الاحتفاظ بتأمين محفظة أعمال المؤمن له، تعزيز قامته في سوق التأمين لجذب المزيد من الزبائن، توسيع حصته في السوق، تحقيق هامش جيد للربح وغيرها) تدفع الوسيط نحو خلق حالة من التنافس بين شركات التأمين للحصول على أفضل ما تستطيع أن تقدمه من أسعار وشروط وخدمات للزبائن، وتزداد أهمية المنافسة مع تطور وصقل إمكانيات الزبائن، ويجب أن نتذكر هنا أن العديد من الزبائن يفرضون التنافس بين وسطاء التأمين من خلال استدراج العروض من عدة وسطاء .

في مثل هذه الأوضاع يتعين على شركات التأمين رفع مستوى أدائها لتستطيع مقابلة تحديات المنافسة التي يديرها الوسيط إن الوضع التنافسي الذي يديره الوسيط سيجرم نفسه لصالح المؤمن له في صيغة منافع مختلفة تشمل تخفيض الأقساط وإدخال تحسينات على غطاء وثيقة التأمين وغيرها.

#### خامساً: تقليص الكلفة

وسيط التأمين باعتباره منتجاً للأعمال يساهم في تقليص كلفة الإنتاج لدى شركة التأمين، ففي غياب وسيط التأمين يتوجب على شركة التأمين إنتاج أعمالها بذاتها وتحمل تكاليفها، صحيح أن الوسيط يُكافأ على خدماته إلا أن مستوى هذه المكافأة (من خلال الأجر أو العمولة) هي أقل من كلفة الإنتاج التي تتحملها شركة التأمين في الإنتاج المباشر، وهكذا فإن وسيط التأمين يساعد في تقليص تكاليف البيع والتسويق عند شركة التأمين.

كما أن الوسيط يتمتع بالكفاءة في معرفة سوق التأمين (الأخطار التي يتعرض لها طالب التأمين وشركة التأمين المستعدة للتأمين عليها) فإنه يمارس دوراً مهماً في تخفيف عدم التأكد لدى طالب التأمين والمتعلق باحتمال وقوع خسائر والآثار المالية لهذه الأخيرة.



في هذا السياق فإن عدم التأكد يتخذ بعداً آخر وهو حقيقة أن طالب التأمين قد لا يعرف المتانة المالية لشركة التأمين وأحوال السوق من حيث توفر غطاء التأمين المناسب وشركات التأمين التي يمكن أن تكتتب بأسعار وشروط مناسبة.. الخ. ومقابل ذلك، فإن شركة التأمين أيضاً قد لا تعرف كل المعلومات عن طالب التأمين؛ لذلك فإن إحدى الوظائف التي يقوم بها وسيط التأمين هي تجميع المعلومات الضرورية عن المشتري طالب التأمين والبائع أو المجهز (شركة التأمين)، وتصنيفها وعرضها بشكل مفهوم من قبل الطرفين: المشتري والبائع، في هذا السياق هناك كلفة اقتصادية يتضمنها تجميع المعلومات وتصنيفها لأغراض الاكتتاب بالتأمين وهو ما يتحملها وسيط التأمين، هذا لا يعني إعفاء طالب التأمين من تقديم المعلومات التي يعمل الوسيط على إعادة ترتيبها لأغراض الاكتتاب كما لا يعني أيضاً، أن شركة التأمين لا تتحقق من المعلومات.

#### سادساً: موازنة العلاقة بين طالب التأمين وشركة التأمين

القوة التفاوضية لطالب التأمين لا تعادل غالباً مثيلتها لدى شركة التأمين، وينطبق هذا القول على المؤسسات الصغيرة ومتوسطة الحجم عند تفاوضها مع شركات التأمين، إلا أن حضور الوسيط في العملية التفاوضية يخلق حالة من التوازن بين طرفي العقد، المشتري والبائع، وذلك لأن الوسيط، بحكم مؤهلاته، يستخدم خبرته المهنية وكذلك محفظة الأعمال التي يديرها للتفاوض مع شركة التأمين من موقع البداية معها للحصول على شروط تنافسية منها لصالح طالب التأمين. إضافة إلى ذلك، فإن الوسيط، أيضاً بفضل مؤهلاته، يفحص ويدقق المتانة المالية لشركة التأمين وقدرتها على تسديد المطالبات بالتعويض. طالب التأمين العادي ليس في وضع يؤهله للقيام بالوظيفة التدقيقية التي يقوم بها الوسيط.

من المناسب التذكير هنا أن حجم أقساط محفظة طالب التأمين، عندما تكون كبيرة تمارس، بحد ذاتها ضغطاً كبيراً على تسعير الخطر من قبل شركة التأمين، وقد تكون العلاقة بذلك بين الطرفين غير متكافئة، ولهذا فإن شركة التأمين في هذه الحالة تعتمد على براعة وسيط التأمين والمعلومات المتوفرة لديه في موازنة العلاقة بحيث لا يكون سعر التأمين هو العنصر الأساس والوحيد في الاكتتاب.

### سابعاً: إدارة الخطر

وسيط التأمين المحترف يوسع نطاق خدماته ليشمل تحليل تعرض طالب التأمين وممتلكاته لمسببات الخسارة ووسائل الحد من هذا التعرض والسيطرة عليه، وكذلك تحسين نوعية الخطر، بمعنى قدرة طالب التأمين على منع حدوث الأضرار وتحميم نطاق آثارها عند وقوعها، وغالباً ما يقوم مهندسو وخبراء وسيط التأمين الآخرين بتنفيذ هذه الخدمة من خلال تقديم التوصيات المناسبة للمؤمن له.

