



UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU  
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES  
SCIENCES DE GESTION



# Mémoire de Master

*En vue de l'obtention du diplôme de Master en sciences financières et comptabilité.*

*Spécialité : Finance et assurance.*

## Thème

Les contraintes au développement  
de la bancassurance en Algérie Cas:  
Direction Régionale CNEP-Banque de Tizi-Ouzou

Réalisé par :

M<sup>elle</sup> : MAHOUR Siham

M<sup>elle</sup> : MAGUEMOUN Siham

Mémoire soutenu publiquement devant le jury :

Président : SEDIKI Abderrahmane

M.A.A, UMMTO.

Rapporteur : CHENANE Arezki

M.C.A, UMMTO.

Examineur : KEHRI Samir

M.A.A, UMMTO.

Promotion 2018

## ***Remerciement***

*On tient à remercier DIEU le tout puissant de nous avoir donné courage et volonté pour accomplir ce modeste travail.*

*L'élaboration de ce mémoire n'aurait pas pu se faire sans l'aide de notre encadreur Mr CHENANE Arezki.*

*Nous adressons nos remerciements à notre encadreur au sein de l'organisme d'accueil Mme MOUDOUD Kahina pour sa disponibilité ainsi qu'à l'ensemble du personnel qui a contribué à l'élaboration de ce mémoire.*

*Nous tenons à exprimer notre reconnaissance à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.*

*Que le jury trouve ici nos plus vifs remerciements pour avoir accepté d'évaluer notre travail.*

# ***Dédicace***

*A la meilleure des Grand-mère*

*A ma très chère Maman*

*Dont le mérite, les sacrifices et les qualités humaines*

*M'ont permis de vivre ce jour.*

*Qu'elles trouvent en moi la source de leur fierté*

*A qui je dois tout.*

*A mes sœurs LAMIA, ASSIA, NASSIMA*

*A mes neveux LIAM, AYLANE*

*A qui je souhaite un avenir radieux plein de réussite*

*A mon beau-frère MESTAPHA*

*A mes amis (es)*

*A mon binôme Siham, ainsi qu'à toute sa famille*

*A tous ceux qui me sont chers*

***Siham MAHOUR***

## ***Dédicace***

*A ma chère mère,*

*A mon cher père,*

*Pour leur amour, sacrifices et encouragement*

*A mes frères Mohamed Amine et Samy,*

*A ma belle-sœur Sabrina*

*Pour leurs conseils et soutiens*

*A qui je souhaite le meilleur pour l'avenir*

*A mes amis (es)*

*A mon binôme Siham, ainsi qu'à toute sa famille*

*A tous ceux qui me sont chers*

***Siham MAGUEMOUN***

---

# *Liste des abréviations*

---

## Liste des abréviations

**2A** : Algérienne des Assurances

**ADE** : Assurance Des Emprunteurs

**BADR** : Banque Algérienne de Développement Rural

**BDL** : Banque de Développement Local

**BEA** : Banque Extérieure d'Algérie

**BMCE** : Banque Marocaine du Commerce Extérieur

**BNA** : Banque National d'Algérie

**CAAR** : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance

**CAAT** : Compagnie Algérienne des Assurances de Transport

**CAGEX** : Compagnie Algérienne d'assurance et de Garantie des Exportations

**CASH** : Compagnie d'Assurance des Hydrocarbures

**CCR** : Compagnie Centrale de Réassurance

**CIAR** : Compagnie Internationale d'Assurance et de Réassurance

**CNA** : Conseil National des Assurances

**CNMA** : Caisse Nationale de Mutualité Agricole

**CPA** : Crédit Populaire d'Algérie

**CR** : Centrale des Risques

**CSA** : Commission de Supervision des Assurances

**CSDCA** : Caisse de Solidarité des Départements et des Communes d'Algérie

**CTP** :CNEP Totale Prévoyance

**FGA** : Fonds de Garantie des Assurés

**GAM** :Générale Assurance Méditerranéenne

**GAV** :Garantie Accident de la Vie

**HBOS** : Halifax-Bank Of Scotland

**HSBC** : Hongkong and Shanghai Banking Corporation limited

**IAD** :Invalidité Absolue Définitive

**LEL** :Livret d'Epargne Populaire

**LEP** :Livret d'Epargne Logement

**MAATEC** : Mutuelle Algérienne des Travailleurs de l'Education

**MRH** :Multi Risque Habitation

**PME** :Petite Moyenne Entreprise

**QMS** :Questionnaire Médical de Santé

**SAA** : Société Algérienne d'Assurance

**SGCI** : Société de Garantie du Crédit Immobilier

**UAR** : Union Algérienne des sociétés d'assurance et de Réassurance

**USA** : United States of America

## Liste des tableaux

<b>Tableau n°01</b> : Les modèles de développement de la bancassurance .....	15
<b>Tableau n°02</b> :Récapitulatifs des niveaux maximum de la commission de distribution .....	42
<b>Tableau n°03</b> : Les principaux partenariats signés entre les acteurs du marché algérien.....	44
<b>Tableau n°04</b> :Production des assurances de personnes au 31/03/2018 .....	49
<b>Tableau n°05</b> : Les métiers de CARDIF.....	57
<b>Tableau n°06</b> : Les modalités d'adhésion à l'ADE .....	63
<b>Tableau n°07</b> : Les capitaux assurés pour la première formule du produit CTP.....	65
<b>Tableau n°08</b> : Les capitaux assurés pour la deuxième formule du produit CTP .....	65
<b>Tableau n°09</b> : Tableau représentatif des formules du produit SAHTI.....	67

## Liste des figures

<b>Figure n°01</b> :la part de marché par réseau de distribution en Europe.....	08
<b>Figure n°02</b> :Organigramme général de la CNEP-Banque (source DR 1147/2008 du 27/05/2008) .....	59
<b>Figure n°03</b> :Partenariat CNEP-Banque/ CARDIF El Djazair .....	60
<b>Figure n°04</b> :Partenariat CNEP-Banque/ CARDIF El Djazair .....	61
<b>Figure n°05</b> :Catégorie de sexe des clients de la CNEP-Banque.....	68
<b>Figure n°06</b> :Les tranches d'âge des clients de la CNEP.....	69
<b>Figure n°07</b> :Les moyens de connaissance de la CNEP. ....	70
<b>Figure n°08</b> :Durée de relation de la clientèle avec la CNEP.....	71
<b>Figure n°09</b> :Réseau de distribution des produits d'assurance .....	72
<b>Figure n°10</b> :Les produits de bancassurance.....	73
<b>Figure n°11</b> :Signification de la bancassurance pour la clientèle .....	74
<b>Figure n°12</b> :Représentation graphique des clients sollicités par la CNEP .....	75
<b>Figure n°13</b> :Représentation graphique de la souscription des contrats .....	76
<b>Figure n°14</b> : Représentation graphique des raisons de la non souscription des contrats.....	77
<b>Figure n°15</b> :Représentation graphique des caractéristiques des produits.....	78
<b>Figure n°16</b> :Représentation graphique de la satisfaction des clients vis-à-vis des produits de la bancassurance.....	79
<b>Figure n°17</b> :Représentation graphique des causes de la non satisfaction des clients .....	80
<b>Figure n°18</b> : Représentation graphique des contraintes quant au développement en Algérie	81

---

# *Sommaire*

---

# Sommaire

<b>Introduction générale.....</b>	<b>1</b>
<b>Chapitre I : Genèse et fondement de la bancassurance .....</b>	<b>5</b>
<b>Introduction .....</b>	<b>5</b>
Section 01 : Fondement théorique de la bancassurance .....	5
Section 02 : Les modèles de développement de la bancassurance .....	13
Section 03 : les enjeux de la bancassurance .....	16
Section 04 : les facteurs clés du succès de la bancassurance .....	21
<b>Conclusion.....</b>	<b>23</b>
<b>Chapitre II : La bancassurance en Algérie.....</b>	<b>25</b>
<b>Introduction .....</b>	<b>25</b>
Section 01 : Le marché bancaire et assurantiel en Algérie .....	25
Section 02 : naissance et cadre juridique de la bancassurance en Algérie.....	40
Section 03 : Les produits distribués dans le réseau bancassurance sur le marché.....	44
Section 04 : le développement de la bancassurance en Algérie et les obstacles qu'elle rencontre.....	49
<b>Conclusion.....</b>	<b>52</b>
<b>Chapitre III : Pratique de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque .....</b>	<b>54</b>
<b>Introduction .....</b>	<b>54</b>
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil : CNEP-Banque Tizi-Ouzou et Cardif EL Djazayer et l'accord de partenariat.....	54
Section 02 : les produits distribués par la CNEP-Banque .....	61
Section 03 : Analyse des résultats de l'enquête .....	67
<b>Conclusion.....</b>	<b>82</b>
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>83</b>

---

# *Introduction générale*

---

## Introduction générale

---

La banque et l'assurance sont deux mondes qui se sont développés depuis deux cent ans, ce sont les deux éléments fondamentaux du système financier, car elles jouent le rôle majeur dans le financement de l'économie, tout en transformant l'épargne en investissement ainsi donc, il y a création de richesse et d'emploi, ce qui favorise le développement et la croissance de l'économie.

