

République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche
Scientifique

ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE
KOLEA

Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de master en sciences financières et
comptabilité

Option: Monnaie, Finance et Banque

Thème :

Les perspectives de développement de la bancassurance en
Algérie

Cas : BADR-Banque/CNEP-Banque

Elaboré par :

Mlle. MAACHI Oumaima

Encadreur :

Mr. AZZAOUI Khaled

Lieu du stage : BADR / CNEP

Période du stage : Du 10/04/2018 au 10/05/2018

Juin 2018

remerciements

Tout d'abord, je tiens à remercier fortement et avant tout le bon « Dieu » qui ma donné le courage et la bonne volonté de mener à terme ce modeste travail.

A mon encadreur Mr AZZAOUI Khaled pour son aide, ses orientations et ses précieux conseils tout au long de la réalisation de ce mémoire.

Je remercie également Les membres du jury d'avoir accepté de lire et d'examiner ce travail.

Je désire aussi remercier Mme REBHI, Mme MOBARKI Hala pour leurs orientations et précieux conseils.

Enfin un grand merci à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

Dédicaces

Je dédie ce mémoire à :

- ✓ A celle qui m'a couvert de tendresse et qui n'a rien épargné pour me voir heureuse, à
toi ma douce mère ;
- ✓ A la source de ma persévérance, à celui qui ma toujours encouragé, à toi mon cher
père ;
- ✓ A mes adorables frères Mohamed et Islem ;
- ✓ A mes sœurs Hadjer et Kamilia avec qui j'ai passé les meilleurs moments de mon
existence ;
- ✓ A mon cher frère TOUALI Oussama ;
- ✓ A mes chères amies : Azza, Lina Anfel, Asma, Sara ;
- ✓ A toute ma famille et mes amis.

OUMAIMA

	Intitulé de tableau	
1	Historique de la bancassurance	08
2	Les trois modèles de la bancassurance	12
3	Comparaison des avantages entre banques et assurances	14
4	Equivalence des termes utilisés par les banquiers et les assureurs	15
5	Impact des périodes d'inflation et de désinflation.	17
6	Les avantages de la bancassurance	32
7	Les principaux partenariats signés entre les acteurs du marché	64
8	Les primes à payé pour l'assurance agricole multirisques serres	75
9	Les garanties, franchises et limites de l'assurance agricole jeunes plantations.	76
10	Les garanties, franchises et limites de l'assurance exploitations agricole.	76
11	Garanties, franchises et limites de l'assurance multirisque bétail.	77
12	Les garanties, franchises et limites de l'assurance multirisque palmiers dattiers.	78
13	Les primes à paye pour l'assurance engins et matériels agricoles.	79
14	L'indemnisation et la franchise de l'assurance sur les catastrophes naturelles.	81
15	Les garanties du produit SAHTI	85
16	Les capitaux assurés pour la première formule du produit CTP	87
17	Les capitaux assurés pour la deuxième formule du produit CTP	87

LISTE DES TABLEAUX

II

18	résumé du cas évoqué	89
19	Tableau comparatif (BADR /CNEP)	89

ADE	Assurance des Emprunteurs
BADR	Banque de l'Agriculture et de Développement Rural
BDL	Banque de Développement Local
BEA	Banque Extérieur d'Algérie
BNA	Banque Nationale d'Algérie
BNP	Banque Nationale Paris
CAAT	Compagnie Algérienne des Assurances de Transport
CAAR	Compagnie Algérienne d'assurance et de Réassurance
CCR	Compagnie Centrale de Réassurance
CAN	Conseil National des Assurances
CNEP	Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance
CNMA	Caisse Nationale de Mutualité Agricole
CNR	Conseil National des Retraite
CSA	Commission de Supervision des Assurances
CTP	Cnep Totale Prévoyance
CPA	Crédit Populaire d'Algérie
CIAR	Compagnie Internationale d'Assurance et de Réassurance
IAD	Invalidité Absolue et Définitive
IADR	Incendie Accident et Risque Divers
SAA	Société Algérienne des Assurances
STAR	Société tunisienne d'assurance et de réassurance
AP	Assurance des Personnes
GAB	Guichet Automatique Bancaire
GAV	Garantie contre des Accidents de la Vie
SAPS	Société d'Assurance, Prévoyance et de Santé

ATD	Assurance Temporaire au Décès
CAT-NAT	Catastrophes Naturelle
CAGEX	Compagnie Algérienne de Garantie des Exportations
DA	Dinar Algérien
CARAMA	Caisse de Solidarité des Départements et des communes d'Algérie
SG	Société Générale Algérie
CRD	Capital Restant dû

N°	Désignation
Annexe 01	Convention BADR/CNEP
Annexe 02	Entretien avec les clients pour la souscription d'une police d'assurance type mortalité du bétail (CNEP-Banque)
Annexe 03	Remboursement de sinistre
Annexe 04	Déclaration de sinistre
Annexe 05	Souscription d'une police d'assurance multirisque bétail (BADR-Banque)
Annexe 06	Etat du prêt à la date de sinistre (CNEP-Banque)
Annexe 07	Accord de prise en charge du dossier sinistre CNEP/ADE
Annexe 08	Demande d'adhésion CNEP totale prévoyance
Annexe 09	Questionnaire médical Groupe emprunteur

Résumé

Ce travail a pour objet d'évaluer l'essor de la bancassurance en Algérie. Depuis 2008. Les banques et les compagnies d'assurance algériennes ont opté pour l'activité de la bancassurance en signant des conventions autorisant les banques à commercialiser des produits d'assurance depuis leurs guichets.

Ces alliances stratégiques ont permis aux deux parties de booster la vente des contrats d'assurance, de diversifier les activités et améliorer la concurrence. Toutefois, et malgré les efforts fournis, l'activité de bancassurance demeure très en retard par rapport BADR et CNEP en raison de certaines contraintes qui bloquent son envol.

Mot clés : bancassurance, convention, alliance, banque, société d'assurance

ملخص:

يهدف هذا العمل إلى تقييم التطور لقطاع التامين المصرفي للجزائر. منذ سنة 2008 البنوك و شركات التامين الجزائرية توجهت إلى نشاط التامين المصرفي بإمضاء اتفاقيات بموجبها يمكن للبنوك تسويق منتج التأمينات انطلاقا من شبائبيها.

هذه التحالفات الإستراتيجية سمحت للطرفين لتطوير مبيعات عقود التامين و تنويع النشاطات و تحسين المنافسة إلا انه و رغم الجهود المبذولة يبقى نشاط التامين المصرفي متأخر بالنسبة لبنك الفلاحة والتنمية الريفية والصندوق الوطني للتوفير والاحتياط نظرا للعوائق التي تأثر سلبيا عليه.

كلمات البحث: التامين المصرفي, اتفاقية, عقود التحالف, البنك, شركة التامين.

Sommaire

Introduction générale.....	A
CHAPITRE 1 : genèses et fondement de la bancassurance.....	1
Section 1 : Présentation de la bancassurance.....	3
Section 2 : Rapprochement des activités banque et assurance.....	13
Section 3 : L'évolution de la bancassurance dans le monde.....	20
CHAPITRE 2 : les enjeux de la bancassurance.....	29
Section 1 : Les apports et les limites de la bancassurance.....	30
Section 2 : Les facteurs clefs de succès de la bancassurance.....	40
Section 3 : Les produits distribués en bancassurance.....	44
CHAPITRE 3 : L'activité bancassurance à la BADR-Banque et à la CNEP-Banque....	55
Section 1 : L'activité de la bancassurance en Algérie.....	56
Section 2 : Présentation de l'activité bancassurance au niveau de la CNEP et la BADR.....	66
Section 3 : Etude comparative de l'activité bancassurance (BADR/CNEP).....	73
Conclusion générale.....	98



Introduction

Générale

Introduction générale

La globalisation financière engendrée par la mondialisation a suscité une déréglementation et une réactivité des activités financières, ayant pour impact direct l'intensification de la compétition entre les différents types d'acteurs de la branche financière rendant ainsi le marché de plus en plus concurrentiel.

Les années 80 ont été remarquées dans la plus parts des pays par une accélération des processus de libéralisation et de déréglementation financière bouleversant ainsi l'environnement des banques et plus généralement celui des établissements financiers. La banque est l'un des acteurs de la branche financière, elle est confrontée à des mutations très rapides des conditions de son activités telle que l'ouverture des marchés, l'évolution technologique et informatique, est à fin d'éviter le déclin des banques il faut la mise en œuvre de nouvelle stratégie de développement afin de s'adapter aux modifications du contexte financier global.

L'apparition de la bancassurance a fait éliminer la séparation entre les banques et les compagnies d'assurances, constituant ainsi l'un des changements les plus significatifs dans le secteur des finances. L'objectif principal consiste à vendre des produits d'assurance à travers les réseaux bancaires.

L'assurance fait aujourd'hui partie intégrale du paysage financier, la bancassurance est née en 1965 par les britanniques et qui sont considérés comme les véritables pionniers par la création de la Barclays life. Les banquiers ont vu que la bancassurance est un moyen de production de richesse et une source de nouvelles activités. Cette nouvelle pratique à eu un tel succès en Europe que l'Algérie a décidé de l'adopter par la promulgation de la loi n°06-04 du 26 février 2006, modifiant et complétant l'ordonnance n°95-07, cette réforme vise à renforcer le secteur d'assurance pour mieux rentabiliser les réseaux d'agences et la simulation de l'activité financière des sociétés.

En optant pour ce nouveau mode de distribution, l'Algérie compte réaliser l'envol effectif de sa bancassurance, et rattraper ainsi le retard cumulé. Cette volonté de réussite se manifeste à travers l'annonce d'accords importants de partenariats entre banques et sociétés d'assurance tant nationales qu'étrangères pour la vente de produits d'assurance sur le marché algérien.

Introduction générale

La rentabilité est plus que dans tout autre secteur économique, la condition de développement des établissements de crédit. Le traditionnel métier d'intermédiation financière est attaqué des deux bouts. Le développement de la finance de marché a bouleversé l'activité bancaire. Pour faire face à cette pression concurrentielle, les banques vont recourir au développement des commissions et essayer de réduire les frais généraux. La bancassurance apparaît comme un début de solution.

La bancassurance a atteint un niveau de maturité assez important dans certains pays mais a du mal à se développer dans d'autres, due aux facteurs économiques, politiques et culturels, la situation économique Algérienne est très différente par rapport aux autres pays où la bancassurance tarde à se développer pour se faire connaître.

1. Les raisons du choix de thème

Face à cet état de fait, il nous paraît judicieux de traiter ce phénomène de la bancassurance à travers les raisons qui ont incité les banques à commercialiser les contrats d'assurance. Il est important de comprendre dans quel contexte et selon quelles logiques les banques ont été amenées à franchir la frontière traditionnelle séparant le métier de la banque et celui de l'assurance.

2. Objectif de la recherche

L'objectif de cette recherche est d'étudier et comprendre l'activité de la bancassurance dans les banques algériennes (BADR /CNEP) ainsi que les produits distribués et la gestion des sinistres.

3. La problématique

Notre travail essaiera donc d'évaluer le potentiel du marché algérien en matière de bancassurance et de cerner les perspectives de développement de cette nouvelle activité dans les banques algériennes afin de pouvoir répondre à notre problématique qui est la suivante : **où en sont la BADR Banque et la CNEP Banque en matière de bancassurance ?**

Pour répondre à notre problématique principale, notre réflexion s'achemine à travers la réponse aux questions structurées comme suit :

Introduction générale

- Quel sens revêt le concept de la bancassurance ? quels sont les fondements théoriques et historiques ?
- Quelles sont les enjeux la bancassurance des banques ? et quels sont les produits distribués par les bancassureurs ?
- Comment allons-nous comparer la bancassurance au niveau de la BADR et de la CNEP ? quels sont les produits distribués au niveau des deux banques ? ainsi que les points de différence entre la souscription d'une police d'assurance dans les deux banques ?

4. Les hypothèses

Pour pouvoir répondre à ces questions nous tenterons de vérifier trois hypothèses tout au long de notre travail :

- La bancassurance peut être décrite comme une stratégie adoptée par des banques pour la distribution des produits d'assurance.
- L'activité de bancassurance permet aux banques de diversifier la gamme des produits qu'elles offrent et de mieux rentabiliser leurs portefeuilles.
- Sachant que l'Algérie est un pays en voie de développement, la bancassurance peut être dans un état embryonnaire.

5. Méthodologie de la recherche

Pour ce faire, nous allons suivre une méthodologie basée sur une étude descriptive comparative qui reprend une synthèse des littératures économiques en matière de banque et assurance, dont les expériences des premiers pays qui ont adoptés l'activité de bancassurance et la pratique de cette dernière dans des banques publiques Algériennes : la BADR et la CNEP.

6. La structure de travail

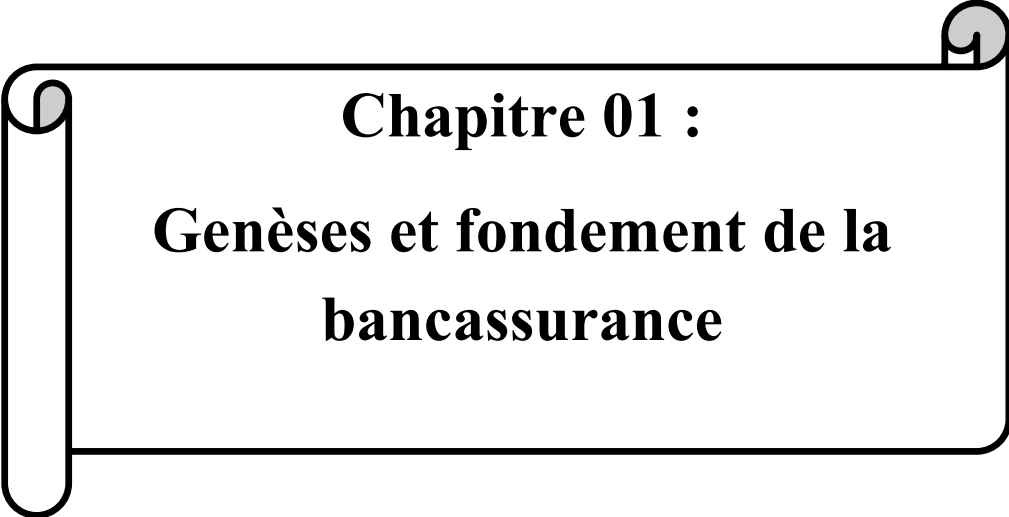
Pour tenter de répondre à notre problématique et aux questions qui en découlent, et pour essayer de cerner cette nouveauté du modèle bancaire, nous avons structuré notre travail selon le plan suivant :

Introduction générale

Un premier chapitre, à travers lequel nous allons d'abord présenter la bancassurance, son historique et ses modèles ainsi que l'apparition de la bancassurance dans le monde.

Un deuxième chapitre, portera sur les enjeux et les perspectives de la bancassurance, donc ; ces forces et ces faiblesse, ces avantages et ces limites et au final les différents types de produits distribués par les bancassureurs.

Un troisième chapitre qui abordera le cadre pratique de l'étude et à travers laquelle, il s'agira de mieux connaitre environnement de travail, et de mettre en évidence les pratiques existantes au sein des banques publiques (BADR et CNEP) en matière de bancassurance, pour se faire, nous allons suivre une étude comparative entre les produits et la méthode de souscription d'une police d'assurance au niveau de la CNEP et celle de la BADR.



Chapitre 01 :
Genèses et fondement de la
bancassurance

Introduction

S'il fait l'ombre d'aucun doute que la banque et l'assurance sont deux secteurs longtemps séparés, on peut constater aisément aujourd'hui que la frontière qui les séparait a progressivement disparu avec l'apparition du modèle de la « bancassurance ».

Le principe de base de la bancassurance consistait, au départ, à exploiter les réseaux bancaires pour commercialiser des produits d'assurance.

Au fil du temps, sa progression a pris des proportions au point que les activités de la banque et l'assurance ne se distinguent plus. Il s'agit d'une démarche, à l'initiative des banques, de pénétrer le marché de l'assurance en adoptant des stratégies différentes.

Pour une meilleure compréhension de ce concept, il apparaît utile de présenter la bancassurance dans toute sa dimension à travers sa définition, son processus d'évolution dans le temps et son degré d'intégration dans certaines régions dans le monde ainsi que les raisons qui ont conduit au rapprochement des deux activités.

SECTION 1 : PRESENTATION DE LA BANCASSURANCE

La banque et l'assurance sont deux modes qui se sont développés depuis un bon nombre d'année en s'ignorant. Encore les assurés assimilaient le banquier et l'assureur à deux fonctions complètement distinctes.

C'est à partir des années 1970 que la distribution de produits d'assurance-vie par les banques est apparue. En effet les banques se sont alarmées de voir les assureurs capter une part de marché croissante dans la collecte d'épargne.

Aujourd'hui les assurés sont convaincus que leur banquier peut devenir également leur assureur, bancassureur¹.

De ce fait, le terme « bancassurance » ou « bancassureur » est désormais entré dans le langage commun des métiers financiers au plan international et ce, dans toutes les langues.

1.1. Définition de la bancassurance :

Ce néologisme d'origine français apparu dans les années 1980, désigne le rapprochement entre les établissements bancaires et les sociétés d'assurance. En termes simples, cela concerne la distribution de produits bancaires et d'assurance par un même réseau. Par le terme « bancassurance », on regroupe les banques développant des activités d'assurance, par opposition aux compagnies d'assurance qui distribuent des produits bancaires (on parle alors d'assurbanque). La bancassurance est issue de la concurrence accrue entre les banques et la baisse des marges d'activités due à la guerre des prix menée dans le secteur. Les banques ont donc cherché à diversifier leurs sources de revenus en déployant d'autres activités.

Mais ce terme ne peut se limiter à cette définition aussi simpliste du fait qu'il peut être interprété de diverse façons tant sur le plan opérationnel qu'institutionnel. Le premier fait référence à l'intégration des produits de banque et de l'assurance dans les services financiers.

Quant au deuxième, se référant au caractère organisationnel sur la collaboration des deux activités qui se traduit par la création ou l'achat des sociétés d'assurances par des groupes bancaires et inversement la pratique d'opérations bancaires par des sociétés d'assurances.

Ainsi, la bancassurance est généralement assimilée à la distribution de produit d'assurance dans les guichets bancaires. C'est en partant de cette définition du terme « bancassurance »

¹ DANIEL Jean-Pierre, « Les enjeux de la bancassurance », Editions de Verneuil, Paris, 1995, P07.

qu'on peut lui aussi opposer alternative d'assurfinance. Cette dernière stratégie consiste non plus à vendre des produits d'assurance par le biais des guichets bancaires, mais à diffuser les produits et services bancaires via les réseaux des compagnies d'assurance.

On constate au vu de ces définitions que la bancassurance est principalement définie par les objectifs quelle cherche à atteindre.les banques lient le plus souvent ce concept à l'objectif d'extension de leur champ d'action. En tout état de cause, la bancassurance traduit une idée de la collaboration entre la banque et l'assurance, chacune cherchant à travers cette stratégie à proposer une offre financière.

L'idée fondamentale est donc de proposer aux clients une offre globale patrimoniale en épargne à long et court terme, en crédit et en service. Cette offre valorise les services et leur donne des outils supplémentaires².

1.2. Aperçu historique:

Faisant partie intégrante du paysage financier, l'activité bancaire et celle de l'assurance ne se distinguent plus et leur association à donne naissance à la bancassurance et ce, à l'aube des années soixante dix³.

C'est au début de ces années là et à l'initiative des ACM (assurance du crédit mutuel) VIE et IAR (Incendies, accidents, et risques divers), par une idée simple qui consiste à se substituer aux intermédiaires en assurance pour les crédits emprunteurs pour devenir eux-mêmes les assureurs de leurs propres clients de banque, ainsi ils marquent l'historique de l'assurance pour être les précurseurs de cette nouvelle activité.

On peut dire que ce phénomène a vu le jour en France dans un marché financier mur et concurrentiel en 1970, qui à poussé les banques françaises à chercher à trouver une nouvelle source de profit à travers la bancassurance.

En effet, le crédit Mutuel est la première banque qui a introduit la bancassurance dans le marché en 1971, l'idée est née entre ses employés qui étaient contents par l'assurance santé mise à leur profit alors ils voulaient l'offrir aux clients/sociétaires. D'autre première vision, elle s'est parait comme une démarche audacieuse et trop risquée vu l'inexistence d'un cadre

² DAHMANI, S., « La bancassurance en Algérie réalité et perspectives », école supérieure de banque, 2012, P5.

³ NAGHMOUCHE, H., « La bancassurance en Algérie : constat et perspectives de développement », école des hautes études d'assurance, 2014, P8.

préétabli, mais autant porteuse qu'elle a permis au Crédit Mutuel de devenir un acteur majeur dans le secteur assurantiel français.

Le premier pas était la commercialisation des produits d'assurance vie étant donné leur proximité avec des produits d'épargne.

En 1973, la compagnie bancaire s'est dotée d'une filiale vie « CARDIF », les banques populaires se sont lancées en 1978, suivies par BNP et Société Générale en 1980, alors que c'est en 1984, seulement, que la loi bancaire permet aux banquiers de créer leurs filiales d'assurance en détenant tout ou juste une partie du capital.

Plusieurs facteurs apparaîtront pour expliquer le développement de la bancassurance en France, tels que la densité des réseaux bancaires et leur proximité avec la clientèle, il faut noter aussi l'existence d'une fiscalité attractive mais qui connaît ces dernières années une réduction des privilèges, ajoutant à cela, la faiblesse des agents autonomes pour la vente des produits d'assurance et surtout la méfiance croissante des Français face à leur système de prévoyance sociale et le non soutien à long terme du système de retraite.

En Espagne, la bancassurance a démarré en 1981, quand le groupe « Banco de Bilbao » acquiert une part majoritaire de la compagnie d'assurance et de réassurance⁴ « Euroseguros sa ».

En 1990, la loi Amato a autorisé les banques à obtenir des participations des sociétés d'assurance, c'est alors que la bancassurance a démarré sous la forme des accords commerciaux.

En 1992, de nombreux accords ont été signés, les plus importants sont ceux de la Banco Hispano americano avec Generali, la Caixa avec Fortis, Aurora Polar et Axa, Banesto et AGF, enfin Banco Santander et Metropolitan life.

L'année 1992 marque le commencement de la bancassurance en Belgique grâce au changement législatif.

En 1994, le marché a connu des taux de croissance en assurance les plus forts en Europe, ce développement est illustré par la création d'une structure de vente directe (joint venture) annoncée en Novembre entre Direct line, qui est leader de la vente directe d'assurance

⁴ NAGHMOUCHE, H., Op.cit, P9.

automobile en GB, filiale de la Royal Bank of Scotland, et la banque Espagnol Bankinter qui devrait aboutir au lancement de Bankinter Aseguradora Directa.

La bancassurance aux Pays Bas a gagné des parts de marché significatives dans un marché concentré et compétitif, aujourd'hui elle détient 18%. C'est plutôt le comportement des clients qui a favorisé l'intégration croissante de l'offre d'assurance et de services financiers, ce qui a résulté plusieurs partenariats entre banque et assurance dont les plus connues sont Rabobank, ING (NMB Postbank).

En Asie, la bancassurance s'est développée très rapidement depuis le début du siècle, grâce à la dérégulation intervenue au Japon, aux Indes, en Chine et en Corée ainsi qu'aux facilités de pénétration offertes par la banque dans le monde rural.

En 2004, en Thaïlande, Fortis a signé un contrat avec Muang Thai groupe pour des affaires vie et non vie et par là-même a pris une participation de 25% dans Muang Thai Life Insurance. Fortis, qui cherchait à développer le modèle de bancassurance en Asie, avait déjà des partenariats en Malaisie et en Chine⁵.

En Amérique du Nord, la pénétration de la bancassurance est négligeable, même en assurance-vie, en raison des contraintes fortes de la régulation financière (interdiction pour les banques d'intervenir dans l'assurance aux États-Unis jusqu'à la modification du Gramm-Leach-Bliley Act en 1999).

En Afrique, elle connaît aussi un essor prometteur, notamment en Afrique du sud et au sein de la zone CIMA, avec des groupes comme NSIA.

Dans les pays arabes, le Liban, le Maroc et la Tunisie ont été les premiers à initier le marché de la bancassurance grâce, notamment, à l'appui des bancassureurs français.

Au Maroc, la bancassurance a fait son apparition à la fin des années 90, grâce à quelques banquiers et assureurs qui ont réussi à l'imposer sans aucun texte de loi pour l'encadrer. Il fallait attendre l'année 2003 et l'entrée en vigueur du code des assurances pour lui reconnaître l'existence.

Au Tunisie, c'est en 2002 que la bancassurance a fait ses débuts.

⁵ NAGHMOUCHE, H., Op.cit, P10.

En Algérie, la loi N°06-04 du 20 février 2006 a introduit la mise en œuvre de la bancassurance.

Au fil des années, une accélération remarquable est constatée dans le nombre et la taille des fusions-acquisitions entre les banques et les sociétés d'assurances. En effet, les fusions et acquisitions, notamment entre des groupes multinationaux où dominants sur leur marché d'origine, ne sont plus exceptionnelles et constituent des instruments désormais presque banalisés de la mise en œuvre des stratégies des grands groupes⁶.

Le concept actuel de la bancassurance est le résultat de trois phases successives et tient de plusieurs facteurs relatifs à la réglementation, au marché, aux réseaux de distribution et au degré d'équipement des ménages.

En premier lieu, l'intervalle 1975-1985 correspond aux pionniers. Les premières expériences de bancassurance reposaient sur la vente de services d'assurance directement liés aux services bancaires. Il s'agissait là d'une extension de base de l'activité constituée de produits élémentaires.

En second lieu, les banques ont développé des produits d'épargne liés à l'assurance vie. Ceux-ci étaient positionnés à mi-chemin entre les services bancaires et les services d'assurance. Bénéficiant d'un régime fiscal avantageux, les produits d'épargne liés à l'assurance vie ont largement contribué à l'essor de la bancassurance, la conduisant à l'âge de maturité sur le cycle de vie du marché.

Aujourd'hui, la bancassurance entre dans une troisième ère où les structures évoluent de façon permanente. En effet, nous assistons à des accords entre banquiers, entre assureurs et réseaux de distribution. Nous assistons également à des alliances entre banquiers et assureurs ainsi qu'à l'intégration capitalistique intra-groupe⁷.

⁶ NAGHMOUCHE, H., Op.cit, P11.

Tableau n°1 : historique de la bancassurance

Commencement	Maturité	Diversification	Concentration
1975-1985	1985-2000	2000-2005	Aujourd'hui
Coopérations externes/création De filiales(Interne)	Offres publiques d'achat/croissance (externe)	Alliances partenariats	Rachats
Simple distribution	Intégration de services	Approche Personnalisée	

Source : Focus, scor Vie, la bancassurance

1.3. Les raisons d'être la bancassurance :

Les années 1980 ont connu de forts mouvements de désintermédiation caractérisés par la prolifération de la finance directe qui, conjuguée avec des niveaux de taux d'intérêt très élevés, amenaient les entreprises à se financer directement sur le marché financier délaissant ainsi le crédit bancaire, l'essence même du métier de banquier.

Les banques ne pouvaient rester sans rien faire face aux lourds charges de leur dense réseau de distribution qui pesaient lourd sur le bilan, à la hausse de leur frais de gestion et de marketing suivie d'une détérioration de leur marge de rentabilité due essentiellement à une concurrence avivée et au resserrement des marges sur les taux d'intérêts⁸.

Ainsi, elles vont dans une première étape investir massivement dans la gestion collective et les activités de marché. Les résultats étaient globalement probants mais les opportunités qu'offre le marché de l'assurance ne peuvent laisser les banques indifférentes.

Les principales raisons qui ont poussé les banques à investir le marché de l'assurance peuvent être résumées en les points suivants :

- un cadre réglementaire encourageant les rapprochements entre banques et sociétés d'assurance et le développement du concept de la banque Universelle dans la plupart des pays européens et surtout avec les directives européennes en matière de services financiers ;
- l'introduction de nouveaux produits et l'élargissement de la gamme de produits offerts ne peuvent que contribuer à l'amélioration de la rentabilité globale de la banque et à la réduction de l'impact des charges fixes ;

⁸ CHOKRON, Sandrine, «Stratégies des entreprises dans le secteur de la banque et de l'assurance ».