العديد من وسطاء التأمين العالميين يقدمون خدمات تتجاوز الخدمات التقليدية المرتبطة بتحويل عبء الخسارة من المؤمن لهم إلى شركات التأمين، هؤلاء الوسطاء يقدمون خدمات إضافية لها علاقة بالإدارة الكلية للمؤسسة الصناعية أو التجارية والتي قد تضم:

- وسائل بديلة عن التأمين لتمويل الخسائر الاحتمالية.
- وضع استراتيجيات لإدارة الخطر: التأمين الذاتي وتأسيس شركات التأمين المقبوضة كأدوات بديلة عن التأمين التجاري في الأسواق المفتوحة.
- إدارة المطالبات بالتعويض.

وفي معظم الأحيان يجري تقديم هذه الخدمات الإضافية لقاء أجور يجري الاتفاق بشأنها مع طالب التأمين.

### ثامناً: زيادة الإنتاج

من الملاحظ أن أسواق التأمين العربية الأكثر تقدماً من حيث حجم أقساط التأمين، هي التي يلعب فيها الوسطاء، المحليون والعالميون، دوراً بارزاً في ظل قوانين وتعليمات رقابية تتحسن باستمرار لتماشي ومطالب المؤسسات التجارية والمالية الدولية، ولعل خير مثال على ذلك هو سوق التأمين في دولة الإمارات العربية المتحدة والمغرب.

نعني بزيادة الإنتاج ارتفاع الكثافة التأمينية insurance density والتغلغل التأميني insurance penetration وهما مؤشران لتحديد أهمية قطاع التأمين في الاقتصاد الوطني فالكثافة التأمينية معنية بقياس إنفاق الفرد على شراء الحماية التأمينية، وبالتالي فهي تعبر عن إجمالي أقساط التأمين المتحقق في البلد منسوباً إلى عدد السكان.

أما مؤشر التغلغل التأميني فإنه يقيس نسبة دخل أقساط التأمين إلى الناتج المحلي الإجمالي، وهو بذلك يؤثر على أهمية قطاع التأمين في الاقتصاد الوطني وتطور هذا القطاع بالنسبة للاقتصاد الوطني ككل. إن كانت هذه النسبة مرتفعة فإن ذلك يعني أن قطاع التأمين ينمو بسرعة أكبر من سرعة نمو الاقتصاد الوطني.

### المحور الثاني: أنواع الوسطاء التجاريون

كلمة وسيط في التأمين تعتبر مصطلح جديد في القانون الجزائري للتأمين وهذا ابتداء من سنة 1995 أي منذ صدور الأمر 95-07 المؤرخ في 25 جانفي 1995، المتعلق بالتأمينات فتحكمه المواد من 252 إلى 268 من الأمر 95-07 المعدل والمتمم بالقانون 06-04 المؤرخ في 20 فيفري 2006 بحيث في هذا الأخير أضاف صنف ثالث من الوسطاء وهو البنك، إذ أصبح هذا سلك يتكون من:

\*الوكيل العام للتأمين.

\*ممسار التأمين.

\*البنك أو المؤسسة المالية.

### أولاً: الوكيل العام للتأمين

المقصود بالوكيل العام للتأمين هو الشخص الطبيعي أو المعنوي الذي يهتم بأعمال الوكالة عن المؤمن ويرتبط به، بعقد وكالة يحدد صلاحياته وينظم علاقته القانونية معه، وينقسم وكلاء التأمين إلى أنواع متعددة تبعاً لطبيعة الخدمات التي يقدمونها للمؤمن، فقد يكون الوكيل مخولاً بإبرام عقود التأمين وتسوية التعويضات. وقد تحدد الوكالة الممنوحة لهذا الوكيل صلاحياته بالتعاقد بمبلغ معين لا يستطيع تجاوزه أو أن تكون هذه الصلاحيات مطلقة دون قيد أو شرط ضمن منطقة جغرافية معينة، وهذا النوع من الوكلاء يكونون عادة وكلاء لشركات تأمين أجنبية، ليس لها فروع مسجلة بالدولة التي يعمل فيها الوكلاء، أما بالنسبة لوكلاء التأمين العاملين مع الشركات الوطنية، فإن الصلاحيات الممنوحة لهم تكون محددة ومقتصرة على التوسط بين المؤمن وطالب التأمين في إبرام العقد وتحصيل أقساط التأمين وتحويلها إلى المؤمن، وتوجيه إشعارات تحديد الوثائق إلى المؤمن لهم. والمتعارف عليه أن تكون أتعاب

الوكيل على شكل عمولة (Commission) بنسبة معينة من أقساط التأمين للوثائق التي يتوسط بإنتاجها ويقوم المؤمن عادة باحتساب هذه العمولة، باعتبارها جزءا متداخلا ضمن قسط التأمين، ويشترط في الوكيل أن يكون مجازا بممارسة أعمال الوكالة من الجهة المختصة ولا يشترط أن تنحصر أعمال الوكالة بمؤمن واحد كما لا يشترط أن تنحصر أعمال الوكالة حرفة وحيدة له.

قد تلجأ بعض شركات التأمين أن تتعامل مع أشخاص لا تتوفر فيهم الشروط القانونية للوكيل، للتوسط في إبرام عقود التأمين، ويطلق على هؤلاء الأشخاص تسمية (المنتج) ونحن نرى أن المنتج إن لم يكن من جملة مستخدمي الشركة المسجلين ضمن ملاكها الوظيفي، فإن استخدامه يعتبر التفافا على النصوص القانونية التي حصرت عملية التوسط بالوكلاء الذين تتوفر فيهم الشروط القانونية المنصوص عليها فيه<sup>1</sup>.

## I. شروط ممارسة الوكيل العام للتأمين

تتوقف مهنة الوكيل العام للتأمين على إبرام عقد تعيين بينه وبين شركة التأمين المعنية وفق التنظيم المعمول به في هذا مجال.

ويتوقف اعتماد الوكيل العام للتأمين على توفر الشروط التالية:

الخلق الحسن، بلوغ سن 25 سنة على الأقل، الجنسية الجزائرية، الكفاءة المهنية المطلوبة، امتلاك الكفالة المالية المطلوبة، يجب أن يرفق طلب الاعتماد بتصريح كتابي من طالب الاعتماد يثبت فيه أنه لا يمارس أي نشاط مهني يعده لتشريع المعمول به منافيا لصفة الوكيل العام للتأمين، شهادات الكفاءة المهنية المطلوبة أو الدبلوم المطلوب، وثائق تثبت الضمانات المالية المطلوبة.

