

المحور الأول : ماهية الوساطة في التأمين وأشكالها

تعتمد شركات التأمين التجارية دون التعاضديات في توزيعها لعقود التأمين على منفذين رئيسيين، الأول مباشر عن طريق شبكتها الخاصة، والمتمثلة في وكالاتها المباشرة، المدرجة ضمن هيكلها التنظيمي، والثاني غير مباشر يتمثل في قنوات وسيطة تمتهن نشاط التوسط في توزيع عقود التأمين.

فالقناة المباشرة، هي الشبكة الخاصة بشركة التأمين، والتي تتكون من وكالات ونقاط بيع تفتحها الشركة ضمن أماكن مختارة ومدروسة بعناية، وبموجب رخصة تقوم هذه الوكالات المباشرة بتنفيذ تعليمات وتوجيهات الشركة الأم، حيث تخضع لرقابتها وذلك لضمان حسن اتصالها بالزبائن، وقد تختص تلك الوكالات إما بتوزيع منتجات تأمينات الأضرار أو تأمينات الأشخاص، حسب النشاط الأصلي للشركة الأم، ولا يمكنها توزيع المنتوجين معاً¹.

أما القنوات غير المباشرة، فهي تلك التي تمتهن نشاط الوساطة في التأمين، والتي أعاد المشرع الجزائري إدراجها ضمن الأمر رقم 95-07 المتعلق بالتأمينات، وذلك بعد اختلافها في ظل القانون القديم للتأمينات (قانون رقم 80-07) القائم على مبدأ احتكار الدولة لقطاع التأمين، وبالتالي منع الخواص من ممارسة نشاط التأمين، بما فيهم الوسطاء. حيث أعاد إدخال وسطاء التأمين (الوكيل العام للتأمين والسمسار) وفقا للمواد 252 إلى 267 من ذلك الأمر، وذلك بهدف توسيع شبكات توزيع المنتوجات التأمينية، ليتم بعدها صدور القانون رقم 06-04 المعدل والمتمم للأمر رقم 95-07 ليقوم بتعديل المادة 252 منه، من خلال إضافة صنف ثالث من وسطاء التأمين، والمتمثل في البنوك والمؤسسات المالية وما يشابهها، وغيرها من شبكات التوزيع.

سنحاول من خلال هذا المحور، التطرق إلى تعريف الوساطة في التأمين وكذا أشكالها :

أولا : تعريف الوساطة في التأمين

يتم إبرام العقود المدنية البسيطة المتعلقة بشراء وبيع المواد الاستهلاكية أو الخدمات المتنوعة للخواص في غالب الأحيان بصفة مباشرة بين طرفي العقد، سواء كان هؤلاء الأطراف خواص، أو أن العقد يربط بين مهني ومستهلك. ويمكن ملاحظة أن عدد كبير من تلك العقود يتم إبرامها دون وجود وسيط، نظرا لعدم الإحتياج إلى خدماته، وهذه الملاحظة تطبق أيضا على عقود التأمين، حيث أن عدد كبير من تلك العقود يتم إبرامها بصفة مباشرة مع الزبون، دون المرور بوكيل التأمين أو السمسار، وذلك إما من طرف تعاضديات التأمين التي لا تتعامل مع الوسطاء، أو من قبل شركات تأمين تجارية عن طريق البيع المباشر لتلك العقود.

ويصبح اللجوء إلى خدمات الوسيط بصفة عامة ضروريا، إذا كان المشتري لا يعرف البائع أو العكس، أو أن المشتري لا يعلم أين وأمام من يمكنه شراء المنتج أو الخدمة، أو كيف يشتريه. ويصبح كذلك أكثر ضرورة إذا كان المشتري يجهل نوع المنتج أو الخدمة، وكذا كيفية استعماله. فالوسيط هنا يكون دوره الأساسي تسهيل إبرام عقد التأمين الذي لا يكون طرفا فيه.