- les banques sont conscientes de leurs avantages comparatifs en matière de bases de données client et leur suprématie dans la gestion de patrimoine et dans les métiers de l'argent en général. Elles veulent utiliser leur image de marque pour conquérir le marché de l'assurance vie dont les produits ne sont pas loin des produits bancaires. Les équipements informatiques et la technologie utilisés par les banques sont nettement meilleurs que ceux utilisés par les assureurs. Ceci, laissait penser que les banques sont plus aptes à fournir un service de qualité⁹ ;
- des changements dans le comportement des clients en matière d'investissement à moyen et long terme et leur préférence pour les produits de fonds de placement jumelés à des produits d'assurance-vie, notamment avec la période de croissance boursière et la baisse des taux d'inflation ;
- le désir des banques à augmenter la fidélité de la loyauté de leurs clients qui est fonction du nombre de produits acquis chez un même distributeur, toutes choses égales par ailleurs. Sans perdre de vue le fait que les produits d'assurance vie sont en général des produits de long terme qui confèrent une stabilité des ressources et une fidélité meilleure de la clientèle. Cette volonté de fidéliser la clientèle passe, parfois, avant même la rentabilité de la banque. L'engagement des banques dans l'assurance automobile et dans l'assurance de dommage en général en est la preuve. En effet, avec une rentabilité hypothétique et une saturation du marché ; la volonté d'offrir à la clientèle un service global pour l'équiper avec le maximum de produits d'un même réseau de distribution n'a pour but que la fidélisation d'une clientèle trop volatile ;
- le soutien des équipes de marketing à la stratégie de rapprochement de leur banque. Ces dernières n'ont pas lésiné leurs efforts pour renforcer la position de leur banque en usant de tous les outils ; études de marché, typologie et segmentation de la clientèle et surtout les enquêtes qui révèlent les attentes des clients en matière de sécurité et de placement et leur confiance dans les guichetiers pour les aider à gérer leur patrimoine¹⁰.

1.4. Les formes et stratégies de rapprochement dans la bancassurance :

Après cette classification des principales raisons d'être la bancassurance, il est utile d'examiner les modalités de sa mise en œuvre.

⁹ BENNADJI, T., «Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie », école supérieure de banque, 2003, P7.

¹⁰ BENNADJI, T., Op.cit, P8.

En effet, la bancassurance prend les dimensions différentes suivant les pays. Il n'existe pas un unique moyen d'entrer à la bancassurance qui est le mieux pour toutes les banques et toutes les sociétés d'assurance, mais de nombreuses options peuvent s'offrir aux banques et aux compagnies d'assurance tout dépend de la stratégie et du mode de collaboration envisagés par les deux partenaires.

Ces options peuvent prendre corps selon trois grandes catégories :

1.4.1. La signature d'un accord de distribution :

Elle représente la forme la plus simple de la bancassurance.

C'est une stratégie purement commerciale dont la finalité est la rentabilisation du réseau de distribution de l'un des partenaires, suivie d'un accès à une clientèle large pour le second. Généralement, ce sont les banques qui utilisent la force de vente de leur réseau pour commercialiser certains produits du partenaire assureur qui prend en charge la gestion et le suivi des contrats vendus dès lors qu'un accord de distribution est signé par les deux partenaires¹¹.

Ce modèle là, permet un début rapide des opérations, et il est moins onéreux puisqu'il n'y a aucun investissement en capital, exemple (formations de personnel qui peut être assurée par les cadres de la société eux-mêmes).

Cependant, il manque de flexibilité pour le lancement de nouveaux produits.

L'accord de distribution peut présenter des faiblesses, notamment en ce qui concerne l'élaboration du contrat qui reste identique, le bancassureur étant dans ce cas un intermédiaire financier classique, il est contraint de distribuer les produits existant dans la gamme de l'assureur, il n'y aura pas l'amélioration nette dans la qualité des produits offerts. De plus les accords entre les deux partenaires sont fragiles (indépendance des deux parties) et en cas de rupture l'assureur perdra de précieux points de vente¹².

1.4.2. Les joint-ventures :

Ils consistent en la création d'une nouvelle société d'assurance dans laquelle une banque et une compagnie d'assurance qui existent déjà, se partagent les parts sociales pour faciliter la gestion d'activités communes.

¹¹ BENNADJ, Op.cit, P9.

¹² DANIEL Jean-Pierre, Les enjeux de la bancassurance, Edition De Verneuil, Paris, 1995, P128.

Cette stratégie peut s'avérer très efficace pour dégager des synergies opérationnelles vu que la compagnie d'assurance peut jouer le rôle de conseiller lors de la création, ainsi que la gestion des risques. Quant à la banque, elle va utiliser son fichier client et son réseau de distribution¹³.

A titre d'exemple, NSM Vie a été créée la banque NSM et AXA qui détiennent réciproquement 60% et 40% du capital de NSM Vie. Ce modèle est couramment répandu en Italie, l'Espagne, le Portugal et la Corée du sud.

Toutefois, ce modèle présente quelques risques pour les contractants, dont le risque de perte de marché, de conflit d'intérêts, le risque de vol du savoir faire ainsi que la gestion de la joint-venture demeure difficile sur le long terme¹⁴.

1.4.3. La création par la banque de sa propre filiale d'assurance (intégration) :

C'est la forme de la bancassurance la plus répandue en Europe, plus précisément en France. Ce modèle consiste en la création d'une filiale ex-nihilo.

Il se met en place soit par la création d'une filiale d'assurance par la banque, exprimant ainsi sa volonté de contrôler totalement cette nouvelle activité, soit par la création d'une filiale bancaire par une société d'assurance qui reste encore peu répandue.

Cette stratégie a l'avantage de maintien de la culture d'entreprise ; en d'autres termes, il permet à la banque d'avoir des rémunérations, à la fois en commissions et en dividendes et ne laisse aucune fuite vers d'autres entités.

Cependant son inconvénient réside dans l'investissement élevé qu'il exige, exemple (capital propre, formation du personnel qui n'a pas encore acquis le savoir-faire)¹⁵.

¹³ DAHMANI, p.cit, P9.

¹⁴ ARROUF, N., « La bancassurance en Algérie stratégies et perspectives », école supérieure de banque, 2011, P9.

¹⁵ DAHMANI, Op.cit, P8.

Tableau n°2 : les trois modèles de la bancassurance

	Description	Avantages	Inconvénients	Pays où le modèle est couramment répandu
Accord de Distribution	Banque jouant un rôle d'intermédiaire pour une compagnie d'assurance.	Début rapide des opérations. Aucun investissement en capital (moins onéreux).	Manque de flexibilité pour le lancement de nouveaux produits. Possibilité de divergence dans les cultures d'entreprise.	États-Unis, Allemagne, Royaume-Uni, Japon et Corée du sud.
Joint-venture	Banque associée à une ou plusieurs compagnies d'assurance	Transfert de savoir-faire.	Gestion difficile sur le long terme.	Italie, Espagne, Portugal, Corée du sud.
Intégration	Création d'une filiale ex-nihilo	Culture d'entreprise maintenue	Investissement élève.	France, Espagne, Belgique, Royaume-Uni

Source : «analyse de la situation de la bancassurance dans le monde», Score vie, septembre 2005, p5

SECTION 2 : RAPPROCHEMENT DES ACTIVITES BANQUE ET ASSURANCE

Les sociétés d'assurance et les banques sont considérées toutes les deux comme des intermédiaires financiers puisque l'activité bancaire consiste en effet à collecter les dépôts et transformer en faveur du public sous forme de crédits et celle d'assurance recueille des dépôts (prime) avec en contrepartie une prestation reportée à bien plus tard sous forme de capital.

En effet, les banques se sont diversifiées d'abord dans l'assurance vie et plus récemment dans l'assurance dommages (assurance automobile, habitation). La naissance de ce rapprochement vient du fait de la nature très proche des produits d'épargne assurance et d'épargne bancaire qui a amené les banques à s'intéresser davantage à ce marché. Ensuite, les motivations et les intérêts pour le rapprochement des deux activités sont nombreux.

L'objet de cette section est de démontrer le rapprochement qui peut exister entre la banque et l'assurance. Ainsi on présentera la relation entre les deux métiers d'une façon globale, on parlera des motivations à entreprendre pour lancer des stratégies d'alliance entre banques et assurance.

2.1. La relation entre les deux métiers :

La notion de rapprochement peut être définie comme la création d'un lien financier, humain, matériel ou autre, entre deux ou plusieurs entités indépendantes, comme toute forme de partenariat, les rapprochements interentreprises sont souvent complexes.

Opérant depuis les principaux centres financiers mondiaux tels que Londres, New York ou Tokyo...etc., les intermédiaires financiers aident leurs clients à gérer leurs risques, à canaliser les fonds des épargnants et des investisseurs vers des sociétés à la recherche de financement et facilitent la compensation et le règlement de paiements. Parmi les grands intermédiaires financiers figurent les banques et assurances¹⁶.

2.1.1. Des intermédiaires financiers dans l'économie

Les intermédiaires financiers aident à orienter les capitaux dans l'économie en jouant l'un des deux rôles suivants (et parfois les deux) : celui de transformateur d'actifs et de courtiers. Un transformateur d'actifs rassemble des actifs et les transforme en émettant des créances financières qui répondent mieux aux besoins des investisseurs en matière de liquidité, de

¹⁶ NAGHMOUCHE, H., Op.cit, P17.

contrôle et de risque de prix. Les intermédiaires financiers intervenant en qualité de courtier proposant des services d'information et des transactions aux investisseurs¹⁷.

En fait, banque et assurance appartiennent au même domaine d'activité, elles fournissent aux particuliers des moyens d'épargner en prévision de l'avenir et aux entreprises, des moyens pour financer leur croissance. Elles gèrent également les risques de ces deux catégories de clients.

Tableau n°3 : comparaison des avantages entre banques et assurances

Banques	Assurance
<p>Liquidité : les banques fournissent des liquidités à brève échéance grâce aux dépôts des épargnants.</p> <p>Sécurité par rapport au risque de prix : les dépôts en banque, à la différence des actions et des obligations, offrent un rendement minimum garanti.</p> <p>Surveillance d'emprunts : les banques possèdent un savoir-faire dans le contrôle des demandeurs, la surveillance des emprunteurs et le recouvrement.</p> <p>Paiement : le savoir-faire mis en œuvre par les banques pour les prêts (prévention de la fraude, analyse de crédit.....etc.) leur permet d'exceller en matière de paiement.</p>	<p>Protections des risques : c'est la principale proposition de valeur des assureurs grâce à leur pouvoir de diversification et du principe de mutualisation.</p> <p>-Depuis que les assureurs ont repoussé les frontières de l'assurabilité, la portée de la gestion des risques a augmenté et englobe désormais de nouveaux services et produits.</p> <p>-Les compagnies d'assurance offrent une proposition de valeur solide dans la gestion d'actif.</p> <p>-Un assureur s'apparente à un fond de placement utilisant des fonds de tiers. Les fonds étant levés par la vente de polices d'assurance et non via des marchés des capitaux.</p>

Source : «analyse de la situation de la bancassurance dans le monde», Score vie, septembre 2005, p8.

¹⁷ Les cahiers sigma, n°07/2001, les centres financiers mondiaux : nouveaux horizons pour les compagnies d'assurance et les banques, Editions Swiss Re, p26

2.1.2. La place de l'épargne dans les produits d'assurance et de banque

Les métiers de banque et d'assurance possèdent des éléments communs parmi lesquels on peut citer la relation de proximité, les similitudes dans la nature de la clientèle, la technicité des produits et la maîtrise des techniques financières. Pour bien comprendre la convergence entre les deux entreprises, il convient d'analyser la substituabilité des produits proposés par chacun des deux secteurs et de comparer les produits d'assurance qui se rapprochent des produits d'épargne bancaire.

Aujourd'hui, les assureurs ont compris qu'il fallait moderniser leur gamme, et ont ainsi conquis une part beaucoup plus importante du marché de l'épargne, en supposant des produits modernes qui pallient les inconvénients pesant sur les formules classique d'assurance vie. Ces produits sont plus proches de l'épargne bancaire. Les produits d'assurance vie peuvent se substituer désormais aux produits d'épargne bancaire. C'est l'une des motivations des banques à se lancer dans la commercialisation des produits d'assurance¹⁸.

Tableau n°4 : équivalence des termes utilisés par les banquiers et les assureurs

Banque	Assurance
Epargne	Prime
Retrait	Avance
Intérêt compte d'épargne	Rachat partiel
Clôture de compte	Bénéfices financiers
Frais de tenue de compte	Bénéfices techniques
	Rachat total du contrat
	Changement de gestion

Source : réalisé par nous-mêmes.

¹⁸ NAGHMOUCHE, H., Op.cit, P18.

2.1.3. Domaine de complémentarité

Du point de vue de l'offre, il existe des ressemblances dans la gamme des produits proposés, dans les possibilités de distribution, dans l'administration et la logistique. Décidément, la banque et la compagnie d'assurance se trouvent aujourd'hui dans une ère de complémentarité tout azimut. L'activité bancaire et assurantielle dissimule plusieurs éléments complémentaires et le rapprochement des deux métiers permettra une réelle diversification pour les deux entités¹⁹.

- **Rapports différents au temps**

Le début d'une période d'épargne est lourd pour l'assureur. En effet, les charges y afférentes à la constitution de provisions mathématiques au passif du bilan s'ajoutent le paiement des commissions à l'apporteur d'affaires (l'assureur individualise le coût d'acquisition de chaque affaire). Au-delà d'un certain nombre d'années d'une épargne effective, l'assureur vie aura déjà amorti ses frais et il passe à une phase bénéficiaire de son exploitation.

Dans la banque, la situation est différente ; le banquier n'individualise pas le prix de revient de chaque affaire et généralement, il n'a pas d'intermédiaire à rémunérer, les frais d'acquisition sont tout simplement confondus avec les frais annuels de fonctionnement des agences, donc chaque nouvelle affaire contribue immédiatement à accroître le résultat financier du poste concerné.

Dans une phase de conjoncture économique favorable où les institutions accroissent leur chiffre d'affaires, les résultats de la banque vont croître immédiatement alors que ceux de l'assurance vont se dégrader. Plus tard, la situation se renversera puisque le profit de la banque va en diminuant alors que celui de l'assurance augmentera. Ce mécanisme nous démontre la complémentarité entre les deux institutions²⁰.

- **Sensibilité complémentaire aux taux d'intérêts**

Selon KEREN Vered, les périodes d'inflations et de désinflation produisent des effets opposés pour les banques et les compagnies d'assurance, ainsi peuvent-elles s'épauler l'une à l'autre.

¹⁹NAGHMOUCHE, H., Op.cit, P19.

²⁰NAGHMOUCHE, H., Op.cit, P20.

Généralement, la période d'inflation est plutôt favorable à l'activité bancaire, alors que la désinflation bénéficie au secteur de l'assurance.

Tableau n°5 : Impact des périodes d'inflation et de désinflation.

	Périodes d'inflation	Période de désinflation
	FAVORABLE	DEFAVORABLE
Effets sur la banque	-Diminution de la valeur relative des annuités de remboursement. - Croissance de l'activité de crédit.	-Hausse de la valeur relative des annuités de remboursement. -Stagnation de l'activité crédit.
	DEFAVORABLE	FAVORABLE
Effets sur la compagnie d'assurance	-Diminution du chiffre d'affaire de l'assurance vie. -Le rachat des contrats d'assurance vie. -La hausse de la valeur nominale des indemnités de la branche dommage.	-La hausse de la valeur du portefeuille obligataire due à la baisse des taux d'intérêts. -La valeur relative des indemnités de la branche dommage diminue.

Source : KENNIUCHE, A., Op.cit, p 60.

2.2. Les motivations de ce rapprochement :

Durant des dernières décennies, la rapidité de l'innovation financière et les réformes réglementaires ont entraîné des changements majeurs dans le paysage financier mondial. De

nouveaux produits financiers et de nouveaux concurrents ont rejoint les rangs des acteurs établis²¹.

2.2.1. La désintermédiation financière

Grâce à l'innovation financière, à la baisse des coûts de la titrisation et à la présence d'acteurs de plus en plus avertis sur le marché, les émissions de titres sont devenues la source principale de financement des grandes entreprises, détrônant ainsi les prêts bancaires. L'augmentation de la demande de titres par les fonds de pension et les fonds de placement a, en outre, favorisé les émissions de titres.

Du côté de l'offre, les progrès technologiques ont fait baisser les coûts, comprimant les marges des taux d'intérêts. Ce phénomène a encouragé de nombreuses banques de renom à se détourner des prêts au profit des revenus tirés des commissions.

2.2.2. La déréglementation

Si, historiquement, les dispositions législatives segmentaient le marché et garantissaient des monopoles sectoriels aux différents établissements financiers, la déréglementation des années 80 a remis en cause ces monopoles et a favorisé la concurrence. Les changements réglementaires influent sur l'évolution des marchés financiers et subissent également son influence. De nombreux pays ont entrepris des réformes réglementaires en vue de faciliter le développement du secteur des services financiers.

Ainsi en France par exemple, la déréglementation a permis aux réseaux de la poste et des caisses d'épargne de devenir des concurrents très sérieux des banques.

2.2.3. La mondialisation

La déréglementation a joué un rôle central dans la mondialisation des services financiers et la convergence des prestations de services financiers dans certains secteurs. La mondialisation des marchés s'est accélérée au cours des récentes décennies. Les frontières nationales, les fuseaux horaires et les distances géographiques ne présentent plus des obstacles à la levée internationale ni à l'allocation de capitaux.

Les progrès technologiques et la détente au niveau de la surveillance des capitaux ont permis aux entreprises d'investir et de lever des fonds à l'étranger plus facilement. Les flux

²¹ KEREN, V., « LA Bancassurance, Edition Que Sais-je ? », Edition de Verneuil, Paris, 1997.

d'investissements directs étrangers mondiaux ont augmenté à un rythme progressif. Les institutions financières ont franchi les frontières régionales et sectorielles pour satisfaire les besoins de leur clientèle internationale et pénétrer de nouveaux marchés.

L'émergence de grands groupes financiers tels que Citigroup, HSBC, ING, Zurich et Allianz et aussi le reflet des forces de la convergence. Toutefois, la convergence ne se limite pas aux opérations de fusion et d'acquisition, elle peut également engendrer des partenariats qui permettent aux institutions financières de réaliser des ventes croisées de leurs produits, d'équilibrer des profils de risque différents, de partager des services et d'obtenir l'accès à de multiples canaux de distribution²².

2.2.4. Les avancées technologiques

Les avancées technologiques donnent, en outre, naissance à de nouveaux instruments financiers qui permettent aux entreprises et aux institutions financières de revoir les positions de leurs bilans. La capacité de dégrouper et de regrouper les risques financiers offre à une institution une plus grande flexibilité, lui permettant de s'adapter à son profil de risques préféré, la technologie permet également de minimiser l'importance des frontières nationales. Des institutions financières virtuelles (comme des banques et des assureurs) existent d'ores et déjà et pourraient occuper une place de choix.

2.2.5. Le développement de l'épargne assurance

Parallèlement à l'essor économique qui a débuté vers le milieu des années 80 et à la croissance du bien-être privé, l'attrait de l'épargne assurance s'est amplifié et l'épargne orientée vers le rendement a plutôt pris le pas sur l'épargne axée sur la liquidité.

Des produits d'assurance-vie nouveaux et rentables, le développement démographique et les engagements publics dans le domaine de prévoyance pour la vieillesse ont aussi favorisé l'augmentation du volume des primes²³.

²² NAGHMOUCHE, H., *Op.cit*, P22.

²³ NAGHMOUCHE, H., *Op.cit*, P21.

SECTION 3 : L'EVOLUTION DE LA BANCASSURANCE DANS LE MONDE

La bancassurance n'est pas un concept nouveau, elle a en effet un chemin depuis quelques dizaines d'années en occident, et depuis environ une décennie en Afrique subsaharienne.

Elle est devenue le canal le plus apprécié pour la distribution des produits d'assurance dans divers marchés dans le monde.

Le succès de la bancassurance et les attentes relatives à son développement varient très fortement en fonction des localisations géographiques.

Dans cette section, nous proposons de réaliser un panorama mondial de la pratique de la bancassurance.

3.1. La bancassurance en Europe :

La bancassurance est en Europe, dite « latine », un phénomène déjà ancien et qui a démontré sa fiabilité sur l'ensemble des produits d'assurance, notamment en France, Espagne, Portugal, Italie et Belgique.

- **France**

Les banques françaises ont dû faire face à un marché mur est très concurrentiel en matière bancaire. Grâce à un environnement juridique favorable en matière d'assurance, elles ont trouvé avec la bancassurance une nouvelle source de profit. D'où la France est devenue l'un des pays où la percée de la bancassurance a été une des plus spectaculaires, ce pays est aujourd'hui en termes de volume le premier marché de la bancassurance.

Aujourd'hui, toutes les banques françaises ont leur compagnie d'assurance-vie captive ; elles représentent ensemble les deux tiers de la collecte. Elles ont largement participé à la croissance de l'assurance-vie pendant les années 1980 et 1990.

Actuellement, les bancassureurs français font mieux que les assureurs sur le risque individuel, à cet effet les bancassureurs ont contribué en 2007 à hauteur de 63% du chiffre d'affaires global de l'activité assurance-vie²⁴.

²⁴ Alain borderie, Michel Lafitte, « La bancassurance stratégies et perspectives en France et en Europe », édition revue banque, 2004, P74.

D'après le classement des 20 premiers assureurs en chiffre d'affaires réalisé en France en 2008 établis par la revue « La Tribune de l'Assurance » en décembre 2009, les quatre bancassureurs ; Crédit Agricole, Crédit Mutuel, BNP Paribas, et société Générale, se retrouvent respectivement classer en 2^{ème}, 8^{ème}, 9^{ème} et 10^{ème} avec des chiffres d'affaires en 2008 allant de 17,6 Milliards d'Euro à 3,3 Milliard d'Euros.

En 2009, malgré une année sinistrée pour les dommages, les bancassureurs français ont réalisé une très bonne année. Et ils savent où chercher la croissance en 2010 : sur le marché de la prévoyance qui recèle un réel potentiel de développement, et en nouant des partenariats pour diversifier leur activité.

En outre, ils se préparent à l'entrée en vigueur de **Solvabilité et de Bâle 3** en 2013. Ils réfléchissent à une évolution de leurs offres, pour satisfaire aux critères de fonds propres imposés par la première et de liquidité requis par la seconde. Ils cherchent les synergies possibles avec les filiales de leur groupe d'appartenance, afin d'accroître leur rentabilité.

Nombreux sont ceux qui vont la trouver hors de nos frontières, ce qui leur permet aussi de diversifier leurs risques²⁵.

- **Espagne**

Depuis les années 90, le marché espagnol de la bancassurance était, avec la France, le plus développé et a connu des taux de croissance les plus forts en Europe.

La bancassurance représente plus de 65 % du chiffre d'affaires de l'assurance Vie – environ 17 milliards d'Euro en 2001, contre 43 % en 1992. Cependant, cette très forte croissance n'est pas propre à la bancassurance, mais à l'ensemble du marché d'assurance Vie : 30 % par an en moyenne depuis quinze ans. Une spécificité propre au marché espagnol y a accéléré l'implantation de la bancassurance : les Caisses d'Epargne régionales, avec leur réseau bien implanté et proche des clients, représentent aujourd'hui 50 % des primes Vie du secteur bancassurance²⁶.

²⁵ ALAIN borderie, Michel Lafitte, Op.cit, 80.

²⁶ ZUHAYR, M., « Les banque à l'ère de mondialisation » édition economica, Paris, 1998, P27.

Grâce à la bonne image de la banque dans ce pays, aujourd'hui, ce sont 9 bancassureurs qui occupent le Top 10 des assureurs en Espagne et les bancassureurs détiennent 74 % des affaires nouvelles, dont 50 % aux mains des caisses d'épargne locales²⁷.

- **Portugal**

Ce petit pays du sud de l'Europe a connu depuis 1995 une puissante progression dans le secteur des assurances que ce soit en Vie ou en Dommages.

C'est un pays fort attractif pour les bancassureurs notamment lorsqu'on sait que les primes d'assurance par tête sont parmi les plus faibles en Europe.

En effet, il a enregistré des primes de 4 milliards d'Euros environ, par contre il enregistre la plus forte pénétration avec 82% de part de marché.

En janvier 2005, la société "MilleniumBCP Fortis" devient leader du marché vie, avec une part de marché de 24 % grâce à la nouvelle Joint-venture entre Fortis et Banco Commercial Portugues²⁸.

- **Italie**

Ce n'est qu'au début des années quatre-vingt-dix que sont apparus en Italie de nouveaux canaux de distribution tels que les bancassureurs et conseillers financiers.

C'est la Loi Amato de 1990, qui, autorisant les banques à détenir des participations dans des compagnies d'assurance, a lancé la bancassurance, ainsi que le contexte fiscal favorable aux produits d'assurance entre 1995 et 1998.

A partir de cela la bancassurance italienne a connu un développement fulgurant, la part de marché de bancassurance est ainsi passée de 8 % en 1992 à 50 % en 2002, représentant plus de 60 % de la nouvelle production d'assurance Vie - avec plus de ,70% des nouvelles polices vie qui sont vendues aux guichets bancaires.

Ce qui caractérise en outre la bancassurance italienne : un développement mixte avec la création par les banques de filiales "assurance" ou par la signature d'accords de distribution entre une banque et une compagnie d'assurance. Par exemple, il est possible de trouver les polices vie d'Aviva dans les agences d'Unicredito Italia, Banca Popolare di Lodi, Banche

²⁷ ZUHAYR, M., *Op.cit*, P29.

²⁸ YAO, A., *Les nouveaux relais de croissance de la bancassurance, Thèse professionnelle MBA, Ecole nationale d'assurance Enass, France, 2011, P64.*

Popolari Unite, sans oublier Banca delle Marche, dans laquelle l'assureur anglais détient 8 % des parts²⁹.

3.2. Les expériences de la bancassurance dans les pays arabes :

Le secteur des assurances dans les pays arabes souffrent de plusieurs carences dont principalement la faible pénétration dans l'économie nationale, les primes d'assurance vie et dommages n'ont pas représenté plus de 1% du PIB de la zone en 2003.

Cela est dû en partie aux contraintes culturelles et religieuses : les solidarités familiales y sont fortes, et le manque de produits compatibles à la loi islamique (Sharia).

En outre, la réglementation a souvent été un frein significatif dans certains pays.

Les compagnies Takaful³⁰ manquent de personnels qualifiés pour promouvoir et vendre des polices répondant aux attentes de la clientèle.

Au Liban, les produits sont essentiellement dédiés à une clientèle disposant de revenu moyen, ils représentent 23% des primes souscrites en 2002 contre 10% en 1999.

Le volume des primes non vie a atteint 380,83 Millions de Dollars en 2003, et le chiffre d'affaire de la filiale du Groupe Crédit Agricole Assurance-Bancassurance SAL Liban a atteint 37 Millions d'Euros en 2010.

Le Liban, le Maroc et la Tunisie ont été les premiers pays arabes à initier la marche de la bancassurance ensuite, d'autres pays arabes ont suivi le mouvement, tels que les Emirats Arabes Unis, Dubaï et l'Algérie.

3.3. Les expériences de la bancassurance dans les autres pays du monde :

Comme la bancassurance a connu un succès grandissant en Europe et dans les pays maghrébins et arabes, elle est en train d'émerger dans les autres pays du monde.

²⁹ OP, cit par Arrouf, N. , P 13-15.

³⁰ Le Takaful est un concept Islamique d'assurance, basé sur les mou'amalat islamiques (transactions bancaires), respectant les normes et règles de la loi islamique. C'est une forme d'assurance mutuelle. **MENA** : "Middele East and North Africa" désigne une grande région qui comprend tous les pays du Moyen Orient et de l'Afrique du Nord

- **Etats-Unis**

La pénétration de la bancassurance est peu développée voire négligeable, en raison des contraintes réglementaires.