Durant les années 1980-1990 la distribution de produits d'assurance par l'entremise des guichets bancaires a commencé à se généraliser en Europe notamment en France donnant naissance à un nouveau concept qui définit le rapprochement entre les banquiers et les assureurs connu sous le nom de la bancassurance, son apparition et son développement constitue l'un des plus significatifs changements dans le secteur de service financier durant ces dernières années.

Cela dit, la bancassurance est en voie de mutation, loin d'être un modèle figé et stable, elle évolue vivement ; pour preuve, l'apparition ces dernières années d'un nouveau phénomène : la création par les assureurs de leurs propres filiales de banque, c'est ce que l'on nomme « l'Assur banque ». Deux modèles, deux siècles, la bancassurance a vu le jour au XXe, l'Assur banque au XXIe, l'un constitue une référence dans la plupart des pays développés l'autre en est encore à ses débuts. C'est pourquoi, nous ne vous parlerons pas d'Assur banque dans ce mémoire mais de bancassurance, c'est-à-dire essentiellement de la distribution de produits d'assurance par les réseaux bancaires.

En Algérie, le secteur des assurances est très réduit, le concept de la bancassurance a été introduit sur le marché après la promulgation de la loi n° 06-04 du 20 Février 2006 modifiant et complétant l'ordonnance du 25 Janvier 1995 relative aux assurances.<sup>1</sup> Elle s'est concrétisée en 2008 avec le premier partenariat entre la CNEP-Banque et CARDIF EL Djazair.

Depuis quelques années, l'Algérie s'est décidée de reformer le secteur des assurances afin de le promouvoir à même de le rehausser à sa juste potentialité. En effet, il est regrettable que dans un pays aux riches potentialités comme l'Algérie, le secteur des assurances

---

<sup>1</sup>REDDAD.T, La bancassurance cas de la CNEP-banque, Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention d'une licence en sciences de gestion, Option : finance, université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou. promotion 2009/2010.

## Introduction générale

---

représente moins de 1% du PIB (0,7% en 2009)<sup>2</sup>, au moment ou chez nos voisins, le taux est de 2,4% en Tunisie et de 2,6% au Maroc<sup>3</sup>.

### Problématique

Aujourd'hui encore, notre système financier constitué de banques et de compagnies d'assurances souffre de nombreuses lacunes, dû principalement à l'inexistence d'un marché financier développé qui sera susceptible de prendre le relai qu'il faut à tout prix corriger.

C'est à ce titre, que nous nous intéressons dans cette étude à la bancassurance tout en s'interrogeant sur la réalité et enjeux de ce phénomène ainsi qu'à son développement, évolution en Algérie. Notre recherche s'articule autour d'une question principale sur laquelle nous essayerons de répondre :

- **Quels sont les obstacles qui pourraient entraver le développement de la bancassurance en Algérie ?**

Suite à la formulation de cette problématique nous tenterons de répondre aux questionnements secondaires suivants :

- Qu'est-ce-que la bancassurance ?
- Quels produits distribuent les bancassureurs ?
- Quels sont les perspectives de développement de la bancassurance en Algérie ?
- Comment la bancassurance se présente-t-elle au niveau de CNEP-Banque ?

Afin de mieux cerner notre problématique nous émettons les hypothèses suivantes :

**H 1 :** Une sensibilisation de la population sur la nécessité de l'assurance peut développer la bancassurance en Algérie ;

**H 2 :** Sachant que l'Algérie est un pays en voie de développement, la bancassurance peut être dans un état embryonnaire.

### Choix et intérêt du thème

Le thème que nous avons choisi pour notre mémoire de fin d'étude intitulé « Les contraintes au développement de la bancassurance cas de la CNEP-Banque » s'inscrit dans un

---

<sup>2</sup>Rapport d'activité annuel des assurances en 2009, direction des assurances, ministère des finances.

<sup>3</sup>Revue DIRASSAT d'économie, les premiers pas de la bancassurance en Algérie, université Laghouat- N°17A- Juin 2012.

## **Introduction générale**

---

cadre et une volante de Persée les mystères qui entourent cette activité qui semble être une innovation dans le système financier Algérien, de présenté les manières permettant à la bancassurance de se développer sereinement en Algérie et faire la lumière sur les aspects sombres et contour cette activité afin d'inciter les banques et les sociétés d'assurances national et étrangères a investir d'avantage dans le marché de la bancassurance.

### **Méthodologie recherche**

Afin d'apporter des éléments de réponses à la problématique, nous avons adopté deux démarche à savoir :

- La démarche qualitative est basée sur la consultation des ouvrages, sites internet, mémoires, revue.
- La démarche empirique s'appuie sur un cas pratique au sein de la CNEP-Banque et sur ses documents internes.

### **Délimitation du sujet**

Nous avons délimité notre travail dans le domaine et l'espace.

- Dans le domaine : notre travail porte sur l'analyse les contraintes entravant le développement de la bancassurance en Algérie ;
- Dans l'espace : notre étude est portée sur la direction régionale CNEP-Banque de Tizi-Ouzou.

### **La structure du mémoire**

Nous avons articulé notre travail autour de trois chapitres afin d'essayer d'apporter des éléments de réponses à la problématique et aux questionnements soulever de celle-ci, à savoir :

- Le premier chapitre concerne présentation de la genèse et les fondements de la bancassurance et pour cela nous avons commencé par la définition des concepts de base puis des types de bancassurance qui existent, ensuite les enjeux de la bancassurance.
- Le deuxième chapitre sera intitulé la bancassurance en Algérie, ou nous présenterons le marché bancaire et assurantiel en Algérie, ensuite vains le cadre juridique ainsi que les différents produits d'assurance distribué via les réseaux bancaires.

## **Introduction générale**

---

- Le troisième chapitre quant à lui, fera l'objet d'une analyse et d'une interprétation des résultats de l'enquête mené en cours de notre mémoire au sein de la CNEP-Banque, ce qui nous a permis de mettre le point sur les contraintes quant au développement de la bancassurance.

# *Chapitre I*

---

## *Genèse et fondement de la bancassurance*

---

# CHAPITRE I : Genèse et fondement de la bancassurance

---

## Introduction

La bancassurance figure le concept de rapprochement entre les deux métiers « banque, assurance ». Le principe de la bancassurance consiste à exploiter les réseaux bancaires pour commercialiser des produits d'assurance entre autres les produits d'assurance vie.

La réussite de la bancassurance dans certains pays est devenue incontournable pour les banquiers et les assureurs dans le monde entier qui cherche à reproduire les succès existant. Apriori, les concepts de la bancassurance reste vague et nécessite d'être explicite.

C'est aussi un moyen de distribuer quasiment tous les produits collectifs/individuels, épargne/prévoyance, avec un coût de distribution relativement modeste comparé aux circuits traditionnels, grâce à une forte intégration des systèmes d'information.

Ainsi, le premier chapitre intitulé « Genèse et fondement de la bancassurance » sera consacré à la présentation des fondements théoriques et historiques de la bancassurance, nous traiterons par la suite ses enjeux ainsi que les facteurs clés de succès de cette dernière.

## 1 Fondement théorique de la bancassurance

### 1.1 Définition de la bancassurance

Si les banques et les assurances ont longtemps vécu séparées, on assiste depuis ces vingt dernières années à une disparition des frontières. La tendance est aujourd'hui à la convergence entre les métiers de la banque et de l'assurance : il s'agit du phénomène bancassurance.

La bancassurance est un terme apparu en France dans les années 70 pour définir la vente de produits d'assurance par l'intermédiaire d'un réseau bancaire, elle décrit la fourniture d'un ensemble de services financiers qui couvre les besoins des clients en produits bancaires et en produits d'assurances.

Le dictionnaire de l'assurance LIMRA « The Life Insurance Marketing and Research Association » définit la bancassurance comme étant la fourniture des produits et services d'assurance vie par les banques et les organismes de crédit immobilier<sup>1</sup>.

Pour Vered « la bancassurance est un néologisme d'origine française reçoit diverses acceptions, puisqu'il désigne les différents modes de rapprochement entre les établissements bancaires et les sociétés d'assurance »<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Cité dans Bancassurance in Practise, Munich Re Group, Munich, 2001, p2.

<sup>2</sup> Vered KEREN, « la bancassurance » que sais-je, 1ère édition, presse universitaire de France, 1997, p3.