كما لا يمكن للوكيل العام للتأمين أن يكتب لحساب شركات تأمين أخرى إلا في عمليات التأمين التالية:

العمليات التي لا تمارسها شركة التأمين التي يمثلها.

العمليات التي لم تكن موضوع توكيل بين الوكيل العام للتأمين والشركة التي يمثلها.

العمليات التي ترتبت عليها عقود سبق أن رفضتها الشركة.

<sup>1</sup> بهاء بهيج شكري، مرجع سابق، ص 32-33.

العمليات التي ترتبت عليها اقتراحات سبق أن رفضت الشركة شروطها.  
العمليات التي ترتبت عليها اقتراحات سبق أن رفضت الشركة شروطها.  
وينظم الوكيل العام ووكالته بحرية في حدود ما اتفق عليه في عقد التعيين ويتقاضى عن ممارسة مهامه  
عمولات تحدد نسبتها في عقد التعيين.

## II. صلاحيات وواجبات الوكيل

### 1. صلاحياته

يخول عقد التعيين للوكيل العام للتأمين الصلاحيات التالية:  
دراسة السوق؛ أي البحث عن الأشخاص الطبيعية أو المعنوية القابلة لشراء منتجات التأمين، اكتتاب  
عقود التأمين تحت شعار شركة التأمين التي منحتة الاعتماد، يقبض قسط التأمين ثم يذيعه في  
حساب موكله (شركة التأمين التي يمثلها) يسير عقود التأمين المكتتبه، متابعة سيران مفعولها، القيام  
عند الاقتضاء بملاحقات للعقد، تذكير المؤمن لهم في أجل مسبق بتواريخ انتهاء عقود تأمينها، يسير  
ملفات الحوادث. يسدد أي يقوم بالتعويض لصالح المؤمن له أو الغير، يطوي الملف أو يعلقه دون  
التعويض في حالة غياب الضمان.

### 2. واجباته

تكمن فيما يلي:

الواجبات الشرعية: التي ينص عليها القانون في المادتين 253، 255.

\* بصفة مفوضة: يجب على الوكيل العام للتأمين أن يضع كفاءته التقنية تحت تصرف الجمهور بغية  
أو قصد البحث عن عقد التأمين أو اكتتابه لحساب موكله.  
\* ومن جهة أخرى تحت تصرف شركة التأمين التي يمثلها (خدمات الشخصية وخدمات الوكالة العامة  
بالنسبة للعقود التي توكل له إدارتها.

\* يجب على الوكيل العام للتأمين أن يخصص كل إنتاجه لشركة التأمين التي اعتمدته دون سواها.

2- الواجبات التعاقدية: في إطار ممارسة نشاطه يخضع الوكيل العام للتأمين للواجبات الناجمة عن  
عقد التأمين من تمثيل موكله بإخلاص ووفاء، احترام التنظيم العام السائد داخل شركة التأمين الموكلة.

التعهد بأن لا يفشي السر أو الأسرار المهنية، تطبيق إجراءات التسيير التقني بدقة وصرامة ومراعاتها دوماً، أن لا ييخل بأي جهد لإبقاء نمط تسويق ملفات النكبات أو الحوادث في المستوى الذي حددته شركة التأمين الموكلة، وجوب جاهزيته الدائمة واللا مشروطة لخدمة موكله.

### III. التصنيف القانوني لعقد وكالة الوكيل العام للتأمين

يتم عقد الوكالة بموجب اتفاقية تعيين تتم بتبادل رسائل بين شركة التأمين والوكيل، عقد التعيين اتفاقية مكتوبة تحدد الشروط التي يمارس بموجبها الوكيل العام مهامه طبقاً للمادة 254 من الأمر 95-07<sup>(1)</sup>.

وتتضمن شروط عامة وشروط خاصة متطابقة مع الشروط المحددة من قبل المجلس الوطني للتأمين بعد استشارة الجمعية الوطنية للتأمين ووكلاء التأمين، قبل أن تطرح لمصادقة وزير المالية على الشروط النموذجية وتحدد الشروط الخاصة بالمجال الإقليمي التي يمارس فيها الوكيل العام نشاطه، وكذلك نسبة العمولات وكذا شروط مهام التسيير الموكلة للوكيل، ويعتبر الوكيل العام وكيلاً لشركة التأمين لأنه ليس مستخدم بها.

يتمتع باستقلالية في التسيير بالنظر إلى شركة التأمين لأنه ينظم بكل حرية نشاطه. يعتبر الوكيل العام للتأمين مرتبط بالشركة بموجب عقد إجازة الخدمات والرقابة المتعددة، وكذلك تقديم التقارير المتعلقة، كما أن بعض الفقهاء يعتبرون الوكيل العام كمقاوم؛ لأنه ينظم بكل حرية مكتبه ويوظف من يشاء من الموظفين، الذي يملك سلطة التأديب عليه لأنه يدفع أجره من المال الخاص لذلك فإن التصنيف الصحيح للوكيل العام هو أنه وكيل لشركة التأمين.

\*على عكس سمسار التأمين لا يعتبر الوكيل العام تاجر لأنه لا يقوم بأعمال التجارة ولا يخضع للقانون التجاري و ليس مقيد به، ولذلك ليس له أن يكون محل تصفية قضائية أو إفلاس<sup>(2)</sup>.

- يلتزم الوكيل العام باعتباره الوكيل للشركة بتخصيص إنتاجه حصرياً لصالح الشركة وعدم منافستها أو الشركات التي يمثلها ويقابل هذا الالتزام الولاء للشركة.

<sup>1</sup> - الجريدة الرسمية رقم 65، مرجع سابق، المادة (07).

