

## تحليل العوامل المؤدية لضعف طلب الأفراد على منتجات التأمين في الجزائر

### Analysis of factors leading to weak demand of individuals on insurance products in Algeria

د. غفصي توفيق\*

جامعة محمد بوضياف بالمسيلة

toufikghafsi@yahoo.fr

تاريخ النشر: 2019/04/04

تاريخ القبول: 2019/02/23

تاريخ الاستلام: 2019/02/19

#### الملخص:

تهدف هذه الورقة البحثية إلى إبراز أهم العوامل المؤثرة في طلب الفرد الجزائري على خدمات التأمين، إضافة إلى إدراك موقف المستهلك من التأمين وفهم احتياجاته وتطلعاته في هذا المجال، والتي على أساسها تقدم الحلول والاقتراحات من أجل النهوض بهذا النشاط الحيوي وتعزيز مساهمته في تنمية الاقتصاد الوطني. وخلصت الدراسة إلى أن من بين أهم العوامل المؤدية إلى ضعف طلب جمهور الأفراد على منتجات التأمين في الجزائر، هي غياب الثقافة التأمينية وتدني معدل الدخل الشهري لدى المواطن الجزائري، أما فيما يتعلق بالمعتقد الديني فأظهرت النتائج حيادية هذا العامل وأنه غير مساهم في ضعف الطلب على منتجات التأمين.

**الكلمات المفتاحية:** منتجات التأمين، ضعف الطلب، الوعي والثقافة التأمينية، الدخل الشهري، المعتقد الديني.

#### Résumé:

Ce papier vise à mettre en évidence les facteurs les plus importants influençant la demande de l'individu algérien en matière des services d'assurance, aussi à comprendre l'attitude du consommateur à l'égard de l'assurance et à connaître ses besoins et ses aspirations dans ce domaine, à la base desquelles des solutions et des propositions sont présentées pour promouvoir cette activité vitale et renforcer sa contribution au développement de l'économie nationale.

L'étude a conclu que l'absence de culture d'assurance et le faible taux de revenu mensuel du citoyen algérien étaient parmi les principaux facteurs conduisant à la faible demande du public sur les produits d'assurance en Algérie. Concernant la croyance religieuse, les résultats ont montré la neutralité de ce facteur et cela ne contribue pas à la faiblesse de la demande de produits d'assurance.

**Mots-clés :** produits d'assurance, faiblesse de la demande, la conscience et la culture de l'assurance, le revenu mensuel, la croyance religieuse.

\* المؤلف المرسل.

## مقدمة:

يلعب نشاط التأمين دورا حيويا في مجالات التنمية المختلفة، وذلك من خلال قدرته على التأثير الإيجابي في العديد من النواحي الاقتصادية والاجتماعية داخل البلد، كما أن هذا النشاط يتأثر بدوره بالعديد من المتغيرات الاقتصادية والعوامل الاجتماعية والثقافية والأطر المؤسسية التي تتحكم في درجة نموه وتطوره. قطاع التأمين في الجزائر وعلى الرغم من حزمة الإصلاحات التي باشرتها السلطات خلال العقود الماضية من أجل النهوض به، إلا أن الإحصائيات الرسمية والمؤشرات الاقتصادية الكلية الخاصة بهذا النشاط تكشف عن مدى التخلف الكبير الذي يعانيه هذا القطاع، والذي تجلّى في ضعف مساهمته في الناتج الداخلي الخام التي لم تبلغ نسبة 1% مقارنة بـ 6% كمعدل عالمي، وتدني معدل ما يخصصه الفرد الواحد لطلب منتجات التأمين التي تقدر بـ 30 دولارا سنويا مقابل ما يعادل 600 دولار كمتوسط عالمي.

## إشكالية الدراسة:

انطلاقا مما انتهت إليه الإحصائية الأخيرة، طرحت الإشكالية التالية: ما هي أهم العوامل المؤدية لضعف طلب الفرد الجزائري على منتجات التأمين؟

## الفرضيات:

للإجابة على الإشكالية المطروحة، تم صياغة الفرضيات التالية:

- يرجع ضعف طلب الأفراد على منتجات التأمين إلى انخفاض الوعي والثقافة التأمينية؛
- يرجع ضعف طلب الأفراد على منتجات التأمين إلى عدم كفاية الدخل الشهري .
- يرجع ضعف طلب الأفراد على منتجات التأمين إلى المعتقد الديني .

## أهداف الدراسة:

تهدف هذه الورقة إلى إبراز أهم العوامل المؤثرة في طلب الفرد الجزائري على خدمات التأمين، والتي من خلالها يتحدد مستوى نمو وتطور نشاط التأمين ومساهمته في تنمية الاقتصاد الوطني، إضافة إلى إدراك موقف المستهلك من التأمين وفهم احتياجاته وتطلعاته في هذا المجال.

## المنهج المستخدم:

تم الاستعانة في إعداد الدراسة الميدانية بالمنهجين الإحصائيين، الوصفي والاستقرائي، وذلك بهدف التحقق من الفرضيات التي تم صياغتها حول أهم العوامل المؤدية إلى ضعف طلب الأفراد على منتجات التأمين في الجزائر.