# CHAPITRE I : Genèse et fondement de la bancassurance

---

Enfin, pour Gilbert Sleiman « la bancassurance est la conséquence de la déréglementation du marché financier, l'innovation en marché de produit devient une des conditions de la clientèle en élargissant la gamme de produit et service présentés au public, l'un de ces nouveaux modes de conquête des marchés est la bancassurance »<sup>3</sup>

Dans l'étude Sigma n°2/1992, la bancassurance est définie comme une stratégie des banques et des compagnies d'assurance visant à l'exploitation plus ou moins intégrée, du marché des prestations financières. Cette définition met en évidence une interdépendance de différents services ainsi que la distribution de ses produits<sup>4</sup>.

## 1.2 Genèse de la bancassurance

D'un point de vue purement historique, la bancassurance a été apparue en septembre 1965 par les Britannique, considérés comme les véritables pionniers par la création de Barclays Life.

### 1.2.1 La bancassurance en Europe

#### 1.2.1.1 En France

Il est généralement admis que la bancassurance est née en France lorsque la banque de crédit mutuel de l'est a commencé à la pratiquer en 1970-1972. Elle s'est aussi avérée très porteuse en ce sens qu'elle a permis au crédit mutuel de devenir progressivement un acteur majeur sur la scènes des assurances françaises.

La suite en 1973, la compagnie bancaire s'est dotée d'une filiale vie appelée CARDIF. Puis les banques populaires se sont lancées en 1978, puis la BNP et société générale en 1980.

Le groupement français des bancassureurs représentait, en 2003, 60% de la collecte en assurance-vie, avec un chiffre d'affaire de 55 milliards d'euro<sup>5</sup>. A la fin de 2003, on trouve cinq bancassureurs dans le classement des dix premières sociétés d'assurance-vie : Predica (crédit agricole), Ecureuil Vie (caisse d'épargne), Sogecap (Société générale), Nation vie (BNP Paribas), les assurances fédérales vie (crédit Lyonnais).

---

<sup>3</sup> Gilbert SLEIMAN, « les structures juridiques de bancassurance », thèse de doctorat en droit privé, FDSS/université de Poitiers, 2004, p9.

<sup>4</sup> Sigma n°5/2007.

<sup>5</sup> Chevalier Marjorie, Launay Carole et Mainguy Bérangère, « Analyse de la situation de la bancassurance dans le monde », Scor vie, Octobre 2005, p28.

## CHAPITRE I : Genèse et fondement de la bancassurance

---

C'est que même en assurance dommage, ou le groupement français des bancassureurs pèsent pour 6% dans l'automobile et 11% dans la multirisque habitation, les bancassureurs progressent de plus de +12,1% sur les cotisations en 2004<sup>6</sup>.

### 1.2.1.2 En Espagne

en 1981, le groupe Banco de Bilbao acquiert une part majoritaire d'EUROSEGUROS SA, une compagnie d'assurance et de réassurance. Aujourd'hui, les cinq premières bancassurances espagnoles détiennent un tiers du marché (Vida Caxias, BBVA, SHC, SEGUROS, ASEVAL, MAPFRE Vida). Le marché espagnol est plus développé en bancassurance que son voisin Français.

En 2005, ce sont neuf bancassureurs qui occupaient le top dix des assureurs en Espagne, ils détenaient 74% des affaires nouvelles, dont 50% aux mains des caisses d'épargne locales<sup>7</sup>.

### 1.2.1.3 Au Royaume-Uni

En 2003, les produits vie et rentes viagères vendus par les banques ont atteint les 14,4% en comparaison avec la croissance de 6,3% pour la totalité du marché<sup>8</sup>.

Ainsi, 20% des primes totales en assurance-vie qui sont distribuées par les banques figurent dans le top dix des compagnies d'assurance-vie Anglaise (Lloyds TSB et HBOS).

En 2005, trois des cinq principales banques anglaises (HBOS, Lloyds TSB et HSBC) ont leur propre filiale d'assurance.

### 1.2.1.4 En Allemagne

La tentative de coopération entre banquiers et assureurs a commencé au début des années 1990, mais n'a pas abouti dans la plupart des cas qu'à de simples accords de distribution.

En 2005, les bancassureurs allemands ne détenaient que 19% du marché contre 51% pour les agents exclusifs et environs 20% pour les courtiers.

---

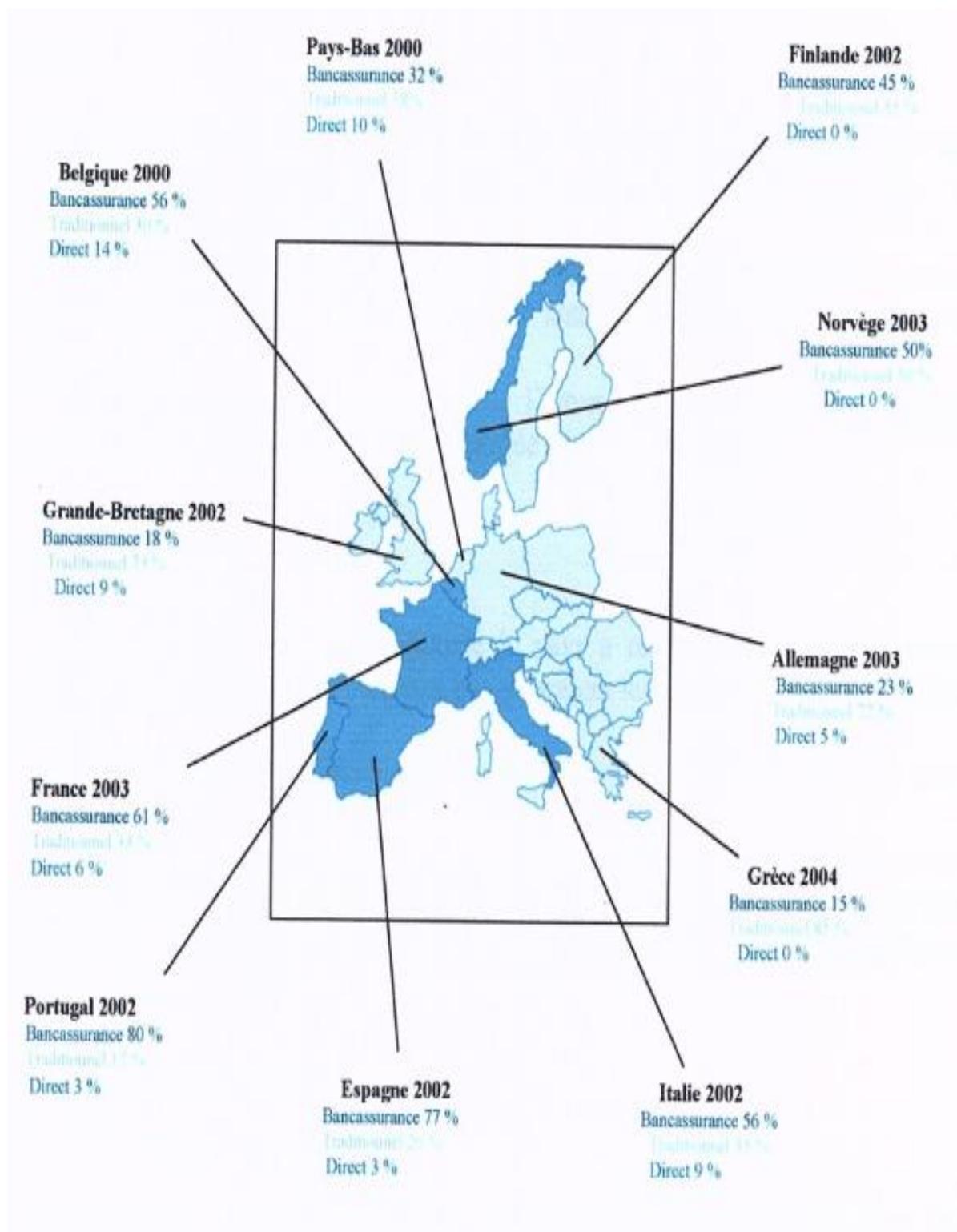
<sup>6</sup> Chevalier Marjorie, Launay et Mainguy Bérangère, op.cit., p29

<sup>7</sup> Idem, p30.

<sup>8</sup> Dominique MARCHAIS, « le cadre légal et réglementaire des banques britanniques », la revue banque, n°575-Novembre 1996, p.25

# CHAPITRE I : Genèse et fondement de la bancassurance

Figure N°1 : La part de marché par réseau de distribution en Europe



Source : Scor vie, Analyse de la situation de la bancassurance dans le monde, octobre 2005, p29

# CHAPITRE I : Genèse et fondement de la bancassurance

---

## 1.2.2 La bancassurance en Asie

Depuis l'an 2000, la bancassurance est devenue le centre des discussions en Asie.