<sup>2</sup> Sur la clause compromissoire v supra , n° 687, not 25 . Toutefois la cour de cassation ( com. 08 juillet 1969. R.G.A.T .1970 ,359 ).

- لا يمارس نشاطه خارج الإقليم الخاص به وفي مقابل ذلك لا تلتزم الشركة بعدم تعيين وكيل تأمين آخر لمنافسته في الإقليم المخصص له<sup>(1)</sup>.

#### IV. أجرة (مكافأة) الوكيل العام للتأمين

يتمثل أجر الوكيل العام في العملات التي يتقاضاها من قبل شركة التأمين وتنقسم إلى قسمين: عمولة الأداء (جلب) يستفيد الوكيل العام للتأمين بمكافأة على شكل عمولة حصة أو تقدمه كما تنص عليه المادة 23 من المرسوم التنفيذي 95-340 المؤرخ في 30 أكتوبر 1995 الذي يحدد شروط منح الاعتماد وسحبه والأهلية المهنية، ومكافأة ومراقبة ووسطاء التأمين عن طريق التنظيم، عمولة التسيير؛ مراعاة لدوره كمسير لعقود التأمين المكتتبه في مختلف الفروع والملفات والحوادث وجمع الأقساط والقيام بالتعويضات ومسك الدفاتر المحاسبية...، هذا ما تؤكد أحكام المادة 12 من المرسوم رقم 95-341 متضمن القانون الأساسي للوكيل العام للتأمين، التي تنص على:

" في الحدود المبينة في عقد التعيين للوكيل العام للتأمين حرية تنظيم وكالته في إطار ممارسة مهامه يتقاضى الوكيل العام للتأمين عمولات تحدد نسبها في عقد التعيين  
تنص المواد 23 ، 24 ، 25 ، من المرسوم التنفيذي 95-340 تحديد العمولة (كيفية حسابها) مقابل المهام التي يؤديها

#### V. إلغاء عقد الوكيل العام للتأمين والممنوعات المقررة بعد ذلك

##### 1. إلغاء عقد الوكالة

تتم تحديد أسباب إلغاء عقد الوكيل العام ضمن بنود الاتفاقية نفسها وكذا في القانون. ويتم إلغاء اتفاقية الوكيل العام للتأمين لانقضاء المدة المتفق عليها او الوفاة أو عندما يرتكب خطأ جسيم في التسيير أو اختلاس الأموال.  
إذا تم عزله بطريقة تعسفية من طرف شركة التأمين يحق له بطلب التعويض من شركة التأمين.

<sup>1</sup>- ANDRE BESSON, Rapports de l'Agent général avec sa société, p 280. Les Assurance Terrestres en droit Français, Paris.

يمكن للوكيل العام للتأمين الذي يتوقف عن تمثيل شركة التأمين في الدائرة التي يحددها عقد تعيينه، لأي سبب كان، ولو في حالة العزل أن يقدم مستخلف له إلى شركة التأمين في أجل أقصاه ثلاثة أشهر

أو يحصل من شركة التأمين على تعويض حقوق الدين لتخليه عن العمولة المتعلقة بمحفظة الوكالة التي يقوم بتمثيلها، وفي هذه الحالة يحق لشركة التأمين أن تخيل هذا التعويض على المستخلف. إذا قدم الوكيل العام للتأمين أو ذوو حقوقه مستخلفا ما، وجب عليهم أن يبرموا اتفاقية بينهم ويبلغوا لشركة التأمين، ويجب أن تتوفر في المستخلف شروط الالتحاق بمهنة الوكيل العام طبقا لأحكام المرسوم التنفيذي رقم 95-340 المذكور سابقا والذي يحدد شروط منح وسطاء التأمين الاعتماد والأهلية المهنية وسحبهم ومكافأته ومراقبتهم.

إذا رفضت شركة التأمين اعتماد المستخلف المقدم لها، فلا يمكن للوكيل العام أو ذوي حقوقه المطالبة بأكثر من التعويض المنصوص عليه المادة 18 من هذا القانون الأساس.

كما يجب أن يحدد التعويض المنصوص عليه في المادة 18 من القانون الأساسي في عقد التعيين. وفي حالة تصفية حسابات الوكيل العام للتأمين، يحتفظ بالرصيد الباقي لحساب شركة التأمين. يحدد الوزير المكلف بالمالية جدول أعمال كل دورة من دورات المجلس ويبلغ إلى جميع الأعضاء في أجل 15 يوما على الأقل قبل تاريخ الاجتماع، يجب أن يسجل المجلس الوطني للتأمين التوصيات التي يصادق عليها خلال الدورة في محضر، ثم يرسل إلى الوزير المكلف بالمالية، يجب أن يصادق له المجلس الوطني للتأمين في الدورة على نظامه الداخلي.

## 2. الممنوعات المقررة على الوكيل العام المتوقف عن النشاط

يلتزم الوكيل العام المتوقف عن النشاط بالنظر إلى النشاط الحصري الذي كان يمارسه في إقليمه والذي أصبح ملكا لخليفته، يتمتع عن كل فعل منافسة تجاهه أو اتجاه شركة التأمين لمدة معينة. لذلك وتطبيقا للنظرية العامة لمنافسة الغير الشريفة وعادة ما يذكر هذا المنع في اتفاقية عقد التعيين. ويترب عن مخالفة الوكيل العام المتوقف عن النشاط لالتزامه بعدم ممارسة نشاطه (الغير مشروع)، يتعرض لمطالبة شركة التأمين بالتعويض عن الأضرار الواقعة ويترب عن عدم احترام المنع، امتناع الشركة عن دفع التعويض المقرر للوكيل العام لشركة التأمين.



لا يمكن للوكيل العام للتأمين الذي توقف عن ممارسة مهامه، أن يقدم خلال 03 سنوات عمليات التأمين التي اعتمد من أجلها تقديمًا مباشرًا أو غير مباشر. إلا إذا حصل اتفاق بينه وبين مستخلفه وشركة التأمين.