En effet, les lois « anti-trust » ont longtemps interdit les banques d'intervenir dans l'assurance. La vente d'assurance vie s'est donc développée principalement dans les réseaux de courtiers indépendants.

Jusqu' à l'amendement Graham-Leach-Bliley en 1999 quand les banques ont fait l'acquisition massive de courtiers.

En 2004, 24 des 100 plus grands courtiers d'assurance étaient la propriété de banques, les banques voyaient dans cette diversification une source de revenus profitable, non soumise au risque et à la fluctuation des taux qui caractérisent leurs activités de prêts.

Les opportunités de croissance de la bancassurance aux États-Unis restent considérables. Alors que le volume total de primes en assurance vie s'élevait à 608,3 milliards de dollars en 2007, la proportion des primes d'assurance vie vendues par le biais de la bancassurance était de 2%, contre 20,3% au Royaume-Uni et 64% en France⁴. Si les États-Unis rejoignaient le taux du Royaume Uni, ce sont plus de 110 milliards de dollars de primes supplémentaires qui viendraient gonfler les revenus des banques américaines³¹.

Il existe très peu de partenariats entre banquiers et assureurs, à l'exception de l'assurance des emprunteurs, et l'absence de système d'information commun ne facilite pas les développements.

Aujourd'hui, les seuls produits distribués par les banquiers sont des produits d'épargne (fixe et variable annuités). La commercialisation de quelques produits de prévoyance, comme la dépendance ou les temporaires décès, ne fait qu'émerger.

Par ailleurs, la croissance des primes d'assurance vie en mode bancassurance a été très faible aux États-Unis depuis 10 ans. Si les plus grandes banques américaines sont bien engagées

³¹ DURAND, R., La bancassurance dans le monde. Score Vie, 3004, P 2.

dans la distribution de produits d'assurance, c'est par le biais de leurs réseaux de courtiers et non via leur réseau bancaire.³²

- **En Amérique Latine**

Dans plusieurs pays d'Amérique Latine, les banques ont su bénéficier des réformes récentes déréglementation financière entre autres - en proposant des produits d'assurance à leurs guichets.

Au Mexique, depuis la réforme de 1997, les banques ont joué un rôle important dans l'établissement de fonds de pension et des assureurs étrangers se sont liés à des banques locales aux réseaux bien implantés.

En 2001, entre 10 et 15 % de la prime totale vie et rente provenaient de la distribution par les banques.

La bancassurance poursuit sa croissance au Brésil et en Argentine, la réglementation rend obligatoire la participation d'un courtier habilité dans toute vente d'assurance. Ainsi les assureurs et les banques possèdent parfois leurs propres courtiers³³.

Cette expérience donne aujourd'hui au Brésil une part prépondérante dans la distribution des polices d'assurance puisque près d'un quart des primes est généré par ce canal, elle atteint *55% en assurance-vie grâce aux avantages fiscaux dont elle bénéficie. Quant à l'Argentine, de grandes banques internationales (Citigroup, HSBC, BBVA et Banco Santander) ont acheté des participations dans des assureurs vie et des fonds de pension argentins.*

Mais aussi au Chili où elle atteint le taux record de 19 % en assurance non-vie grâce à la libéralisation financière.

- **En Asie :**

La bancassurance est donc au centre de bien des discussions en Asie. Elle s'est développée très rapidement depuis le début du siècle, grâce à la dérégulation intervenue au Japon, aux Indes, en Chine et en Corée ainsi qu'aux facilités de pénétration offertes par la banque dans le monde rural.

Singapour a été le premier pays où a eu lieu la première expérience de bancassurance en Asie, grâce à la vente des opérations d'assurance de la "Développement Bank of Singapore" à Aviva.

³² DURAND, R., Op.cit, p 2.

³³ Arrouf, N., Op.cit, p 24.

Au Japon, depuis les années 90, les autorités de contrôle japonaises craignent qu'une libéralisation trop rapide de la bancassurance donne aux banques un pouvoir qui amènerait à des abus tels que des ventes forcées³⁴.

Il est estimé qu'environ 400.000 employés de banques auront la licence pour vendre des polices d'assurance.

Les compagnies d'assurance étrangères accueillent favorablement cette mesure qui devrait faire baisser les prix et proposer un panel de produits plus important aux consommateurs.

La bancassurance était jusque là interdite. Les banques distribuent aujourd'hui les premiers produits autorisés : principalement les assurances des emprunteurs. Depuis octobre 2002, elles peuvent également distribuer des rentes viagères.

En Corée du Sud, la bancassurance était autorisée en août 2003, à la faveur d'une dérégulation du secteur financier. Elle a pu modifier la structure d'un marché très concentré : des joint-ventures avec des acteurs étrangers.

De plus, le taux de pénétration de la bancassurance atteint en assurance-vie 45 % en Malaisie, 25 % en Chine et 17 % en Inde en 2006³⁵.

³⁴ ARROUF, N., Op.cit, p 25.

³⁵ ARROUF, N., Op.cit, p 27.

Conclusion

Le rapprochement des deux activités bancaires et assurantielles qui a donné naissance à la bancassurance et sa mise en œuvre soit à travers un accord de distribution, la création d'une filiale ou encore une joint venture leur a permis d'avoir une nouvelle source de revenus ainsi qu'une meilleure fidélisation de la clientèle et une pénétration de marchés qui étaient très difficile voire impossible auparavant.

Certains pays ont réussi à intégrer la bancassurance à l'exemple de la France et de l'Espagne, les autres sont en cours, ce qui constitue les nouveaux marchés et l'Algérie fait partie de ceux-ci. Elle est l'un des pays à entrer dans des conventions avec le continent européen, les leaders de la bancassurance dans le monde.

Donc pour un meilleur éclaircissement sur les perspectives et enjeux de la bancassurance, nous avons consacré le deuxième chapitre, en identifiant ses avantages pour les parties prenantes, ainsi que les limites et les risques auxquels est exposée la pratique de la bancassurance.



Chapitre 02 :

Les enjeux de la bancassurance

Introduction

La bancassurance en tant que formule de partenariat entre banque et assurance reflète le partage d'intérêts. Ainsi, il est primordial de s'interroger sur les avantages généralement reconnus et les limites inhérentes aux accords de la bancassurance pour les différents acteurs.

En effet, chaque acteur du modèles (banque, compagnie d'assurance, client et législateur) trouve son profit à voir se développer avec succès le modèle bancassurance. Sans ces avantages, il est bien évident qu'il n'y aurait pas de collaborations possible. Le modèle retenu dépend de la situation de chacun, ainsi que des possibilités offertes par les autorités de chaque pays.

A cet effet, nous tenterons de présenter dans le présent les divers enjeux de la bancassurance.

Chapitre 02 : Les enjeux de la bancassurance

SECTION 1 : LES APPORTS ET LES LIMITES DE LA BANCASSURANCE

Les divers avantages de la bancassurance consistent à utiliser les mêmes réseaux d'agences pour mieux le rentabiliser, proposer des produits combinant les deux techniques (épargne sous forme d'assurance vie par exemple) et gérer un flux financier. Autre avantage d'ordre macroéconomique particulièrement en assurance vie qui consiste à la collecte de fonds pouvant servir le financement de l'économie.

Il y a aussi des inconvénients, par exemple la nécessité pour les conseillers de s'y retrouver dans une gamme de produits très divers et complexes, une plus grande complexité également dans la gestion¹.

1.1. Les avantages pour la banque :

La concurrence accrue exercée sur les activités de base des banques et la baisse des taux d'intérêts sont autant de motifs pour la banque de rechercher d'autres sources de revenus.

1.1.1. La rentabilité

Les banques se verront confrontées à des défis toujours beaucoup plus nombreux ; par exemple : la désintermédiation, la maîtrise du risque de crédits, l'émergence d'autres services concurrents. Le développement des commissions et la maîtrise des frais généraux demeurant la seule alternative de salut. C'est la raison qui explique la vente des contrats d'assurance dans les réseaux bancaires.

La banque reçoit de son partenaire assureur, à titre de rémunération pour son rôle de distributeur, des commissions qui peuvent être un pourcentage de la prime qu'il a touchée ou une part des résultats techniques réalisés ou, dans certains cas, un dosage des deux.

Les coûts de distribution peuvent être considérés comme marginaux puisque, dans la plupart des cas, ce sont les employés de la banque eux-mêmes qui proposent à la vente les produits d'assurance. Le modèle "one-stop-shop" permet, entre autres, de mieux exploiter le réseau et augmenter la rentabilité du réseau bancaire existant.

¹ Swiss Re- Sigma n°07/2001, P03.

1.1.2. La fidélisation de la clientèle

Autre avantage de la distribution de produits d'assurance par les banques, par rapport à d'autres canaux, est la relation avec la clientèle. La fidélisation de la clientèle a un avantage économique, qui est un besoin universel pour toute entreprise et un argument clé pour la commercialisation des produits d'assurance.

Avec l'intégration de la bancassurance, la banque devient une sorte de «supermarché», un fournisseur unique de services financiers, où le client peut trouver réponse à tous ses besoins, qu'ils soient financiers ou d'assurance.

Ainsi la banque peut aspirer à une plus grande attractivité du fait de l'élargissement de sa gamme de produits et peut renforcer la satisfaction et donc la fidélisation de ses clients.

1.1.3. Le renforcement des fonds propres

La plupart de stratégies de la bancassurance passent, si ce n'est pas par une création d'une filiale ou une acquisition d'une compagnie d'assurance existante, par des prises de participations croisées entre une banque et une société d'assurance. Ces investissements en capital produisent des effets de levier très importants qui confèrent aux deux entités une plus grande capacité d'élargir leurs activités.

1.2. Les avantages pour l'assureur :

1.2.1. L'accès à une large clientèle :

Grâce à ce nouveau réseau de distribution, l'assureur élargit de façon significative sa clientèle et peut atteindre des clients qui étaient difficiles d'accès, il s'agit de profiter d'un réseau de distribution plus dense, plus proche de la clientèle et mieux informé sur ses besoins et sa situation. Ceci est bien entendu un avantage primordial qui suffit, à lui seul, à convaincre un assureur de développer des accords avec une banque.

Les produits d'assurance disponibles aux guichets de la banque bénéficient du label de la banque et de son image de marque ce qui pourrait faciliter leur vente car les clients ont tendance à penser que le produit d'assurance acquis est aussi un produit de sa banque dans la mesure où il a été acquis auprès de son guichetier, à qui il fait totalement confiance.

Le choix des canaux de distribution peut procurer un avantage concurrentiel durable car il constitue le seul élément réel de différenciation des enseignes dans un secteur caractérisé par la banalisation des produits et par une concurrence des prix encore seulement émergente.

Chapitre 02 : Les enjeux de la bancassurance

1.2.2. Rédaction des coûts :

La bancassurance est souvent considérée comme étant plus avantageuse, en termes de coûts, que les canaux traditionnels des agences et du courtage. L'assureur a l'avantage également de la réduction des coûts de distribution par rapport aux frais inhérents aux agents traditionnels (frais fixes), puisque le réseau de vente est en général le même pour les produits bancaires et les produits d'assurance. Cette économie de frais a pu être enregistrée de façon notable par bon nombre de bancassureurs à travers le monde et ainsi répercutée dans les frais inclus dans les contrats. Les produits peuvent donc être proposés à un meilleur coût.

1.2.3. L'amélioration de la rentabilité :

La compagnie d'assurance impliquée dans la bancassurance verra sa rentabilité s'améliorer grâce à l'augmentation de son volume d'activité et la baisse des coûts de distribution, comme conséquence directe de l'utilisation du réseau de distribution bancaire.

Le tableau ci-après synthétise les atouts dont bénéficient la banque et l'assureur dans l'adoption de la bancassurance².

Tableau 6 : Les avantages de la bancassurance

Avantages pour les banques	Avantages pour les assureurs
Revenu accru et stable	Accès à la clientèle des banques
Clientèle étendue	Moins dépendants des réseaux d'agents
Fidélisation	Partage des prestations avec les banques
Réduction du capital requis	Développement plus efficace de produits
Offre intégrée et adaptée aux besoins des clients	Entrée rapide sur un marché
Accès à des fonds détenus par les assureurs-vie	Obtention de capital donc plus solvable

Source : réalisé par nous-mêmes.

² NAGHMOUNE, H, « La bancassurance en Algérie : Constat et perspectives de développement », Ecoles des hautes études d'assurance, 2013/2014, P37.

Chapitre 02 : Les enjeux de la bancassurance

1.3. Les avantages pour les clients :

La bancassurance n'aurait pas eu autant de succès si elle n'avait pas augmenté le niveau d'utilité des consommateurs qui, en tant qu'agents économiques rationnels, cherchent à maximiser leur utilité.

Ainsi, les produits d'assurance vendus par les bancassureurs devraient être meilleurs que ceux vendus par les assureurs traditionnels.

Les apports de la bancassurance peuvent être résumés en deux principaux points :

- une amélioration de la qualité des prestations.
- une meilleure rentabilité des placements.

1.3.1. L'amélioration de la qualité des prestations

Sous l'angle de l'amélioration de la qualité des prestations envers les clients, nous pouvons citer :

1.3.2. La commodité d'accès

Le fait de pouvoir acquérir les divers produits d'assurance auprès de son guichetier d'habitude constitue un avantage en termes de facilité d'accès, et une économie de temps et d'énergie, même si l'on n'est pas dans le domaine des achats répétitifs des produits de consommation courants. La multiplication des risques de la vie courante poussera les agents économiques, entreprises et ménages, à se rendre davantage chez leur banquier assureur et les gains de temps et d'énergie seront de plus en plus importants surtout dans les régions lointaines où la chance de trouver une banque où un bureau de poste est plus forte que celle de trouver un assureur³.

En plus, le client n'aura à parler de ses problèmes de placement ou de santé qu'avec son guichetier habituel qui, d'ailleurs, connaît très bien sa situation et saura évoquer, au moment voulu, tous ces problèmes pour le conseiller au mieux⁴.

1.3.3. La simplicité et la lisibilité des produits :

Avant l'ère de la bancassurance, les assureurs traditionnels distribuaient les fameuses Mixtes où le client reçoit au terme du contrat un capital s'il vit, et s'il décède avant le terme, ses héritiers où les bénéficiaires désignés recevront un capital en principe équivalent.

³ NAGHMOUNE, H., Op.cit, p38.

⁴ NAGHMOUNE, H., Op.cit, P39.

Chapitre 02 : Les enjeux de la bancassurance

L'assuré ne pouvait savoir ni la part de la prime versée affectée pour couvrir l'un ou l'autre risque ni le montant réellement investi de son épargne.

Ce type de contrat, dont domine la composante assurance, était écrit avec des caractères très petits, à peine lisibles, et était d'une opacité et d'une confusion dans les esprits des clients et même du personnel bancaire que les équipes marketing des banques ont vite compris que les mixtes sont à rayer de la liste de leurs produits.

Les bancassureurs ont préféré séparer entre le volet épargne et le volet prévoyance pour avoir plus de clarté. Ils ont ainsi distribué des capitaux différés dont la composante assurance passe presque inaperçue et se réduit à la contre-assurance associée.

La simplicité et la clarté étaient de rigueur : les contrats d'assurance étaient très lisibles voire plus lisibles que les contrats sur les produits bancaires traditionnels, aussi paradoxal que soit-il ; les changements appliqués sont mis à la disposition de la clientèle qui peut à tout moment identifier la part de son épargne réellement investie.

1.3.4. L'amélioration de l'offre :

La bancassurance a permis d'améliorer la qualité de l'offre tant sur le plan qualitatif que sur le plan quantitatif.

Sur le plan qualitatif, les bancassureurs ont contribué à étoffer la gamme des produits offerts notamment en produits d'assurance vie à dominante financière. Ainsi, le client pouvait trouver des produits de sur-mesure qui conviennent parfaitement à sa situation et à ses attentes personnelles.

Sur le plan qualitatif, comme il a été déjà souligné dans le point précédent, la qualité des produits s'est substantiellement améliorée avec des produits plus simples et plus lisibles. De même, l'innovation des bancassureurs a donnée aux clients la possibilité d'avoir une meilleure offre avec des contrats d'assurance vie à versement libre permettant à l'assuré d'avoir une certaine souplesse face à ses difficultés financières. De plus, certains contrats prévoyaient des participations substantielles aux bénéfices et des possibilités de rachat, à tout moment, sans pour autant subir des pertes substantielles sur l'épargne investie, à l'exception de celle liée à la fiscalité.

Les bancassureurs ont associé à leurs nouveaux produits IARD plusieurs prestations complémentaires, allant de la prise en charge de certaines annuités de remboursement du

Chapitre 02 : Les enjeux de la bancassurance

crédit octroyé pour l'acquisition du bien objet du contrat d'assurance (voiture, habitations,...) jusqu'à des garanties concernant le déménagement et le prêt d'une voiture pendant la période de répartition du véhicule objet du contrat, suite à la survenance d'un événement couvert par le contrat d'assurance⁵.

1.3.5. L'amélioration du service après vente:

Les équipes marketing ont voulu que les produits d'assurance de leur banque soient meilleurs et plus appréciés par la clientèle que ceux des assureurs traditionnels, or cela nécessite d'être proche des préoccupations du client et de mieux savoir répondre à ses attentes. Le service après vente des assureurs traditionnels notamment dans la branche IARD ne répondrait pas vraiment aux attentes des assurés qui attendent de leur assureur une indemnisation rapide permettant de retrouver la situation avant sinistre⁶.

C'est ainsi les bancassureurs, en répondant aux attentes de leur client, ont mis en place des plates-formes pour le règlement des sinistres à l'exemple des plates-formes téléphoniques (Call Centers) mises en place pour le règlement des sinistres automobiles. Le mécanisme est simple, lors de la souscription d'un contrat d'assurance automobile, un numéro vert est remis au client, auquel il devrait appeler en cas de sinistre, pour demander le règlement.

Les banques qui ont mis en place un Call Center arrivent ainsi à régler 90% des sinistres sans avoir un contact physique avec le client, les 10% qui restent sont généralement des cas très complexes que la voie téléphonique ne peut pas prendre en charge, dès lors ils sont pris en charge par des spécialistes. Les assureurs traditionnels n'ont pas hésité à limiter les bancassureurs dans leurs attitudes face aux sinistres ce qui a conduit, globalement, à une amélioration nette de la qualité des prestations⁷.

1.3.6. Une meilleure rentabilité des placements :

Si les banques n'ont pas hésité à afficher les tarifs et les changements de leurs produits d'assurance, c'est qu'elles ont, quelque part, des tarifs concurrentiels voire inférieurs à ceux des assureurs traditionnels. Les banques ont appliqué aux produits d'assurance un coût de

⁵ BELKADI, S., « Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie », Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou, 2015, P69.

⁶ LAMBERT Denis-Clair, Economie des assurances, Ed Armand Clin, Paris, 1996, P79.

⁷ BELKADI, S., Op.cit, P71.

Chapitre 02 : Les enjeux de la bancassurance

distribution marginal car leur réseau de distribution était déjà rémunéré pour les opérations traditionnelles qu'il effectue.

Cette facturation au coût marginal était vivement critiquée par les assureurs traditionnels qui la considéraient comme une sorte de concurrence déloyale dans la mesure où ils ont un réseau de distribution dédié à la distribution des seuls produits d'assurance pour lesquels l'application d'une rémunération au coût marginal serait impossible. De leur côté, les banquiers déclarent qu'ils répercutent intégralité des coûts sur les produits y compris le coût des infrastructures. Néanmoins, macro économiquement parlant, la vente au coût marginal constitue l'essence même de la diversification de l'offre sans laquelle la bancassurance n'aurait pas de raison d'existence. Les banques ont bien tiré la leçon, elles ont adopté un système de rémunération transparent qui consiste à prélever régulièrement une multiplicité de petites commissions à titre de rémunération.

L'une des clés de succès des bancassureurs réside peut-être dans ce mode de rémunération simple, transparent et compréhensible par le client. Car, il est plus facile d'expliquer à un assureur que 5% de ses versements seront prélevés à titre de rémunération du réseau de distribution, que de lui dire que la moitié de sa première prime était absorbée par les commissions des intermédiaires. Même si ex-post, et dans un contexte favorable, les deux mécanismes pourraient s'avérer équivalents.

Manifestement, l'amélioration de la rentabilité des placements en produits d'assurance est bien réelle et déjà en 1993, les changements de toutes les sociétés vie confondues étaient de l'ordre de 11% des primes alors qu'ils étaient de 30% en 1980. Cette amélioration nette de la rentabilité, vécue en France, va encore continuer pendant toute la période de montée en cadence de la bancassurance⁸.

1.4. Les avantages macroéconomiques :

Les produits d'assurance vie existaient bien avant l'avènement de la bancassurance mais les assureurs traditionnels n'ont pas pu réaliser de bons résultats et les taux de pénétration étaient très faibles dans la plupart des pays européens.

⁸ BELKADI, S., Op.cit. P73.

Chapitre 02 : Les enjeux de la bancassurance

L'implication des banques dans la distribution des produits d'assurance vie a permis de les vulgariser et de les banaliser auprès de la clientèle qui, auparavant, voyait en l'assurance vie un sujet tabou voire contraire aux bonnes mœurs.

Sur le plan macroéconomique, les produits d'assurance vie sont des produits d'épargne à long terme qui constituent une source de financement très stable pour les agents économiques ayant un besoin en ressources, ils peuvent constituer un moyen de financer les déficits de l'état.

d'assurance devient de plus en plus élevé avec la complexité et la sophistication des produits. Les produits d'assurance vie à dominante financière sont très proches du domaine bancaire et leur appropriation par les banquiers était très rapide.

Mais les autres produits et surtout les contrats IARD nécessitent une très bonne connaissance du métier de l'assurance et une compétence technique de pointe afin de donner des conseils personnalisés sur des produits complexe.

Par voie de conséquence, ils nécessitent des investissements importants en formation dont l'amortissement peut s'étaler sur plusieurs années ce qui pourrait alourdir, dans un premier temps, les charges et affecter la rentabilité de la banque. Les charges et les exigences de formation constituent l'un des obstacles majeurs au développement de la bancassurance⁹.

1.5.2. Les limites de la bancassurance pour les compagnies d'assurance :

➤ Le transfert du centre de décision

Toutes les compagnies d'assurance qui travaillent avec le réseau de distribution bancaire dans le cadre de la bancassurance se plient aux exigences des banques. Ainsi, il y a une forte dominance du mode de distribution sur le fabricant. La compagnie d'assurance est tenue de fabriquer des produits selon les exigences et selon les critères arrêtés par son banquier distributeur¹⁰.

La suprématie de la banque est beaucoup plus grande si la compagnie d'assurance est sa filiale. Décidément, la filiale est tenue d'intégrer complètement la culture de sa maison mère

⁹ Allalou, A., Benkirat, F., « La bancassurance en Algérie : réalité et perspective », mémoire en science économiques, école national supérieure de la statistique et de l'économie appliquée 2017, p 42.

¹⁰ BENADJI, Op.cit, p 45

Chapitre 02 : Les enjeux de la bancassurance

et d'adopter la stratégie de cette dernière. La filiale se dessoude petit à petit dans le groupe et perd tout pouvoir décisionnel. C'est ainsi que Prédica a vu son chiffre d'affaires passer de 21,6 à 13,2 milliards de francs à cause d'un choix stratégique de sa maison mère (le Crédit Agricole) qui a décidé de ne pas promouvoir le PEP Assurance suite au lancement du PEP (Plan Epargne Populaire) en 1990. Cette décision a été un coup dur pour Prédicat qui a plongé dans une période de crise.

Indubitablement, l'activité de la compagnie d'assurance dépend largement de la politique de la maison mère, sa dépendance serait totale si le réseau bancaire était son seul canal de distribution et en cas de rupture avec celui-ci, la compagnie d'assurance perdrait son seul accès au marché car elle n'a pas de clients mais des assurés.

➤ Le traitement des sinistres et la sélection des risques

La différence de cultures commerciales dans la banque et la société d'assurance déjà développée précédemment peut conduire, d'un côté à une mauvaise sélection des risques notamment en IARD. En effet, le meilleur des clients de la banque, étant en possession d'une puissante voiture de sport et étant un adepte de la vitesse présente un très mauvais risque en Assurance Automobile et le banquier ne pourra pas refuser de l'assurer ; de plus, il va même chercher à lui offrir le meilleur des tarifs.

D'un autre côté, lors de la survenance de sinistres, le banquier a tendance à défendre son client et essaie toujours de faire payer l'assureur pour éviter des conflits avec son client. Et si le problème persiste, le banquier déclinera toute responsabilité à l'égard de la tournure qu'ont prise les choses et n'hésitera pas à mettre tout sur le dos de l'assureur¹¹.

➤ Le secret bancaire

Dans le cadre de la bancassurance, la communication des informations sur la clientèle des banques à la compagnie d'assurance, qu'elle soit filiale ou partenaire de la banque, n'est pas compatible avec les exigences de secret bancaire. En effet, la banque doit avoir l'accord et le consentement de son client pour pouvoir communiquer des informations le concernant à des tiers.

De même, les fichiers informatiques contenant des informations nominatives ne peuvent être cédés à des tiers, quelque soit leur nature, sans avoir eu, d'une part, l'accord de l'organisme

¹¹ BALTI, Op.cit, P25.

Chapitre 02 : Les enjeux de la bancassurance

de contrôle compétant à l'exemple du CNIL (le Conseil National de l'Information et des Libertés) en France et celui des personnes concernées. D'autre part, ces dernières, ont un pouvoir de contrôle et de refus de transmission.

Le non respect de ces dispositions est susceptible de sanctions pénales.

Néanmoins, certaines législations, à l'instar de la législation française, autorisent les banques à communiquer des informations d'ordre général sur la situation financière de leurs clients.

Jusqu'à ce jour, aucune banque n'est mise en accusation pour non respect du secret professionnel lié aux opérations de bancassurance.

Décidément, les compagnies d'assurance ont vite adhéré à la bancassurance par conviction ou par obligation, faute de quoi leur pérennité est fortement menacée¹².

¹² BENNADJI. T., « Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie », diplôme supérieur des études bancaires, école supérieur des banques, 2003, p 45.

SECTION 2 : LES FACTEURS CLEFS DE SUCCES DE LA BANCASSURANCE

La bancassurance représente plus de 65% du chiffre d'affaire assurance vie en Espagne, 60% en France, 50% en Belgique et en Italie. Dans ces pays, en dix ans seulement, la bancassurance imposée comme modèle performant.

Néanmoins elle demeure marginale dans d'autres pays, cela est dû à de nombreux facteurs déterminant les situations, les histoires et les cultures de chaque pays.

Ces facteurs peuvent être classés en facteurs exogènes liés à l'environnement du pays et en facteurs endogènes liés au modèle de bancassurance lui-même¹³.

Dans cette partie, nous proposons de présenter les principaux facteurs clés du succès de la bancassurance :

2.1. Les facteurs exogènes :**2.1.1. L'environnement**

Le premier facteur de succès est l'environnement du pays concerné, en premier lieu son environnement légal et fiscal. La réglementation relative à la bancassurance et la position des autorités par rapport à son développement sont bien évidemment tout à fait essentielles et influencent véritablement les conditions de succès du modèle dans un pays, elles jouent un rôle primordial, comme ce fut le cas en Algérie avec la loi 04-06 autorisant les compagnies d'assurance à distribuer leurs produits via les guichets bancaires.

En second lieu viennent les avantages fiscaux qui peuvent inciter fortement les consommateurs à investir dans un produit d'assurance-vie ou de retraite plutôt qu'un autre, favorisant ainsi l'épargne individuelle : en France, ils ont été une des clés du succès de la bancassurance.

Viennent enfin les facteurs culturels et comportementaux : la bonne image des banques, leur relation privilégiée avec leurs clients et la proximité des réseaux bancaires, comme c'est le cas en France, Espagne, Italie et Belgique¹⁴.

¹³ ARROUF, *Op.cit*, P49.