¹ وذلك طبقا لنص المادة 204 مكرر من الأمر 95-07 الصادر بتاريخ : 25 جانفي 1995 المتعلق بالتأمينات، المعدل والمتمم بالقانون رقم 06-04 الصادر بتاريخ : 20 فيفري 2006.

وعلى خلاف وكيل العلامة التجارية، الوسيط لا يشتري ويعيد بيع عقود التأمين، ولا يمكنه في أي حال من الأحوال أن يصبح صاحب الحقوق والإلتزامات المرتبطة بعقد التأمين. فالوساطة من وجهة النظر القانونية، لا تشبه لا حوالة الحق ولا حوالة الدين، ولا أي تفويض مهما كان. فهي عبارة عن تقديم خدمة التوسط بين المؤمن وطالب التأمين، ولا تختلط بعقد التأمين¹.

ونشير في تعريف مهنة أو نشاط الوساطة في التأمين، إلى أن المشرع لم يخصصها بنص مادة قانونية من خلال الأمر رقم 07-95 المتعلق بالتأمينات المعدل والمتمم، حيث أورد تعريفاً ضمناً لها من خلال نص المادة 3 من المرسوم التنفيذي رقم 95-340 الصادر بتاريخ : 30 أكتوبر 1995 المحدد لشروط منح وسطاء التأمين الإعتماد والأهلية المهنية، وسحبهم منهم وكافأتهم ومراقبتهم، والتي بين من خلالها بأن الوساطة هي : اقتراح شخص طبيعي أو معنوي على شخص آخر اكتتاب عقد تأمين ، سواء كان الاقتراح شفويًا أو كتابيًا. أو بمعنى آخر: تُعد الوساطة تقديم عملية التأمين، من خلال اقتراح شخص طبيعي أو معنوي اكتتاب عقد التأمين على شخص آخر، شفويًا أو كتابيًا.

وما يؤخذ على التعريف السابق، هو أن المشرع استخدم من خلاله عبارات واسعة المدلول، كقوله : عملية التأمين، والتي تشمل جميع المراحل والعمليات التي تلي مرحلة اكتتاب عقود التأمين، بمعنى كفاءات تسيير الأخطار المغطاة بموجبها، والتي تصل إلى حد تقاسم الخطر بين شركة التأمين المكتتبة للعقد وشركات تأمين أخرى، نظراً لجسامة الخطر الذي تم تغطيته، وعدم إمكانية الشركة المؤمنة من تغطيته لوحدها، أو الإستعانة بخدمات معيد التأمين. كل تلك الأمور المتعلقة بكفاءات تسيير الخطر تخرج عن نطاق نشاط الوساطة في التأمين.

وقد تم تعريف نشاط الوساطة في التأمين بأكثر وضوح ودقة من طرف المشرع الفرنسي، من خلال قانون التأمين الفرنسي، حيث نصت الفقرة الأولى من المادة (L511-1) منه على أن الوساطة في التأمين أو إعادة التأمين نشاط يتمثل في تقديم، اقتراح أو المساعدة على إبرام عقود التأمين أو إعادة التأمين أو القيام بأعمال أخرى تحضيرية لإبرامها².

وتضيف المادة (R 511-1) من نفس القانون على أنه من أجل تطبيق المادة (L511-1) تُعتبر عملية العرض، اقتراح أو المساعدة على إبرام عقود التأمين، قيام شخص طبيعي أو معنوي بتقديم عروض ومقترحات شفوية أو كتابية لشروط ضمانات العقد للمكتتب، من أجل إبرام عقد التأمين. أما الأعمال التحضيرية لإبرام عقد التأمين فتتمثل في جميع الأعمال التحليلية والنصائح التي يقدمها أي شخص طبيعي أو معنوي يقدم، يقترح أو يساعد على إبرام عقد التأمين، غير أنها لا تشمل الأنشطة المتمثلة في توفير المعلومات أو النصائح في إطار نشاط مهني آخر غير الوساطة في التأمين.