يتمتع الوكيل العام للتأمين قطعًا عن الاكتتاب لحساب شركات التأمين الأخرى المنصوص عليها، إذا كان ذلك ناتجًا عن تطبيق الشركة التي يمثلها تعريفًا جديدة أو عن شروط تأمين جديدة مصادقة قانونيًا.

لا يمكن للوكيل العام بكل حال من الأحوال أن يعارض تحويل محفظة شركة التأمين الممثلة إلى شركة أخرى طبقًا للمادة 229 من الأمر 95-07 المؤرخ في 25 يناير 1995 المتعلق بالتأمينات. نخلص إلى أن الوكيل العام للتأمين هو فقط شخص يعمل لحساب شركة التأمين، وخدماته ضرورية بالنسبة لشركة التأمين، لأنه يعتبر تابع لشركة التأمين وأعمال الوكالة التي يقوم بها تكون لصالح الشركة التي منحت الاعتماد.

#### ثانيًا: سمسار التأمين

بمقتضى أحكام المادة 58 من الأمر 95-07 المعدل والمتمم بموجب القانون 06-04 المؤرخ في 20 فيفري 2006 " سمسار التأمين هو شخص بين طالبي التأمين وشركة التأمين بغرض اكتتاب عقد التأمين، ويعد سمسار التأمين وكيلًا للؤمن له ومسؤولًا اتجاهه كما يعد كذلك تاجرًا وهذا بمقتضى المادة 229. إن الشروط القانونية لسمسار التأمين وعلاقته مع زبائنه وشركات التأمين يحددها القانون العام وأعراف المهنة فمنذ وقت طويل كان سمسار التأمين ينادون بقانون خاص بهم، ويتمحور القانون الأساسي المطالب به: في قطعتين أساسيتين، تحديد الشروط المناسبة لممارسة المهنة وتنظيم إجراءات تنظيمية مهنية لتأسيس غرفة مهنية لها سلطة إصدار العقوبات.

#### I. شروط اعتماده

لا يستطيع شخص طبيعي أو معنوي أن يمارس مهنة سمسار التأمين إلا بعد الحصول على اعتماد بواسطة قرار صادر عن وزير المالية بعد رأي المجلس الوطني للتأمينات حسب مفهوم المادة 260 من الأمر 95-07 و المادة 04 من المرسوم التنفيذي المذكور سابقًا ويخضع هذا الاعتماد إلى الشروط التالية:

- يجب إثبات معارف مهنية كافية المادة 265، بمقتضى أحكام المادة 263 يجب أن لا يكون شخصا (شريكا) قد حكم عليه جزائيا، أي أن لا يكون موضوع إدانة بسبب جنائية ضمن القانون العام، سرقة سوء ائتمان، احتيال أو ارتكب جنحة معاقبة من طرف القوانين الخاصة بعقوبات الاختلاس، نهب أموال قيمة، إصدار صكوك دون رصيد، إخفاء الأشياء المحصل عليها بمساعدة هذه الجنح، سلوك مخزي ومعادي لثورة التحرير، كل إدانة بسبب محاولة أو اشتراك في الجنح المذكورة أعلاه تؤدي إلى نفس العقوبة أي عدم الأهلية، تدوينه في السجل التجاري، يجب على سمسار التأمين أن لا يمارس أي نشاط تجاري آخر أو يعد كذلك من طرف القانون حسب المادة 264 ، إيداع مبلغ مالي قدره (1 500 000 دج) لكل عضو 1500 دج لكل شريك إذا تعلق الأمر بشركة سمسرة توضع لدى الخزينة العمومية أو إثبات كفالة بنكية مقدارها نفس المبلغ حسب المادة 20 من المرسوم التنفيذي 95-340 الصادر عن الوزير المكلف الأول والذي يحدد شروط منح الاعتماد و سحبه والأهلية المهنية ومكافأة وسطاء التأمين.

يتوقف اعتماد سمسار التأمين على توفر الشروط الآتية:

أ- في الأشخاص الطبيعية:

\*الخلق الحسن.

\*امتلاك الضمانات المطلوبة.

ب- في الأشخاص المعنوية:

يجب أن تتوفر في مسيري شركات السمسرة ما يلي:

\*الخلق الحسن.

\*بلوغ عمره 25 سنة على الأقل.

\*الجنسية الجزائرية.

\*الكفاءة المهنية المطلوبة.

كما يجب أن تتوفر في الشركاء ما يلي:

\*الخلق الحسن.

\*الإقامة في الجزائر.

\*تحرير رأسمال الشركة حسب الشروط المنصوص عليها في التشريع والتنظيم المعمول بهما في هذا المجال.

\*امتلاك الضمانات المطلوبة.

\*امتلاك القدرات المالية المطلوبة.

كما يجب أن يرفق طلب الاعتماد بالوثائق التالية:

بالنسبة للأشخاص الطبيعية:

\*مستخرج من عقد الميلاد.

\*مستخرج من صحيفة السوابق القضائية رقم 3.

\*شهادة الجنسية.

\*شهادة الإقامة.

\*تصريح كتابي من طالب الاعتماد يؤكد فيه أنه لا يمارس أي نشاط مهني يعده التشريع المعمول به منافيا لصفة سمسار التأمين.

\*شهادة أو شهادات الكفاءة المهنية المطلوبة.

\* الوثائق التي تثبت وجود الضمانات المالية المطلوبة.

بالنسبة للأشخاص المعنوية:

\*نسخة طبق الأصل من القانون الأساسي لشركة السمسرة.

\*وثيقة تثبت تحرير رأسمال الشركة.

## II. صلاحيات وواجبات سمسار التأمين

### 1- صلاحياته:

تمثل صلاحيات سمسار التأمين في المهمة التي اعتمد من أجلها:

1/ تقديم دفتر الشروط لشركة التأمين للحصول على فائدة المؤمن له الموكل على أفضل تغطيات وبأقل ثمن وتكلفة.