## I- محددات الطلب على التأمين:

تناولت العديد من الدراسات النظرية والتجريبية موضوع محددات الطلب على منتجات التأمين، وبالتالي العوامل المؤثرة في نمو وتطور هذا النشاط (التأمين)، التي منها ما يلي:

### 1. الدخل:

أظهرت الدراسات المقدمة حول محددات الطلب على التأمين بأن الدخل أحد العوامل الرئيسية المؤثرة فيه إيجابيا والتي منها<sup>1</sup>: Beck & Outreville (1996), Lewis (1989), Campbell (1980), Webb (2003) Hwang & Gao (2003), Lim & Haberman (2004), Hwang & Greenford (2005), Lenten & Rulli (2006), Li & al. (2007), Sen (2008), Kjosevski (2011)، حيث أن الزيادة في الدخل تؤدي إلى تحسين الظروف المعيشية للأفراد، وترفع من درجة تفضيلهم للخدمات والمنتجات الكمالية، وتوفر لهم فرصا أحسن للادخار والاستثمار، وبالتالي زيادة الطلب على منتجات التأمين.

### 2. البطالة:

درست العلاقة بين البطالة والطلب على منتجات تأمينات الحياة وغير الحياة من قبل عدد قليل بعض الباحثين، وقد يكون السبب في ذلك هو أن تأثير هذا المتغير يظهر بشكل جزئي من خلال متغير الدخل<sup>2</sup>، ولقد تناول الباحثان (Lenten & Rulli 2006) العلاقة بين متغيري الطلب على التأمين والبطالة بشكل مباشر، وكشفت دراستهما أن للبطالة التأثير السلبي على الطلب منتجات تأمينات الحياة<sup>3</sup>.

### 3. المتغيرات الثقافية والديمغرافية:

حسب العديد من الدراسات التي تناولت العوامل المحددة للطلب على التأمين، فإن للمتغيرات الثقافية والاجتماعية للبلد تأثير كبير على صناعة التأمين ككل، هذه المتغيرات يمكن تقسيمها إلى الآتي:

### 1.3 العامل الديني:

أظهرت دراسات مختلفة في مجال التأمين عن وجود علاقة بين الدين والطلب على منتجات التأمين، ومنها الدراسة المقدمة من قبل (Mamoon Ali Dongula) على عينة تضم 48 بلدا، منها 18 دولة عربية يغلب فيها المعتقد الإسلامي، و30 دولة من منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية التي لا تعتنق غالبية مجتمعاها الدين الإسلامي، حيث توصل الباحث إلى وجود علاقة ذات دلالة إحصائية تظهر التأثير السلبي للمعتقدات الدينية الإسلامية على تطور التأمين في بلد معين<sup>4</sup>.

كما توصلت دراسة أنجزت من قبل الباحثين (ميمونة مهجور وعبد الرزاق بن حبيب) في الغرب الجزائري، إلى أن للعوامل الدينية تأثير سلبي كبير على سلوك المستهلك الجزائري تجاه خدمات التأمين<sup>5</sup>.

### 2.3 درجة التمدن:

يقصد بالتمدن النسبة المئوية للسكان الذين يعيشون في المناطق الحضرية (المدن) بالنسبة لإجمالي عدد السكان، حيث يشير العديد من الكتاب والباحثين إلى أن ارتفاع درجة التمدن يمكن أن يكون أحد العوامل الهامة لزيادة للطلب على تأمينات الحياة، ذلك أن التمدن الجيد حسب (Beck & Webb, 2003) يساهم في تسهيل توزيع منتجات التأمين على الحياة ويقلل من تكاليف الوساطة، وبالتالي زيادة تحصيل الأقساط؛ كما أن سكان المناطق الحضرية يكونون أكثر إدراكا لخطر الحوادث ولأهمية التأمين.

وفي دراسة أجريت على قطاع التأمين السوري في الفترة 1990 2012 للوقوف على أهم العوامل المؤثرة في الطلب على منتجات التأمين، توصل الباحث فيها إلى أن وجود علاقة موجبة وقوية بين درجة التمدن كمتغير مستقل والطلب على تأمين على الحياة والتأمين على الممتلكات كمتغيرين تابعين<sup>6</sup>.

### 3.3 مستوى الوعي التأميني (المستوى التعليمي):

للدلالة على مستوى الوعي التأميني في المجتمع يستخدم الباحثون مؤشر المستوى التعليمي، حيث أظهرت عديد الدراسات عن العلاقة الموجبة بين استهلاك التأمين ومستوى التعليم المدرسي، ويفسرون هذه النتيجة بأن المستوى العالي من التعليم يزيد من قابلية الناس لإدراك المخاطر وفوائد إدارتها من خلال التأمين<sup>7</sup>.