2.1.2. L'image sur le marché

La façon dont la banque est perçue sur un marché par les consommateurs et la place qu'elle occupe dans la société, sont des facteurs essentiels. Cette image peut être la conséquence directe de l'organisation du réseau bancaire et du nombre de ses représentations dans un pays.

Dans des pays comme la France, l'Espagne, l'Italie ou la Belgique, les banques bénéficient d'une bonne image : les clients ont une relation privilégiée et de confiance avec leur banque ou leur banquier. Les banques bénéficient également de l'impression justifiée ou non d'être plus aptes à gérer les problèmes financiers que l'assureur. Cette relation de confiance existe d'autant plus que la marque est puissante et sa notoriété réelle¹⁵.

2.1.3. Le comportement des consommateurs

Un facteur croisé intéressant a pu être mis en évidence dans le comportement des consommateurs dans un pays et le succès de la bancassurance sur ce même marché ; plus une population a l'habitude d'utiliser les nouvelles technologies, et en particulier internet moins la bancassurance s'est implanté.

Ce constat est extrêmement dépendant de la nature du pays et des habitudes des consommateurs. Certaines populations ont l'habitude et préfèrent se rendre chez leur banquier et de discuter en face à face de leurs besoins financiers, d'autres consommateurs préfèrent se donner le temps et les moyens de comparer les produits, par exemple sur internet ; leur choix de consommation est ainsi uniquement dicté par leurs recherches et ce en tout anonymat. Cette habitude de consommation est tout à fait en opposition avec le développement de la bancassurance sur un marché.

2.1.4. Le taux de pénétration de l'assurance

Le taux de pénétration de l'assurance est une autre explication du succès fulgurant de la bancassurance dans certains pays. Il est donné par le rapport entre le volume de la prime vie et le produit intérieur brut et indique l'importance de l'assurance-vie au sein de l'économie d'un pays. En effet, de grandes banques ou assureurs internationaux ont cherché à s'implanter dans des pays où le taux de pénétration de l'assurance était encore restreint. Elles ont su créer des alliances ou des partenariats avec des assureurs ayant une bonne connaissance des pratiques et

¹⁴ TENSAOUT, K, Yousfi, K, « Commercialisation des produits assurantiels en Algérie », master en science économiques, Université de Bejaïa, 2013, p 38.

¹⁵ BANK UP /la bancassurance vers une généralisation, 2012, p07.

Chapitre 02 : Les enjeux de la bancassurance

besoins des consommateurs locaux, ou avec des banques locales dont le réseau était déjà dense et organisé. Par ces accords, la bancassurance a pu s'implanter souvent à un coût réduit et avec une grande efficacité et rapidité.

Le meilleur exemple est certainement l'Espagne mais également certain pays d'Amérique Latine où les banques et assureurs étrangers ont un taux de pénétration très élevé. Beaucoup de pays d'Asie prennent également cette voie de développement¹⁶.

2.2. Facteurs endogènes :

2.2.1. Le réseau de distribution

Une implantation géographique structurée et dense du réseau bancaire est un élément de premier ordre pour parvenir au succès. Il est évident qu'un nombre important de points de vente, propre à apporter aux clients ou prospecter une proximité géographique et humaine, va faciliter les rencontres entre banquiers et consommateurs et donc permettre d'accroître les chances de vente. La proximité avec le client est une force qu'il ne faut pas sous-estimer, elle est un facteur fondamental à la mise en place de la relation, et donc de la confiance et de la fidélité.

Ce dernier point est également à mettre en avant, puisque l'on peut considérer que les réseaux bancaires ont une « homogénéité » qui permet d'harmoniser les offres, les processus de vente, mais aussi de coordonner les campagnes de vente et d'imposer des normes liées à l'image¹⁷.

2.2.2. Les caractéristiques des produits d'assurance commercialisés

Le bancassureur « débutant » sur un marché commence généralement par la distribution de produits simples, standardisés et parfois même « packagés » avec les offres bancaires. Ces produits doivent être intégrés aux procédures de vente de la banque ainsi qu'à ses méthodes de gestion. Un alignement sur les produits bancaires facilite la vente des produits d'assurance-vie par les réseaux bancaires.

Cependant, en raison de la forte similarité entre les assurances vie et les produits de dépôt, il faut rester vigilant afin que ces produits ne viennent pas se substituer aux produits bancaires mais réellement compléter l'offre déjà existante. Il s'agit là souvent d'un défi à la fois pour les

¹⁶ BALTI, OP.cit, P29.

¹⁷ TENSAOUT, OP.cit, p40

Chapitre 02 : Les enjeux de la bancassurance

banquiers et pour les assureurs. Il est tout-à-fait possible de diversifier la gamme de produits vendus par les bancassureurs mais cette étape doit intervenir lorsque les réseaux bancaires sont déjà familiarisés avec le concept d'assurance-vie et lorsque le marché est suffisamment mature pour accueillir des produits plus complexes.

2.2.3. Les modèles retenus

Le modèle retenu dans la création d'une bancassurance est un facteur déterminant de succès. Il n'existe pas, en réalité, de modèle à suivre pour trouver l'alliance stratégique et assurer sa diversification car chaque compagnie d'assurance doit chercher la formule adaptée à sa situation, à ses besoins mais aussi à son environnement culturel réglementaire.

Certains modèles sont plus présents dans certaines régions : en Europe les modèles d'activités sont généralement très intégrés, tandis qu'en Asie l'on retrouve principalement des accords de distribution et de co-entreprise. Mais il n'en est jamais un seul qui gouverne tout un marché. Dans un modèle d'intégration totalement ou partiellement intégré, la mise en place de structure unique (système information, réseaux de vente,) permettra souvent d'atteindre une efficacité accrue et de restreindre au point optimal les coûts de distribution qui offrent une plus grande souplesse et une liberté dans les prises de décision et les choix relatifs aux produits distribués, communication et publicité, gestion des polices, etc.

SECTION 3 : LES PRODUITS DISTRIBUENT EN BANCASSURANCE

L'offre des bancassureurs en matière de produits d'assurance était fortement corrélée avec l'évolution historique de la bancassurance et les stratégies y afférentes. Chaque phase dans l'histoire de la bancassurance est caractérisée par certains produits spécifiques. Mais il est tout à fait clair que les produits issus de chaque phase restent présents sur le marché avec l'élargissement continu de la gamme de produits. Les bancassureurs offrent aujourd'hui des produits de tous genres, allant des produits les plus basiques jusqu'aux produits les plus sophistiqués et aux produits d'assurance de dommages¹⁸.

Le choix des produits, abstraction faite des attentes de la clientèle, est intimement lié à la qualité du réseau de distribution dont le niveau de connaissances exigé devient de plus en plus élevé avec la hausse de la sophistication des produits. C'est ainsi que les bancassureurs ont commencé à distribuer des produits très simples pour faire habituer le personnel à ce nouveau métier qui est l'assurance.

Nous proposons de classer ces produits, d'une part, selon l'ordre chronologique de leur bancarisation qui est un élément essentiel pour la compréhension des étapes de développement de la bancassurance et, d'autre part, selon leur nature. Ainsi, nous pouvons distinguer cinq grandes catégories de produits¹⁹ :

- les produits constituant le prolongement naturel des opérations bancaires.
- les produits d'épargne à forte dominante financière.
- les produits de prévoyance.
- les produits d'assurance de dommages.
- les produits packagés.

3.1. Les produits constituant le prolongement des opérations bancaires :

Cette classe de produits est la plus standardisée et la plus simple à vendre par le réseau. Ces produits sont généralement totalement intégrés à l'offre bancaire et n'ont pour le client pas

¹⁸ DAHMANI, OP.cit, P25.

¹⁹ BENNADJI, T., « Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie », école supérieure de banques, 2003, p 12.

Chapitre 02 : Les enjeux de la bancassurance

réellement une nature d'assurance, mais sont considérés plutôt comme un service bancaire additionnel.

Ces assurances regroupent trois types de produits qui sont :

- Les produits d'assurance liés aux crédits ;
- Des produits d'assurance liés aux dépôts ;
- Des produits d'assurance liés aux instruments de paiement²⁰.

3.1.1. Les produits d'assurance liés aux crédits :

Les banques en octroyant des crédits à des particuliers veulent garantir le remboursement du montant restant dû en cas de décès prématuré de l'emprunteur tout en évitant de créer une situation conflictuelle avec la famille du défunt qu'elle veut toujours garder comme client. L'emprunteur de son côté, ne veut pas laisser des dettes à sa famille en cas de son décès

C'est en répondant à ces soucis que les banques ont commencé, à partir des années 1960, à distribuer, l'assurance crédit, l'un des premiers produits d'assurance les plus proches de l'activité bancaire. D'autres produits répondant aux mêmes soucis ont été créés. Les plus connus sont les suivants :

a) Le temporaire décès

C'est un contrat d'assurance qui garanti, en cas de décès de l'assuré, le solde restant dû de l'emprunt contracté par ce dernier. C'est un temporaire décès décroissant par laquelle le souscripteur d'un prêt (l'assuré) désigne la banque créancière comme bénéficiaire d'un capital égal à ce qu'elle lui doit.

En d'autres termes, moyennant le paiement d'une prime, l'assureur, qui peut être une filiale de la banque où autre, s'engage à devenir le débiteur principal de la banque et à payer à la place du souscripteur du contrat d'assurance le montant du crédit qui reste à payer en cas de décès de ce dernier.

Le contrat d'assurance «temporaire décès» convient à tous les types de prêts ; crédits immobiliers, crédit à la consommation,...etc.

Le montant de la prime à payer dépend de l'âge de l'assuré, du montant du crédit et de l'échéancier de remboursement. Son paiement peut être effectué soit en une seule fois (prime

²⁰ Op, cit par Bennadji, P12 – 13.

Chapitre 02 : Les enjeux de la bancassurance

unique) soit par plusieurs versements. Il peut être aussi consolidé avec le montant total du crédit.

Certains bancassureurs l'offrent gratuitement, à l'occasion de souscription d'un prêt, et paient ainsi la prime d'assurance à la place de l'emprunteur. Cette pratique entre dans le cadre des outils de marketing dans le but d'attirer et d'intéresser une nouvelle clientèle. Néanmoins, le bancassureur va inclure les coûts des garanties offertes, qui ne sont pas vraiment élevés, dans le taux d'intérêt applicable à l'emprunteur.

b) La garantie liée à un découvert (ou overdraft insurance)

Les banques offrent des facilités et des découverts bancaires à des particuliers, et généralement à des salariés dont le montant peut atteindre deux ou trois fois le montant du salaire mensuel. Ce crédit n'a pas de date de remboursement fixe, il est amortissable par les sommes qui passent régulièrement au crédit du compte.

Pour garantir, en cas de décès, le solde débiteur d'un client ayant un découvert, les bancassureurs ont constitué le contrat de garantie de découvert. Il obéit aux mêmes principes que ceux du temporaire décès à des exceptions près.

Généralement, la garantie couvre le montant maximum du découvert autorisé. En cas de décès de l'assuré, le solde débiteur sera remboursé par l'assureur à la banque et la différence entre le plafond du découvert et le solde débiteur sera payé aux héritiers du défunt. Ceci est logique, dès lors que le contrat garantit le montant plafond du découvert.

La prime est payable annuellement et son montant est ajusté à chaque échéance en tenant compte de l'âge du client. Nombreuse sont les banques qui offrent cette garantie gratuitement à la clientèle afin de la fidéliser.

3.1.2. Les produits d'assurance liés aux dépôts :

Dès les années 1970, les banques ont commencé à distribuer des produits d'assurance liés directement aux dépôts et aux taux comptes courants de la clientèle. Ces contrats garantissaient généralement le paiement d'une certaine somme - qui est en corrélation directe avec le solde moyen de compte auquel le contrat est rattaché – aux héritiers de l'assuré en cas de son décès ou en cas de son invalidité totale.

Chapitre 02 : Les enjeux de la bancassurance

Décidément, les banques compriment l'opportunité de ces produits et plusieurs autres produits ont vu le jour. En Italie les banques proposaient gratuitement des garanties à la clientèle garantissant le paiement de petits capitaux en cas de décès accidentel du titulaire du compte.

La concurrence sur ces produits était telle, que les banquiers ont eu recours à des pratiques commerciales douteuses en adoptant des systèmes d'inclusion d'office. Le client devait expressément refuser ce qu'on lui proposait sinon il était garanti. Ces pratiques ont été vivement critiquées par les organisations de défense de consommateurs.

De nos jours, ces pratiques ont disparu. Les banques proposent ces garanties à l'occasion d'ouverture de compte ou lors de l'acquisition d'un nouveau produit après l'accord exprès du client.

3.1.3. Les produits d'assurance liés aux instruments de paiement :

Ce type de produits s'est développé à partir des années 1980 avec la prolifération des cartes de paiement et des cartes de crédit. Les banques ont beaucoup innové afin d'attirer la clientèle vers ces nouveaux instruments de paiement qui rapportent beaucoup de ressources en commissions. Elles ont trouvé dans les produits d'assurance un moyen de les rendre plus attractif. Ainsi, plusieurs types de garanties commencèrent à être proposés lors de l'acquisition de ces instruments de paiement et certaines banques les offraient gratuitement à leurs clients.

Ces contrats garantissaient le client contre le vol et toute soustraction où utilisation frauduleuse de la carte de paiement. Certaines banques ont élargi leur garantie et garantissaient les clients contre les vols lors de l'utilisation des Distributeurs Automatiques de Billets (DAB) et d'autres, allant encore plus loin, offraient avec les cartes de paiement internationales des garanties assistance à l'étranger en cas de maladie à l'occasion d'un voyage à l'étranger.

Nous nous attendons à un développement plus spectaculaire de ces produits notamment avec le développement actuel des moyens de télécommunication – qui ne sera pas sans effet sur les instruments de paiement – ce qui donneraient un avenir prometteur aux produits d'assurance liés à des instruments de paiement.

3.2. Les produits d'épargne à forte dominante financière :

Le commencement c'est fait avec des produits d'assurance vie très simple, puis avec le temps et afin de répondre aux besoins complexes de la clientèle, les banques intégraient dans leur gamme des produits de plus en plus complexes.

3.2.1. Les produits simples

Il s'agissait de capitaux différés avec une contre assurance, placés dans le cadre d'un contrat d'assurance vie. Le mécanisme est simple, le client verse un capital initial et le banquier le lui garantit avec les intérêts capitalisés au terme du contrat. Si par malheur le client décède avant échéance, ces héritiers ou les bénéficiaires désignés recevront le montant initial augmenté d'une part des intérêts. Sans la contre-assurance le produit n'est plus vendable. En effet, nul n'acceptera de placer ses capitaux pour qu'ils soient, en cas de son décès, acquis à l'assureur qui va les répartir, selon la logique de la mutualisation, sur les souscripteurs vivants.

La contre-assurance – qui est indispensable pour que le produit soit attrayant – passe inaperçue aux yeux des épargnants, au point, de considérer que ces produits de capitalisation sont de simples produits bancaires, et non pas des produits d'assurance vie. C'est ce qui a fait tout leur succès.

La période de placement varie d'un pays à un autre, selon les délais que la fiscalité impose pour que les intérêts cumulés soient exonérés d'impôts. Elle est de 8 ans minimum maintenant en France.

Actuellement, les contrats d'assurance vie proposent couvrent divers besoins (préparation de retraite, épargne long terme, succession, création d'un capital pour les enfants,...) et offrent la possibilité d'avoir différents modes de versement (fixes ou variables).

3.2.2. Les produits complexes :

La spécification et la diversification des besoins de la clientèle ont amené les banques à développer des produits plus complexes qui nécessitent des techniques plus sophistiquées, mais évidemment moins maîtrisées par le personnel de base.

Il s'agit des produits à taux garanti et des produits à fenêtre qui répondaient à des besoins très simples dont l'élaboration nécessite une très grande technicité.

Chapitre 02 : Les enjeux de la bancassurance

Les banques ont offert des contrats de capitaux différés avec une contre-assurance et aux taux garanti de rémunération, pour toute la période du placement. Elles proposaient aussi des contrats de capitaux différés.

La banque doit acheter des titres qui lui permettront d'assurer le taux garanti. Ainsi, le marché des actions, des obligations et des produits dérivés devient un passage obligé pour l'élaboration de ces produits.

Les contrats dédiés sont des contrats en unités de compte qui consistent à mettre un portefeuille de valeurs mobilières ou un ensemble d'actifs financiers (actions, obligations,...) dans un contrat d'assurance vie. Ces contrats permettent au client de bénéficier du non taxation des plus values sur les produits d'assurance vie.

La souscription de ces contrats nécessite un support spécifique à capital variable, réservé à chaque souscripteur. La prime versée sur le contrat est retirée dans les comptes de l'assureur afin d'être gérée parallèlement avec le souscripteur.

Les bancassureurs ont associé d'autres garanties aux contrats. Les plus connues sont : la garantie plancher qui garantissait au client, moyennant le paiement d'une prime, une certaine valeur du portefeuille quelle que soit l'évolution du marché et la garantie de type vie universelle assurant le versement aux bénéficiaires d'un capital au moins égal aux primes versées, revalorisées selon un taux d'indexation prédéfini.

Ces contrats accordent plusieurs facilités : le souscripteur peut effectuer des versements libres, exercer sa capacité de rachat, désigner un bénéficiaire en cas de décès, remettre son contrat en garantie,...Cependant, le mécanisme de ce type de contrat est plus complexe. Elles se sont réservées à une clientèle haute gamme²¹.

²¹ REBOT Patrick, «La problématique des contrats dédiés», Banque stratégie, mai 2001 n°182, P18.

Chapitre 02 : Les enjeux de la bancassurance

Les banques ont usé de tous les moyens pour vendre ces produits dans une période très courte. Les campagnes de vente promotionnelles, les campagnes radio et les tracs publicitaires, à côté de la mobilisation totale du personnel étaient les clés de succès des produits²².

3.3. Les produits de prévoyance :

Ce sont des produits d'assurance qui garantissent le paiement d'un certain capital aux bénéficiaires désignés ou aux héritiers en cas de décès. Ces produits posent certains problèmes au moment de leur vente où le banquier va informer son client par la mort d'un membre de sa famille.

La participation de ces produits par rapport à ceux des assureurs traditionnels réside dans la simplicité des questionnaires médicaux et la suppression des formalités médicales, pratiques largement répandues chez les assureurs traditionnels.

A titre d'illustration, nous pouvons citer le contrat d'assurance décès « Initial valeur prévoyance » distribué en 1990 par Prédicat, filiale du Crédit Agricole, qui garantissait le paiement d'un capital décès, plafonné à 200 000 francs, aux héritiers ou aux bénéficiaires désignés.

En 2000, les banques françaises ont distribué des contrats d'assurance couvrant les accidents de la vie, et la GAV « Garantie contre les Accidents de la Vie » est l'exemple le plus réussi et qui a permis de donner un nouveau souffle à un marché d'assurance de personnes en maturation :

L'expérience a démontré que les banquiers sont plus aptes que les assureurs traditionnels à vendre des produits d'assurance qui touchent à la vie humaine et aux assurances de personnes en général²³.

3.4. Les produits d'assurance de dommages :

Des les années 1990, le marché de l'assurance de dommage a commencé à être envahi par les bancassureurs malgré sa rentabilité hypothétique et malgré les risques sur les relations commerciales avec les clients, car un retard ou un mauvais règlement d'un sinistre peut s'avérer fatal pour la relations banque/client. Néanmoins, il paraît logique d'assurer les immeubles et les meubles chez le banquier qui les a financés. Aussi, les contrats d'assurance Habitation et Automobile sont distribués au niveau des guichets bancaires.

²² REBOT Patrick, Op.cit, P19.

²³ NAGHMOUCHE, Op.cit, P24.

Dans l'objet de mettre la relation banque/client à l'abri, les bancassureurs ont adopté des stratégies visant à séparer la distribution des produits de la gestion des sinistres, qui reste du domaine de la société d'assurance. C'est ainsi que des Call Centers (centrales téléphoniques) ont été mis en place pour régler, par téléphone, les sinistres Automobiles et d'autres sinistres liés à d'autres produits de dommages.

Deux types de prestations complémentaires sont disponibles lors de la distribution des contrats d'assurance Automobile :

- l'aide au client afin d'être le moins longtemps possible sans voiture en cas de sinistre par la mise en place de moyen de dépannage à domicile ou le prêt d'une voiture...etc.
- un volet financier lors des différents sinistres (indemnisation de conducteur ayant subi un préjudice même s'il est en tort, le paiement de certaines mensualités si la voiture a été achetée par un crédit qui court encore...).

L'assurance habitation combine trois prestations complémentaires :

- Des prestations spécifiques concernant l'habitation (déménagement, relogement et gardiennage des meubles en cas de sinistre...)
- Un volet financier lors des différents sinistres (prise en charge de certaines mensualités de remboursement de l'habitation, indemnisation du client lors d'un vol même si toutes les mesures de sécurité n'ont pas été suivies...).
- Un élargissement du périmètre couvert par l'habitation (location de salles, logements de vacances...)²⁴.

3.5. Les produits packagés :

Ce sont des produits accordant plusieurs prestations bancaires et assurantielles groupées en un seul. Le produit packagé coûtera moins cher au client que s'il acquière chaque produit du package individuellement. Nous pouvons citer les exemples suivants :

- Package Logement : alliant un crédit pour des travaux et assurances habitations.
- Package pour étudiants : alliant un crédit Etudiant, une assurance Habitation, la mise à disposition de moyens de paiement et une complémentaire santé.

²⁴ NAGHMOUCHE, Op.cit, P25.

Chapitre 02 : Les enjeux de la bancassurance

- Le package Automobile : alliant un crédit pour l'achat d'une voiture et une assurance automobile.

Les banques recherchent toujours à personnaliser leurs produits selon la nature de la clientèle qu'elles détiennent afin d'offrir un produit de sur-mesure.

Il apparaît clairement que les bancassureurs ont largement contribué à l'amélioration de l'offre en produits d'assurance, la qualité de la prestation et surtout du service après vente. Cependant, ce constat n'est pas valable pour tous les pays qui ont connu la bancassurance. De ce fait, nous proposons, ci-après, de présenter les expériences vécues de part le monde avec un historique succinct de l'évolution de la bancassurance en Europe.

Il apparaît clairement que les bancassureurs ont largement contribué à l'amélioration de l'offre en produits d'assurance, la qualité de la prestation et surtout du service après vente. Cependant, ce constat n'est pas valable pour tous les pays qui ont connu la bancassurance. De ce fait, nous proposons, ci-après, de présenter brièvement quelques expériences vécues de part le monde avec un historique succinct de l'évolution de la bancassurance en Europe²⁵.

²⁵ NAGHMOUCHE, Op.cit, P26 – 29.

Conclusion

Le modèle de la bancassurance est un modèle qui de nos jours est fréquemment utilisé par les banques et les assurances. Si un tel modèle existe, c'est qu'il existe des avantages à utiliser la diversification de ses activités dans, à la fois, le domaine de l'assurance et le domaine bancaire. En effet, pour les banquiers, ce modèle permet de maintenir leurs actifs et améliorer leur marge en offrant de nouveaux produits financiers²⁶.

Les banquiers tablent sur la réalisation des économies d'échelle, de compléter la gamme des produits d'épargne, d'accroître leur chiffre d'affaires, de globaliser la présentation des services financiers, et surtout l'amélioration de leur produits nets bancaires.

Du côté des assureurs, ces derniers cherchent à développer leur réseau de distributions, à augmenter leurs parts de marché et à minimiser leurs risques financiers. Les assureurs ont essayé de profiter de la relation de confiance qui existe entre la banque et son client, pour l'ultime but de favoriser la vente des produits d'assurance.

L'approche de la bancassurance selon les assureurs vise une meilleure adaptation aux besoins de la clientèle bancaire et un développement des produits d'épargne par les spécialistes des produits financiers. Cependant, il existe aussi des inconvénients à combiner les activités de la banque et d'assurance et que le choix de plusieurs firmes ayant opté pour ce modèle n'a pas été sans conséquences. Mais ce qui est certain, les intérêts partagés entre les banquiers et les assureurs, ont contribué à un certain développement des produits d'assurance à travers les réseaux bancaires.

²⁶ DANIEL Jean-Pierre, La bancassurance : Fin de la première étape ou dernière étape avant la fin ? , Editions de Verneuil, Paris, 1992, P75.



Chapitre 03:

**L'activité bancassurance à la
BADR-Banque et à la CNEP-
Banque**

Introduction

La bancassurance a cessé d'être un concept réservé aux professionnels même si historiquement parlant, il n'était, il y a dix ans encore, qu'un timide mouvement dont seuls quelques initiés parlaient, est devenue aujourd'hui une notion communément admise au sein du public informé.

Cette «agressivité» de la bancassurance comme mode de distribution des produits d'assurance s'applique beaucoup plus en Europe, ceci nous pousse à voir ce qui se passe dans l'autre rive de la méditerranée et plus particulièrement en Algérie. L'Algérie s'ouvre à la bancassurance avec l'annonce d'accords entre banques et compagnies d'assurance pour la vente des produits d'assurance sur le marché algérien.

En tant que principal vecteur pour la distribution des produits vie et capitalisation, la bancassurance est une activité qui pourrait enregistrer un développement très soutenu dans les années à venir. Auparavant, les banques pratiquaient la bancassurance sans fondement juridique réel. Maintenant avec la nouvelle loi sur les assurances, l'activité de la bancassurance est juridiquement légale aujourd'hui. Les banques algériennes peuvent commercialiser les opérations d'assurance vie et les opérations de capitalisation. Par ailleurs, ils peuvent aussi distribuer les assurances dommages.

SECTION 1 : L'ACTIVITE DE LA BANCASSURANCE EN ALGERIE.

Conscient de l'irréversibilité de la progression de la bancassurance, puisqu'elle s'inscrit dans la logique de l'évolution du monde actuel (globalisation, convergence et intégration), le législateur algérien n'a pas manqué de l'intégrer dans la loi N° 06-05 du 20 février 2006 qui vient modifier et compléter l'ordonnance N°95-07 du 25 janvier 1995 relatives aux assurances.

Les deux partenaires à savoir les banques et les compagnies d'assurance partagent l'objectif principal qui consiste à vendre des produits d'assurance à travers le réseau des agences bancaires. Or chacune des deux activités est soumise à un régime juridique propre qui lui accorde une exclusivité de principe.

1.1. Le cadre réglementaire de la bancassurance :

1.1.1. Avant la loi n°06-04 du 20 février 2006 :

Sur le plan réglementaire, l'encadrement de l'activité bancaire et assurantielle est assis sur une vision institutionnelle basée sur le principe de séparation stricte entre la banque et l'assurance délaissant ainsi toute vision fonctionnelle qui aurait permis l'interaction entre les deux métiers.

Ainsi, le principe de cloisonnement des activités reste de rigueur. En effet, les domaines, bancaires et assurantiels sont exclusivement réservés, respectivement, aux banques et aux compagnies d'assurance. L'activité bancaire était régie par la loi 90-10 puis par l'ordonnance 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit abrogeant la première. Quant aux activités d'assurance, elles sont régies par l'ordonnance N°95-07 du 25 janvier 1995.

Au sens de l'ordonnance 03-11, les banques sont des personnes morales constituées sous forme de société par actions qui effectuent à titre de profession habituelle et principalement les opérations de banque.

Les opérations de banque comprennent ; la réception de fonds du public, les opérations de crédit, ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et leur gestion. L'intermédiation en assurance ne figure absolument pas et l'accès au domaine bancaire est conditionné par l'obtention d'un agrément du Conseil de la Monnaie et du Crédit.

La loi bancaire 90-10 relative à la monnaie et au crédit dans son article 76 interdit à toute autre personne physique ou morale, autre qu'une banque ou un établissement financier, d'effectuer les opérations que ceux-ci exercent d'une manière habituelle, renforçant ainsi le système de cloisonnement des activités.

Du côté des assurances, l'ordonnance n°95-07, avant d'être modifiée par la loi n°06-04 du 20 février 2006, stipule dans son article 252 que seulement les agents généraux et les courtiers sont considérés comme des intermédiaires d'assurances.