2/ متابعة إعداد عقود التأمين من طرف المؤمن الذي تم اختياره.

3/ تقديم توصيات أو نصائح للمؤمن لهم الذين منحوه تفويضا في مختلف أنواع التأمينات.

4/ التدخل لدى المؤمن للإسراع في التعويض في إطار تسوية ملفات الحوادث المسجلة.

5/ التدخل لمحاولة حل خلاف أو خلافات قد تصدر بين المؤمن و المؤمن له.

## 2- واجباته:

على سمسار التأمين أن يقوم بما يلي:

1/ وجوب اكتتاب تأمين يغطي التبعات المعينة التي تتعرض لها مسؤوليته المهنية (حسب المادة 261).

2/ وجوب إرسال إلى اللجنة المشرفة على التأمينات الكشوف الحسابية، الإحصائيات، وكل الوثائق المرتبطة بذلك والتي تعد ضرورية، قائمتها وأشكالها تحدد بواسطة قرار يحدده الوزير المكلف بالمالية (حسب ما جاء في المادة 261).

3/ الالتزام بالحياد اتجاه كل شركات التأمين.

4/ احترام تعهده كمستشار إزاء المؤمن له طيلة مدة التعهد التي تربطه بهذا الأخير.

5/ التدخل الا محدود والا مشروط لدى المؤمن له حتى يسدد هذا الأخير ديونه اتجاه المؤمن والمتمثلة في أقساط التأمين (في حالة اتفاق يخص دفع الأقساط بالتقسيط) وتجدر الإشارة إلى أن هذا في صالح سمسار التأمين ذاته. لأن لا عمولة إلا مقابل الأقساط المدفوعة أي المسددة من طرف المؤمن له.

## III. الشروط القانونية لسمسار التأمين

على عكس الوكيل العام للتأمين الذي هو وكيل لشركة التأمين التي يمثلها (غير تاجر) فإن سمسار التأمين هو التاجر الذي يقوم أساسا بأعمال وساطة ذات طابع تجاري وفقا للمادة 285 م الأمر 95-07.

على هذا الأساس فهو ملزم بالقيد في السجل التجاري تحت طائلة العقوبة المقررة في قانون العقوبات، (حسب المادة 259).

كذلك تتوقف ممارسة مهنة سمسار التأمين على اعتماد يمنحه إياه الوزير المكلف بالمالية، ويتوقف اعتماد سمسار التأمين على توفر الشروط المذكورة سابقا.

## 1- مسؤولية سمسار التأمين

باعتبار أن سمسار التأمين هو بمثابة الرابط بين المؤمن والمؤمن لهم فهذا بطبيعة الحال سينتج مسؤولية متبادلة، وبما أن السمسار سيكون هو ممثل للزبون (المؤمن له) فإن هذا يؤدي بالضرورة إلى إنتاج مسؤوليات وحقوق متبادلة:

### ● مسؤولية سمسار التأمين في مواجهة المؤمن له:

يمكن لسمسار التأمين أن يكون مسؤولاً عن المؤمن له عندما يكون وكيلاً له ويرتكب خطأ أثناء تنفيذ الوكالة.

فقد يكون مسؤولاً مثلاً عندما يكلفه المؤمن له بالتصريح بالحادث لدى شركة التأمين وينسى أن يقوم به في الآجال المحددة أو أن يطلب منه المؤمن له التأمين عن خطر يخصه وينسى أن يفعل ذلك. يتحقق الخطر المطلوب التأمين عليه في غياب عقد التأمين وفي كل الأحوال يقوم سمسار التأمين بأعمال قانونية لصالح المؤمن له باعتباره وكيلاً له. فإذا ارتكب خطأً عند تنفيذ الوكالة رتب ضرر للموكل كان مسؤولاً مدنياً عن ذلك ويلزم بتعويضه عن الأضرار بعد ذلك.

### ● مسؤولية المؤمن له أو الزبائن اتجاه سمسار التأمين:

على عكس الحالة السابقة يمكن أن يكون الزبون أو الموكل مسؤولاً مدنياً أمام سمسار التأمين عندما يلغي دون سابق إنذار ودون سبب الوكالة الممنوحة له، فإذا قام سمسار التأمين بعد توكيله من شخص أو شركة بدراسة عقود التأمين والبحث عن شركات التأمين التي يمكنها أن تمنح ضمانات ذات أفضلية فإن القضاء اعتبر أن سمسار التأمين يتمتع بصفة الوكيل عن المؤمن له، ويحق له عند إلغاء الوكالة إلغاء تعسفاً من الحصول على تعويض عما فاتته من نسب أو ما لحقه من خسارة وفقاً لأحكام القانون المدني.

### - سمسار التأمين كوكيل لشركة التأمين:

إذا كان سمسار التأمين في العادة وكيلاً للمؤمن له، فإنه يمكن أن يكون وكيلاً لشركة التأمين في بعض الأحيان (بعض الأعمال المحددة) فعلى سبيل المثال، وفقاً للأعراف المعمول بها لدى شركة التأمين كوكيل سمسار التأمين، مهمة تحصيل المخالصة الأولى لقسط التأمين عند تسليم عقد التأمين للمؤمن له.

في هذه الحالة يعتبر سمسار التأمين وكيلا لشركة التأمين من أجل تحصيل قسط التأمين. كما يمكن لسمسار التأمين تسليم ضمانات ترخص له بها شركات التأمين. وكذا تعيين خبراء معتمدين لدى شركة التأمين كما يمكن لسمسار التأمين أن يرسم باعتباره وكيلا لشركة التأمين مذكرة تغطية.

## 2- حقوق سمسار التأمين على الزبائن:

على خلاف الوكيل العام للتأمين فإن سمسار التأمين يملك زبائنه ويعتبر على الزبائن عنصر في المجال التجاري؛ لأن سمسار التأمين هو تاجر. بل أنه العنصر الأكثر أهمية وباعتبار هؤلاء الزبائن عنصر في المجال التجاري يمكن له التنازل عنها. ويعتبر هذا التنازل في المجال التجاري، الذي تطبق عليه أحكام القانون التجاري.