باستخدام مؤشر معدل السكان ذوي المستوى الثالث من التعليم المقدم من قبل منظمة اليونيسكو، وذلك للدلالة على فرضية الأثر الإيجابي لعامل التعليم على طلب منتجات التأمين على الحياة، أكدت دراسة لـ (Mark J. Browne and Kihong Kim) هذه الفرضية<sup>8</sup>. ويفسران ذلك بأن البلدان التي يتلقى الأفراد فيها أطول فترة زمنية من التعليم يكونون الأكثر طلبا للتأمين على الحياة، ذلك أن ارتفاع درجة احترازهم من المخاطر التي قد يتعرضون لها تجعلهم أكثر وعيا بضرورة طلب خدمات التأمين.

كما أثبتت دراسة أجراها (Brenda Wells, Karen Epermanis & Jack P. Gibson) في سنة 2012 على عينة تضم 339 طالبا من تخصصات مختلفة ينتمون إلى خمس جامعات من أنحاء متفرقة من الولايات المتحدة الأمريكية، بأن تلقيهم لدروس حول المبادئ الأساسية للتأمين قد غير انطباعاتهم وأراءهم حول صناعة التأمين على الأضرار والممتلكات بشكل إيجابي<sup>9</sup>.

ولقد أظهرت دراسة هدفت إلى إبراز أهم العوامل المؤدية إلى ضعف مساهمة قطاع التأمين في التنمية الاقتصادية في السودان، بأن ضعف الوعي التأميني لدى جمهور المستأمنين وتعريفهم بالمزايا التي يقدمها قطاع التأمين سبب رئيسي في ضعف قطاع التأمين في التنمية الاقتصادية<sup>10</sup>.

## II- بيانات الدراسة:

اعتمدنا في إعداد الدراسة الميدانية على نوعين من البيانات هما:

### 1. المصادر الأولية:

وتمثلت في البيانات التي تجمعها من خلال الاستبيانات التي تم توزيعها على عينة عشوائية من مجتمع الدراسة، ثم تفرغها وعرضها وتحليلها باستخدام برنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية (Spss)، وذلك بهدف الوصول إلى دلالات ذات معنى عن ضعف مساهمة قطاع التأمين الجزائري في تنمية الاقتصاد الوطني وأهم العوامل التي تم اختيارها لفرضية تفسير ذلك الضعف.

### 2. المصادر الثانوية:

تمثلت هذه المصادر في الكتب والمجلات والمقالات العلمية والتقارير الدورية ذات العلاقة بموضوع البحث، وذلك بهدف الإثراء المنهجي والعلمي للدراسة.

## III- مجتمع وعينة الدراسة:

تمثل مجتمع المختار لإجراء الدراسة الميدانية في الأشخاص الطبيعيين المستهدفين من إنتاج وتقديم منتجات التأمين، حيث تم توزيع 650 استبانة في كل من ولاية تلمسان، الجزائر العاصمة، المسيلة، سطيف، والوادي، مقسمة بشكل متساوي بـ 130 استبانة في كل ولاية من نواحي الوطن، استرجع منها 601 استبانة ما يمثل 92,5% من مجموع الاستثمارات الموزعة، واستبعد منها 19 لعدم صلاحية اعتمادها في الدراسة، ليصبح بذلك عدد الاستبيانات المعتمدة في الدراسة 582 استبانة، أي بنسبة 89,5% من إجمالي الاستبيانات الموزعة حسب ما يوضحه الجدول الموالي:

### الجدول (01): توزيع الاستبيانات على عينة الأفراد

الولايات	الاستبيانات الموزعة	الاستبيانات المسترجعة	الاستبيانات غير المسترجعة	الاستبيانات الملغاة	الاستبيانات المعتمدة	التمثيل النسبي للعينة المعتمدة
المسيلة	130	123	7	2	121	20,8%
الجزائر العاصمة	130	116	14	7	109	18,7%
الوادي	130	124	6	2	122	21%
سطيف	130	121	9	5	116	19,9%
تلمسان	130	117	13	3	114	19,6%
المجموع	650	601	49	19	582	100%

المصدر: من إعداد الباحث

#### IV- اختبار فرضيات البحث ومناقشة النتائج :

1. الفرضية الأولى: "يرجع ضعف طلب الأفراد على منتجات التأمين إلى انخفاض الوعي والثقافة التأمينية"، أي:

-الفرضية الصفرية ( $H_0$ ): "لا يرجع ضعف طلب الأفراد على منتجات التأمين إلى انخفاض الوعي والثقافة التأمينية"، عند مستوى الدلالة (0.05).

-الفرضية البديلة ( $H_1$ ): "يرجع ضعف طلب الأفراد على منتجات التأمين إلى انخفاض الوعي والثقافة التأمينية"، عند مستوى الدلالة (0.05).

الجدول الموالي يوضح الفروق بين المتوسط الحسابي ( $\bar{X}$ ) لإجمالي إجابات عينة الأفراد على عبارات المحور الثاني من الاستبيان الموجه لهم المتعلق بـ "مستوى الوعي والثقافة التأمينية"، والمتوسط الفرضي ( $\mu=03$ ).