### 1.2.2.1 Le Japon

Certaines barrières entre les banques et les compagnies d'assurance ont été éliminées depuis 1998, ou les compagnies d'assurance ont depuis cette date, la possibilité de créer leur filiale bancaire.

Cependant, en 2005, la planification de l'ouverture de la vente de nouveaux produits d'assurance par les banques a été reportée à une date ultérieure<sup>9</sup>.

### 1.2.2.2 La Corée du Sud

La bancassurance a été officiellement autorisée en Corée du Sud le 30 août 2003 avec date d'effet au 1<sup>er</sup> avril 2004. Des limites et contraintes sont imposées par les autorités de contrôle (FSS) et le ministère des finances ont ralenti le développement de la bancassurance dans ce pays. En effet, en 2005, la bancassurance n'a atteint que 4% de la production de l'assurance-vie.

## 1.2.3 La bancassurance en Amérique

Le marché américain de bancassurance, contrairement à son homologue européen, fut le premier à commercialiser les produits non-vie

### 1.2.3.1 Le Chili

La législation autorise depuis 1997 la vente de produit d'assurance-vie via les réseaux bancaires. Entre 1999 et 2003, la bancassurance a connu un essor extraordinaire, au rythme annuel moyen de 2%, pour atteindre 10,6% des primes assurances totales (vie + dommage)<sup>10</sup>

### 1.2.3.2 Le Mexique

Depuis 1997, de nombreux assureurs étrangers ont réalisé des partenariats avec des banques locales. En 2001, entre 10% et 15% des primes totales vies et rente provenaient de la distribution par les banques<sup>11</sup>.

### 1.2.3.3 Les Etats-Unis et le Canada

La bancassurance n'est peu, voire, pas développée. Ceci est dû essentiellement, d'une part, à l'absence d'un système d'information commun, et, d'autre part, d'un système de

---

<sup>9</sup> Dominique MARCHAIS, « le cadre légal et réglementaire des banques britanniques », op.cit., p28.

<sup>10</sup> [http://www.finaccord.com/BlankSite/media/Catalog/series\\_prospectus\\_BCI\\_EUPPSR](http://www.finaccord.com/BlankSite/media/Catalog/series_prospectus_BCI_EUPPSR) consulté le 28/12/2018

<sup>11</sup> FOUADAD Yacine, « les perspectives de la bancassurance et ses voies de développement cas de la CNEP-Banque AbaneRemdane, Tizi-Ouzou, agence 2001 », Ummto, 2011

# CHAPITRE I : Genèse et fondement de la bancassurance

---

cloisonnement strict des activités adopté par les USA juste après la grande dépression. En effet, en 2003, les seuls produits distribués par les banquiers sont des produits d'épargne<sup>12</sup>.

Au Canada, les banques ont généralement une filiale d'assurance-vie, qui offre une gamme de produits d'assurance-vie plus traditionnelle, par l'entremise de réseaux de vente autres que les succursales bancaires.

## 1.2.4 La bancassurance en Afrique

Le Maroc et la Tunisie, ont été les premiers à avoir initié la marche de la bancassurance, suivi par la suite par l'Algérie.

### 1.2.4.1 Le Maroc

En 2006, ce marché a totalisé des émissions de primes d'un montant global de 2955 milliards de Dirhams contre 2269 milliards de Dirhams en 2005, soit une progression de 30,2%. En termes de chiffre d'affaire, ce sont trois établissements bancaires qui réalisent la majorité du chiffre d'affaire du marché de la bancassurance. Il s'agit d'ATTIGARIWAFABank, BMCE Bank et du Group Bank Populaire<sup>13</sup>.

### 1.2.4.2 La Tunisie

Ce n'est qu'en avril 2002 que les banques sont autorisées à commercialiser des produits d'assurance grâce à la loi n°2002-37 du 1<sup>er</sup> avril 2002<sup>14</sup>.

En 2008, 41,2 milliards de Dinars proviennent des assurances-vie. Ainsi, la part de la bancassurance dans le chiffre d'affaires global d'assurance est passée de 3,6% en 2006 à 4,6% en 2008. Cette part passe à 38% dans les chiffres d'affaires d'assurance-vie<sup>15</sup>.

## 1.3 Typologie des produits distribués par la bancassurance

Nous pouvons classer les produits distribués par la bancassurance selon leur ordre chronologique de leur bancarisation qui est élément essentiel pour la compréhension des étapes de développement de celle-ci.

Les produits constituent le prolongement des opérations bancaires, il s'agit de plusieurs produits d'assurance que nous classons comme suit : les produits d'assurance liés aux crédits, ceux liés aux dépôts et enfin ceux liés aux instruments de paiement.

---

<sup>12</sup> BENNADJI Tahar, « les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie », école supérieur de banque, 2003.

<sup>13</sup> Atika Haimoud, « bancassurance : trois banques partage le marché, article provient du quotidien aujourd'hui le maroc, publié le 29/10/2007 ».

<sup>14</sup> Houda Bargaoui, « bancassurance : commercialisation des produits assurantielles », institut supérieur de gestion à Tunis, 2007.

<sup>15</sup> La presse tunisienne, « la bancassurance : un atout à exploiter », publié le 16 novembre 2009.

# CHAPITRE I : Genèse et fondement de la bancassurance

---

## 1.3.1 Les produits d'assurance liés aux crédits

En accordant des crédits aux particuliers, les banques cherchent à se protéger contre l'aléa de non remboursement de son crédit, suite à l'invalidité, l'incapacité ou bien le décès de l'emprunteur, c'est pour cela qu'elle exige de souscrire une assurance dite « assurance de crédit » qui prendra en charge le remboursement de ce dernier.

L'assurance-crédit est l'un des premiers produits d'assurance les plus proche à l'activité bancaire d'autres produits répondant au même souci ont été créés. Les plus communs sont les suivants :

### 1.3.1.1 Le temporaire décès

Moyennant le paiement d'une prime, l'assureur s'engage à payer le montant du crédit restant dû en cas de décès de l'assuré, c'est-à-dire, l'assurance devient débiteur principale de la banque, elle convient tous types de prêts (crédits immobiliers, crédits à la consommation...)

Son paiement, peut être effectué par : une seule prime, plusieurs versement ou alors intégré dans le montant total du crédit.

### 1.3.1.2 La garantie liée à découvert « **OuverdraftInsurance** »

Les banques offrent des crédits aux particuliers et salariés, qui consistent en des découverts bancaires qui peuvent atteindre le double ou le triple du salaire mensuel. Ce crédit n'a pas de remboursement fixe, il est amortissable par les sommes qui passent régulièrement au crédit du compte.

Le montant à payer est annuel et s'ajoute à chaque échéance en tenant compte de l'âge du client. Certaines banques offrent cette garantie gratuitement à la clientèle afin de la fidéliser.

## 1.3.2 Les produits d'assurance liés aux dépôts

Ce sont des contrats qui garantissent généralement le paiement d'une certaine somme d'argent aux héritiers de l'assuré en cas de décès ou invalidité complète. De nos jours ces garanties sont proposées dans les banques, à l'occasion d'ouverture d'un compte ou lors de l'acquisition d'un nouveau produit après accord du client.

## 1.3.3 Les produits d'assurance liés aux instruments de paiement

Cette catégorie de produit s'est développé à partir des années 80 avec l'apparition des cartes de paiement et des cartes de crédits. Ces contrats de garantie assuraient le client contre le vol et toute utilisation frauduleuse de carte, en cas de vol de l'utilisation des distributeurs

## CHAPITRE I : Genèse et fondement de la bancassurance

---

automatiques, encore plus loin les banques offraient avec les cartes de paiement des garanties assistance à l'étranger.

### 1.3.4 Les produits d'épargne à forte dominance financière

Le commencement de ces produits s'est fait avec des produits d'assurance-vie très simple, par la suite et afin de répondre aux besoins complexes de la clientèle, les banques ont intégré des produits plus complexes dans leur gamme.

#### 1.3.4.1 Les produits simples

Le principe est simple : le client verse un capital initial et le banquier le lui garantit avec les intérêts capitalisés au terme du contrat. Si jamais le client décède avant l'échéance, ses héritiers ou bénéficiaire désignés recevront le montant initial.

Il s'agit donc de capitaux différés avec une contre assurance<sup>16</sup>, placés dans le cadre d'un contrat d'assurance-vie. Les contrats d'assurance-vie proposés couvrent plusieurs besoins (mode de versement, préparation à la retraite, l'épargne à long terme)<sup>17</sup>

#### 1.3.4.2 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 surtout des produits à taux garanti et des produits à fenêtre qui répondaient dans certain cas à des besoins très simples de la clientèle mais dont l'élaboration nécessite d'une très grande technicité.