1.1.2. Après le 20 février 2006, la nouveauté de la loi n° 06-04 :

Le législateur algérien, en février 2006, et dans un but de stabiliser l'épargne nationale, a permis au réseau bancaire de distribuer certains produits d'assurance, grâce à la loi N° 06-04 du 20 février 2006 (modifiant et complétant l'ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurance)¹, ce qui instaure une plus grande coopération entre les compagnies d'assurance et les banques, désormais autorisées à commercialiser des produits d'assurances dans leurs guichets.

En effet, les banques sont devenues autorisées à distribuer des produits d'assurance, ceci a bouleversé le cloisonnement longuement connu entre deux intermédiaires financiers : les banques et les assurances.

Il est à noter que la faculté de la bancassurance a été introduite uniquement par la modification du code des assurances, la loi bancaire quant à elle demeure inchangée et il n'y a aucune mention de bancassurance.

Il convient aussi de rappeler que la législation marocaine² et tunisienne³ ont connu le même changement réglementaire pour aboutir à la bancassurance.

Cependant, l'arrêté du 20 février 2008 fixe le taux maximum (15%) de participation d'une banque ou d'un établissement financier dans le capital social d'une société d'assurance et/ou de réassurance⁴. De ce fait, le législateur veut certainement initier le marché aux modèles de

¹ Selon l'article 252 de l'ordonnance n°95-07 modifié et complété.

² Au Maroc par Dahir n°1-02-238 du 3 octobre 2002 portant promulgation du Code des Assurances.

³ En Tunisie grâce à la loi 37-2002 du 1er Avril 2002.

⁴ Art. 228 ter. De l'ordonnance N°95-07 modifiée et complétée par l'arrête du 20 février 2008 (Art.1 et Art.2), Jo n°17 du 30 mars 2008.

joint-venture. Ces stratégies peuvent s'avérer très efficaces pour dégager des synergies opérationnelles et éviter certains conflits liés à la culture et à la stratégie d'entreprise.

I. Références législatives et réglementaires

Actuellement, la bancassurance en Algérie est régie par :

- **L'ordonnance n° 95/07 du 25 /01/1995** relative aux assurances modifiée et complétée par la Loi 06-04 du 20 février 2006, titre III, chapitre I, articles 252. Jo n°15 du 12 mars 2006.

-**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.

DE plus, s'ajoutent d'autres dispositions :

- **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.

II. Conditions et Dispositions de la bancassurance

➤ Conditions de distribution :

Les sociétés d'assurance peuvent distribuer les produits d'assurance par l'entremise des banques et des établissements financiers et assimilés et autres réseaux de distribution, conformément à l'article 252 de l'ordonnance N°95-07 modifiée et complétée par la loi N°06-04 du 20 février 2006 sur les assurances :

1. La Convention

Les sociétés d'assurance agréées peuvent présenter, sur la base d'une ou de plusieurs conventions de distribution, des opérations d'assurance par l'intermédiaire des banques ou des établissements financiers et assimilés. art.2 du DE 07-153.

- La société d'assurance doit soumettre, à la commission de supervision des assurances, toute convention de distribution conclue entre elle et l'un des organismes financiers et assimilés article 228 de l'ordonnance N°95-07 modifiée et complétée.
- La convention de distribution-type régissant la relation entre la société d'assurance et la banque ou l'établissement financier est établie par l'association des assureurs. art.3 du DE 07-153.

L'avis de la commission de supervision des assurances:

Conformément à l'article 209 de l'ordonnance N° 95-07 modifiée et complétée et le décret d'application n° 07-153 (art.7, 8, et 9) :

-Toute modification afférente aux dispositions de la convention et toute résiliation doit être soumise et portée à la commission de supervision des assurances.

2. Les Produits

La distribution des produits d'assurance est distribuée par les organismes financiers et assimilés, qui agissent en qualité de mandataires des sociétés d'assurance. art.4 du DE 07-153.

La convention doit mentionner selon l'art.5 du DE 07-153 :

- Liste des agences (mandataire) ou tout point de vente de la banque ou de l'établissement financier habilités à souscrire et à distribuer les contrats d'assurance ;
- Liste des produits d'assurance, objet de la convention ;
- La commission de distribution et les modalités de rémunération du mandataire ;
- Les informations à communiquer à la société d'assurance mandante ;
- Les pouvoirs de souscription ;
- L'agence mandataire ou tout point de vente est autorisé à opérer pour la distribution des produits d'assurances, dans la même circonscription que leur activité;
- Les modalités pratiques de mise en œuvre du stage prévu à l'article 6 du DE 07-153 ;

- La juridiction compétente statuant en matière de litiges ;
- Les pouvoirs en matière d'encaissement de primes, de délai de transfert des primes à l'assureur, de gestion et de règlement des sinistres.

3. La Formation

Une formation adaptée des agents souscripteurs d'assurance employés par les organismes visés plus haut. Ces modalités pratiques on les retrouve dans l'art.6 du DE 07-153 :

- Les agents souscripteurs d'assurance employés par ces organismes doivent être titulaires d'un diplôme universitaire.
- La société d'assurance doit dispenser un stage d'au moins quatre-vingt-seize (96) heures effectives portant sur les opérations d'assurance à distribuer et sanctionné par une attestation.
- En fin de stage, une carte professionnelle sera délivrée aux agents souscripteurs par l'association des assureurs avec mention des produits d'assurance pour lesquels ils sont habilités à souscrire.

➤ Les dispositions :

Les dispositions apportées par l'arrête du 6 août 2007, art.2, 3 et 4 :

A. - Pour les produits d'assurance (article 2) qui peuvent être distribués par les banques, établissements financiers et assimilés sont ceux relatifs:

- Aux branches d'assurance de personnes : accidents, maladie, assistance, vie décès, capitalisation ;
- A l'assurance crédits ;
- A l'assurance des risques simples d'habitation :
- Multirisques habitation. ;
- Assurance obligatoire des risques catastrophiques ;
- Aux risques agricoles.

B. - Pour la rémunération des organismes (article 3) les banques, les établissements financiers et assimilés, bénéficient, dans le cadre de la distribution des produits d'assurances:

Une rémunération sous forme d'une commission de distribution calculée en pourcentage sur le montant de la prime encaissée nette de droit et de taxes⁵.

C. - Les niveaux maximum de la commission de distribution (article 4) :

1 - Assurance de personnes :

1.1 - Capitalisation : 40% de la première prime et 10% des primes annuelles suivantes durant toute la durée du contrat ;

1.2 - Autres branches d'assurance de personnes : 15 %.

2 - Assurances crédits : 10%.

3 - Assurance des risques simples d'habitation :

3.1 - Multirisques habitation : 32 %.

3.2 - Assurance obligatoire des risques catastrophiques : 5 %.

4 - Assurance risques agricoles : 10%.

1.2 Les différents accords de partenariats existants en Algérie :

Après l'adoption de la loi 06-04 du 20 février 2006 sur la bancassurance en Algérie autorisant la distribution des produits d'assurance par les banques, ces dernières ont été tenues de proposer un accord de partenariat avec un assureur.

En fait, la démarche a été inaugurée en 2008 par les banques publiques algériennes. Elle a été marquée tout d'abord par la convention permettant aux compagnies françaises de revenir investir en Algérie mais aussi par des conventions signées entre banques algériennes et compagnies d'assurances⁶.

1.2.1 La convention CNEP-banque/CARDIF EL Djazaïr

Le 25 mars 2008, le premier accord de partenariat bancassurance en Algérie a été signé entre la Caisse Nationale d'Épargne et de prévoyance et Cardif El Djazaïr (filiale de BNP PARIBAS Assurance).

Cet accord a pris la forme d'une Joint Venture en la distribution des produits de prévoyance : assurance-décès, assurance-vie ou des produits d'assurance liés aux crédits hypothécaires qui constituent l'essentiel de l'activité de la CNEP.

⁵ <http://www.cna.dz/En-savoir-plus/Bancassurance> consulté le 22 mai 2018 à 02 :00.

⁶ ARROUF, N., « La bancassurance en Algérie : réalités et perspectives », école supérieure de banque, 2011, p74.

Les produits lancés sont : l'Assurance Des Emprunteurs «A.D.E», le produit « CNEP Totale Prévoyance » et le produit SAHTI (ma santé).

1.2.2 La convention BDL/SAA et BDL/AMANA

La Banque de développement locale et la Société nationale d'assurance ont signé, le 19 avril 2008, un accord de partenariat de bancassurance.

Les produits concernés par cet accord sont : les assurances des personnes (prévoyance, retraite complémentaire, décès...) et les risques particuliers (multirisques habitation, l'assurance catastrophe naturelle)⁷.

1.2.3 La convention BADR/SAA et BADR/AMANA

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) et la société nationale d'assurance (SAA) ont signé un accord de partenariat en 20 Avril 2008, Cette convention porte sur la vente des produits à travers le réseau de la BADR.

Les produits concentrés par cette convention touchent les produits d'assurance de risque agricole ayant trait à l'incendie des récoltes. Pour assurer la vente de ces produits d'assurance, les chargés de clientèle de la BADR ont bénéficié des formations spécifiques en matière de commercialisation des produits d'assurance et techniques de vente.

De plus la BADR a un deuxième contrat de bancassurance avec AMANA Assurances, qui est une filiale d'assurance vie, créée en partenariat par la SAA, l'assureur français MACIF, la BADR, et la BDL. En décembre 2012, le Ministère des Finances a donné son aval afin que les compagnies d'assurances de personnes puissent conclure des conventions de distribution⁸.

1.2.4 La convention EL Baraka/Salama assurance :

Dans le but de diversifier leurs produits, Salama Assurances Algérie et Al Baraka Banque signent une convention de partenariat, l'activité a commencé en mois de septembre de l'année 2010. Les clients de la banque peuvent souscrire aux différentes formules d'assurance, sur

⁷ BOUHLOUL, L., «La stratégie de développement de la bancassurance», école supérieure de banque, 2012, p67.

⁸ BALIT, M., «le développement de la bancassurance en Algérie», université abderrahmane Mira de Bejaïa, 2017, p43.

place. Plus la peine de se déplacer, puisque des guichets Salama Assurances seront disponibles au niveau des agences d'Al Baraka.

La banque commercialise deux produits d'assurance, l'assurance catastrophe naturelle qui s'adresse aux ménages et aux locaux commerciaux industriels et la multirisque habitation qui touche essentiellement les biens immobiliers des particuliers, les deux produits d'assurance seront commercialisés selon le principe de "takaful"⁹.

1.2.5 La convention BNA/CAAT et BNA/CAAR :

La Banque Nationale d'Algérie (BNA) et les deux compagnies Algériennes d'assurance ; la compagnie Algérienne d'assurance et de réassurance (CAAR) et la compagnie Algérienne des assurances transport (CAAT) ont lancé officiellement, le 5 octobre 2010, une opération pilote dans le cadre de leur convention portant le lancement de la bancassurance. Cette opération s'inscrit dans le cadre de la convention de partenariat « bancassurance » signée, en 2008. La BNA, s'engage à distribuer les produits d'assurance de la CAAT et de la CAAR qui concernent les particuliers, tel que ; l'assurance temporaire au décès, l'assurance individuelle accident, l'assurance crédit, l'assurance voyage et assistance, les assurances multirisque habitation ainsi que l'assurance obligatoire des effets des catastrophes naturelles.

1.2.6 La convention CPA/CAAR et CPA/CARAMA :

Le crédit populaire d'Algérie (CPA) et la société Algérienne d'assurance et de réassurance (CAAR) a lancé, le 01 juillet 2009, une opération de distribution des produits de bancassurance, prévue par une convention signée le 20 mai 2008. Le lancement de cette opération a été conclu par la signature d'une police d'assurance multirisque habitation qui sera disponible initialement au niveau d'une agence CPA, et des différents produits de la CAAR, à savoir : l'assurance catastrophe naturelles, temporaire au décès ainsi que l'assurance crédit.

1.2.7 La convention SG/AXA :

AXA Assurance Algérie et Société Générale Algérie ont signé une convention de collaboration, en 2012, pour le développement de la bancassurance. Elles œuvrent, chaque

⁹ BALIT, M., Op.cit, 2017, p45.

jour ensemble, pour mettre en place de nouveaux produits, accroître leurs part de marché, satisfaire et fidéliser leurs clientèle¹⁰.

1.2.8 La convention BNP PARIBAS/CARDIF EL Djazaïr :

En partenariat avec Cardif, BNP Paribas El Djazaïr a lancé en 2009, en exclusivité, la toute première formule d'assurances prévoyances disponible sur le marché de la bancassurance en Algérie³¹, l'accord prévoit un partenariat global de bancassurance portant sur l'ensemble des produits d'assurance de personnes, d'assurance vie, d'épargne et de protection, avec le lancement de la bancassurance de deux types de produits destinés aux particuliers et aux professionnels¹¹.

Tableau n°7 : les principaux partenariats signés entre les acteurs du marché.

Banque	Compagnie d'assurance
CPA	CAAR-CARAMA
BADR	SAA-AMANA
BDL	SAA-AMANA
BEA	AXA
BNA	CAAT-CAAR
BNP Paribas el Djazair	CARDIF
CNEP	CARDIF
Société Générale Algérie	AXA
EL Baraka	Salama Assurance
Trust Bank	Trust Assurance

Source : guide des assurances en Algérie

¹⁰ BATLI, M., Op.cit, 2017, p44.

¹¹ BALIT, M., Op.cit, 2017, p45.

1.3. Analyse des conventions :

1.3.1. Points positifs :

- ✓ Les accords de partenariat permettent de pratiquer aussi bien les opérations relatives aux assurances de personnes que celles relatives aux assurances dommages.
- ✓ Des supervisions périodiques des compagnies d'assurance prévues au niveau des agences bancaires afin d'assurer la bonne démarche de l'activité.
- ✓ La formation de (96) heures des commerciaux de la bancassurance au niveau des agences bancaires pour pouvoir apprendre les principes de base des assurances pour vendre les produits.

1.3.2. Points négatifs :

- ✓ Le législateur prévoit une commissions de seulement 15% (cas de la CNEP banque) au profit des banques dans chaque contrat signé avec un client.
- ✓ Les banques utilisent le logiciel de la compagnie d'assurance pour la saisie des contrats ce qui lui donne la position d'un simple guichet de vente. (A l'exception de la CNEP-banque qui utilise son propre logiciel).
- ✓ Les conventions portent sur les produits existant déjà dans le portefeuille de la compagnie d'assurance et ne trouvant aucun nouveau produit crée par les deux partenaires (banque et compagnie d'assurance) qui correspond aux attentes de la clientèle bancaire.
- ✓ Le manque d'information et de campagnes publicitaires a fait que la bancassurance est méconnue par les clients.
- ✓ La mauvaise image déjà prise des compagnies d'assurance, surtout concernant l'assurance automobile.

SECTION 2 : PRESENTATION DE L'ACTIVITE BANCASSURANCE AU NIVEAU DE LA CNEP et la BADR.

En Algérie, l'activité de la bancassurance a débuté en 2008 par la signature d'un accord de partenariat entre la CNEP-Banque et CARDIF EL Djazair, filiale de la banque française BNP Paribas EL Djazair ; un partenariat qui porte sur les assurances de personnes. De part de son activité, CARDIF EL Djazair est spécialisée dans la bancassurance.

En assurance de dommages, le premier partenariat est né de la signature d'une convention entre la SAA et la BADR, cette convention revêt un caractère exclusif.

Cette deuxième section sera subdivisée en deux principaux points : dans le premier, nous allons présenter la convention partenariat (BADR/SAA/AMANA), et le deuxième sera consacré à la convention (CNEP-Banque /CARDIF EL Djazair).

2.1. Présentation de l'accord de partenariat BADR/SAA et BADR/AMANA :

2.1.1. La pratique de la bancassurance à la BADR

Depuis avril 2008, plusieurs banques algériennes se sont lancées dans la vente des produits d'assurance en vue d'accroître le volume de leurs commissions d'une part et de fidéliser leurs clients d'autre part.

La BADR a intégré la vente des produits d'assurance dans sa stratégie de diversification de son portefeuille. Aujourd'hui, près de 100 agences BADR assurent la distribution de produits d'assurance, elle a conclu une convention avec la SAA en 2008 et avec l'AMANA (SAPS) en 2011 pour commercialiser les produits de ces dernières.

La BADR s'est engagée dans un partenariat avec la SAA et l'AMANA, à l'effet de commercialiser les produits d'assurance, au bénéfice de sa clientèle et du large public, via son réseau d'agences. A cet effet, une convention portant sur les modalités de distribution de ce type de produits a été signée entre les deux parties.

Les produits concernés se regroupent sous deux catégories qui sont : l'assurance de personnes et l'assurance dommages «voir annexe».

Les taux de commissionnement varieront selon les produits distribués (entre 3% et 20%). Pour assurer une bonne commercialisation de ces produits «voir annexe», les chargés de clientèle de la banque ont suivi un cycle de formation théorique pointure et de qualité, ponctué par un stage pratique au niveau des agences de la SAA et de l'AMANA.

Au total, 47 principales agences de la BADR ont intégré depuis Mai 2008, la bancassurance parmi leurs activités. La clientèle de la BADR peut désormais souscrire, auprès des guichets, des polices d'assurance pour couvrir les divers risques touchant les personnes et les biens mobiliers et immobiliers, ainsi que les risques liés aux activités agricoles et d'élevages «voir annexe».

2.1.2. Présentation de SAA

La SAA (Société Algérienne d'Assurance) est une entreprise publique économique créée en 1963, c'est lune des premières société d'assurances instituées en Algérie au lendemain de l'indépendance du pays.

Son chiffre d'affaires de l'année 2015 est de : 27,4 milliards de DA et elle détient 23% de part du marché¹² . Son réseau de distribution est le plus dense, il est reparti à travers toutes les régions du pays. Il est composé de 460 agences soutenues par 14 directions régionales tournées essentiellement vers le marché dans l'optique d'une démarche de proximité vis-à-vis des clients. Le nombre total de l'effectif composant la société est de 4457.

La SAA pratique toutes les branches d'assurance tant pour les particuliers que pour les entreprises industrielles et commerciales, il s'agit notamment des risques suivants :

- L'assurance crédit ;
- Les assurances des pertes d'exploitation ;
- Les assurances de responsabilité civiles ;
- L'assurance automobile ;
- Les assurances transport ;
- Les assurances agricoles ;
- Les assurances de personnes ;
- Les assurances de dommages aux biens.

L'assurance des personnes (AP) est un domaine dans lequel la SAA s'est investi fortement avec sa filiale AMANA (Société d'Assurance de Prévoyance et de Santé), créée en partenariat Avec le groupe MACIF qui figure parmi les principales sociétés d'assurance en France.

¹² Rapport d'activité de la SAA, année 2015.

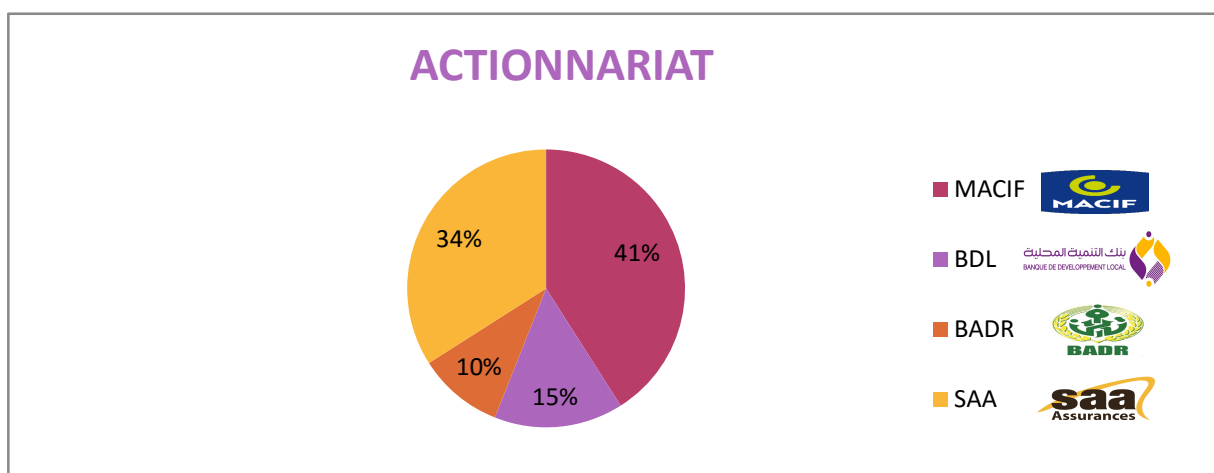
2.1.3. Présentation de l'AMANA

AMANA est le nouveau nom commercial de la Société d'Assurance de Prévoyance et de santé (SAPS), il a été dévoilé lors d'une conférence de presse animée le 26 novembre 2013 à Alger. Première compagnie d'assurance de personnes en Algérie depuis 2011, en association avec des acteurs solides et essentiels de l'économie algérienne, la Société Nationale d'Assurance (SAA), la Banque de Développement Local (BDL) et la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) et de la MACIF, actrice de l'économie française. Société par actions au capital social de 1.000.000.000 DA, la société AMANA a réalisé un chiffre d'affaires de 1,069 milliard DA en 2012 avec un résultat de 235 millions DA en commercialisant des produits d'assurance collective à destination des entreprises et d'assurance individuelle pour les particuliers et l'assurance de rapatriement de corps des algériens établis à l'étranger¹³.

AMANA s'est lié par des conventions de distribution au lancement de son activité. Son premier partenaire est la SAA avec qui elle a réalisé 100% de son chiffre en 2011 et 2012. AMANA compte également deux conventions en Bancassurance avec la BADR et la BDL.

En Algérie, nous venons à peine de quitter la ligne de départ en ce qui concerne la bancassurance. Il faut remarquer que la mise en place de cette nouvelle offre prendra du temps, comme cela a été le cas en Europe avant de gagner réellement en importance. «Aujourd'hui, 60% des produits d'assurances sont vendus à travers des banques en France»

FIGURE 01 : LES ACTIONNAIRES D'AMANA



Source : guide de la bancassurance au sein de l'AMANA

¹³ Mebarki, A., «La SAPS devient AMANA» Revue de l'assurance N°04, éditée par le Conseil des Assurances, décembre 2013, p40.

2.1.4. Etude de la convention :

❖ Les pouvoirs du mandataire :

Dans le cadre de la convention de distribution des produits d'assurance, l'assureur donne au mandataire les pouvoirs suivants :

- ✓ Proposer, négocier et souscrire les contrats d'assurance (cités dans la convention) dans les agences dotées de bancassurances, et dans la limite des pouvoirs de souscription indiqués dans la convention aussi ;
- ✓ Encaisser la prime d'assurance des contrats d'assurance souscrits ;
- ✓ Relancer le paiement des primes périodiques à l'échéance ;
- ✓ Recevoir les déclarations de sinistres, les demandes de rachat et les pièces justificatives exigées pour le règlement des indemnités garanties ;
- ✓ Faire signer la quittance d'indemnité par le bénéficiaire de l'indemnité ;
- ✓ Remettre le chèque de règlement des sinistres au bénéficiaire contre la signature de la décharge ;
- ✓ Informer par tous les moyens, les assurés de la situation de leurs contrats et de leurs sinistres éventuels¹⁴.

❖ Reversement des primes :

Le mandataire est tenu de reverser à l'assureur les primes encaissées dans le délai convenu d'un commun accord, sans autant dépasser un délai maximum de 10 jours après l'encaissement de celles-ci. En cas de non reversement des primes dans le délai convenu pour des raisons indépendantes du mandataire, l'assureur peut lui accorder un délai supplémentaire de dix (10) jours. Au-delà et nonobstant le reversement des primes dues, l'assureur peut réaliser, unilatéralement, la présente convention par notification adressée par lettre recommandée au mandataire.

Les modalités de versement sont fixées d'un commun accord¹⁵.

¹⁴ Convention de distribution des produits d'assurance conclue entre la SAA et la BADR n°01/2008, Art.05

¹⁵ Idem, Art.07

❖ Rémunération du mandataire :

En vertu de la convention de la bancassurance signée avec la SAA, le mandataire perçoit une rémunération sous forme d'une commission de distribution calculée en pourcentage sur le montant de la prime encaissée, nette de droits et de taxes¹⁶.

2.2. Présentation de l'accord de partenariat CNEP-Banque/CARDIF-EL Djazair :

2.2.1. La pratique de la bancassurance à la CNEP

En présence des membres du conseil d'administration de la CNEP-banque et de CARDIF EL Djazair, ont signé le 25 mars 2008 un accord de bancassurance, le premier de genre en Algérie. Cet accord porte sur la distribution dans le réseau de la CNEP-Banque de l'ensemble des produits d'assurance vie, d'épargne et de protection conçus par Cardif EL Djazair pour le marché algérien.

La CNEP-banque bénéficiera du savoir faire de CARDIF, leader mondial de l'assurance des emprunteurs. Cardif EL Djazair bénéficiera de l'accès au réseau de distribution de la CNEP-banque, et s'appuiera sur la performance et le dynamisme de ce réseau pour distribuer ses produits d'assurance.

La CNEP-Banque bénéficiera également d'une double rémunération par son partenaire français qui lui versera une commission sur les encaissements des primes d'assurance, et une participation aux profits réalisés par Cardif avec les clients de la CNEP.

Nous allons présenter brièvement la CNEP-BANQUE et CARDIF-AL Djazair, ensuite nous allons découvrir les produits distribués par les guichets bancaires de la CNEP.

1.3.2. Présentations de la caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP-BANQUE)

Créée en 1964 sur la base du réseau de la Caisse de Solidarité des Départements et des communes d'Algérie (CSDCA), la CNEP avait pour mission la collecte de l'épargne. Elle devient CNEP-BANQUE en 1997. La CNEP-Banque conserve cette spécialité encore. Elle a, en outre, pour objet le financement des crédits immobiliers, celui de la promotion immobilière et le financement des entreprises. Ou encore les services liés à l'habitat. Son siège social réside à Garidi, Kouba _Alger.

¹⁶ Idem, Art.08

La CNEP-Banque dispose d'un réseau composé de 223 agences réparties sur le territoire national. La CNEP-Banque est présente également un niveau du réseau postal pour l'épargne des ménages.

La CNEP-banque est désormais leader dans la collecte de l'épargne des ménages avec plus de 628 9973 millions de dinars d'épargne collectée et plus de 3 million de clients.

L'objectif de la CNEP-banque est de maintenir sa position de leader sur le marché du financement de l'immobilier, la collecte de l'épargne des ménages et les crédits aux particuliers, en fin devenir le leader de la bancassurance en Algérie.

2.2.3. Présentation de CARDIF

CARDIF est une compagnie d'assurance française, filiale du groupe BNP Paribas, CARDIF à démarré son activité en France en 1973 avec la commercialisation de produits d'assurance vie dans réseau CETELEM.

Des accords de distribution ont été signés avec BNP Paribas et le crédit du nord, par la suite des partenariats bancaires ont été noués en dehors du groupe d'origine avec d'autres banques et d'autres sociétés.

CARDIF à une très forte présence à l'international, cela s'explique que CARDIF et au moins numéro deux mondial sur les produits de prévoyance, est présent dans 42 pays et assure 35 millions de personnes.

CARDIF est un acteur significatif en Italie, ainsi qu'en Grande-Bretagne et fait partie des leaders du marché en Corée du sud, à Taïwan et en Inde, et obtient régulièrement des prix en France comme à l'étranger pour la qualité de ses produits et de ses solutions de distribution.

2.2.4. Présentation de CARDIF EL Djazair

CARDIF EL DJAZAIR, présente en Algérie depuis 2006, est une compagnie d'assurances spécialisée dans les couvertures liées aux crédits ainsi que la prévoyance individuelle:

- **Assurance des emprunteurs**
- **Assurance des personnes**
- **Prévoyance individuelle**
- **Prévoyance Collective**

- CARDIF EL DJAZAIR est un assureur innovant. Son objectif en Algérie est de se positionner comme spécialiste en Bancassurance¹⁷.

¹⁷<http://www.cardifeldjazair.dz/> consulté le 27/05/2018 à 05 :46.

SECTION 3 : ETUDE COMPARATIVE DE L'ACTIVITE BANCASSURANCE (BADR/CNEP).