الجدول (02): اختبار فرضية ضعف طلب الأفراد على منتجات التأمين بسبب انخفاض الوعي والثقافة التأمينية

Test Value = 3							
القرار	sig	درجة الحرية	T المحسوبة	الفرق بين $\bar{X}$ و ( $\mu=3$ )	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	حجم العينة
دال إحصائيا	0,000	581	14.2319	0,2578	0,437	3,2578	582

قيمة T الجدولية:  $T_{tab} = 1.9695$  عند مستوى الدلالة 0.05 ودرجة حرية  $DF = 581$ .

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات الاستبيان ومخرجات برنامج SPSS .V 24

يكشف الجدول (02) عن وجود فارق بين المتوسط الحسابي (3,2578) لإجابات عينة الأفراد على المحور الثاني المتعلق بـ "مستوى الوعي والثقافة التأمينية" والمتوسط الفرضي، إضافة إلى أن القيمة الإحصائية لـ "ت" المحسوبة (14,2319) هي أكبر من "ت" الجدولية (1,9695)، وأن قيمة احتمال الخطأ ( $Sig=0.000$ ) هي أقل من مستوى الدلالة (0.05)، وبالتالي فهذا يدل على وجود فروق دالة إحصائية في إجابات العينة حول العامل المتمثل في "الوعي والثقافة التأمينية". وبمأن قيمة المتوسط الحسابي لأراء أفراد العينة حول هذا العامل هي أكبر من قيمة المتوسط الفرضي ( $\bar{X} = 3,2578 > 3$ )، أي الفرق بينهما موجب، وبالتالي فإن اتجاههم إيجابي تجاه هذا المتغير المراد استطلاع رأيهم فيه، أي أنهم يؤيدون موضوع انخفاض الوعي والثقافة التأمينية لدى الجمهور، الذي انعكس في قلة إقباله على طلب منتجات التأمين، ومنه ضعف نسبة مساهمة قطاع التأمين في تنمية الاقتصاد الوطني.

وبناءً على ما تقدم من تحليل لنتائج الجدول السابق، فإننا نرفض الفرضية الصفرية ونقبل الفرضية البديلة ( $H_1$ ) القائلة بأنه "يرجع ضعف طلب الأفراد على منتجات التأمين إلى انخفاض الوعي والثقافة التأمينية"، عند مستوى الدلالة (0.05).

وما يؤكد صحة اختبار هذه الفرضية، هو نتائج تحليل المحور المتعلق بمستوى الوعي والثقافة التأمينية، فمع الأخذ بعين الاعتبار لتركيبية عينة الأفراد من حيث المؤهل العلمي (8,5% دراسات عليا، 55,8% جامعي، 21,5% ثانوي)، فقد أظهرت آراءهم بأنهم يدركون جسامة المخاطر التي يمكن تعرضهم لها، وأنهم يعتمدون بدرجة كبيرة في مواجهتها على الروابط الأسرية والموارد الخاصة دون اللجوء إلى التأمين، وهذا بسبب عدم اهتمامهم أو جهلهم بالخدمات المقدمة من قبل شركات التأمين في هذا المجال، باستثناء التأمين على السيارات بسبب إلزاميته، والتأمين التكميلي على الصحة وعلى التقاعد بالنظر لتشابه مفهومهما مع مفهوم نظام التأمين الاجتماعي ذو الطابع الإلزامي كذلك. كما يفسر العزوف والجهل بأنواع التأمين وأهميته حسب آرائهم، إلى تقصير شركات التأمين في واجبها من ناحية الترويج لمنتجاتها، وفي تنمية الوعي والثقافة التأمينية في أوساط الجمهور، إضافة إلى عدم ثقتهم في وفاء هذه الشركات بالتزاماتها من ناحية الحصول على التعويض المناسب وفي الآجال المعقولة، فضلا على أن الخدمات المقترحة من جانبها تظل في نظرهم تقليدية ولا تلبي احتياجاتهم.

2. الفرضية الثانية: "يرجع ضعف طلب الأفراد على منتجات التأمين إلى عدم كفاية الدخل الشهري"، أي:  
-الفرضية الصفرية ( $H_0$ ): "لا يرجع ضعف طلب الأفراد على منتجات التأمين إلى عدم كفاية الدخل الشهري"، عند مستوى الدلالة (0.05).  
-الفرضية البديلة ( $H_1$ ): "يرجع ضعف طلب الأفراد على منتجات التأمين إلى عدم كفاية الدخل الشهري"، عند مستوى الدلالة (0.05).

يوضح الجدول الموالي الفرق بين المتوسط الحسابي ( $\bar{X}$ ) لإجمالي إجابات عينة الأفراد على عبارة المحور الثالث من الاستبيان الموجه لهم، والمتعلق بـ "مدى تمكين دخل الشهري من شراء التأمين"، والمتوسط الفرضي ( $\mu=03$ ).