فالوساطة في التأمين، من خلال التعاريف التشريعية السابقة، هي نشاط قائم بذاته، يقوم من خلاله الوسيط شخص طبيعي أو معنوي، بعرض واقتراح إبرام مختلف عقود التأمين التي تقدمها شركات التأمين

¹ Jean BIGOT, Daniel LANGE : traité de droit des assurances, tome 2 : la distribution de l'assurance, éditions Delta, distribution librairie le point jdeidet- el – Metn, Beyrouth, Liban, 2000, p5.

² Art (L511-1) du code des assurances français, stipule : « l'intermédiation en assurance est l'activité qui consiste à présenter, proposer ou aider à conclure des contrats d'assurance ou de réassurance ou à réaliser d'autres travaux préparatoires à leurs conclusion ».

التجارية (عقود تأمينات الأضرار أو عقود خاصة بتأمينات الأشخاص)، على جمهور العملاء طالبي التأمين أو المؤمن لهم، وإرشادهم وإقناعهم بضرورة اكتتابها وتنفيذ آثارها، وتجديد إبرامها عند نهاية مدتها.

وما يُعاب على التعاريف السابقة، أنها لم تحدد تعريفاً دقيقاً لمفهوم الوساطة في التأمين، بل اقتصر على تعريف تقديم أو عرض عمليات التأمين، ذلك لأن نشاط الوساطة في التأمين والمهام التي يرتكز عليها كثيراً ما تتجاوز عرض واقتراح إبرام عقود التأمين في مرحلة ما قبل التعاقد، إلى قيام الوسيط في أغلب الأحيان بمهمة إبرام العقد نيابة عن أحد أطرافه، كما يقوم بأعمال تلي مرحلة التعاقد، أين يتولى تسيير وتنفيذ آثار هذه العقود، من قبض وتحصيل مبالغ الأقساط، واستقبال التصريحات بتغيير الخطر المؤمن منه وتحققه، ونهاية باستلام وتسليم مبالغ التعويضات عند وقوع الأخطار المؤمن منها.

كما أنها (التعاريف السابقة) لم تحدد أسماء الأطراف التي تمارس هذه المهنة، ولا الأطراف التي يتوسط بينهم، وهم شركة التأمين التي تأخذ شكل شركة المساهمة، وجمهور العملاء طالبي التأمين، سواء كانوا أشخاصاً طبيعيين أو معنويين. كما لم تشر إلى المقابل المادي لهؤلاء الوسطاء نظير توسطهم بغية إبرام عقود التأمين، ولا إلى الأطراف التي يمثلها كل وسيط، ومرد ذلك تفاوت حدود سلطات كل وسيط واختلاف العقود التي تمارس بموجبها هذه المهنة (عقد الوكالة وعقد السمسرة)¹.

والتعريف الذي نقترحه للوساطة في التأمين، هو أنها : " مهنة التوسط بين طالبي التأمين وشركات التأمين التجارية، يقوم من خلالها الوسيط شخصاً طبيعياً كان أو معنوياً، بعرض واقتراح إبرام عقود التأمين على الزبائن، والتفاوض بشأنها، قصد التوفيق بين إرادة طرفي عقد التأمين (المؤمن والمؤمن له) لإبرامها وتنفيذ آثارها أثناء سريانها، وتجديدها، وذلك مقابل عمولة.

ثانياً : أشكال الوساطة في التأمين

تنص المادة 252 من قانون التأمينات على أنه : " يُعد وسطاء التأمين، في مفهوم هذا الأمر :

- الوكيل العام للتأمين
- سمسار التأمين

يمكن شركات التأمين توزيع منتجات التأمينات عن طريق البنوك والمؤسسات المالية وما يشابهها، وغيرها من شبكات التوزيع.