## VI. كيفية مكافأة سمسار التأمين

في إطار وظيفته التي تتمثل في التوسط بين طالبي التأمين والمؤمن بغرض اكتتاب عقد التأمين يخول له الحق في الاستفادة من مكافأة تحت شكل علاوة تحدد حسب قسط التأمين الصافي هذا ما جاءت به المادة 22 من المرسوم التنفيذي 95-340، لسمسار التأمين الذي يجلب أو يقدم عقد التأمين للسمسار الحق في مكافأة تتمثل في علاوة وتحسب على القسط الصافي.

بمقتضى أحكام المادة تحدد معدلات العمولة باتفاق بين المؤمن وسمسار التأمين لكن ميدانيا تدور المكافأة حول معدلات يتم العمل بها لدى غالبية شركات التأمين، وهذا سنتطرق إليه في الفصل التطبيقي مع إعطاء مثال عن كيفية حساب العمولة.

بالرغم من أن سمسار التأمين اعتبر من وسطاء التأمين، وقد دخل ميدان التأمينات واعتماده يكون في إطار التأمين إلا أنه مازال يعتبر تاجرا ويطبق عليه القانون التجاري، لطبيعة الأعمال التي يقوم بها والنظام القانوني لعقد السمسرة.

مع العلم فإن وجود سمسار التأمين ليس ضروري بالنسبة لشركة التأمين لأنها يمكن أن تقوم هي بالأعمال التي يقوم بها السمسار عن طريق وكالتها المباشر، والتوجه إلى الزبائن والتعامل معهم دون حاجة لسمسار التأمين.

### ثالثاً: البنك أو المؤسسات المالية

يعتبر البنك أو المؤسسة المالية ابتداءً من 20/02/2006 (صدور قانون 06-04)، كوسيط تأمين واعتبر كموزع لمنتجات التأمين وتحدد شروط وكيفيات التطبيق عن طريق التنظيم لذلك فلا يمكن اعتبار البنك أو المؤسسات المالية وغيرها من شبكات التوزيع كوسيط بمعنى وسيط التأمين المطبق على الوكيل العام للتأمين و سمسار التأمين، فسماه المشرع في المادة 2/252 المعدلة ب"موزع لمنتجات التأمين" حيث نصت المادة المذكورة أعلاه " يمكن لشركات التأمين توزيع منتجات التأمين عن طريق البنوك والمؤسسات المالية وما شابهها، وغيرها من شبكات التوزيع." وهنا هو التغيير والتعديل الذي عرفه الأمر 95-07، بحيث كان يعتبر وسطاء التأمين هم الوكيل العام، والسمسار، لكن في تعديل الأمر بالقانون 06-04 أضاف هذه النقطة.

في الفقرة 03 من نفس المادة نصت على "تحدد شروط وكيفيات تطبيق الفقرة 02 عن طريق التنظيم"، هذا التنظيم يكمن في المرسوم التنفيذي 07-153 المؤرخ 22 ماي 2007 والقرار الصادر عن الوزير المكلف بالمالية في 06 أوت 2007.<sup>1</sup>

#### I. كيفيات وشروط توزيع منتجات التأمين

كما سبق وذكرنا في الفقرة السابقة فإن المرسوم التنفيذي 07-153 يحدد كيفيات وشروط توزيع منتجات التأمين عن طريق البنوك والمؤسسات المالية وغيرها من شبكات التوزيع.

#### 1- الكيفيات.

حددت الكيفيات بمقتضى المادة 02 من هذا المرسوم، على أنه تستطيع شركات التأمين تقديم عمليات التأمين بواسطة البنوك أو المؤسسات المالية على أساس اتفاقية أو مجموعة من الاتفاقيات التي يستوجب إيداعها لدى اللجنة المشرفة على التأمين قبل وضعها حيز التنفيذ، أما جاء في المادة 03: نموذج اتفاقية التوزيع التي تحكم العلاقة بين شركة التأمين و البنك أو المؤسسات المالية تعده جمعية المؤمنين (UAR)، الهيئات المشار إليها أعلاه تتصرف أو تنشط بصفتها كوكلاء في شركة التأمين (حسب المادة 04).

<sup>1</sup> - الجريدة الرسمية 35 ، المؤرخة في 23 مايو 2007 .

## 2- شروط توزيع منتجات التأمين

حددت هذه الشروط في المادتين 05 و 06، من المرسوم السابق ذكر:

وجوب بيان في كل اتفاقية ما يلي: (حسب المادة 05)

الوكالات أو نقاط البيع التابعة للبنك أو المؤسسة المالية المؤهلة لاكتتاب عقود التأمين.

منتجات التأمين موضوع الاتفاقية.

عمولة التوزيع وطرق مكافأة الوكيل.

الناحية التي يسمح للوكيل أو نقطة البيع التي تنشط داخلها.

\*الكيفيات العملية للشروع في التبرص المنصوص عليه في المادة 06 أدناه:

الجهة القضائي المختصة في مادة الخلافات.

القدرات؛ فيما يخص الحصول على أقساط التأمين وآجال تحويلها للمؤمن.

تسديد وتسيير الحوادث.

● الشروط الخاصة بالأعوان مكنتي التأمين:

حسب المادة 06 من المرسوم المعمول به في هذا المجال، يجب على الأعوان مكنتي التأمين الموظفين

من طرف البنوك أو المؤسسات المالية المشار إليها في المادة الأولى سابقا أن تكون:

حائزة على شهادة جامعية.

يجب على شركات التأمين أن تقوم بإعطاء تبرص لا يقل عن 69 ساعة فعلية لفائدة الأعوان

المكلفين باكتتاب التأمين المشار إليهم سابقا، والذي يتضمن عمليات التأمين التي ستوزع ويجازى

التبرص بإعطاء شهادة.