L'activité bancassurance constitue l'une des priorités des banques pour rattraper le retard accusé, dans cette section nous allons présenter les points suivants:

Ce premier point sera consacré à l'étude des produits objet de convention pour la BADR Banque et pour la CNEP Banque, tant que La BADR Banque fournit des produits d'assurance telle que l'assurance des personnes et celle des dommages contrairement à la CNEP qui ne fait que l'assurance des personnes.

Dans un deuxième temps, Pour ce qui est des procédures de gestion des sinistres au niveau des deux banques on constate quelle ne sont pas semblables.

3.1. Les produits objets de convention (BADR/CNEP) :

3.1.1. Les produits distribués par la BADR

3.1.1.1. Assurance vie (en partenariat avec l'AMANA)

❖ Assurance des personnes

L'assurance des personnes est une convention de prévoyance contractée entre le souscripteur et l'assureur et par laquelle l'assureur s'oblige à verser, à l'assuré ou au bénéficiaire désigné, une somme déterminée, sous forme de capital ou de rente, en cas de réalisation d'événement ou au terme prévu au contrat. Le souscripteur s'oblige à verser des primes suivant un échéancier convenu.

Il existe deux types d'assurance de personne qui sont :

- **Assurance individuelle** : On entend par là la catégorie des assurances ordinaires à primes uniques ou annuelles qui, en règle générale, donnent lieu à un examen médical de la personne à assurer.
- **Assurance collective (groupe)** : On entend par assurance collective le contrat ou l'ensemble de contrats conclus auprès d'une entreprise d'assurance par un ou plusieurs employeurs au profit de tout ou partie de son ou leur personnel ou des dirigeants.

On retrouve dans l'assurance de personnes les produits suivants :

- Produits de capitalisation «Avenir Retraite» ;

- Produits d'assurance en cas de décès ou d'invalidité absolue et définitive « Remboursement Crédit » ;
- Produit d'assurance « Individuelle – Accidents » ;
- Produit d'assurance d'indemnités forfaitaires en cas l'hospitalisation chirurgicale.

❖ Assurance des pèlerins

Cet assurance permet aux pèlerins de bénéficier d'une prise en charge et d'une assistance 24h/24h et 7j/7j, en cas d'accident, de maladie ou d'hospitalisation et dispense l'assuré de tout avancement de frais et prend en charge également ses frais médicaux et pharmaceutiques.

AMANA offre la possibilité de choisir entre les formules CLASSIQUE et PREMIUM. Les personnes âgées de 82 à 85 ans sont concernées uniquement par la formule CLASSIQUE avec une limite de couverture de 15000 € au lieu de 30000 € en frais médicaux.

❖ Assurance scolaire

L'assurance scolaire garantit le paiement des indemnités lorsque l'élève assuré, âgé de 3 à 18 ans, est victime d'un dommage corporel à la suite d'un accident couvert au cours de ses activités scolaires et extrascolaire. Ces avantages sont :

- Une couverture optimale durant tout le cursus scolaire de 3 à 18 ans ;
- Des formules adaptées au budget familial ;
- Cinq niveaux de garanties en cas de décès ;
- Possibilité de souscrire en groupe avec des réductions allant jusqu'à 20%.

❖ Rapatriement de corps

En cas de décès de l'assuré(e) dans son pays de résidence, l'assistant accomplit les formalités administratives nécessaires, organise et prend en charge le traitement post mortem, y compris la toilette rituelle, et la mise en bière (cercueil de modèle simple) et le transport du corps jusqu'au lieu d'inhumation en Algérie.

3.1.1.2. Assurance de dommages (en partenariat avec la SAA)

❖ Assurance agricole

Les exploitations agricoles sont soumises à divers risques : climatiques et sanitaires essentiellement mais également, comme toutes les entreprises, aux risques économiques.

Bonification tarifaire :

La SAA consent une réduction tarifaire de 10% pour les clients de la BADR concernant tous les produits agricoles.

L'assurance agricole au sein de la BADR couvre les risques suivants :

- **Assurance multirisque grêle :** cette assurance couvre les pertes de quantité et de qualité causées par le choc mécanique de grêlons sur les fruits.

La prime est égale = la valeur assurée * taux de prime retenu

Valeurs Assurées est déterminées à partir de l'état parcellaire :

- superficie de la culture (Ha) ;
- rendement prévisionnel (Qtz/Ha) ;
- prix unitaire de la récolte (DA/Qtl).

Le taux de prime retenu est exprimé en pourcentage (%), en fonction :

- de la nature de la récolte ;
- de la situation géographique du risque (régions bien précises).
- **Assurance incendie des récoltes :** Ce type de contrat couvre les pertes consécutives à l'incendie des récoltes de céréales ou des fourrages sur pieds ou en meules
- **Assurance multirisques serres :** Elle couvre les serres des dommages directs subis par les armatures et les équipements ainsi que les cultures sous serres.

Tableau n°8 : les primes à payé pour l'assurance agricole multirisques serres

Garanties	Détermination de la prime
Dommages aux serres	La valeur assurée des serres et équipements *Le taux retenu
Dommages aux cultures	La valeur assurée des cultures *Le taux retenu
Dommages aux app. électroniques	La prime est égale à la valeur déclarée *3,5%
Responsabilité civile générale	Forfaitaire : 1000,00 DA
Recours des voisins et des tiers	Gratuite : jusqu'à 500.000,00 DA
Chue d'appareils de Navigation Aérienne	Gratuite : limitée à 25% des capitaux assurés

Source : Réalisé par nous -mêmes à partir des données obtenues auprès de la BADR

- **Assurance jeunes plantations** : Elle couvre les pertes des pépinières des fruitiers.

Tableau n°9 : Les garanties, franchises et limites de l'assurance agricole jeunes plantations.

Garanties	Franchises	Limites
Grêle	10% du montant de l'indemnité	Total capital assuré
Tempête et Inondations	10% du montant de l'indemnité	Par défaut 25% du capital assuré
Incendie des plants	Néant, sauf convention contraire.	Total capital assuré
Recours	Néant	Capital assuré
Responsabilité civile générale	10% du montant de l'ind. Sin. matériels	Corp. : 2.500.000 DA Mat. : 1.500.000 DA

Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des données obtenues auprès de la BADR

- **Assurance multirisques exploitations agricoles** : Elle couvre les pertes des pépinières des arbres fruitiers.

Tableau n°10 : les garanties, franchises et limites de l'assurance exploitations agricole.

Garantie	Franchise	Limite et la garantie
Incendie	Néant	Capital assuré
Tempête, Inondations et DD Eaux	10% montant de l'indemnité ; un minimum de 50.000,00 DA	25% des capitaux assurés
RC Générale	10% montant de l'indemnité/les sinistres matériels	- Corporel : 2500000,00 DA - Matériel : 1500000,00 DA
Dom. App. électroniques	10% montant de l'indemnité un minimum de 25000,00 DA	50% de la valeur assurée ; Capital max. 1.000.000 DA
Recours des V&Tiers	Néant	Capital souscrit; Au max. 1.000.000,00 DA
- Honoraires	Néant	- 100.000,00 DA
- F. Déblais		- 50.000,00 DA

Source : Réalisé par nous -mêmes à partir des données obtenues auprès de la BADR

- **Assurance multirisques bétail** : Elle couvre l'exploitation d'élevage contre les risques divers et le cheptel de bovins, ovins ou caprins contre la mortalité due aux maladies, aux abattages ordonnés, aux intoxications alimentaires et autres accidents d'élevage.

Tableau n°11 : les garanties, franchises et limites de l'assurance multirisque bétail.

Garanties	Franchises	Limites
Incendie	Néant	Capital assuré
Recours V&T	Néant	Capital assuré
RC générale	10% S/sinistres matériel	Corp. 2500000 DA Mat. 1500000 DA
Inond. /Tempête DDE, Dom. Elect.	10% indemnité; minimum aux CP	25% cap. Assurés
Mortalité	- fct nbre de bête; - fct nbre de mortal.	Au max. capital assures

Source: BADR

- **Assurance multirisques élevage avicoles** : Elle couvre l'exploitation d'élevage contre les risqué divers et le cheptel de volailles contre la mortalité due aux maladies, aux abattages ordonnés, aux intoxications alimentaires et autres accidents d'élevage.

Pour les garanties, franchises et limitent de l'assurance multirisques élevage avicoles elles sont exactement les mêmes avec l'assurance multirisque bétail (en tableau n°12).

- **Assurance multirisques palmiers dattiers** : Elle couvre les pertes de quantité et de qualité subies par les palmiers dattiers en cas d'incendie ou d'autres événements climatiques.

Tableau n°12 : les garanties, franchises et limites de l'assurance multirisque palmiers dattiers.

Garanties	Franchises	Limites
Dommages aux palmiers dattiers	Absolue de 10% de l'indemnité sinistres tempête.	Valeur assurée
Dommages aux récoltes	Absolue de 10% de l'indemnité sinistres grêle, pluie et tempête.	Par défaut, max.50% de la valeur assurée.
Recours des voisins et des tiers	Néant	1.000.000,00 DA
Frais de déblais et de démolition	Néant	10% du montant des dommages
Chute d'appareils de navigations aérienne	Absolue de 10% de la valeur assurée	Néant

Source : BADR

- **Assurance engins et matériels agricoles** : Elle couvre les dommages subis par le matériel agricole roulant ou non (Tracteurs et Moissonneuses) notamment en cas d'incendie, accidents et vols.

Tableau n°13 : les primes à payer pour l'assurance engins et matériels agricoles.

Désignation du matériel	Usage du matériel	
	Besoins propres de l'exploitant	Besoins propres ou des tiers (à titre gracieux ou onéreux)
- Tracteur à roue ou à chenille avec ou sans remorque. - Machines agricoles automotrices tels que les pivots.	6,40%	14,40%
- Moissonneuse-batteuse automotrice. - Moissonneuse-batteuse tractée ou fixe. - Batteuse fixe.	9,60%	14,40%
- Matériel et autres machines agricoles tractés ou attelés (planteuses, charrues, arracheuses, pulvérisateurs, semoirs, botteuse, buteuse).	6,40%	

Source : BADR

❖ Assurance multirisques habitation

C'est un contrat qui couvre les biens mobiliers et immobiliers contre les aléas et les événements imprévus, aussi elle couvre la responsabilité civile vis-à-vis des tiers qui peuvent être endommagés par l'assuré dans la vie de tous les jours, l'assurance multirisques habitation n'est pas obligatoire.

Les différents risques garantis par cette assurance sont :

- Les incendies ;
- Les dégâts des eaux ;
- Les bris de glaces ;
- Le vol ;
- La responsabilité civile.

- La prime de l'assurance multirisques habitation : la tarification dans ce type d'assurance est en fonction du mode d'habitation, les antécédents de l'immeuble ou de la maison, l'année de construction, les normes appliquées dans les phases de construction, la situation géographique et les zones de risque comportant les facteurs aggravants la survenance du sinistre.

❖ Assurance catastrophe naturelles

C'est une assurance de biens et non de personnes. Elle couvre contre les dommages directs subis par les biens suite à une catastrophe naturelle (un événement naturel d'intensité anormale déclaré comme tel par les pouvoirs publics).

L'assurance contre les risques de catastrophes naturelles est un produit d'assurance de type économique à caractère obligatoire.

Ce type d'assurance couvre les risques suivants :

- Tremblements de terre ;
- Inondations et coulées de boues ;
- Tempêtes et vents violents ;
- Mouvements de terrains.

Sont exclus les faits suivants :

- Dommages dus à des faits de guerre (étrangère et civile) ;
- Dommages intentionnellement causés par l'assuré ;
- Dommages résultant de la survenance d'un risque nucléaire.

Les biens assurés par ce produit :

- Biens immobiliers (à usage d'habitation) : uniquement les murs et pas le contenu ;
- Installations industrielles et/ou commerciales : constructions qui abritent l'activité, équipements qui y sont contenus, marchandises qui y sont contenues.

Tableau n°14 : l'indemnisation et la franchise de l'assurance sur les catastrophes naturelles.

Indemnisation Maximale=	80% de la valeur assurée pour les «biens immobiliers» - franchise
	50% de la valeur assurée pour les «Installations industrielles et/ou commerciale» - franchise
Franchise=	2% du montant des dommages subis pour les «biens immobiliers» avec valeur minimale de la franchise= 30000 DA
	10 % du montant des dommages pour les «Installations industrielles et/ou commerciale».

Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des données obtenues auprès de la BADR

3.1.2. Les produits distribués par la CNEP

3.1.2.1. Assurance des emprunteurs (ADE) :

Les catégories de crédits concernés par l'assurance des emprunteurs (ADE) CARDIF EL Djazair sont les crédits immobiliers accordés par la CNEP-banque aux particuliers.

L'assurance ADE CARDIF AL Djazair couvre le capital restant à la date de la survenance du décès ou la constatation de l'invalidité absolue et définitive de l'assuré emprunteur, co emprunteur.

- **Nature des risques couverts**

L'assurance des emprunteurs (ADE) est composée de deux formules :

- L'offre classique : qui couvre le risque de décès ;
- L'offre enrichie : qui couvre le risque de décès et Invalidité Absolue et Définitive (IAD)¹⁸.

Ces deux formules couvrent :

- L'emprunteur principal ;

¹⁸ Est considéré comme invalidité Absolue et définitive un assuré reconnu par un assureur inapte à tout travail ou définitivement incapable de ce livré à une activité susceptible de lui procurer un salaire, gain ou profit.

➤ Le co-emprunteur ou la caution

- **Condition et modalité d'adhésion**

- a) Condition d'adhésion**

Pour pouvoir adhérer à l'ADE, le client demandeur devra être âgé de dix neuf (19) ans au moins et de soixante dix (70) ans au plus à la date de signature de la convention de prêt.

Toutefois, les garanties ne commencent à prendre effet qu'à la date de la mobilisation du crédit.

L'adhésion à l'assurance ADE CARDIF EL Djazair n'est pas obligatoire. Si le client refuse d'y souscrire, il doit contracter une assurance équivalente, auprès d'un autre assureur de premier ordre, payée en prime unique assurant une couverture pour toute la durée du crédit avec subrogation au profit de la CNEP-banque.

La procédure d'adhésion à l'ADE doit être enclenchée dès la réception du dossier du crédit, afin de respecter les délais de traitement définis par la réglementation de la banque.

- b) Traitement et modalités d'adhésion à l'ADE CARDIF EL Djazair**

L'adhésion à l'assurance ADE se fait au niveau de l'agence comme suit :

Le chargé de clientèle remettra au client demandeur (emprunteur, co-emprunteur ou caution) en même temps que la demande de crédit, la demande d'adhésion à l'assurance suivant un modèle normalisé et une notice d'information précisant les conditions de couverture de l'ADE.

Dans le cas où l'adhésion à l'ADE est soumise à l'accord de l'assureur (CARDIF EL Djazair) ce dernier doit donner son accord ou refus motivé (justifié) dans un délai de soixante douze (72) heures.

La décision de l'assureur sera transmise par Fax à la direction bancassurance qui la transmettra, le jour même, par Fax à l'agence concernée.

L'adhésion à l'ADE obéit à des conditions qui varient en fonction du montant de crédit sollicité par le client après simulation «voir annexe».

➤ **Montant du crédit inférieur ou égal à dix millions de dinars ($\leq 10.000.000.00$ DA)**

Lorsque le montant du crédit sollicité par le client après simulation est inférieur ou égal à dix millions (10) de dinars, l'adhésion à l'ADE CARDIF EL Djazair se fait comme suit :

Le client doit renseigner la déclaration de l'état de santé figurant sur la demande d'adhésion ADE..

- Si le client répond par **non** à toutes les questions figurant sur la déclaration de l'état de santé, et parés avoir signé cette dernière, l'adhésion est accepté par l'agence.

Le chargé de clientèle doit demander au client de refaire sa déclaration en lui expliquant que toute réticence ou fausse déclaration intentionnelle de la part de l'adhérent entraîne la nullité de l'adhésion à l'assurance.

- Si le client répond par **oui**, au moins, une des questions figurants dans la déclaration de l'état de santé, le client devra renseigner un questionnaire médical de santé (QMS) «voir annexe».

Celui-ci (QMS) ainsi que la demande d'adhésion des emprunteurs doivent être transmis à la direction de bancassurance par voie de Fax le jour même ou le lendemain, lesquels seront transmis aussitôt à CARDIF EL Djazair pour lui permettre de statuer sur l'adhésion.

CARDIF EL Djazair sur la base du QMS peut soit accepter l'adhésion du client sans autre formalité, soit demander des examens médicaux complémentaires.

Pour se faire, l'assureur via son partenaire de service IPA¹⁹ prendra attache avec le client pour lui fixer un rendez vous au niveau d'une clinique conventionnée pour procéder aux examens exigés.

Les résultats des examens seront transmis directement à CARDIF EL Djazair pour statuer sur l'acceptation ou refus de l'adhésion.

¹⁹ IAP: Inter Partner Assistance Algérie, spécialisé dans le marché de l'assistance.

- **Montant du crédit supérieur à dix millions (10) de dinars et inférieur ou égal à quinze millions (15) de dinars ($> 10.000.000.00$ DA et $\leq 15.000.000.00$ DA).**

Lorsque le crédit demandé après simulation est supérieur à dix (10) millions de Dinars et inférieur ou égal à quinze (15) millions de Dinars, le client (emprunteur principal et co emprunteur ou caution) doit, en sus de la demande d'adhésion ADE, renseigner un questionnaire médical de santé.

L'agence doit obligatoirement transmettre la demande d'adhésion ADE ainsi que le QMS, par Fax le jour même ou le lendemain, à la direction bancassurance qui les transmettra aussitôt à CARDIF EL Djazair «voir annexe».

3.1.2.2. Produits SAHTI (ma santé) :

SAHTI est un produit d'assurance santé qui garantit le versement d'un capital à l'assuré en cas de diagnostic d'une maladie (cancer) avec une indemnisation journalière en cas d'hospitalisation.

A. Contenu de l'offre SAHTI

Ce produit se propose sous deux (02) formules différentes, la première c'est la formule individuelle couvre l'adhérent et la seconde, la formule familiale couvre l'adhérent, son conjoint et les enfants mineurs (moins de 19 ans).

➤ La formule individuelle

Cette formule garantit le versement d'un capital de 500 000.00 DZD en cas de maladie aggravé (cancer) pour l'assuré. Et le versement d'une indemnité journalière de 3000 DZD par jour pour maladie ou accident. Limité à deux (02) hospitalisations par année et par assuré et de 15 jours d'indemnité par événement, les trois (03) premiers jours de l'hospitalisation ne sont pas pris en charge par l'assureur.

➤ La formule familiale

Cette formule garantit aussi le versement d'un capital de 300 000 DZD par assuré en cas d'un cancer. Et le versement d'une indemnité journalière de 3000 DZD suite à un accident ou maladie, et le versement de 5000 DZD en cas d'intervention chirurgicale.

Limité à deux (02) hospitalisation par année et par assuré et de 15 jours d'indemnité par événement, les trois (03) premier jours de l'hospitalisation ne sont pas pris en charge par l'assureur.

SAHTI couvre immédiatement en cas d'accident et dès 90 jours à compter de la date d'adhésion en cas de maladie, et verse un capital quelque soit la structure hospitalière choisi (public ou privé), et la garantie de SAHTI est valable aussi à l'étranger.

➤ **Les garanties de SAHTI se résument comme suit :**

Tableau n°15 : Les garanties du produit SAHTI

Les garanties	Formule individuelle	Formule familiale
Maladie aggravée	500 000 DZD	3000 000 DZD
Hospitalisation suite à une maladie ou un accident	3000 DZD par jour <i>d'hospitalisation</i>	
Intervention chirurgicale suite à une maladie ou accident	5000 DZD par jour <i>d'hospitalisation</i>	

Source : CNEP

B. La tarification

La tarification dépend de la formule choisie ainsi que l'âge de l'adhérent :

➤ **La formule individuelle :**

- 245 DZD / mois pour l'adhérent âgé entre 19 ans et 50 ans ;
- 875 DZD / mois pour l'adhérent âgé entre 50 ans et 65 ans ;

➤ **La formule familiale :**

- 750 DZD / mois pour l'adhérent âgé entre 19 ans et 50 ans ;
- 1375 DZD / mois pour l'adhérent âgé entre 50 ans et 65 ans ;

3-1-2-3 produits CNEP Totale Prévoyance (CTP) :

CNEP totale prévoyance est un produits de CNEP banque qui garantit le paiement d'un capital au bénéficiaires en cas de décès ou invalidité absolue et définitive.

Le contrat CTP se propose à la clientèle de la banque sous deux (02) formules d'assurance « voir annexe »

- **Formule 1** : assurance décès, invalidité absolue et définitive (IAD), toutes cause avec déboulement du capital en cas d'accident ;
- **Formule 2** : assurance décès, invalidité absolue et définitive accidentels, c'est une assurance couvrant les risques de décès et invalidité absolue et définitive survenue à la suite d'un accident.

a. Processus et condition d'adhésion

CNEP totale prévoyance est une assurance adossée aux produits d'épargne proposée :

- Aux particuliers détenteurs de livret d'épargne logement (LEL) et livret d'épargne populaire (LEP) ;
- Aux particuliers détenteurs de compte chèque.

Le produit d'assurance est vendu par le chargé clientèle, une notice de l'assurance CTP est remise aux clients afin qu'il prenne connaissance des conditions générales du contrat *d'adhésion*, le chargé de clientèle explique et répond aux éventuelles questions du client.

L'adhérent doit désigner les bénéficiaires et les quotes-parts des bénéficiaires du capital assuré en cas de décès sur le contrat d'assurance. Au cas où cette procédure n'a pas été faite c'est la FREDHA par acte notarié déterminera les bénéficiaires et les proportions de partage du capital.

b. Les capitaux assurés

Pour la première formule assurance décès, invalidité absolue et définitive (IAD), toutes causes avec déboulement du capital en cas d'accident, les capitaux assurés sont :

Tableau n°16 : Les capitaux assurés pour la première formule du produit CTP

Capital assuré en DA	3000 000	2000 000	1500 000	1000 000	500 000
Prime mensuelle adhérent	1590	1060	795	530	265
Prime mensuelle conjoint	1350	900	675	450	225

Source : CNEP

Pour la dernière formule assurance décès, invalidité absolue et définitive accidentels, les capitaux assurés sont :

Tableau n°17 : Les capitaux assuré pour la deuxième formule du produit CTP

Capital assuré en DA	6 000 000	4 000 000	3 000 000	2 000 000	1 000 000
Prime mensuelle adhérent	780	520	390	260	130

Source : CNEP

Le client choisira la formule souhaitée et le capital à assurer, lorsque le souscripteur choisi la première formule une réduction de 15% du montant de la prime est accordée à son conjoint en cas d'adhésion.

Pour la première formule « assurance décès, invalidité absolue et définitive (IAD), toutes causes avec dédoublement du capital en cas d'accident » deux cas peuvent se présenter :

1. Le souscripteur déclare être en bonne santé dans ce cas le client coche la case je déclare être en bonne santé.
2. Le souscripteur refuse de déclarer qu'il est en bonne santé et doit dans ce cas remplir un questionnaire médical.

Dans ce cas si le client répond **non** à toutes les questions du questionnaire médical de santé, l'agence CNEP-Banque est en droit d'accepter.

➤ Si le client répond **oui** au moins à une des questions du questionnaire médicale de santé, la cellule bancassurance transmet le formulaire QMS à CARDIF EL Djazair le jour même, la réponse de l'assureur peut être acceptation ou refuse motivé²⁰.

c. Formalisation de l'adhésion

L'adhésion à l'assurance CNEP totale prévoyance devient effective :

Pour la « formule 1 » Décès et IAD toutes causes :

- Dès la signature du formulaire lorsque le client signe la déclaration de bonne santé ;
- Dès la réception de la décision favorable de CARDIF EL Djazair lorsque un QMS à été renseigné ;

Pour la « formule 2 » décès et IAD accidentels :

- Dès la signature du formulaire d'adhésion.

Mais dans tous les cas l'assurance n'est définitive qu'à la condition suspensive de l'encaissement effectif de la première prime. Le formulaire d'adhésion doit être rempli en 3 exemplaires :

²⁰ Dans le cas d'un refus émis par CARDIF EL Djazair pour la souscription de l'assurance décès / IAD toutes causes le chargé de clientèle doit proposer au client la deuxième formule « assurance décès / IAD accidentels ».

- Un exemplaire original doit être envoyé à la cellule bancassurance pour transmission à CARDIF EL Djazair ;
- Un exemplaire est remis au client ;
- Un exemplaire est archivé au niveau de l'agence.

3.2. Organisation et structure de la bancassurance au niveau de la BADR :

3.2.1. Au niveau central :

L'objectif de créer des valeurs supplémentaires à la BADR à travers un positionnement sur le marché des assurances, a conduit à mettre en place une nouvelle structure centrale rattachée à la direction d'exploitation chargée du pilotage du projet de la bancassurance.

De statut de cellule, cette structure dénommée direction d'étude chargée du projet de la bancassurance a pour missions de :

- Suivi et surveillance de l'évolution de l'activité Bancassurance ;
- Elaboration des objectifs de production ;
- Maintenir le contact avec le partenaire d'assurance la SAA, et assurer les actions de coordination ;
- L'animation et l'encadrement des structures du réseau ;
- Mettre en place des procédures de souscription et de gestion des contrats d'assurance ;
- Organiser en collaboration avec les partenaires, des cycles de formations en faveur du personnel du réseau.

3.2.2. Au niveau agence :

Dans le cadre de l'exercice de l'activité bancassurance, la vente des contrats d'assurance est effectuée par les agences de la BADR désignées par la convention. La vente est confiée aux chargés de clientèle.

Elles ont pour missions de :

- Vendre les produits d'assurance ;
- Veiller au respect des procédures en matière de déclaration des sinistres et de formation des dossiers ;
- Assurer le suivi des indemnisations ;
- Veiller aux versements des primes collectées.

3.2.3. Les procédures de traitement :

❖ La phase de prospection et d'accueil :

Avant toute souscription d'un contrat d'assurance, le client (généralement le client de l'agence bancaire) exprime un besoin de couverture par une demande d'assurance. Les prospections faites par les commerciaux de la banque, sur la base de leurs fichiers clients, permettent de repérer et de recenser les clients prospects, et par la suite identifier leurs besoins en matière d'assurance par référence à l'activité et aussi à la liste des produits d'assurance susceptibles d'être commercialisés.

Entretien avec le client «voir annexe»:

Au cours de cette phase, l'agent souscripteur doit être en mesure de convaincre son client sur la nécessité de contracter la police d'assurance, et l'aider à la formulation de son besoin, il doit lui-même faire connaître le produit, ses avantages et ses inconvénients.

Le questionnaire ou bien formulaire de déclaration de risque (FDR):

C'est un formulaire de déclaration qui doit être rempli par le client, il comprend des renseignements relatifs aux spécifiés du risque à assurer. Ce questionnaire sert à aider le client à exprimer et identifier la demande d'assurance.

Offre d'assurance :

Sous forme de devis (contrat de projet) pour communiquer le tarif et les conditions de la police d'assurance offerte.

❖ La phase de souscription :

Une fois l'offre d'assurance est acceptée par le client, l'agent souscripteur de la BADR peut rédiger le contrat d'assurance en insérant les informations du questionnaire (FDR) dans les formulaires proposés par ORASS. Le contrat doit être établi en 3 exemplaires signés par les deux parties (l'agent souscripteur et le client).le délai du décompte de la prime payée par l'assuré doit être explicite sur la police d'assurance.

Après quoi, l'assuré peut régler la prime soit :

- **En espèce :**

le client peut régler sa prime d'assurance en espèce (prime nette +cout de la police + taxes fiscales et parafiscales). Une fois le règlement constaté, l'agent souscripteur procède à la validation de la police d'assurance sur le logiciel ORASS.

- **Par virement :**

le client peut ordonner un virement à partir de son propre compte, ou même remettre un cheque libellé à l'ordre de la SAA. L'agent souscripteur remet un imprimé « ordre de virement » au client.