تحدد شروط وكيفيات تطبيق الفقرة الأخيرة من هذه المادة عن طريق التنظيم "

ما يلاحظ من نص المادة المذكور، أن المشرع عدد من خلالها أشكال الوساطة في التأمين، والتي يمكن ممارستها إما عن طريق الوكيل العام للتأمين أو الوسيط، بمعنى قنوات التوزيع الغير مباشرة التي تعتمد عليها شركات التأمين في توزيع منتجاتها التأمينية، أو من خلال قنوات توزيع حديثة يتم استغلالها من قبل تلك الشركات (شركات التأمين) من أجل تسويق منتجاتها، والمتمثلة في :

¹ خالد العامري، الوساطة في التأمين، رسالة دكتوراه في القانون الخاص، تخصص قانون التأمينات، كلية الحقوق، جامعة الإخوة منتوري قسنطينة 1، 2016-2017، ص ص 13-14.

- صيرفة التأمين (التأمين البنكي) : ويقصد بصيرفة التأمين بيع منتجات أو عقود التأمين عبر شبائيك البنوك، حيث ظهرت هذه الطريقة من أجل توسيع نطاق بيع منتجات التأمين وإيصالها إلى أكبر عدد ممكن من الزبائن. وكانت بداية ظهور هذا النوع من أنواع التوزيع بالنسبة لمنتجات التأمين على الأشخاص، وبالأخص وثيقة التأمين على الحياة من أجل تسهيل العملية على متعاملي البنك، الذين يريدون الحصول على قروض، كون البنك يشترط عليهم هذا النوع من التأمين من أجل منحهم تلك القروض، حيث يتم تسهيل العملية على المتعامل بحصوله على القرض والتأمين من نفس الجهة (البنك). فيما بعد توسعت هذه الطريقة وأصبحت منتجات التأمين على الأضرار من بين تشكيلة المنتجات التأمينية التي يتم توزيعها عبر شبائيك البنوك، نظرا لكون البنك يفرض على عملائه ضرورة الحصول على أنواع معينة من عقود التأمين فيما يخص بعض التعاملات البنكية، ويعتمد على هذه القناة أيضا من أجل استقطاب عملاء البنك، وكذا من أجل توسيع شبكة توزيع بعض عقود التأمين، خاصة منها تأمينات الأشخاص.

- المؤسسات المالية وما يشابهها : حيث يمكن أيضا توزيع منتجات أو عقود التأمين عن طريق المؤسسات المالية الأخرى من غير البنوك، كمراكز البريد على سبيل المثال، وذلك من خلال إتفاقيات مسبقة مبرمة بين تلك المراكز وشركات التأمين، يُخول من خلالها لتلك المراكز بيع منتجات التأمين لصالح شركات التأمين مقابل عمولة.

- التوزيع الإلكتروني : ويُقصد به الإعتماد على شبكة الإنترنت في توزيع الخدمات التأمينية، ويدعى أيضا التوزيع عن بعد، وقد تزايد الإعتماد على هذا النوع من قبل شركات التأمين لما له من مزايا عديدة، نذكر منها :

• توسيع نطاق الإختيار بين المنتجات التأمينية، من خلال الإطلاع على جميع منتجات الشركة واختيار المنتج الملائم

• إيصال الخدمة التأمينية إلى العملاء بسهولة ويسر، وتخفيف الضغط على مستوى الوكالات.

• إمكانية إبرام طالب التأمين لعقد التأمين من مكانه المتواجد فيه (منزله أو مكتبه) دون تحمل عناء التنقل إلى شركة التأمين.

- التوزيع عبر وكالات السيارات والمساحات التجارية الكبرى : يُقصد بالتوزيع عبر وكالات السيارات قيام شركات بالتعاقد مع تلك الوكالات لتوزيع منتجات التأمين على السيارات، من أجل الإستفادة من الزبائن الحاليين والجدد للوكالة، وتسهيل حصولهم على وثيقة التأمين دون عناء التنقل إلى شركة التأمين.

أما التوزيع عن طريق المساحات التجارية الكبرى، ف يتم أيضا عن طريق تعاقد شركات التأمين مع محلات كبرى من أجل توزيع منتجاتها، حيث كانت محلات " Carrefour " الفرنسية أول من اقترح توزيع منتجات التأمين في محلاتها، وذلك بموجب إتفاقيات مع شركات التأمين¹.