### 1.3.5 Les produits de prévoyance

Ce sont des produits d'assurance qui garantissent le paiement d'un certain capital aux bénéficiaires désignés du défunt en cas de décès<sup>18</sup>. L'expérience a démontré que les banquiers sont plus aptes que les assureurs traditionnels à vendre des produits d'assurance qui touche la vie humaine et aux assurances de personnes.

---

<sup>16</sup> C'est le remboursement des primes versées lorsque l'assuré qui a souscrit un contrat assurance-vie, décède avant le terme fixé.

<sup>17</sup> Jean-Pierre Daniel, « les enjeux de la bancassurance », édition de Verneuil, France, p61.

<sup>18</sup> C'est des produits dont le volet épargne est quasi-inexistant posé certains problèmes au moment de leur vente dont la mesure ou le banquier va évoquer à son client un événement peu désirable qui est mort.

# CHAPITRE I : Genèse et fondement de la bancassurance

---

## 1.3.6 Les produits d'assurance de dommage

Malgré sa rentabilité incertaine est malgré les risques sur les relations commerciales avec les clients car un simple retard ou un mauvais règlement d'un sinistre pourrait avoir des impacts négatifs sur la relation banque/client, le marché de l'assurance de dommages a commencé à être envahi par les bancassureurs dès les années 1990<sup>19</sup>.

Néanmoins, il est tout à fait logique d'assurer les immeubles et les meubles chez les banquiers qui les ont financés. Désormais, les contrats d'assurance habitation et automobile sont distribués au niveau des guichets bancaire.

## 1.3.7 Les produits packagés

Ce sont des produits combinant diverses prestations bancaires et assurancielles groupées en un seul produit. Le produit packagé coûtera moins cher au client que s'il procure chaque produit du package individuellement. Nous citerons des exemples de ces derniers :

- Packages logement : alliant un crédit pour des travaux et assurances habitation ;
- Packages pour les étudiants : alliant un crédit étudiant, une assurance habitation, la mise à disposition de moyens de paiement et une complémentaire santé ;
- Package automobile : alliant un crédit pour l'achat d'un véhicule et une assurance automobile.

Les banques recherchent toujours à personnaliser les produits selon la nature de la clientèle qu'elles détiennent afin d'offrir un produit sur mesure. Ainsi nous pouvons dire que les bancassureurs ont largement contribué à l'amélioration de l'offre en produits d'assurance, la qualité de la prestation et du service après-vente.

## 2 Les modèles de la bancassurance

Il n'existe pas un seul modèle à suivre pour créer un bancassureurs, en effet, suivant le pays ou on se trouve, la bancassurance prend des dimensions différentes. En pratique, il existe plusieurs stratégies de bancassurance : on peut citer la signature d'un accord de distribution entre la banque et la compagnie d'assurance, la signature d'un partenariat avec prise de participation stratégique et la création de filiales communes.

### 2.1 Les accords commerciaux

La banque passe des accords de distribution avec une compagnie d'assurance. La banque peut alors être considérée comme un simple intermédiaire entre les clients et

---

<sup>19</sup> Jean-Pierre DANIEL, op.cit., p70.

## CHAPITRE I : Genèse et fondement de la bancassurance

---

l'assurance. C'est le plus faible degré de bancassurance. Cette forme de rapprochement présente plusieurs avantages :

- L'investissement initial est faible ;
- La banque ne supporte aucun risque, celui-ci est transféré à la compagnie d'assurance ;
- Elle permet de drainer des ressources régulières sous forme de commissions sans mobiliser beaucoup de capitaux ;
- Elle respecte l'indépendance des deux entités, ainsi les problèmes de l'une n'influent pas sur la situation de l'autre.

Mais en contrepartie, il y a un partage des retombées financières.

### **2.2 Les joints venture**

Cette voie d'entrée consiste 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. Elle compare les mêmes avantages que l'accord de distribution.

### **2.3 Intégration complète**

Ce modèle de bancassurance consiste en la création d'une nouvelle filiale : soit c'est la banque qui crée sa propre filiale d'assurance, généralement c'est le modèle le plus utilisé, soit la création d'une filiale bancaire par une compagnie d'assurance, en revanche, ce modèle est un peu fréquent en raison des coûts d'investissement élevés d'une part et des barrières à l'entrée qui sont plus importantes dans le domaine bancaire que celui des assurances et la taille optimale minimale nécessaires dans le marché bancaire est de loin supérieur à celle prévalant dans le marché de l'assurance d'autre part.

Cette stratégie de croissance interne permet à la banque de générer des rémunérations, à la fois, en commissions et en dividendes et ne laisse aucune fuite vers d'autres entités cependant elle nécessite des investissements lourds en capitaux propres et dans la formation du personnel qui à priori, n'as pas acquis le savoir-faire nécessaire pour bien mener les opérations d'assurance ; à moins qu'elle n'ait déjà distribué des produits similaires dans le cadre d'un accord de distribution avec une société d'assurance .

Le principal avantage réside dans le fait que la banque va distribuer des produits qui sont élaborés conjointement avec la filiale afin de répondre d'une manière plus affinée aux

## CHAPITRE I : Genèse et fondement de la bancassurance

attentes et aux besoins de la clientèle et offrir ainsi un produit de sur-mesure, du fait qu'il dispose d'information complètes sur ses clients.

**Tableau n°01 : Les modèles de développement de la bancassurance**

	<b>Description</b>	<b>Avantage</b>	<b>Inconvénient</b>	<b>Pays ou le modèle est couramment répandu</b>
<b>Accord de distribution</b>	Banque jouant un rôle d'intermédiaire pour une compagnie d'assurance	Début rapide des opérations Aucun investissement en capital	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
<b>Joint-venture</b>	Banque associé à une ou plusieurs compagnies d'assurance	Transfert du savoir-faire	Gestion difficile sur le long terme	Italie Espagne Portugal et Corée du Sud
<b>Intégration complète</b>	Création d'une filiale	Culture d'entreprise maintenue	Investissement	France Espagne Belgique et Royaume Uni

**Source :** La bancassurance, focus, Scor vie, 2005.

# CHAPITRE I : Genèse et fondement de la bancassurance

---

## **3 Les enjeux de la bancassurance**

Cette section sera consacrée, d'une part, à l'analyse des divers apports de la bancassurance pour les banques, les compagnies d'assurance ainsi que les clients.

### **3.1 Les apports de la bancassurance**

Il existe plusieurs apports de la bancassurance, nous allons les énumérer comme suit :

#### **3.1.1 Les apports de la bancassurance pour les banques**

##### **3.1.1.1 La rentabilisation des ressources**

Sous l'angle de rentabilisation des ressources nous pouvons regrouper plusieurs points :

###### **A/Les commissions**

Les banques reçoivent de son partenaire assureur, à titre de rémunération pour son rôle de distributeur, des commissions qui peuvent être en pourcentage de la prime qu'il a touchée ou une part des résultats techniques réalisés, ces volumes de capitaux contribuent à améliorer les résultats de la banque<sup>20</sup>.

###### **B/La rentabilisation des ressources humaines**

La bancassurance offre au personnel dans les degrés d'appréciation de cette nouvelle activité est considéré globalement probant, une nouvelle possibilité d'évolution de carrières et un moyen de sortir de la routine quotidienne. Ce qui permet à la banque de mieux occuper son personnel et d'augmenter sa productivité.

###### **C/L'effet de taille et de gamme**

La bancassurance permet de créer des conglomerats financiers de taille importante avec un pouvoir de négociation élevé sur le marché, ces conglomerats permettent de faire face à la concurrence et de réaliser des économies d'échelle et des économies de gamme.

Cela permet de réduire les coûts et ainsi les prix, ce qui offre un avantage concurrentiel et un moyen d'améliorer la marge bénéficiaire.

###### **D/La fidélisation de la clientèle**

Il est communément admis que la fidélité d'un client à son partenaire de service augmente avec l'accroissement des contrats souscrits. L'activité d'assurance permet à la banque d'augmenter le nombre de produit acquis par le même client ce qui lui permet de renforcer sa marge bénéficiaire et d'augmenter l'attachement de sa clientèle à son réseau de distribution.

---

<sup>20</sup> Tahar BENADJI, op.cit. p28.

# CHAPITRE I : Genèse et fondement de la bancassurance

---

## **E/Un moyen de diversification**

La bancassurance constitue un moyen de diversification qui dote les banques de revenus de moins et moins volatiles, les banquiers et les assureurs ont une appréhension différente du temps et une sensibilité complémentaire au taux d'intérêt, ce qui peut continuer une source de diversification pour les deux métiers.

## **F/Le renforcement des fonds propres**

La plus part des stratégies de bancassurance passe par une création d'une filiale ou une acquisition d'une compagnie d'assurance existante, et par des prises de participation entre une banque et une société d'assurance. Ces investissements en capital produisent des effets de levier très important qui confèrent aux deux entités une plus grande capacité d'élargir leurs activités.