- **Par chèque** : dans le cas où le client est domicilié à l'agence.
- **Par chèque de banque** : le règlement de la prime peut se faire par cheque de banque (payable sur le réseau uniquement) dans le cas où le client n'est pas domicilié dans l'agence locale d'exploitation (ALE) en question. Ce cheque doit être libellé à l'ordre de la SAA.

L'original du contrat est remis à l'assuré avec les conditions générales y afférentes, il reçoit ainsi sa quittance de paiement. La première copie du contrat doit être transmise (chaque 10 jours) à la structure de rattachement de la SAA pour contrôle et suivi accompagnée de :

- La quittance de prime;
- Le décompte de la prime perçue par garantie (les conditions particulières) ;
- L'original du questionnaire de déclaration des risques.

Tandis que la deuxième copie de ces documents est à archiver chez la BDAR.

3.2.4. Procédure comptable et financière de gestion de la bancassurance :

Chaque agence BADR est rattachée à une direction régionale de la SAA.

Quelque soit le mode de paiement, l'agence BADR est tenue de verser la totalité de la prime, accessoire et taxes y afférents à la direction régionale SAA.

Pour les besoins de l'activité bancassurance, chaque agence mandatée convient de placer les primes perçues ainsi que les régularisations portées dans un compte interne propre à la BADR.

Chaque décade, l'ALE veille à transmettre à partir de ce compte interne (compte d'attente), le montant des primes encaissées en faveur du compte courant de la direction régionale SAA de rattachement, ouvert à cet effet, accompagné d'un relevé.

Pour le paiement des commissions, le règlement s'effectue par la direction régionale SAA au profit de l'agence BADR mensuellement, suivant les taux arrêtés par la convention sur une présentation d'une facture réservée à cet effet.

➤ Reporting de l'activité bancassurance :

Pour le suivi régulier de l'activité, les résultats de la production bancassurance doivent être reportés mensuellement à la direction bancassurance via un canevas spécifique réservé à cet effet.

➤ **Traitement et déclaration des sinistres :**

Lors de la survenance d'un sinistre relatif à une police d'assurance souscrite au niveau de l'agence BADR, la tâche de l'agent souscripteur est limitée à la réception de la déclaration et éventuellement les autres pièces justificatives. Le traitement s'effectue ainsi :

• **Déclaration de sinistre «voir annexe »:**

C'est l'acte par lequel l'assuré porte à la connaissance de l'assureur la survenance du sinistre. Cette déclaration est conçue sur un imprimé normalisé. Pour chaque type de contrat, il existe un imprimé normalisé, il doit être bien renseigné (date du sinistre, la nature et les circonstances du sinistre) et signé par l'assuré.

• **Transmission du dossier vers la direction de rattachement SAA :**

Ce dossier doit comprendre la déclaration du sinistre ainsi que les pièces justificatives exigées pour la vérification.

Remise du chèque de règlement : Un chèque est remis aux bénéficiaires de l'indemnité contre la signature de la quittance d'indemnisation et de la décharge. Ce chèque d'indemnité doit être remis par l'agent souscripteur lui-même.

3.3. Aspect pratique lié à la souscription d'une police d'assurance et à la gestion de sinistre (BADR-Banque/Cas de la région de KHENCHELA) :

Une cliente de la BADR Banque, LAATI SAMIA a souscrit une assurance Multirisque bétail afin de s'assurer contre les différents risques « voir annexe ».

Le montant global des vaches est de : 5.400.000,00 DA

Le montant d'une seule vache est de : 270.000,00 DA (20 vaches).

Au moment où le sinistre survient, la cliente doit se présenter au niveau de l'agence pour le déclarer et ce dernier concerne une seule vache.

La cliente doit remplir un imprimé normalisé dans le guichet la BADR, car est soumis à des procédures.

La banque exige un suivi par un vétérinaire parce que ce dernier est animé d'une bonne foi.

L'agence BADR doit transmettre le dossier de la cliente (la déclaration du sinistre ainsi que les pièces justificatives) exigées pour la vérification vers la direction de rattachement SAA.

La cellule bancassurance doit vérifier les pièces justificatives où l'avis du vétérinaire est mentionné

La SAA accorde une indemnité de l'ordre de 88.020,00 DA ce qui est minime en raison d'une négligence de la part de la cliente « voir annexe ».

3.4. Aspect pratique lié à la gestion de sinistre (Cas de la CNEP-Banque/CARDIF EL Djazair) :

L'assurance « temporaire décès », un produit lies directement aux crédits octroyés par la banque. Nous présenterons ci après le produit et son mode de gestion représenté par la Direction de la Bancassurance.

3.4.1. Définition de produit :

Constitue une garantie contre le décès et l'invalidité totale et définitive des clients de la CNEP-Banque.

3.4.2. Gestion de sinistre avec un exemple chiffré :

Un client de la CNEP-Banque bénéficie d'un crédit d'un montant de 800 000.00 DA.

Ce dernier décède de mort naturelle alors qu'il na pas remboursé la totalité du crédit octroyé soit 732048.17 DA. La banque saisit CARDIF EL Djazair qui est une compagnie d'assurance pour ce faire rembourser le montant en questions.

Cette dernière accepte de rembourser la banque « voir annexe » cependant il arrive que CARDIF ne rembourse pas.

Si la banque n'avait pas obligé le client de souscrire ce type d'assurance tout en bénéficiant de crédit elle n'aurait pas récupéré la totalité du crédit octroyé.

Tableau n° 18 : résumé du cas évoqué (voir annexe)

Montant de crédit	800 000,00 DA
Date entrée en vigueur	13/04/2009
Durée de crédit	156 mois
Montant de la prime	1 180 DA
Date de prélèvement de la première prime	26/07/2009
Date de génération de la dernière prime	30/16/2010
CRD	732048.17 DA
Type de sinistre	Mort naturelle
Date de sinistre	15/11/2017

Source : CNEP

3.5. Résumé sur activité bancassurance à la BNADR et à la CNEP (sous forme d'un tableau)

Tableau ° 19 : Tableau comparatif (BADR /CNEP)

	CNEP	BADR
Les Partenariats	CARDIF EL Djazair	SAA-AMANA
La date de la signature de l'accord du partenariat	25 mars 2008	20 Avril 2008 (Avec la SAA) 2011 (Avec la AMANA)
Type d'assurance	Assurance des personnes	Assurance dommage avec la SAA. Assurance vie la AMANA.
Type de rémunération	Les commissions et une participation aux profits réalisés par CARDIF avec les clients de la CNEP.	Seulement les commissions sur les encaissements des primes d'assurance
Le taux des commissions	15% pour les trois types de produit	10% pour l'assurance agricole

Logiciel utilisé	logiciel interne (de la CNEP)	Logiciel externe c'est celui de la SAA (ORASS)
Le rôle du type d'assurance	C'est une assurance qui couvre les personnes	C'est une assurance qui couvre les biens (SAA), et aussi les personnes (AMANA).
Les bénéficiaires	Le client (avec contrat ADE) Le client + les héritiers (TCP)	Seulement le client
Le mode de règlement des primes	Uniquement par chèque da banque	<i>En espèce</i> Par virement <i>par chèque</i> <i>par cheque de banque</i>
Délai de réclamation	Un mois	72 heures

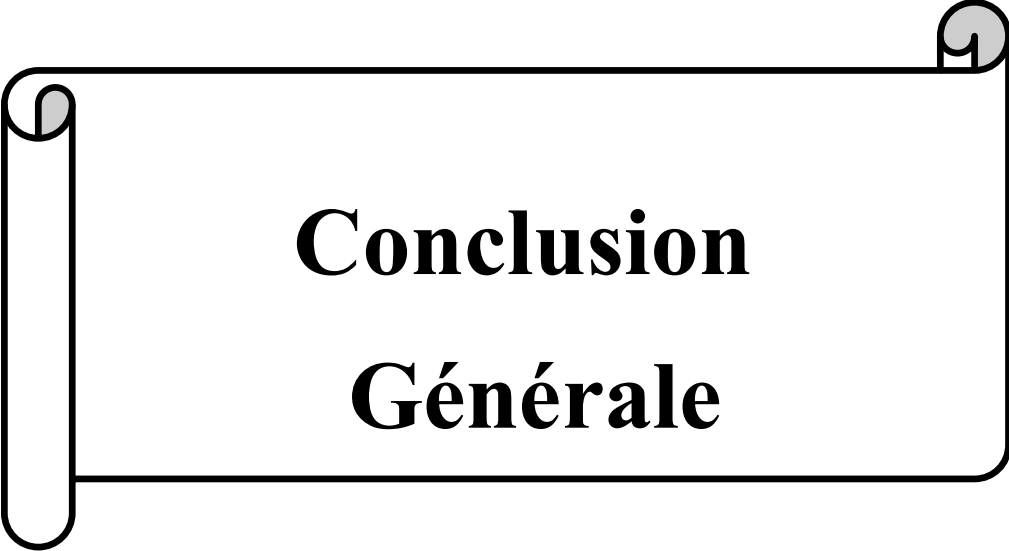
Source : Réalisé par nous-mêmes

Conclusion

L'octroi des crédits bancaires étant généralement subordonné à la souscription des produits d'assurance pour garantir le remboursement, certaines banques ont eu l'idée de distribuer des produits d'assurance parallèlement aux opérations bancaires.

La BADR-Banque et la CNEP- Banque ont deux visions différentes de leur approche de la bancassurance qui reste dans un état embryonnaire.

Malgré tous les efforts de redressement économique consentis, la couverture de l'économie nationale en termes d'assurance demeure la plus faible à l'échelle régional.



**Conclusion
Générale**

Conclusion générale

Comme conclusion générale, le concept de la bancassurance constitue un lien financier entre la banque et l'assurance, dû à la commercialisation des produits d'assurances par les réseaux de distribution traditionnels de l'établissement bancaire.

La bancassurance est l'un des meilleurs moyens pour le développement du secteur des assurances dont l'objectif principal est de répondre aux besoins de la clientèle aux exigences du marché.

Aujourd'hui la banque et l'assurance sont deux métiers intimement liés, qui peuvent constituer des facteurs de succès de la bancassurance, ce nouveau mode de distribution est distingué dont par l'avantage d'exploiter les guichets bancaires pour la vente des produits d'assurances ce qui facilite cette commercialisation, l'objectif principal de vente des produits d'assurances à travers le réseau des agences bancaires est la sortie partagée par les deux intermédiaires financiers, l'ouverture d'un marché de bancassurance ça nous permet pas de renforcer la dynamique enclenchée, car les banques reçoivent beaucoup de clients, elles constituent de grands nombres d'assurables et de larges opportunités d'offres d'assurance, en prestant pour le compte des compagnies d'assurances.

Les banques Algériennes connaissent actuellement une vague d'expansion de leurs produits, qui peut très bien réduire les risques et générer des rendements plus conséquents. La commercialisation des produits d'assurance par les banque est devenue une réalité en Algérie, plusieurs produits d'assurance sont désormais disponibles chez les banques.

Cependant pour réussir, la bancassurance doit être prise d'une manière pédagogique et sereine. En Algérie les précurseurs ont déjà pris positions à l'exemple de la CNEP en signant un contrat pour distribuer les produits d'assurance de la société d'assurance française CARDIF, par l'accord de partenariat portant sur la bancassurance, pour conforter la part de marché et de devenir le premier bancassureur en Algérie. Ainsi que la BADR a fait un grand pas vers l'aventure de la bancassurance sur la base d'un accord de partenariat avec la SAA, dans le but d'extension de son champ d'action, diversifier ses produits et avoir d'autre source de revenus.

En effet, les pouvoir publics doivent procéder à l'allègement de certaines dispositions légales relatives à l'exercice de l'assurances par les banques à l'exemple de la

Conclusion générale

réduction de la marge de solvabilité qui est fixé à 15% à des normes acceptables, de diminuer ou supprimer la taxe sur l'activité professionnelle(TAP) sur les contrats d'assurance qui est de 2%, et enfin de permettre la souscription des contrats d'assurance, notamment vie, en devise étrangère, chose qui va permettre aux ressortissants algériens de rapatrier leurs argent et par conséquent faire bénéficier l'économie nationale.

Tout au long du cheminement de notre travail il s'avère que les trois hypothèses évoquées seront vérifiées et confirmées comme suit :

- La première hypothèse a été vérifiée, car la bancassurance est une opération commerciale à caractère financier associant une coopération entre banquiers et assureurs.
- La seconde hypothèse quant à elle fait état de la diversification de la gamme des produits offerts comprenant la bancassurance et qui génèrent une rentabilité.
- Enfin la troisième hypothèse qui recadre que la bancassurance est à l'état embryonnaire peu connue par les clients aussi bien de la BADR que de la CNEP et qui nécessite une vaste opération d'information aussi bien par les nouvelles technologies de communication (internet) que des spots publicitaires dans un pays qui est en voie de développement.

Nous allons tenter de proposer quelques recommandations pour le développement de la bancassurance en Algérie :

- Informer les citoyens algériens à travers les banques et leurs convention aux autres organismes financiers ;
- Elargir le support publicitaire à fin de diversifier la formation au personnel ;
- La révision de la gestion des sinistres ;
- Sensibiliser les gens via la presse, la télévision, de souscrire des contrats d'assurance ;
- Les banques doivent aller vers la diversification de leurs gammes de produits en intégrant les produits assuranciers, d'autant plus qu'elles disposent d'un réseau de distribution large ;

Conclusion générale

- Coopération entre la banque et assurance afin d'attirer la clientèle aux produits distribués ;
- Avoir des écoles ou des institutions spécialisées dans le domaine des assurances ;
- Le développement, via la formation, des métiers de vente incitatifs en assurances de personnes et dommages, pour les chargés de clientèles des banques ;
- Développer les moyens de communication et le système d'information pour permettre une circulation efficace et fiable de l'information ;
- La modernisation des guichets en vue de les rendre favorable à confidentialité ;
- Innover et différencier les produits offerts et éviter la standardisation.

A decorative scroll-like frame with a black outline and rounded corners. The frame is oriented horizontally and has a vertical strip on the left side, suggesting a scroll. The word "Bibliographie" is centered within the frame in a bold, black, serif font. The top and bottom edges of the frame are slightly curved, and there are small circular details at the corners, resembling the ends of a scroll.

Bibliographie

I. Ouvrages

1. DANIEL Jean-Pierre, La bancassurance : « Fin de la première étape ou dernière étape avant la fin ? », Editions de Verneuil, Paris, 1992.
2. KEREN Vered, « La bancassurance, Editions Que Sais-je? », Paris, 1997
3. DANIEL Jean-Pierre, « Les enjeux de la bancassurance »,_ Editions de Verneuil, Paris, 1995.
4. LAMBERT Denis-Clair, « Economie des assurances », Ed Armand Clin, Paris, 1996
5. CHOKRON Sandrine, Stratégies d'entreprises dans le secteur de la banque et de l'assurance, Alger, 2009.

II. Thèses et memoires

6. BENNADJI, Tahar, « Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie », diplôme supérieur des études bancaires, école supérieure des banques, Alger, 2003
7. BELKADI, Saliha, « Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie », diplôme de magistère en science économiques, université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou
8. DAHMANI, Siham, « La bancassurance en Algérie réalité et perspectives », diplôme supérieur des études bancaires, école supérieure des banques, Alger, 2012.
9. BALTI, Mazigh, « Le développement de la bancassurance en Algérie : Etude du cas de la convention BADR/SAA/AMANA », mémoire de master en sciences économiques, Université Abderrahmane Mira de Bejaïa, 2016/2017
10. BOUHLLOUL, Lila, « La stratégie de développement de la bancassurance », diplôme supérieure des études bancaires, école supérieure des banques, Alger, 2012
11. KENNOUCHE, Adel, « La bancassurance en Algérie : cas de la CNEP-banque, diplôme de master en sciences économiques », Universite Abderrahmane Mira de Bejaia, 2015/2016
12. GUENANE, Brahim, « Enjeux et perspective de la bancassurance en Algérie », thèse de doctorat en science de gestion, école supérieure de commerce, Alger, 2013
13. NAGHMOUCHE, Hassen, La bancassurance en Algérie : « Constat et perspectives de développement», diplôme supérieure, école des hautes études d'assurance, 2013/2014

III. Revues

14. BANK UP / la bancassurance vers une généralisation/ 2012.
15. Swiss Re-Sigma n°07/2011
16. Swiss Re-Sigma n°05/2011
17. Swiss Re-Sigma n°3/2014

IV. Les textes réglementaires

18. Ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances, Journal Officiel de la République Algérienne n° 13 du 8 mars 1995, Alger.
19. Loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.
20. Ordonnance 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit, Journal Officiel de la République Algérienne n°52 du 27 août 2003, Alger. 41
21. Loi n°06-04 du 20 février 2006 modifiant et complétant l'ordonnance n°95-07 relative aux assurances
22. Décret exécutif n°07-153 du 22 mai 2007
23. Décret exécutif n°02-293 du 10 septembre 2002
24. Arrêté du 06 août 2007
25. Arrêté du 20 février 2008.
26. Convention de distribution des produits d'assurance conclue entre la SAA et la BADR n°01/2008, Art.05

V. Documentation

27. Ait CHIKH, Hanane, cours risque et assurance, école supérieure de commerce, Kolea 2017.
28. Documents internes, BADR Banque
29. Documents interne, CNEP Banque

30. Rapport d'activité de la SAA, année 2015.

VI. Site internet

31. <http://www.cna.dz/En-savoir-plus/Bancassurance>

32. <http://www.cardifeldjazair.dz/>



Annexes



BADR



**CONVENTION DE DISTRIBUTION DES
PRODUITS D'ASSURANCE PAR LES
BANQUES ET ETABLISSEMENTS
FINANCIERS ET ASSIMILES
CONCLUE ENTRE LA SAA ET
LA BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DE
DEVELOPPEMENT RURAL - BADR -
N° 01/2008**

Les taux de commission des produits distribués par la BADR

Produits d'assurances à distribuer	Taux de commission
Assurances simples Habitation	
Assurance Multirisque Habitation	20%
Assurance Cat-Nat Habitation	05%
Assurances Agricole	
Assurance Contre l'Incendie des Récoltes	10%
Assurance Contre la Grêle	10%
Assurance Multirisques Grêle et Incendie des Récoltes	10%
Assurance Multirisques Serres	10%
Assurance Jeunes Plantations	10%
Assurance Multirisques Exploitations Agricoles	10%
Assurance Multirisques Bétail	10%
Assurance Multirisques Elevages Avicoles	10%

Société Nationale d'Assurance (SAA)

Intercalaire à police Multirisque Bétail N° :

Assurance Mortalité du Bétail

Clause 1 : Déclaration de sinistre

En cas de mort d'un animal assuré par suite d'un événement garanti et conformément à l'article 14, convention spéciale "Mortalité", des conditions générales Multirisque Bétail, l'assuré doit aviser la société, au plus tard, dans les 24 heures.

Clause 2 : Prise en charge des pertes, à la suite de maladie

Les pertes par maladie ne sont prises en charge qu'après un délai de carence de 15 jours à partir de la date d'effet du contrat (Article 10, Alinéa 02 de la convention spéciale "Mortalité", conditions générales Multirisque Bétail).

Clause 3 : Franchises

Par dérogation à l'article 17 de la convention spéciale "Mortalité", conditions générales Multirisque Bétail, il sera fait, en cas de sinistre, application d'une franchise absolue comme indiqué ci-dessous :

Franchise	1 ^{ère} Mortalité	2 ^{ème} Mortalité	3 ^{ème} Mortalité et plus
Nombre de bêtes			
De 06 à 20 têtes	10 %	20 %	30 %
Plus de 20	10 %	15 %	20 %

Clause 4 : Risque d'épizootie

Durant la période d'épidémie due à la brucellose ou à d'autres pathologies à déclaration obligatoire, il est expressément convenu que ces maladies sont formellement exclues des garanties du présent contrat.

Clause 5 : Animaux importés

Conformément à l'article 05 de la convention spéciale "Mortalité", conditions générales Multirisque Bétail, les animaux importés ne seront admis à l'assurance qu'après un délai de deux (02) mois de séjour sur le territoire national.

Clause 6 : Réduction sur la prime

Si aucun sinistre n'a été enregistré durant la période de garantie annuelle (Mortalité, Incendie ou autres), l'assuré bénéficiera lors du renouvellement de son contrat d'une réduction sur la prime nette Mortalité proportionnelle à l'importance de son cheptel :

Nombre de têtes	Taux de réduction
De 06 à 20	15 %
Plus de 20	20 %

L'Assuré,
Lu et approuvé

L'Assureur,

Khenchela : 26/02/2013

Virement multiple « remboursement sinistre »

Nous vous demandons de débité le compte RDRMTVC (fons spécial)
N°0030032600545020009 DE 502.032,59 da sellons la liste suivante :-

N&p	n/compte	montant
KELLIL ABDELKRIM	0030032630038530083	26.112,59 ✗
LAATI SAMIA	00300326300406300001	88.020,00 ✗
HASSAD AMOR	00300326610073300004	216.000,00 ✓
LAOUAR HAMZA	00300326300462300041	171.900,00
TOTAL		502.032,59

SOCIETE NATIONALE D'ASSURANCE (SAA)

Direction Régionale de :

courtier :

ASSURANCE MULTIRISQUES BETAIL **DECLARATION DE SINISTRE**

Assuré:

Qualité :

Adresse :

N° de Police:

Date d'effet de la garantie : Date d'expiration :

Date du sinistre : heure

Date de déclaration du sinistre :

Lieu du risque :

Nature du sinistre : - Mortalité - Incendie - Accidents
- Abattage - Dégâts des eaux - Autres

Signalement complet de l'animal :

- N° d'identification
- Espèce
- Race
- Sexe :
- Age :
- Robe :

Causes et circonstances de survenance du
sinistre :

Nom du vétérinaire traitant :

Adresse :

Date et heure du constat :

Fait à le
Le déclarant :
Qualité :

Signature

Document reçu par l'agence le :

POLICE Multirisque Bétail
N° : 24402 - 2212000038
Conditions Particulières

- Le présent contrat est régi tant par l'ordonnance 5507 du 25/01/1955 relative aux assurances que par l'ordonnance 75.58 du 26 septembre 1975 du code civil ainsi que par les conditions générales, conventions spéciales S.A.A. et conditions particulières qui suivent.
 - Le souscripteur reconnaît avoir reçu un exemplaire des conditions générales et conventions spéciales.
 - Il déclare, en outre, que les informations ci-dessous sont conformes, sincères et faites de bonne foi.

Police

Unité : 29 Direction Régionale BATNA
 Agence : 24402 A.L.E KHENCHLA
 Adresse : KHENCHLA 40000 KHENCHELA
 Téléphone : Fax :
 Branche/Catégorie : 2212 Multirisque Bétail
 Date d'effet : 05/09/2011 Date d'échéance : 04/09/2012 Contrat Ferme

Assuré

Nom/Raison soci : Mme LAATI SAMIA NEE BADGHIU
 Adresse : DAIRA EL HAMMA W-KHENCHELA 40100 EL HAMMA
 Activité : Agriculture Profession : Eleveur
 Observation :

Souscripteur

Nom/Raison soci : LAATI SAMIA NEE BADGHIU Adresse : DAIRA EL HAMMA W-KHENCHELA

Risque Assuré

Police flotte, liste des risques en annexe.

Garanties	Capital	Prime
Incendie/Explosions		6.954,75
Dégâts des Eaux		1.854,60
Franchise de 10 \$ avec un min de :	10,00	
Garantie Limitée à 25% du Capital	1.545.500,00	
Extension : Inondations (INO)		1.854,60
Franchise de 10 \$ avec un min de :	10,00	
Garantie Limitée à 25% du Capital	1.545.500,00	
Tempête		1.854,60
Franchise de 10 \$ avec un min de :	10,00	
Garantie Limitée à 25% du Capital	1.545.500,00	
RC Générale		500,00
Franchise de 10 \$ sur Domages Matériels	10,00	
Limite Domages Corporals	2.500.000,00	
Limite Domages Matériels	1.500.000,00	

Décompte de prime

Prime Nette	Access.	T.V.A	Autres Taxes	Timbres	Prime Totale
13.016,55	250,00	2.255,65	0,00	80,00	15.604,20

Fait à KHENCHELA, le 22/05/2018

Le Souscripteur



Alger, le : 25/04/2018

ÉTAT DU PRET A LA DATE DU SINISTRE

Identification des emprunteurs :

Nom et prénom de l'emprunteur : XXXXXX

Informations sur le crédit :

Agence de domiciliation : Bir El Djir « 411 »
Relevant du Réseau de : Oran Centre « 400 »
Numéro particulier : XXXXXXXX
Numéro du crédit : XXXXXXXX
Numéro de police d'assurance : XXXXXXXXXXXXXXXX
Montant du crédit : 800 000,00 Da
Date de la mobilisation : 13/04/2009
Durée du crédit : 156 Mois
Différé de remboursement : 24 Mois
Etat du crédit : En phase de recouvrement

Informations sur les primes d'assurance :

Montant de la prime : 1 180 Da
Taux de prime : 0,059%
Date de prélèvement de la première prime : 26/07/2009
Date de génération de la dernière prime : 30/16/2010
Incident de paiement des primes : Aucun

Informations complémentaires :

Type du sinistre : Décès
Date du sinistre : 15/11/2017
Taux de couverture d'assurance : 100%
Capital restant : 732048.17 Da

Objet : Accord de prise en charge du dossier sinistre/CNEP ADE.

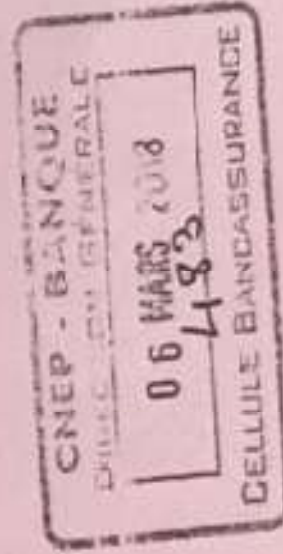
de 04/03/2018.

Monsieur,

Après l'examen du dossier médical du réseau Oran Centre Agence 411 du client :

N°	Nom & Prénom	Date réception du sinistre	Dernier complément reçu	Montant CRD	Observations
1	[REDACTED]	13/02/2017	16/02/2017	732 048.17 DA	Accord

Salutations distinguées



Demande d'adhésion

N° Adhésion

□ □ □ □ □ □

□ □

Contrat collectif

Adhérent

N° Identifiant client (RIB) :

M. Mme Mlle Nom:

Prénom:

Nom de jeune fille:

Date de naissance: / / Lieu de naissance: □ □

Adresse:

□ □ □

Code postal :

Commune :

Profession :

Numéro d'adhésion de l'adhérent principal en cas ou celui-ci est couvert en CNEP Totale Prévoyance :

Choix de la formule de couverture

□ □ □ □ □ □

□ □

Je souhaite adhérer à CNEP Totale Prévoyance (*) et fixe le montant du capital assuré :

Cocher la case prévue du capital à assurer de la formule souhaitée

Formule 1 : Décès, Invalidité Absolue et Définitive Toutes causes avec doublement de capital en cas d'accident

Capital assuré (Da)	<input type="checkbox"/>	3 000 000	<input type="checkbox"/>	2 000 000	<input type="checkbox"/>	1 500 000	<input type="checkbox"/>	1 000 000	<input type="checkbox"/>	500 000
Prime mensuelle Adhérent		1 590		1 060		795		530		265
Prime mensuelle Conjoint		1 350		900		675		450		225

Formule 2 : Décès, Invalidité Absolue et Définitive Accidentels

Capital assuré (Da)	<input type="checkbox"/>	6 000 000	<input type="checkbox"/>	4 000 000	<input type="checkbox"/>	3 000 000	<input type="checkbox"/>	2 000 000	<input type="checkbox"/>	1 000 000
Prime mensuelle Adhérent		780		520		390		260		130

(*) L'adhésion est conclue pour une année et renouvelable par tacite reconduction

Désignation des bénéficiaires en cas de décès

Nom et Prénom	Date de naissance	Quote-part	Nom et Prénom	Date de naissance	Quote-part
.....	%	%
.....	□ □ %	□ □ %
.....	□ □ %	□ □ %
.....	□ □ %	□ □ %
.....	□ □ %	□ □ %
.....	□ □ %	□ □ %

Formule « 1 » Décès/ IAD toutes causes : Déclaration de bonne santé

Je déclare être en bonne santé comme décrit dans l'encadré ci-dessous. Je souhaite renseigner un questionnaire médical.