تسلم للأعوان المكلفين باكتتاب التأمين عند نهاية التبرص بطاقة مهنية من طرف جمعية المؤمنين

مع ذكر منتجات التأمين الذين هم مؤهلين لاكتتابها وبيعها.

فيمل يخص توزيع التأمين، يخضع نشاط الهيئات المشار إليها في المادة 01 من المرسوم التنفيذي،

لرقابة اللجنة المشرفة على التأمينات.



## II. تعيين منتجات التأمين الموزعة

لقد حددت منتجات التأمين القابلة للتوزيع من طرف لبنوك والمؤسسات المالية التابعة لها والمشار إليها في الفقرة الأولى وكذا أقصى المستويات للعمولة للتوزيع عن طريق القرار الوزاري الصادر عن الوزير المكلف بالمالية في 2007/08/06<sup>(1)</sup>، ولقد صدر هذا القرار تطبيقاً لأحكام المادة 2/2 من المرسوم التنفيذي 07-153. حيث تنص المادة 05 منه " تطبيقاً للمادة 02 من المرسوم التنفيذي 07-153، يهدف هذا القرار لتعيين منتجات التأمين القابلة للتوزيع من طرف البنك أو المؤسسات المالية أو ما شابهها"، هذه المنتجات حددت حسب المادة 02 أما عن المكافأة فنصت عليها المادة 03 من القرار الوزاري المذكور آنفاً:

حسب المادة 02 من القرار الوزاري هذه المنتجات هي:

المتعلقة بفرع تأمين الأشخاص: حوادث، مرض، مساعدة حياة أو وفاة. المتعلقة بالقروض. المتعلقة بالأخطار البسيطة المتعلقة بالسكن؛ متعددة أخطار السكن، التأمين الإجباري الخاص بالكوارث الطبيعية.

المتعلقة بالأخطار الفلاحية.

## III. مكافأة البنك أو المؤسسات المالية.

في إطار توزيع منتجات التأمين المذكورة في المادة 02 أعلاه يستفيد البنك من مكافأة تقدم على شكل عمولة توزيع تحسب بالنسبة المئوية المحصل عليه (المقبوض) الصافي من كل الحقوق و الرسوم وهذا طبقاً للمادة 03 من القرار بمقتضى المادة 04 تحدد أقصى مستوي عمولة التوزيع المشار إليها في المادة 03 كما يلي: تأمين الأشخاص: الرأسمال 40% على القسط الأول و 10% فيما يخص السنوات الأخرى المتبقية طيلة مدة العقد، فروع تأمين أشخاص أخرى 15%. تأمين القروض 10%. متعددة الأخطار البسيطة للسكن: متعددة أخطار السكن 32%، تأمين الكوارث الطبيعية 5%.

<sup>1</sup> - الجريدة الرسمية رقم 59 ، المؤرخة في 23 سبتمبر 2007 .

## الخاتمة

هكذا نكون قد حاولنا الالمام بأهم النقاط التي تخص هذه الفئة الموجودة في سوق التأمينات الجزائري، والتي تعتبر أحد أعصاب نشاط سوق التأمين الجزائري ويدخل ضمن السياسة التسويقية لمنتجات التأمين، إلا أنه نجد أن السوق الجزائرية لا زالت تعاني من نقص في هذه الفئة، وإن وجدو فإن دورهم لازال تابع لشركات التأمين أكثر ما يمثل معنى هذا المصطلح وكذا يبقى دائما ممثل عن شركة التأمين أكثر من تمثيله للمؤمن له، كما أن معظم شركات التأمين تستغني عن خدمات الوسطاء وتعتمد على وكلائها المباشرين مراعاة منها لتخفيض الكلفة على الشركة، في حين ان استطاعت استغلال دور الوسطاء بشكل صحيح لكانت الفائدة أكبر، كذلك نلاحظ أنه لا توجد أحكام كثيرة وموسعة فيما يخص البنك أو المؤسسات المالية، هذا راجع لمجموعة من الأسباب منها أن هذا النوع من الوسطاء حديث في سوق التأمينات الوطنية، والمشرع لم يعطه اهتماما كبيرا، هذا ربما راجع لعدم وجود خبرة كافية للبنوك والمؤسسات المالية في مجال توزيع منتجات التأمين عدم انتشار فكرة التأمين على مستوى المؤسسات المالية والبنوك لدى الزبائن.

## قائمة المصادر والمراجع

### النصوص التشريعية

- الأمر 95-07 المؤرخ في 1995/01/25 المتعلق بالتأمينات المعدل والمتمم بقانون 06-04 المؤرخ في 2006/02/20، الجريدة الرسمية، العدد 15. ا
- المرسوم التنفيذي 07-153 المؤرخ 22 ماي 2007 والقرار الصادر عن الوزير المكلف بالمالية في 06 أوت 2007 الجريدة الرسمي 35، المؤرخة في 23 مايو 2007
- القرار الوزاري الصادر عن الوزير المكلف بالمالية في 2007/08/06 الجريدة الرسمية رقم 59، المؤرخة في 23 سبتمبر 2007.
- المرسوم التنفيذي 95-340. المؤرخ في 30 أكتوبر 1995، يحدد شروط منح وسطاء التأمين الاعتماد والأهلية المهنية وسحبهم منه ومكافأته ومراقبتهم الجريدة الرسمية، رقم 65، المؤرخة في 31 أكتوبر 1995.

## الكتب

- بلخضر مخلوف، النصوص القانونية والتنظيمية من الاجتهادات القضائية، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع، عين مليلة، الجزائر، سنة 2004
- بهاء بهيج شكري، التأمين في التطبيق والقانون والقضاء، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2007م - 1428 هـ

## المراجع باللغة الأجنبية

- ANDRE BESSON, Rapports de l'Agent général avec sa société. Les Assurance Terrestres en droit Français, Paris.
- Sur la clause compromissoire v supra, n° 687. Toutefois la cour de cassation (com. 08 juillet 1969. R.G.A.T .1970).