Cependant l'utilisation des fonds propre pour garantir les mêmes capitaux pour l'activité de la banque et celle de la compagnie d'assurance n'est pas sans risque pour le niveau de solvabilité globale, d'où la nécessité de prévoir de nouvelles règles de surveillance de groupes de bancassurance<sup>21</sup>.

## **3.1.2 Les apports de la bancassurance pour les compagnies d'assurance**

### **3.1.2.1 L'accès à une large clientèle**

La possibilité d'exploiter l'immense clientèle des banques constitue une motivation de premier plan, ce qui est considéré comme idéal pour la distribution des produits d'assurance. Ceci est un avantage primordial qui suffit à lui seul.

### **3.1.2.2 Réduction des coûts**

L'assurance a également la possibilité d'échapper aux coûts élevés induits par les agents d'assurance en utilisant les différents canaux dont disposent les banquiers, ainsi la collaboration avec une banque solide peut faciliter le développement de nouvelle affaire et renforcer la confiance entre la clientèle et l'assureur.

### **3.1.2.3 Une meilleure appréciation des risques**

Une bonne connaissance de la situation financière et personnelle de la clientèle, permet la prévention de certain risque<sup>22</sup>. Les bases de données clientèle des banques sont d'une très grande importance pour les compagnies d'assurance, car elles lui permettront une

---

<sup>21</sup> Le ratio Cook prend en partie en considération ces aspects.

<sup>22</sup> Tahar BENADJI, op.cit., p37

## CHAPITRE I : Genèse et fondement de la bancassurance

---

meilleure connaissance des clients et en l'occurrence une meilleure appréciation du risque assuré.

Nous pouvons aussi prendre l'exemple d'un client dont les ressources sont très modestes qui demande de souscrire une garantie décès très importante. Ce comportement suspect du client ne pourra être détecté sans la bonne connaissance de la surface financière du client. Ces cas peuvent être réduits considérablement grâce aux informations fournis par la banque.

### **3.1.3 Les apports pour les clients**

Il est clair que la bancassurance doit servir les consommateurs sinon elle ne serait pas introduite dans le marché algérien. Nous pouvons les citer dans les points suivants :

- accessibilité à tous les services financiers de la banque ;
- Produit d'assurance à des prix réduits grâce au faible coût de distribution ;
- Mode de règlement simplifié et une meilleure adéquation entre les besoins du client et les solutions qui lui sont proposées grâce à la relation privilégiée entre le client et son banquier.

## **3.2 Les limites de la bancassurance**

### **3.2.1 Les limites et les effets pervers de la bancassurance pour les banques**

Malgré ce qui a été développé dans les points précédant en termes d'avantages de la bancassurance aux banques, certains inconvénients et limites existent :

#### **3.2.1.1 La cannibalisation des produits bancaires**

Les contrats d'assurance vie peuvent être achetés en utilisant les fonds détenus dans un compte à vue auprès de la banque. Certes, l'épargne serait moins volatile puisque les produits d'assurance vie sont généralement à long terme, mais elle ne figurera plus dans la comptabilité de la banque ; ce qui provoquera, *stricto facto*, la diminution des capitaux gérés par cette dernière.

La cannibalisation est bien réelle. Mais la bancassurance est tellement entrée dans les mœurs qu'il serait suicidaire pour une banque de délaisser la distribution des produits d'assurance aux risques de perdre une grande partie de la clientèle qui se retournera vers d'autres bancassureurs pour satisfaire leurs besoins.

### **3.2.1.2 Les risques sur l'image de la banque**

Les banques jouissent d'une bonne image de marque auprès de la clientèle, acquise grâce à la relation de proximité entretenue par les chargés de clientèle qui fournissent quotidiennement divers services aux clients à leur charge, allant du simple retrait jusqu'aux crédits immobiliers les plus importants.

Les banques, soucieuses de la nécessité de sauvegarder leur image et conscientes des coûts très élevés en matière de dépenses marketing, nécessaires pour acquérir une nouvelle clientèle déjà bancarisée.

### **3.2.1.3 La formation du personnel**

Le niveau de connaissance nécessaire pour les personnels bancaires pour vendre les produits d'assurance devient de plus en plus élevé avec la complexité et la sophistication des produits.

Par voie de conséquence, il nécessite 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 la rentabilité de la banque.

### **3.2.1.4 La divergence de cultures commerciales**

Les banquiers et les assureurs travaillent différemment et leur approche client n'est pas toujours identique. En terme d'approche marketing, les compagnies d'assurance adoptent une approche produit alors que les banques adoptent une approche client.

Assez souvent, les bons clients et le segment de la clientèle privilégié de la banque peuvent être de mauvais assurés, ce qui peut causer des problèmes de sélection de clientèle.

## **3.2.2 Les limites pour les compagnies d'assurance**

### **3.2.2.1 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 distributeur.

## CHAPITRE I : Genèse et fondement de la bancassurance

---

L'activité de la compagnie d'assurance dépend largement de la maison mère, sa dépendance serait totale si le réseau bancaire était son seul canal de distribution<sup>23</sup>.

Le traitement des sinistres et la sélection des risques. La différence de culture commerciale dans la banque et la société d'assurance peut conduire d'un côté à une mauvaise sélection des risques. Et d'un autre côté, lors de la survenance de sinistre le banquier a tendance de 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'assureur.

### 3.2.2.2 Le secret bancaire

Dans le cadre de la bancassurance, la communication des informations sur le clientèle des banques à la compagnie d'assurance, qu'elle soit filiale ou partenaire de la banque, n'est pas compatible avec les exigences du 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. Le non-respect de ces dispositions est susceptible de sanctions pénales.

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

### 3.2.3 Les obstacles du côté de la clientèle

#### 3.2.3.1 Le manque de culture d'assurance

En Algérie, la grande majorité de la population dispose d'un niveau de connaissance moyen en matière financière ainsi le taux de bancarisation dans notre pays ne dépasse pas les 25%<sup>24</sup>, ce qui pourrait poser des problèmes pour convaincre les clients d'acquiescer les produits d'assurance de personnes et surtout les produits d'assurance sur la vie qui restent encore un sujet difficile à aborder.

#### 3.2.3.2 Le niveau des salaires

La plupart des ménages algériens à qui s'adresse l'assurance-vie ont des revenus qui couvrent à peine les besoins de subsistance immédiate, les bas salaires et l'inflation affaiblissent la capacité des ménages à épargner.

---

<sup>23</sup> En cas de rupture avec celui-ci, la compagnie d'assurance perdrait son seul accès au marché car elle n'a pas de client mais des assurés.

<sup>24</sup> AIT ABBAS Rachda : membre du comité bancassurance, les apports de la bancassurance, Revue « CNEP News », juin 2008, p 17.

## **4 Les facteurs clés des succès de la bancassurance**

Nous distinguons deux principaux facteurs, à savoir les facteurs endogènes et exogènes.

### **4.1 Les facteurs exogènes**

#### **4.1.1 L'environnement**

Le premier facteur de succès de 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 primordiale, 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 seconde 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 le cas en France, Espagne, Italie et Belgique<sup>25</sup>.

#### **4.1.2 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 les 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. Ainsi les banques sont 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 réelle.

#### **4.1.3 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

---

<sup>25</sup> TENSAOUT K, YOUSFI, K, « Commercialisation des produits assurantiels en Algérie », master en sciences économiques, Université de Bejaia, 2013, p 38.

## CHAPITRE I : Genèse et fondement de la bancassurance

---

population a l'habitude d'utiliser les nouvelles technologies, et en particulier internet moins la bancassurance s'est implanté.

Cela dépend de la culture 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 leur besoins financiers, d'autres consommateur préfèrent se donner le temps et les moyens de comparer les produits, par exemple sur internet. Cette habitude de consommation est tout à fait en opposition avec le développement de la bancassurance sur un marché.

### **4.1.4 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. 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 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 certains pays d'Amérique latine ou les banques et assureurs étrangers ont un taux de pénétration très élevé<sup>26</sup>.

## **4.2 Les facteurs endogènes**

### **4.2.1 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 à ne 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.

### **4.2.2 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

---

<sup>26</sup> REDDAD, T, la bancassurance cas de la CNEP-Banque, Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention d'une licence en science de gestion, option, finance, université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou, page 36.

## CHAPITRE I : Genèse et fondement de la bancassurance

---

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 dépôts, 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 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.

L'important est cependant de toujours proposer des produits pour lesquels présentation et définition simples et pour lesquels les options de choix sont limitées.

### **4.2.3 Les modèles retenus**

Le modèle retenu dans la création d'un bancassureur est un facteur dominant 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.

La mise en place de structures uniques (système d'information, réseaux de ventes...) 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 produit distribués, communication et publicité, gestion de polices, etc.