الجدول (03): اختبار فرضية ضعف قطاع التأمين الجزائري بسبب عدم كفاية الدخل الشهري

Test Value = 3								
القرار	sig	درجة الحرية	T المحسوبة	الفرق بين $\bar{X}$ و ( $\mu=3$ )	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	حجم العينة	كفاية الدخل الشهري
دال إحصائيا	0,000	581	-12,098	-0,64948	1,29510	2,3505	582	

قيمة T الجدولية:  $T_{tab} = 1.9695$  عند مستوى الدلالة 0.05 ودرجة حرية 581=DF

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات الاستبيان ومخرجات برنامج SPSS.V 24



يظهر الجدول أعلاه، بأنه يوجد فرق بين المتوسط الحسابي لإجابات عينة الأفراد المستهدفين من تقديم خدمات التأمين (2,3505) والمتوسط الفرضي (03)، وأن القيمة الإحصائية لـ 'ت' المحسوبة (12,098) هي أكبر من القيمة 'ت' الجدولية (1.9787)، إضافة إلى أن قيمة احتمال الخطأ (Sig=0.000) هي أقل من مستوى الدلالة (0.05)، وبالتالي هذا يدل على وجود فرق دال إحصائياً في إجابات وحدات هذه العينة حول العامل المتمثل في "الدخل الشهري". وبمأن قيمة المتوسط الحسابي لرأي العينة حول هذا العامل هي أصغر من قيمة المتوسط الفرضي، أي أن الفرق بينهما سالب (-0,6495)، وبالتالي فإن اتجاههم سلبي تجاه كفاية الدخل الشهري، وهم بذلك لا يتفقون مع العبارة التي تقول أن أجورهم الشهرية تساعد على شراء منتجات التأمين، ما يترجم ضعف قدرتهم الشرائية، وهو ما يبرر ضعف إقبالهم على التأمين، الذي انعكس على تدني في معدل كثافة التأمين المتمثل في مقدار ما يخصصه الفرد الواحد من دخلة السنوي لشراء خدمات التأمين.

وعليه، فإننا نرفض الفرضية الصفرية ونقبل الفرضية البديلة ( $H_1$ ) القائلة: "يرجع ضعف طلب الأفراد على منتجات التأمين إلى عدم كفاية الدخل الشهري"، عند مستوى الدلالة (0.05).

وندعم صحة هذا الاختبار بنتيجة تحليل عبارة المحور الثالث من الاستبيان الموجه للأفراد، حيث صبت آراء معظم المبحوثين في اتجاه عدم قدرتهم على طلب خدمات التأمين بالنظر إلى انخفاض مستوى المعيشة وتدني القدرة الشرائية. ولقد أظهر تحليل خصائص عينة الأفراد بأن أكثر من 67% من المستجوبين هم من فئة الموظفين والإطارات، وتمثل هذه الأخيرة 69,7% من إجمالي السكان المشتغلين في الجزائر لسنة 2016<sup>11</sup>، كما أن حوالي 60% من حجم العينة دخولهم الشهرية تقل عن 50000 دج، في حين أن معدل إنفاق الفرد الجزائري الشهري يقارب 57215 دج\*، في ظل نسبة تضخم سنوية وقدرها 6,4%.

كما نجد أن دراستنا تتفق مع عديد البحوث التي تناولت الدخل كأحد محددات الطلب على التأمين، وطبيعة أثره الإيجابي، ومنها: Beck & Outreville (1996), Lewis (1989), Campbell (1980), Webb (2003) Hwang & Gao (2003), Lim & Haberman (2004), Hwang & Greenford (2005), Lenten & Rulli (2006), Li & al. (2007), Sen (2008), KJosevski (2011)، حيث أن الزيادة في الدخل تؤدي إلى تحسين الظروف المعيشية للأفراد، وترفع من درجة تفضيلهم للخدمات والمنتجات الكمالية، وتوفر لهم فرصاً أحسن للاختار والاستثمار، وبالتالي زيادة الطلب على منتجات التأمين.



### 3.الفرضية الثالثة: "يرجع ضعف طلب الأفراد على منتجات التأمين إلى المعتقد الديني"، أي:

-الفرضية الصفرية ( $H_0$ ): "لا يرجع ضعف طلب الأفراد على منتجات التأمين إلى المعتقد الديني"، عند مستوى الدلالة (0.05).

-الفرضية البديلة: ( $H_1$ ): "يرجع ضعف طلب الأفراد على منتجات التأمين إلى المعتقد الديني"، عند مستوى الدلالة (0.05).

الجدول التالي يبيّن الفروق بين المتوسط الحسابي ( $\bar{X}$ ) لإجمالي إجابات عينة الأفراد على عبارات المحور الرابع من الاستبيان الموجه لهم والمتعلق بـ "المعتقد الديني والطلب على التأمين"، والمتوسط الفرضي ( $\mu=03$ ).