وقد تناول المشرع من خلال المادة المذكورة أعلاه (المادة 252 من قانون التأمينات) وسطاء التأمين دون تعريف هذه المهنة، على عكس المشرع الفرنسي الذي نص بموجب المادة (L511-1) من

¹ Christian PANEMTIER, Alexander RISPAL : guide de marketing de l'assurance, 2éme édition, édition l'argus de l'assurance, France, 2012, p 170.

قانون التأمين الفرنسي، والذي عرفه بأنه : " كل شخص طبيعي أو معنوي، والذي مقابل عمولة، يمارس نشاط الوساطة في التأمين ".

فوسيط التأمين هو شخص طبيعي أو معنوي يقوم، لقاء مقابل مادي، بعرض مختلف خدمات شركات التأمين على الزبائن طالبي التأمين، والتفاوض معهم قصد إقناعهم بإبرام عقود التأمين لتغطية مختلف الأخطار التي تهددهم، ويُعد شخص مهني ومحترف حر، يمارس نشاط الوساطة بين طالبي التأمين وشركات التأمين، ويساعد الأفراد والشركات على انتقاء الخدمات التأمينية الأنسب لهم لذلك فهو يهتم بالإحتياجات التأمينية لدى زبونه، قصد تمكينه من إبرام عقد التأمين الذي يلبي رغباته واحتياجاته.

ونشاط الوساطة لا يكون في جميع الحالات باسم ولحساب شركة التأمين (الوكيل العام والبنك والمؤسسات المالية وما شابهها)، وإنما يمكن أن يكون أيضا لحساب الزبون طالب التأمين أو المؤمن له (سمسار التأمين) وفي هذه الحالة فالوسيط لا يمارس وساطته إلا بناءا على طلب من الزبون طالب التأمين، لكي يبحث له عن أفضل تغطية تلبي احتياجاته، وهنا تتم عملية الوساطة لحساب الزبون وليس لحساب شركة التأمين.

وتجدر الإشارة إلى أن تحديد المهام المسندة إلى الوسيط، والأعمال التي يقوم بها لحساب مفوضه مؤمنا كان أو طالب التأمين، ترجع إلى عنصرين رئيسيين :

- العنصر الأول : طبيعة العقد الذي يربط الوسيط بشركة التأمين، فقد يكون عقد وكالة يخول بموجبه للوسيط التعاقد مع المؤمن لهم باسم شركة التأمين ولحسابها، وقد يكون عقد سمسرة، أين يقتصر دور السمسار هنا على مجرد البحث عن طالبي التأمين ليتعاقدوا مع الشركة مباشرة.
- العنصر الثاني : مدى اتساع التفويض القانوني الذي يحوزه كل وسيط من وسطاء التأمين، والذي يخوله أداء المهام المنوطة به والمسندة إليه، ففي بعض الأحيان تخول شركة التأمين لوسيط ما سلطات أوسع من باقي الوسطاء، ولو كانوا مشتركين في صفة المهنة، كأن يكونوا جميعا وكلاء عامون أو سماسرة تأمين، وذلك كما لو تفوض وكيل عام سلطات غير محدودة دون باقي الوكلاء، ويرجع ذلك مثلا للخبرة المهنية، والسمعة الحسنة التي يتمتع بها هذا الأخير¹.

وإجمالا يمكن القول أن المهام التي يتولى وسيط التأمين القيام بها في إطار ممارسته لنشاطه تندرج ضمن فرعين رئيسيين يتمثلان في نشاط توزيع واكتتاب عقود التأمين، والذي يعني قيامه بإبرام مختلف العقود المرخص له توزيعها على جمهور العملاء، ثم تليها مهمة تسيير هذه العقود التي قام الوسيط بتوزيعها، وذلك من خلال تنفيذ آثار هذه العقود طيلة مدة سريانها (تحصيل الأقساط وتسوية التعويضات).

¹ خالد العامري، المرجع السابق، ص 51.