## CHAPITRE I : Genèse et fondement de la bancassurance

---

### **Conclusion**

Selon ce qui a été constaté dans ce chapitre relatifs à la genèse et aux fondements de la bancassurance, nous pouvons dire que celle-ci dans sa forme la plus simple est la distribution des produits d'assurance à travers les canaux bancaire, c'est donc, la fourniture d'un ensemble de services financiers qui couvrent les besoins des clients en produits bancaires et assuranciels.

Il apparait que la bancassurance ne s'est pas imposée partout dans le monde, mais elle reste tout de même un exemple de succès dans plusieurs pays à l'instar de la France et de l'Italie, où elle occupe le premier rang dans la distribution des produits d'assurance-vie.

En résumé, la banque de nos jours est devenue en quelques sorte un super marché financier dans la mesure où le client peut trouver tous les produits bancaires et les services financiers dont il a besoin, à cet effet, il convient de consacré le chapitre qui suit à une étude sur la bancassurance en Algérie.

## *Chapitre II*

---

### *La bancassurance en Algérie*

---

## **CHAPITRE 2 : La bancassurance en Algérie**

---

### **Introduction**

La bancassurance a vu le jour en Europe dans les années 70, elle a connue ensuite un réel succès dans certains pays Africains à savoir le Maroc dans les années 90.

La bancassurance est apparue en Algérie dans cette dernière décennie, c'est un canal qui est à la fois peu exploité et très promoteur avec un développement faible.

Le but du présent chapitre est d'arriver à présenter une image reflétant l'état de la bancassurance en Algérie. Dès lors, une présentation de l'activité bancaire et assurantielle s'avère indispensable pour une meilleure appréciation de l'environnement dans lequel la bancassurance serait appelée à se développer.

Pour se faire, nous allons tout d'abord, dans une première section, décrire l'activité bancaire et assurantielle en Algérie, puis dans la deuxième et troisième section, nous aborderons respectivement le cadre juridique de la bancassurance ainsi que les produits distribués sur le marché algérien, et nous achèverons avec une quatrième section portant sur les obstacles et les recommandations au développement de celle-ci en Algérie.

### **1 Le marché bancaire et assurantiel en Algérie**

#### **1.1 Le secteur assurantiel en Algérie**

En cette sous –section, nous avancerons une brève présentation du secteur assurantiel en Algérie.

##### **1.1.1 Définition et rôle de l'assurance**

Dans notre présentation du secteur assurantiel en Algérie, nous allons l'entamer par une définition de ce dernier.

###### **1.1.1.1 Définition de l'assurance**

Plusieurs définitions ont été données à l'assurance par plusieurs auteurs, privilégiant, les uns aspects juridiques, d'autres, les aspects économiques, techniques, et législatifs.

L'assurance est une activité qui consiste à « transformer des risques » individuels en risques collectifs en garantissant le paiement d'une somme (indemnité ou prestation) en cas de réalisation d'un risque<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup>BEITON.A, Cazorla. A, DOLLA c, DRAI.A-M, Dictionnaire des sciences économiques, 2001, p 2.

## **CHAPITRE 2 : La bancassurance en Algérie**

---

L'article 2 de l'ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances définit l'assurance en référence à l'article 619 du code civil en Algérie comme suit :

« Duquel l'assurance est souscrite, une somme d'argent, une rente ou une autre prestation, en cas de réalisation du risque prévu au contrat »<sup>2</sup>.

Toute opération d'assurance met en présence au moins deux personnes : l'assuré ou le souscripteur et l'assureur. Il y a parfois intervention d'un tiers qui percevra la prestation ce sera le « bénéficiaire ».

Nous verrons par la suite qu'il convient en fait, de distinguer « l'assuré » qui est la personne exposé au risque, et le « souscripteur » qui est celui qui signe la police et paie les primes.

D'après M .Joseph Hémard:

« L'assurance est une opération par laquelle une partie, l'assuré, se fait promettre, moyennant une rémunération ( la prime), pour lui ou pour un tiers, en cas de réalisation d'un sinistre, une prestation par une autre partie, l'assureur qui, prenant en charge un ensemble de risque, les compense conformément aux lois de la statistique »<sup>3</sup>.

Nous retiendrons que ces définitions donnent à l'assurance un aspect mutuel et amortisseur de la réalisation d'un risque dans lequel l'assuré, moyennant une prime, recevra en cas de réalisation d'un sinistre une indemnité de la part de l'assureur.

### **1.1.1.2 Rôle de l'assurance**

#### **A/Le rôle économique de l'assurance**

L'assurance permet de compenser ce qui est perdu ou détruit, par le dédommagement (remboursement ou indemnisation). L'assurance ne se limite pas à sauvegarder les patrimoines.

Elle est créatrice de sécurité, sert à une meilleure utilisation de l'épargne et elle est aussi un moyen de crédit. C'est pour cela le rôle économiques qu'elle joue favorise le développement, ses rôles est déterminer comme suit <sup>4</sup>:

➤ L'assurance joue un rôle fondamental dans la constitution des capitaux. Ces derniers qui représentent une forme d'épargne, sont réunis et conservées au sein de l'entreprise.

---

<sup>2</sup>HASSID.A, « Introduction à l'étude des assurances économiques », édition ENAL, Alger, 1984, p 85.

<sup>3</sup> COUILBAUL.F, ELIASHBERG.C, LATRASSE.M, op.cit., p49.

<sup>4</sup>Marcel. F, « Droit des assurances », 3<sup>ème</sup> édition, LARANCE, Belgique, 2006, p15.

## **CHAPITRE 2 : La bancassurance en Algérie**

---

L'assurance est un moyen d'accès aux crédits (elle facilite l'accès aux crédits), en renforçant les garanties qu'il offre à ces créanciers. L'assureur permet à l'assuré de consentir des crédits à ses clients ; c'est l'objet propre de l'assurance-crédit qui donne aux créanciers la certitude d'être payés en cas d'insolvabilité de son débiteur.

L'assurance devient de plus en plus un facteur de production qui servira à accroître et à renforcer l'économie nationale.

### **B/Le rôle social de l'assurance**

Le rôle social que pourrait jouer l'assurance peut être exposé à travers l'explication de certains points qui sont :

L'assurance vise à indemniser une partie des assurés qui sont victimes des sinistres, grâce aux cotisations prépayées par l'ensemble des assurés.

Avant tous, l'assurance joue un rôle purement social. Offrir à un sinistré les fonds nécessaires pour reconstruire ou racheter une maison après avoir perdu la sienne à cause d'un tremblement de terre ; garantir des revenus à la veuve et aux orphelins après la mort soudaine du père de famille ; versé des sommes substitutives au salaire pour un employé qui a perdu son poste de travail à cause d'un accident qui l'a rendu incapable d'exercer sa profession ; aider les malades financièrement pour s'offrir des méthodes de soins plus efficaces afin de récupérer rapidement leurs capacités physiques, tels sont des exemples du rôle social de l'assurance qui consiste à sécuriser les individus et leurs patrimoines ainsi que leurs revenus, et ce pour sauvegarder la stabilité sociale et le bonheur des individus.

L'assurance joue aussi un rôle déterminant dans la survie des entreprises car elle leur fournit les fonds nécessaires pour surmonter des situations difficiles peuvent porter atteinte à la stabilité de l'entreprise tels que (incendie, inondation, faillite d'un client débiteur...), et en aidant les entreprises à survivre, l'assurance sauve des emplois et donc des individus et des familles<sup>5</sup>.

### **1.1.2 Les éléments d'une opération d'assurance**

#### **1.1.2.1 Le contrat ou la police d'assurance**

Il s'agit d'un engagement ou accord passé entre, d'une part une entreprise d'assurances, qualifiée d'assureur, et d'autre part un souscripteur « individu ou collectivité »,

---

<sup>5</sup> IDIR.N, SADAOUI.R, « Etude comparative des systèmes assurantiels algérien » mémoire de Magister en Science Economique, option Monnaie, Banque et Environnement International, université de Bejaia, 2014, p7

## CHAPITRE 2 : La bancassurance en Algérie

---

fixant à l'avance, pour une période déterminée, des échanges financiers en fonction d'un ensemble bien défini d'événements aléatoires. Le contrat dont la matérialisation est une police d'assurance comprend des conditions générales non personnalisées et des conditions particulières qui précisent notamment la durée de garantie, les caractéristiques du risque assuré, le montant des versements à faire par le souscripteur et le mode de détermination des prestations de.

### 1.1.2.2 Le risque

Le risque est défini comme un événement futur et incertain qui dépend uniquement du hasard, sa réalisation se traduit par les dégâts ou des dommages pouvant affecter soit des biens, soit des personnes<sup>6</sup>.