#### الجدول (04): اختبار فرضية ضعف قطاع التأمين الجزائري بسبب المعتقد الديني

Test Value = 3							
المعتقد الديني	حجم العينة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الفرق بين $\bar{X}$ و ( $\mu=3$ )	T المحسوبة	درجة الحرية	sig
	582	3,0882	0,60116	0,08820	1,445	581	0,149
قيمة T الجدولية: $T_{tab} = 1.9695$ عند مستوى الدلالة 0.05 ودرجة حرية $DF = 581$							

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات الاستبيان ومخرجات برنامج SPSS .V 24

نجد من الجدول أعلاه، بأنه يوجد اختلاف ضئيل بين المتوسط الحسابي (3,0882) لإجابات عينة الأفراد على الفقرة المتعلقة بامتناعهم عن طلب خدمات التأمين وعلاقته بالمعتقد الديني، والمتوسط الفرضي ( $\mu=03$ )، أي الفرق بينهما ( $(\bar{X} - 3) = 0,08820 \cong 0$ )، وأن القيمة الإحصائية لـ 'ت' المحسوبة (1,445) هي أقل من قيمة 'ت' الجدولية (1,9695)، كما أن قيمة احتمال الخطأ (Sig=0,149) هي أكبر من مستوى الدلالة (0.05)، فهذا يعني عدم وجود فروق دالة إحصائية في إجابات أفراد العينة حول العامل المتمثل في المعتقد الديني، وأن اتجاههم محايد نحو اعتبار المعتقد الديني يمنع الناس من الإقبال على طلب منتجات التأمين.

تبعاً لهذه النتيجة، فإننا نرفض الفرضية البديلة ونقبل بالفرضية الصفرية ( $H_0$ ) القائلة بأنه "لا يرجع ضعف طلب الأفراد على منتجات التأمين إلى المعتقد الديني"، عند مستوى الدلالة (0.05).

ونؤكد صحة هذا الاختبار بنتائج تحليل المحور المتعلق بالمعتقد الديني من الاستبيان الموجه للأفراد، حيث جاءت آراءهم حيادية فيما يتعلق بدرايتهم بحكم الشريعة الإسلامية في التأمين التجاري، وبعلاقة ضعف إقبال الأفراد على شراء منتجات التأمين وثقافتهم الدينية. كما يمكن أن ندعم اختبار هذه الفرضية، بتزايد

حجم الطلب على الائتمان التقليدي من جانب العائلات الجزائرية باعتباره من الخدمات المالية التي يرتبط منحها بتحمل المقرض للفوائد (بيع المال بالمال هو ربا في حكم الشريعة الإسلامية)، حيث بلغ حجم القروض الممنوحة لها بين سنتي 2016 و 2017 على التوالي 536,6 و 656,88 مليار دج، أي بنسبة 6,8% و 7,4% من مجموع القروض الممنوحة للاقتصاد الوطني<sup>12</sup>.

#### 4. ملخص فرضيات الدراسة:

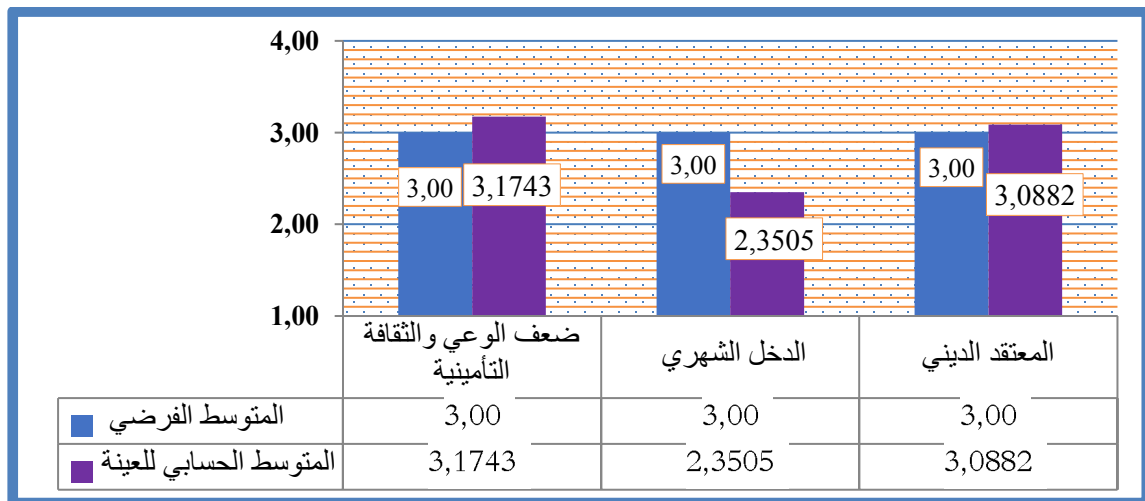
الجدول التالي يظهر ملخص نتائج اختبار الفرضيات الثلاث:

#### الجدول (05): ملخص نتائج اختبار فرضيات البحث الثلاث

القرار	رأي أفراد العينة	الدلالة الإحصائية لنتائج إجابات العينة	المتغير	الفرضية الفرعية الأولى
عامل خارجي مساهم في ضعف قطاع التأمين الجزائري	يؤيدون علاقة ضعف الطلب على التأمين وعدم الدراية والوعي بأهميته	دالة إحصائية	ضعف الوعي والثقافة التأمينية لدى الأفراد	الفرضية الفرعية الأولى
عامل خارجي مساهم في ضعف قطاع التأمين الجزائري	يؤيدون علاقة ضعف كفاية الدخل الشهري	دالة إحصائية	الدخل الشهري	الفرضية الفرعية الثانية
عامل خارجي غير مساهم في ضعف قطاع التأمين الجزائري	محايدون تجاه علاقة تندي الطلب على التأمين بالمعتقد الديني	غير دالة إحصائية	المعتقد الديني	الفرضية الفرعية الثالثة