DECLARATION DE BONNE SANTE

Pour pouvoir bénéficier des garanties **Décès, Invalidité Absolue et Définitive toutes causes**, je déclare ne pas être à ce jour ou ne pas avoir été, pour raison médicale, en arrêt partiel ou total de travail ou avoir dû interrompre, au cours des 3 dernières années, mes activités professionnelles ou habituelles plus de 3 semaines consécutives (hors grossesse); ne pas être et ne pas avoir été, au cours des 12 derniers mois, sous traitement médical de plus de 30 jours consécutifs, sous surveillance ou contrôle médical régulier (autre que médecine du travail, suivis systématique de grossesse); ne pas avoir été, au cours des 5 dernières années, ou devoir être hospitalisé (pour une intervention chirurgicale*, un bilan médical, un traitement ou autres), ne pas être atteint et ne pas avoir été atteint à ma connaissance d'une affection, d'une maladie chronique ou récidivante**, d'une infirmité ou invalidité.

* autre que les interventions chirurgicales pour les causes suivantes: appendicite, hernies de la paroi abdominale guéries, hémorroïdes, amygdalites, végétations, déviation de la cloison nasale, césarienne, vésicule biliaire, varices, dents des agesses, IVG.

** exemples d'affections, de maladies chroniques ou récidivantes: affections endocriniennes, métaboliques, génito-urinaires, cardio-vasculaires, ostéo-articulaires, digestives, respiratoires, de la vue, du système nerveux, troubles neuro-psychiques, hypertension artérielle, diabète, hépatite, séropositivité, cancer, affection tumorale, maladies dusang...

Je reconnais avoir pris connaissance des conditions figurant dans la notice d'information mise à ma disposition par mon agence CNEP-Banque.

Tout être en ce ou fausse déclaration intentionnelle de la part de l'adhérent entraîne la nullité de l'adhésion à l'assurance conformément à l'Ordonnance n° 95-07 modifiée et complétée.

Cachet de l'agence

Fait trois exemplaires à: _____ le: __/__/____

Signature de l'Adhérent (e)

Précédée de la mention

« Lu et approuvé »

- Les accidents de la route non déclarés aux autorités;
- La pratique de raids, de tentatives de record, du saut à l'élastique, de la tauromachie, de La randonnée en montagne en solitaire, de la planche à voile à plus de 1 mille descotes.
- La pratique des sports aériens et/ou l'utilisation de tous engins aériens (autre que l'utilisation en tant que passager des lignes commerciales régulières et de vols charters à bord d'un appareil muni d'un certificat valable de navigabilité et conduit par un pilote titulaire d'un brevet et d'une licence non périmée);
- La pratique des sports de combat, du cyclisme en compétition, de l'équitation, des sports de neige ou de glace (autre que la pratique amateur sur piste de ski alpin ou de fond, du monoski et du surf ainsi que du patinage), de l'escalade, de la randonnée en montagne au-dessus de 3000 mètres, de l'alpinisme, du canyoning (y compris scooter des mers), de la voile à plus de 20 milles des côtes, de la plongée sous-marine (autre que la pratique amateur à moins de 20 mètres de profondeur), des sports automobiles, de la moto d'une cylindrée supérieure à 125 cm³
- Les décès causés par des actes chirurgicaux illégaux;
- Les atteintes disco-vertébrales, les troubles anxio-dépressifs, psychiques, neuropsychiques, la spasmophilie (applicable uniquement pour la formule 1);
- Le suicide et les tentatives de suicide, toutefois cette exclusion est applicable seulement dans les deux ans suivant la date d'adhésion pour la formule 1.

Article X - Prime d'assurance

La prime d'assurance est mensuelle et indiquée sur le bulletin d'adhésion.

Une réduction de 15% est accordée à l'Adhérent-conjoint sous réserve que les garanties souscrites par ce dernier soient inférieures ou égales à celles choisies par l'Adhérent. Cette réduction n'est plus applicable lorsque l'adhésion principale est résiliée.

Article XI- Conditions de prise en charge

Tout sinistre doit être déclaré à l'agence CNEP Banque de l'Adhérent. La prise en charge du sinistre est subordonnée à la déclaration du sinistre et la communication par l'assuré ou les bénéficiaires des pièces suivantes dans les meilleurs délais:

- En cas de Décès:

- Un certificat de Décès de l'Adhérent;
- Un acte de Décès de l'Adhérent;
- Une copie de la Carte d'Identité Nationale de l'Adhérent;
- Une copie de la Carte d'Identité Nationale du bénéficiaire;
- Un Procès-verbal des autorités relatant les circonstances de l'accident, le cas échéant.

- Encas d'Invalidité Absolue et Définitive:

- Un certificat médical d'Invalidité Absolue et Définitive délivré par les organismes de sécurité sociale indiquant la date, l'origine et la nature de l'AD;
- Une copie de la carte nationale d'identité de l'Adhérent;
- Un procès-verbal des autorités relatant les circonstances de l'accident, le cas échéant.

L'assureur se réserve le droit de se livrer à toute enquête et de réclamer des documents complémentaires.

Article XII - Contrôle de l'assureur

Pour apprécier le bien-fondé de la demande de prise en charge, l'Assureur peut réclamer tous documents administratifs ou médicaux (notamment questionnaire médical) ou demander un examen à un médecin indépendant. Le refus de communiquer ces documents ou de se rendre à l'examen médical sera considéré comme une renonciation aux garanties.

Article XIII - Renonciation à l'adhésion

L'Adhérent peut renoncer à son adhésion par lettre recommandée avec accusé de réception, adressée à l'agence CNEP Banque dans les trente (30) jours qui suivent le paiement de la prime. L'Assureur procède au remboursement de la prime perçue dans d'un délai de trente (30) jours après réception de la lettre de renonciation. La renonciation à l'adhésion entraîne la nullité du contrat.

Article XIV - Territorialité

Les garanties sont acquises dans le monde entier à condition que le séjour à l'étranger ne dépasse pas trois mois consécutifs.

Lexique

Accident : Atteinte corporelle non intentionnelle de la part de l'Adhérent, provenant de l'action soudaine et imprévisible d'une cause extérieure.

Adhérent: Personne titulaire d'un compte chèque auprès de la CNEP Banque et adhérent aux contrats groupes n° 2 et 3 souscrits par la CNEP Banque auprès de CARDIF El Djazair.

Assuré : Personne physique ayant signé la demande d'adhésion, répondant aux conditions d'admission.

Invalidité Absolue et Définitive (IAD): Est considéré en IAD un Adhérent reconnu par l'Assureur inapte à tout travail ou définitivement incapable de se livrer à une activité susceptible de lui procurer un salaire, gain ou profit et qui le met en outre dans l'obligation d'avoir recours à l'assistance d'une tierce personne pour effectuer les actes ordinaires de la vie au sens de la 3^{ème} catégorie des invalides de la sécurité sociale, article 36 et 39 de la loi n° 83-11 du 02 juillet 1983 relative aux assurances sociales.

Bénéficiaires : Personnes désignées sur le bulletin d'adhésion en cas de décès de l'Assuré et l'Assuré lui-même, en cas d'invalidité absolue et définitive.

Bulletin d'adhésion : Document dûment rempli et signé par l'Adhérent/Assuré sur lequel figure la formule de couverture choisie ainsi que le capital assuré.

La présente notice est destinée au client de la CNEP-Banque ayant adhéré aux conventions de groupe N°S.10.09.1.1.1 CNEP.002 ou N°S.10.09.20.2.2 CNEP.003 souscrites par la CNEP-Banque auprès de CARDIF EIDjazair.

Article I - L'objet du contrat

L'objet du contrat est de faire bénéficier l'Adhérent des garanties Décès, Invalidité Absolue et Définitive définies à l'article III, par le versement d'un capital aux bénéficiaires désignés, sous réserve des exclusions prévues à l'article IX.

Article II - Conditions d'admission

Est admissible au présent contrat, toute personne physique répondant aux conditions suivantes :

- Etre âgé de 19 à 60 ans;
- Etre détenteur d'un compte chèque chez la CNEP-Banque;
- Donner son consentement écrit à l'assurance;
- S'acquitter de la Déclaration de Bonne Santé ou du questionnaire médical pour la couverture en Formule 1.

Article III - Risques garantis

Le présent contrat offre le choix entre deux formules de couverture :

Formule 1	Décès, Invalidité Absolue et Définitive Toutes causes
Formule 2	Décès, Invalidité Absolue et Définitive Accidentels

Article IV - Limites d'âge de couverture

La limite d'âge de couverture est de :

- 70 ans pour la garantie Décès;
- 60 ans pour la garantie IAD.

Article V - Prise d'effet et durée des garanties

Prise d'effet : La garantie prend effet dès la signature du bulletin d'adhésion à l'assurance et de la DBSP pour la formule 1 sous la condition suspensive de l'encaissement effectif de la première prime.

Dans le cas où un questionnaire médical est renseigné, la garantie n'est effective qu'après accord de l'Assureur.

Durée des garanties : L'adhésion est conclue pour une durée d'un an et se renouvelle automatiquement par tacite reconduction pour la même période.

Article VI - Cessation de la garantie

La garantie prend fin :

- Encas de mise en jeu de la garantie de l'Assureur;
- Au 70^{ème} anniversaire de l'Adhérent pour le Décès et le 60^{ème} pour l'IAD;
- A la clôture du compte chèque de l'Adhérent;
- Encas de non paiement des primes d'assurance dans les **45 Jours** qui suivent l'échéance de la prime. L'Assureur est en droit de suspendre les garanties sans préavis, leur remise en vigueur intervient une fois le paiement des primes dans les 10 jours qui suivent la suspension. Passé ce délai, l'Assureur procèdera à la résiliation unilatérale du contrat et adressera une lettre recommandée à l'Adhérent;
- Encas de renonciation à l'assurance par l'Adhérent;

- En cas de résiliation par l'Assureur ou le souscripteur des conventions de groupe 2 et 3. La cessation des garanties intervient à la date de renouvellement suivant la date d'effet de la résiliation de la convention. L'Adhérent sera informé au moins 30 jours avant la date de résiliation de son adhésion par lettre recommandée par le souscripteur avec avis de réception.

L'Assureur est tenu de rappeler à l'Adhérent l'échéance annuelle de l'adhésion au moins 30 jours à l'avance. L'Adhérent dispose d'un délai pour demander la résiliation du contrat par lettre recommandée avec avis de réception. À défaut, le renouvellement s'effectue automatiquement.

Article VII - Montant de la garantie

Le présent contrat prévoit en cas de survenance d'un des risques couverts, le versement du capital souscrit par l'Adhérent.

Pour la formule 1 le capital assuré est doublé en cas de Décès ou d'IAD survenu (e) à la suite d'un accident.

Article VIII - Cumul de garantie

Le capital souscrit par l'Adhérent pour l'ensemble de ses adhésions ne peut excéder les montants suivants :

- **Formule 1 : 5 millions de dinars,**
- **Formule 2 : 10 millions de dinars.**

Article IX - Risques exclus

Les conditions d'indemnisation s'appliquent à tout accident ou maladie survenu (e) après la date de prise d'effet des garanties, à l'exclusion des cas suivants et leurs suites, conséquences, rechutes et récidives :

- **Les accidents ou maladies dont la constatation est antérieure à la prise d'effet des garanties;**
- **Les faits intentionnels de l'Adhérent, les accidents survenant à l'état d'ivresse (taux supérieur ou égal au taux d'alcoolémie, défini par la loi ou le règlement, en vigueur aujourd'hui en Algérie), l'alcoolisme chronique;**
- **Le Décès causé par le bénéficiaire;**
- **Les guerres civiles ou étrangères, les mouvements populaires, les grèves, les émeutes, les attentats, les actes de terrorisme ou sabotage;**
- **La participation de l'Adhérent à des duels, rixes (sauf cas de légitime défense), émeutes, crimes ou délits;**
- **La manipulation d'engin explosif, armes de guerre, de produits inflammables ou toxiques;**
- **Les effets directs ou indirects d'explosions, de dégagement de chaleur et d'irradiation, provenant de la transmutation des noyaux d'atomes ou de la radioactivité, ainsi que les accidents dus aux effets de radiations;**
- **Les accidents résultant de comportements fautifs de l'Adhérent qui n'a pas respecté les prescriptions réglementaires applicables à l'exercice des sports et activités qu'il pratique,**

**Laprésentenoticeestdestinéeàl'emprunteurayantadhéréàlaconventiondegroupeN°1
souscriteparLaCNEPBANQUEauprèsdeCardifEIDjazaïr.**

I. Objet du contrat

Le contrat a pour objet d'assurer les signataires, emprunteursoucautionsdesprêtsconsentisparLa CNEP-Banque, contre les risques liés au décès et l'invalidité absolue et définitive par le versement d'un capital.

II. Risquesgarantis

• Décès de l'emprunteur:

L'assureur couvre le décès de l'emprunteur jusqu'à l'âge de 70 ans révolus.

• Invalidité Absolue et Définitive (IAD) de l'emprunteur:

L'assureurcouvre l'InvaliditéAbsolueetDéfinitive del'Assuréjusqu'àl'âgede60ansrévolus.

III. Prise d'effet desgaranties

L'admission à l'assurance est effective, sousréserve de l'acceptation du risque par l'Assureur dans les conditionsprévuesàl'ArticleIV, àcompterdeladate de signature de la convention de crédit pour les garantiesDécèsetInvaliditéAbsolueetDéfinitive.

IV. Personnesadmissibles

Sont admissibles à la présente assurance, toutes les personnesphysiques, signatairesd'uncontratdecrédit etn'ayantpasatteintl'âge70ansrévolusàladatede signature du contrat decrédit.

Pourpouvoirbénéficierdel'assurance, toute personne admissible doit, à la date de la demande de crédit, donner son consentement écrit à l'assurance, et s'acquitterdeladéclarationdebonnesantéet/oude touteautreformalité médicaleexigéeparl'Assureur.

V. Montant de lagarantie

Lemontantdelagarantieestégalausoldeducapital restantdûàladatedudécèsdel'adhérentouàladate de constatation médicale de l'état ayant entraîné l'InvaliditéAbsolueetDéfinitivedel'adhérent, reconnu parl'Assureur.

Pourlescréditsavecdifféréetdurantlapériodede différée, lorsque le montant assuré est supérieur au capital restant dû à la CNEP Banque, à la date du sinistre, l'excédant de somme sera reversé par Cardif EIDjazaïr à l'assuré ou à défaut à ses ayants droits de l'assuré.

VI. Cessation de lagarantie

La garantie prend fin :

- Lorsque les soldes de crédit sont égaux à zéro;
- À la date de mise en jeu de la garantie Invalidité Absolue et Définitive;
- Lorsque l'adhérent ne s'acquitte pas de la prime d'assurance, l'Assureur est en droit de résilier l'assurance.

VII. Bénéficiaire de lagarantie

Encasdesurvenancedel'undesrisquescouverts, le capital assuré est versé directement à La CNEP BANQUE en sa qualité de prêteur.

VIII. Risquesexclus

Les conditions d'indemnisation s'appliquent à tout accident ou maladie survenu(s) après la date de prise d'effet des garanties, à l'exclusion des cas suivants et leurs suites, conséquences, rechutes et récurrences:

- Les maladies ou les accidents dont la première constatation médicale est antérieure à la date de prise d'effet des garanties,
- Le suicide intervenu consciemment et volontairement au cours des deux premières années d'assurance. Toutefois, la garantie reste acquise.
- La participation à l'assuré à des duels, rixes (sauf cas de légitime défense), émeutes, crimes ou délits,
- La manipulation d'engins explosifs, de produits inflammables ou toxiques,
- Les effets directs ou indirects d'explosions, de dégagement de chaleur et d'irradiation, provenant de la transmutation des noyaux d'atomes,

- Les atteintes disco-vertébrales, les troubles anxio-dépressifs, psychiques, neuropsychiques, la spasmophilie,
- Les actes chirurgicaux illégaux,
- Les accidents résultant de comportements fautifs de l'Assuré qui n'a pas respecté les prescriptions réglementaires applicables à l'exercice des sports et activités qu'il pratique,
- La pratique de raids, de tentatives de record, du saut à l'élastique, de la tauromachie, de la randonnée en montagne en solitaire, de la planche à voile à plus de 1 mille de côtes.
- La pratique des sports aériens et/ou l'utilisation de tous engins aériens (autre que l'utilisation tant que passager des lignes commerciales régulières et de vols charters à bord d'un appareil muni d'un certificat valable de navigabilité et conduit par un pilote titulaire d'un brevet et d'une licence non périmée),
- La pratique des sports de combat, du cyclisme en compétition, de l'équitation, des sports de neige ou de glace (autre que la pratique amateur sur piste de ski alpin ou de fond, du monoski et du surf ainsi que du patinage), de l'escalade, de la randonnée en montagne au-dessus de 3000 mètres, de l'alpinisme, du canyoning, de la spéléologie, du motonautisme en compétition (y compris scooter des mers), de la voile à plus de 20 milles de côtes, de la plongée sous-marine (autre que la pratique amateur à moins de 20 mètres de profondeur), des sports automobiles, de la moto d'une cylindrée supérieure à 125 cm³.

IX. Primed'assurance

La prime d'assurance et le taux de couverture sont indiqués sur le contrat de crédit. La prime est à la charge de l'emprunteur.

X. Déclaration des sinistres – pièces

justificatives Tout sinistre doit être déclaré à l'Assureur par courrier, les pièces suivantes sont à adresser à l'agence CNEP de l'adhérent dans les meilleurs délais:

En cas de décès :

- Un certificat de décès de l'emprunteur,
- Un acte de décès de l'emprunteur,
- Un procès verbal des autorités relatant les circonstances de l'accident.

En cas d'Invalidité Absolue et Définitive :

- Un certificat médical d'invalidité absolue et définitive délivré par les organismes de sécurité sociale indiquant la date, l'origine et la nature de l'invalidité,
- Un procès verbal des autorités relatant les circonstances de l'accident.

L'assureur se réserve le droit de se livrer à toute enquête et de réclamer des documents complémentaires.

XI. Contrôle de l'assureur

Pour apprécier le bien-fondé de la demande de prise en charge, l'Assureur peut réclamer tous documents administratifs ou médicaux (notamment questionnaire médical) ou demander un examen à un médecin indépendant. Le refus de communiquer ces documents ou de se rendre à l'examen médical sera considéré comme une renonciation aux garanties.

DECLARATION DE BONNE SANTE

Pour pouvoir bénéficier des garanties **Décès, Invalidité Absolue et Définitive**, je déclare ne pas être à ce jour ou ne pas avoir été, pour raison médicale, en arrêt partiel ou total de travail ou avoir dû interrompre, au cours des 3 dernières années, mes activités professionnelles ou habituelles plus de 3 semaines consécutives (hors grossesse); ne pas être et ne pas avoir été, au cours des 12 derniers mois, soustraitement médical de plus de 30 jours consécutifs, sous surveillance ou contrôle médical régulier (autre que médecin du travail, suivi systématique de grossesse); ne pas avoir été, au cours des 5 dernières années, ou devoir être hospitalisé (pour une intervention chirurgicale*, un bilan médical, un traitement ou autres), ne pas être atteint et ne pas avoir été atteint à ma connaissance d'une affection, d'une maladie chronique ou récidivante**, d'une infirmité ou invalidité.

**autres que les interventions chirurgicales pour les causes suivantes: appendicite, hernies de la paroi abdominale guéries, hémorroïdes, amygdalites, végétations, déviation de la cloison nasale, césarienne, vésicule biliaire, varices, dents de sagesse, IVG.*

***exemples d'affections, de maladies chroniques ou récidivantes : affections endocriniennes, métaboliques, génito-urinaires, cardio-vasculaires, ostéo-articulaires, digestives, respiratoires, de la vue, du système nerveux, troubles neuro-psychiques, hypertension artérielle, diabète, hépatite, séropositivité, cancer, affection tumorale, maladies du sang...*

Remerciement

Dédicace

Liste des tableaux et figures

Liste des abréviations

Liste des annexes

Résumé

Sommaire

INTRODUCTION GENERALE.....A-C

CHAPITRE 1 : GENESES ET FONDEMENT DE LA BANCASSURANCE

Introduction du chapitre.....2

SECTION 1 : PRESENTATION DE LA BANCASSURANCE.....3

- 1.1 Définition de la bancassurance.....3
- 1.2 Aperçu historique.....4
- 1.3 Les raisons d’être la bancassurance.....8
- 1.4 formes et stratégies de rapprochement dans la bancassurance.....9
 - 1.4.1 La signature d’un accord de distribution.....10
 - 1.4.2 Les joint-venture.....11
 - 1.4.3 La création par la banque de sa propre filiale d’assurance (intégration).....11

SECTION 2 : RAPPROCHEMENT DES ACTIVITES BANQUE ET ASSURANCE.....13

- 2.1 La relation entre les deux métiers.....13
 - 2.1.1 Des intermédiaires financiers dans l’économie.....14
 - 2.1.2 La place de l’épargne dans les produits d’assurance et de banque.....15
 - 2.1.3 domaine de complémentarité.....16
- 2.2 les motivation de ce rapprochement.....17
 - 2.2.1 La désintermédiation financière.....18
 - 2.2.2 La déréglementation.....18
 - 2.2.3 La mondialisation.....18
 - 2.2.4 Les avancées technologiques.....19
 - 2.2.5 Le développement de l’épargne assurance.....19

SECTION 3 : L'EVOLUTION DE LA BANCASSURANCE DANS LE MONDE.....20

3.1. La bancassurance en Europe.....20
 3.2 Les expériences de la bancassurance dans les pays arabes.....23
 3.3. Les expériences de la bancassurance dans les autres pays du monde.....24

Conclusion du chapitre27

CHAPITRE 2 : LES ENJEUX DE LA BANCASSURANCE

Introduction du chapitre.....29

SECTION 1 : LES APPORTS ET LES LIMITES DE LA BANCASSURANCE.....30

1.1. Les avantages pour la banque.....30
 1.1.1 La rentabilité.....30
 1.1.2 La fidélisation de la clientèle.....31
 1.1.3 Le renforcement des fonds propres.....31
 1.2 Les avantages pour l'assureur.....31
 1.2.1 L'accès à une large clientèle.....31
 1.2.2 Rédaction des coûts.....32
 1.2.3 L'amélioration de la rentabilité.....32
 1.3 Les avantages pour les clients.....33
 1.3.1 L'amélioration de la qualité des prestations.....33
 1.3.2 La commodité d'accès.....33
 1.3.3 La simplicité et la lisibilité des produits.....33
 1.3.4 L'amélioration de l'offre.....35
 1.3.5 L'amélioration du service après vente.....35
 1.3.6 Une meilleure rentabilité des placements.....35
 1.4. Les avantages macroéconomiques.....36
 1.5. Les limites et risques de la bancassurance.....37
 1.5.1. Les limites de la bancassurance pour les banques.....37
 1.5.2. Les limites de la bancassurance pour les compagnies d'assurance.....38.

SECTION 2 : LES FACTEURS CLEFS DE SUCCES DE LA

BANCASSURANCE.....40

2.1. Les facteurs exogènes.....	40
2.1.1 L'environnement.....	40
2.1.2. L'image sur le marché.....	40
2.1.3. Le comportement des consommateurs.....	41
2.1.4. Le taux de pénétration de l'assurance.....	41
2.2 Facteurs endogènes.....	42
2.2.1. Le réseau de distribution.....	42
2.2.2. Les caractéristiques des produits d'assurance commercialisés.....	42
2.2.3. Les modèles retenus.....	43
 SECTION 3 : LES PRODUITS DISTRIBUENT EN BANCASSURANCE.....	44
3.1. Les produits constituant le prolongement des opérations bancaires.....	44
3.1.1. Les produits d'assurance liés aux crédits.....	45
3.1.2. Les produits d'assurance liés aux dépôts.....	46
3.1.3 Les produits d'assurance liés aux instruments de paiement.....	47
3.2. Les produits d'épargne à forte dominante financière.....	48
3.2.1. Les produits simples.....	48
3.2.2 Les produits complexes.....	49
3.3. Les produits de prévoyance.....	50
3.4. Les produits d'assurance de dommages.....	50
3.5. Les produits packagés.....	52
Conclusion du chapitre.....	53
 CHAPITRE 3 : L'ACTIVITE BANCASSURANCE A LA BADR-BANQUE ET A LA CNEP-BANQUE	
Introduction du chapitre	55
 SECTION 1 : L'ACTIVITE DE LA BANCASSURANCE EN ALGERIE.....	56
1.1 Le cadre réglementaire de la bancassurance.....	56

I. Avant la loi n°06-04 du 20 février 2006	56
II. Après le 20 février 2006, la nouveauté de la loi n° 06-04.....	57
1.2 Les différents accords de partenariats existants en Algérie	61
1.2.1 La convention CNEP-banque/CARDIF EL Djazaïr.....	61
1.2.2 La convention BDL/SAA et BDL/AMANA.....	62
1.2.3 La convention BADR/SAA et BADR/AMANA.....	62
1.2.4 La convention EL Baraka/Salama assurance.....	62
1.2.5 La convention BNA/CAAT et BNA/CAAR.....	63
1.2.6 La convention CPA/CAAR et CPA/CARAMA.....	63
1.2.7 La convention SG/AXA.....	63
1.2.8 La convention BNP PARIBAS/CARDIF EL Djazaïr.....	64
1.3 Analyse des conventions.....	65
1.3.1 Points positifs.....	65
1.3.2. Points négatifs.....	65
SECTION 2 : PRESENTATION DE L'ACTIVITE BANCASSURANCE AU NIVEAU DE LA CNEP et la BADR.....	66
2.1. Présentation de l'accord de partenariat BADR/SAA et BADR/AMANA.....	66
2.1.1. La pratique de la bancassurance à la BADR.....	66
2.1.2. Présentation de SAA.....	67
2.1.3. Présentation de l'AMANA.....	68
2.1.4. Etude de la convention.....	69
2.2. Présentation de l'accord de partenariat CNEP-Banque/CARDIF-EL Djazair.....	69
2.2.1. La pratique de la bancassurance à la CNEP.....	70
2.2.3. Présentation de CARDIF.....	71
2.2.4. Présentation de CARDIF EL Djazair.....	71
SECTION 3 : ETUDE COMPARATIVE DE L'ACTIVITE BANCASSURANCE (BADR/CNEP).....	73
3.1. Les produits objets de convention (BADR/CNEP).....	73
3.1.1. Les produits distribués par la BADR.....	73
3.1.1.1. Assurance vie (en partenariat avec l'AMANA).....	73
3.1.1.2. Assurance de dommages (en partenariat avec la SAA).....	73
3.1.2. Les produits distribués par la CNEP.....	80

3.1.2.1. Assurance des emprunteurs (ADE).....	80
3.1.2.2. Produits SAHTI (ma santé).....	82
3-1-2-3 produits CNEP Totale Prévoyance (CTP).....	85
3.2. Organisation et structure de la bancassurance au niveau de la BADR.....	88
3.2.1. Au niveau central.....	88
3.2.2 Au niveau agence.....	88
3.2.3 Les procédures de traitement.....	89
3.2.2. Procédure comptable et financière de gestion de la bancassurance.....	90
3.3. Aspect pratique lié à la souscription et à la gestion de sinistre (Cas de la région de KHENCHELA).....	91
3.4. Aspect pratique lié à la gestion de sinistre (Cas de la CNEP-Banque/CARDIF EL Djazair).....	92
3.4.1. Définition de produit.....	93
3.4.2. Gestion de sinistre avec un exemple chiffré.....	93
3.5. Résumé sur activité bancassurance à la BNADR et à la CNEP (sous forme d'un tableau).....	94
 Conclusion du chapitre	96
Conclusion générale.....	98
Bibliographie.....	101
 Annexes	
 Table des matières	