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على نتائج إجابات أفراد عينة الدراسة

#### الشكل (01): عرض بياني يوضح ملخص نتائج اختبار فرضيات الدراسة



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على نتائج إجابات أفراد عينة الدراسة

اعتمادا على النتائج الواردة في الجدول والشكل أعلاه، التي أظهرت ما يلي:

- فيما يتعلق بالوعي والثقافة التأمينية؛ كشفت آراء عيني الأفراد والعاملين أن عدم دراية الناس بمختلف الخدمات المقترحة من قبل مؤسسات التأمين وغياب الوعي بأهميتها، قد أدى إلى ضعف الطلب على هذه الخدمات، وبالتالي يعتبر هذا المتغير عاملا خارجيا مساهما في تدني مساهمة قطاع التأمين في تنمية الاقتصاد الوطني.

- فيما يتعلق بمستوى الدخل الشهري؛ أظهرت غالبية آراء عينة الأفراد بأنه وبالنظر إلى متطلبات المعيشة وانخفاض القدرة الشرائية، فإن مستوى الأجر المتقاضى لا يشجع الجمهور على الاهتمام بخدمات التأمين، وبالتالي يعتبر هذا المتغير محددًا إيجابيا للطلب عليها، ويعد عاملا خارجيا مؤثرا في نمو وتطور نشاط التأمين.

- فيما يتعلق بالمعتقد الديني؛ بين استطلاع آراء عينة الأفراد بأنهم محايدون فيما يخص علاقة امتناع الكثير من الناس عن طلب خدمات التأمين وحكم الشرع فيها، وبالتالي لا يعتبر هذا العامل سببا في ضعف قطاع التأمين الجزائري.

#### V- نتائج الدراسة الميدانية:

توصلنا من خلال الدراسة الميدانية إلى النتائج التالية:

- وجود فروق دالة إحصائية في إجابات عينة الأفراد حول العامل الخارجي المتمثل في "الوعي والثقافة التأمينية"، فمع الأخذ بعين الاعتبار لتركيبية عينة الأفراد من حيث المؤهل العلمي (8,5% دراسات عليا، 55,8% جامعي، 21,5% ثانوي)، فقد أظهرت نتائج تحليل آرائهم بأن جهل الناس لمنتجات التأمين بسبب ضعف جهود الترويج لها، وعدم الوعي بأهميتها لغياب أنشطة التحسيس من جانب هيئات التأمين، أدى إلى ضعف إقبال الأفراد على طلب خدمات التأمين، وبالتالي فإن انخفاض الوعي والثقافة التأمينية عامل محدد في تدني مساهمة قطاع التأمين في الناتج الداخلي الخام.

- وجود فروق دالة إحصائية في إجابات عينة الأفراد حول العامل الخارجي المتمثل في "الدخل الشهري"، حيث بين تحليل آرائهم بأن عدم كفاية هذا العامل لتغطية متطلبات المعيشة نتيجة تدني القدرة الشرائية، ساهم بدرجة كبيرة في انخفاض مؤشر كثافة التأمين، أي مقدار ما يخصصه الفرد الواحد من دخله السنوي لشراء خدمات التأمين، وقد تم تأكيد هذه النتيجة من خلال مقارنة متوسط الإنفاق الشهري للفرد الجزائري في سنة 2016 المقدر بـ 57215 دج، ومعدل دخله الشهري في نفس السنة البالغ 39900 دج، في ظل نسبة تضخم سنوية وقدرها 6,4% وفق بيانات الديوان الوطني للإحصائيات، وبالتالي فإن تدني معدل

الدخل الشهري للمواطن الجزائري بالنظر إلى متطلبات المعيشة يعد عاملا أساسيا في انخفاض الطلب على منتجات التأمين.

- عدم وجود فروق دالة إحصائية في إجابات عينة الأفراد حول "المعتقد الديني"، أين كشفت آراءهم الحيادية تجاه هذا العامل عن أن ضعف طلب الناس على التأمين لا يتعلق بحكم الشريعة الإسلامية فيه، وتم دعم هذه النتيجة بالإسقاط على المنحى التصاعدي لطلب العائلات الجزائرية على القروض المصرفية المقدمة من قبل البنوك التجارية التقليدية، التي شكلت بين سنتي 2016 و 2017 على التوالي نسبة 6,8% و 7,4% من مجموع القروض الممنوحة للاقتصاد الوطني.

## VI-الاقتراحات:

يتطلب النهوض بنشاط التأمين في الجزائر من الفاعلين في هذا المجال اتخاذ جملة الإجراءات التي نرى من أهمها:

- ❖ تنظيم حملات واسعة ومستمرة على مستوى مؤسسات الإعلام المرئية والمسموعة والمقروءة من قبل متخصصين من أجل التعريف بمنتجات التأمين وأهميتها الاجتماعية والاقتصادية.
- ❖ الاستفادة من الوسائل والوسائط التكنولوجية للاتصالات ومؤسساتها كالهاتف النقال وشبكات التواصل والإنترنت من أجل إيصال الرسالة التأمينية.
- ❖ إنشاء هيكل على مستوى كل شركة تأمين يختص بوظيفة الإعلام وبناء علاقات متميزة مع أجهزة الإعلام الرسمية والخاصة بهدف التعاون والاستفادة من احترافيتها وتغلغلها في المجتمع.
- ❖ التنشيط بشكل دوري للندوات والأبواب المفتوحة والأيام الدراسية والتظاهرات العلمية على مستوى هيئات التكوين والجامعات لنشر ثقافة التأمين في أوساط المتعلمين.
- ❖ المساهمة في رعاية الأنشطة الثقافية والرياضية والخيرية والإنسانية لتحسين صورة مؤسسات التأمين لدى المجتمع الجزائري.
- ❖ الانفتاح على النقابات العمالية ولجان الخدمات الاجتماعية من أجل التعريف وتشجيع الطلب على منتجات تأمين الأشخاص وبالأخص التأمين الجماعي والتأمين الصحي والتقاعد التكميلي.
- ❖ رفع تحدي المنافسة التي تقوم على البحث والتطوير وتتويع منتجات التأمين بما يلائم الاحتياجات المختلفة والمتجددة للفرد الجزائري وليس بمحاكاة ما يقدم في الاقتصاديات الأخرى .

❖ العمل على تقديم منتجات مصممة لتستهدف شرائح محددة من المجتمع، بحيث يصبح التأمين متاحا وميسورا لأصحاب الدخل المحدود، ودون الإخلال بمقتضيات الإجراءات واللوائح التنظيمية فيما يتعلق بتسعير المنتجات .

❖ الانفتاح على منتجات التأمين الإسلامية (التأمين التكافلي).

### الهوامش:

<sup>1</sup> Momar Sylla Dieng & Mouhamadou Fall, Les déterminants de la consommation d'assurance vie, Revue d'Economie Théorique et Appliquée, Vol 5, N° 1, Juin 2015, P 22.

<sup>2</sup> Liam J. A. Lenten & David N. Rulli, A Time-Series Analysis of the Demand for Life Insurance Companies in Australia, Australian Journal of Management, Vol. 31, N° 1, June 2006, P 48.

<sup>3</sup> George Mantis & Richard N. Farmer, Demand for Life Insurance, The Journal of Risk and Insurance, Vol 35, N° 2, Jun 1968, PP 247-256.

<sup>4</sup> Mamoon Ali Dongula, Role of islamic religious beliefs in insurance development, BookVenture Publishing LLC, Ishpeming, 2017.

<sup>5</sup> Mimouna Mahdjour & Abderrezak ben habib, A Study of the Socio-Cultural Factors That Influence Algerian Consumer Attitude towards Insurance Products, Journal of Accounting & Marketing, Vol 6, N° 2, 2017, P 06.

<sup>6</sup> علي عبد الحميد يوسف، محددات الطلب التأميني في سورية ودوره في النمو الاقتصادي (1990-2012)، رسالة ماجستير في الاقتصاد والتخطيط، جامعة تشرين، اللاذقية، 2014، ص 87، ص 100.

<sup>7</sup> Samuel Guerineau, Relwendé Sawadogo, On the determinants of life insurance development in Sub-Saharan Africa: the role of the institutions quality in the effect of economic Development, CERDI, Etudes et Documents, n° 19, juin 2015, P 11.

<sup>8</sup> Mark J. Browne & Kihong Kim, An International Analysis of Life Insurance Demand, The Journal of Risk and Insurance, Vol 60, N° 4, Dec 1993, P 628.

<sup>9</sup> Brenda Wells, Karen Epermanis & Jack P. Gibson, The Effect of Insurance Education on Consumer Attitudes : A Study of the Property and Casualty Industry, Journal of Financial Education, Vol 41, N° 3, 2015, PP 47-65.

<sup>10</sup> مجدي مصطفى الزين مصطفى، العوامل المؤثرة في ضعف مساهمة قطاع التأمين في التنمية الاقتصادية، دراسة تطبيقية على سوق التأمين السوداني للفترة من 1998-2010، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، الخرطوم، 2012، ص 170.

<sup>11</sup> Office National des Statistiques, Activité, Emploi & Chômage, N° 763, Septembre 2016, P 04.

\* هذا المعدل هو حصة نسبة المعطيات المقدمة من قبل الديوان الوطني للإحصائيات حول حجم الإنفاق النهائي للعائلات الجزائرية في سنة 2016 المقدر بـ (7446006,5) مليون دج، إلى إجمالي عدد المشتغلين في نفس السنة البالغ (10845) ألف مشتغل.

<sup>12</sup> La Banque d'Algérie, Indicateur Monétaire, Répartition des Crédits à l'économie par Secteur 2016, 2017.