Tous les événements ne sont pas assurables. En effet, seuls les événements revêtant trois caractères pourront être assurés :

**1<sup>er</sup> caractère** : l'événement doit être futur (le risque ne doit pas être déjà réalisé).

**2<sup>ème</sup> caractère** : Il doit y avoir incertitude, on parle d'événement aléatoire, c'est-à-dire qui dépend du hasard, l'incertitude, ou aléa, réside :

-soit dans la survenance de l'événement ; on ne sait pas s'il y aura incendie ou vol.

-soit dans la date de survenance de l'événement : on ne sait pas à quelle date le décès interviendra.

**3<sup>ème</sup> caractère** : L'arrivée de l'événement ne doit pas dépendre exclusivement de la volonté de l'assuré<sup>7</sup>.

### 1.1.2.3 La prime ou cotisation

La prime est la somme que l'assuré doit payer à l'assureur en contrepartie de la garantie que ce dernier lui accorde pour un risque déterminé. Le code des assurances fait obligation à l'assuré de payer la prime aux époques convenues au contrat, c'est-à-dire, en général dès le début de la période de garantie. Lorsque l'organisme d'assurance est une société mutuelle ou a forme mutuelle dans laquelle l'assuré est associé, la prime s'appelle « cotisation ».

---

<sup>6</sup>COUILBAUL.F, ELIASHBERG.C, LATRASSE. M, op- cite, p51.

<sup>7</sup>Idem, p51.

## **CHAPITRE 2 : La bancassurance en Algérie**

---

### **1.1.2.4 Le sinistre**

Le sinistre est la réalisation d'un risque entrant dans l'objet d'un contrat d'assurance en cours de validité « contrat valablement formé et n'ayant fait l'objet d'aucune mesure suspensive pour non paiement de prime par exemple ». En référence à ce contrat, l'assureur vérifiera que le sinistre correspond bien au risque défini et que les conditions de son avènement n'ont pas fait l'objet de clause d'exclusion.

### **1.1.2.5 L'indemnisation**

En cas de réalisation d'un risque assuré, l'assureur doit réparer le préjudice en versant une somme d'argent, mais il ne le fera que dans la limite de la garantie accordée à l'assuré.

### **1.1.2.6 L'assuré**

L'assuré est une personne physique ou morale dont le patrimoine ou la personne est exposé au risque, il se confond très souvent avec le souscripteur, redevable des primes, mais il peut être distinct. Il s'agit précisément, soit de celui qui est le propriétaire des biens assurés dans une assurance de biens, soit de celui dont la responsabilité est assurée dans une assurance de responsabilité, soit enfin de la personne dont le sort future engendre le risque . Il y a lieu de les distinguer du bénéficiaire qui recevra en cas de survenance d'un sinistre la prestation par l'assureur.

### **1.1.2.7 L'assureur**

L'assureur est la société d'assurance ou la personne physique auprès de laquelle le contrat d'assurance est souscrit, et qui s'engage à fournir les prestations prévues en cas de réalisation du risque.

## **1.1.3 L'évolution du marché Algérien des assurances**

Le marché des assurances en Algérie est passé par deux étapes<sup>8</sup>. La première a consisté en la nationalisation de l'activité et la spécialisation des compagnies, la seconde, dans la spécialisation de l'ouverture progressive du marché.

### **1.1.3.1 La période 1962-1989**

Cette période a été caractérisée par une nationalisation et spécialisation de l'activité d'assurance. Les compagnies d'assurance étrangères se sont vu notifiés l'obligation de céder 10% de leur portefeuille au profit des compagnies algériennes d'assurance et de réassurance

---

<sup>8</sup> BELKADI SALIHA, « les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie », Mémoire de magister en science économique université Mouloud Mammeri, Tizi Ouzou, 2012, p87.

## **CHAPITRE 2 : La bancassurance en Algérie**

---

(CAAR), créée en 1963. Les compagnies étrangères ont refusé de se plier à cette obligation, et ont cessé leur activité en Algérie. La CAAR a pris en charge les engagements envers les assurés laissés par ces compagnies et s'est chargé des indemnités.

En 1964 outre la CAAR, seule la société algérienne d'assurance SAA. Alors société Algero-Egyptienne, a continué d'exercer ses activités avec la société tunisienne d'assurance et de réassurance STAR, au côté de deux sociétés d'assurance, l'une pour les risques agricoles et l'autre pour les travailleurs de l'enseignement.

L'ordonnance n°66-127 du 27 mai 1966 a institué le monopole de l'état sur toutes les opérations d'assurance. Les entreprises publiques nationalisées ont été : la CAAR, spécialisée dans les risques transport et industriel, et la SAA (après rachat des parts égyptiennes) pour les risques automobile, assurance de personne et risque simple.

En 1975, la compagnie centrale de réassurance (CCR) a été créée, les compagnies d'assurance ont été dans l'obligation d'effectuer l'intégralité de leur session au profit de la CCR.

Une accentuation de la spécialisation a été entamée en 1982, avec la création de la compagnie algérienne d'assurance transport (CAAT) à qui monopolisait les risques de transport prenant ainsi une part de marché à la CAAR qui monopolisait les risques industriels.

### **1.1.3.2 L'ouverture et la libéralisation du marché**

En 1989, l'annonce des textes relatifs à l'autonomie des compagnies publiques entraîne la déspecialisation. A compter de cette date, les sociétés ont pu souscrire dans toutes les branches. Ainsi, les trois compagnies publiques existantes ont modifié leur statut en inscrivant dans leurs statuts toutes les opérations d'assurances et de réassurances, ce qui a entraîné l'émergence d'une réelle concurrence entre ces compagnies.

### **A/L'ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995**

L'Algérie s'est dotée d'un cadre juridique des assurances. En effet, cette ordonnance est le texte de référence du droit algérien des assurances. Elle met fin au monopole de l'état en matière d'assurance et permet la création de sociétés privées algériennes. Ce texte réintroduit les intermédiaires d'assurance, agents généraux et courtiers, disparus avec l'institution du monopole de l'état sur l'activité d'assurance.

## **CHAPITRE 2 : La bancassurance en Algérie**

---

### **B/La loi n°06-04 du 20 février 2006**

Les principaux apports de cette loi sont :

- Le renforcement de l'activité d'assurance de personnes ;
- La généralisation de l'assurance de groupe ;
- La réforme du droit du bénéficiaire ;
- La création de la bancassurance ;
- La séparation des activités vie et non vie des compagnies d'assurance ;
- Le renforcement de la sécurité financière ;
- La création d'un fonds de garantie des assurés ;
- L'obligation de libération totale d capital pour agrément ;
- L'ouverture du marché aux succursales des sociétés d'assurance et/ou de réassurance étrangère de tenir les engagements qu'elles ont contracté à l'égard des assurés ;
- Vérifier l'information sur l'origine des fonds servant à la constitution ou à l'augmentation du capital social.

L'accord du 07 Mars 2003 entre les sociétés Française AGF, AXA, MMA et les sociétés publiques algériennes SAA et CAAR, régularise en droit Algérien, la situation de faits décrite précédemment. Il organise un transfert de portefeuille entre les deux parties signataires à effet rétroactif à compter de 1966. L'année 2009, quant à elle a vu la publication dans le journal officiel de la république Algérienne Démocratique et Populaire du décret exécutif numéro 09-375 du 16 novembre 2009.

Ce décret a fixé le capital social (fond d'établissement), des sociétés d'assurance et/ou de réassurance.

Ainsi le capital social des sociétés d'assurance et de réassurance est fixé à :

- Un milliard de dinars, pour les sociétés par actions exerçant les opérations de personnes et de capitalisation ;
- Deux milliard de dinars, pour les sociétés par actions exerçant les opérations d'assurance de dommage ;
- Cinq milliard de dinars, pour les sociétés par actions exerçant exclusivement les opérations de réassurance.

Les fonds d'établissement des sociétés forme mutuel est fixé à :

## **CHAPITRE 2 : La bancassurance en Algérie**

---

- Six cent million de dinars, pour les sociétés exerçant les opérations d'assurance de personne et de capitalisation ;
- Un milliard de dinars, pour les sociétés exerçant les opérations de dommage.

### **1.1.4 Les intervenants du secteur Algérien des assurances**

Le cadre institutionnel du marché algérien des assurances est composé de trois institutions autonome<sup>9</sup>. Le Conseil National des Assurance (CNA), la Commission de Supervision des Assurance (CSA) et la Centrale des Risque (CR). En ce qui concerne les compagnies d'assurance, le marché algérien des assurances est organisé comme suit :

L'assurance directe exercée par dix compagnies à savoir :

- Quatre compagnie publique (SAA, CAAT, CAAR et CASH), et six entreprises privés (Trust Algérie, CIAR, 2A, SALAMA Assurance, GAM et ALLIANCE Assurance).
- Deux mutuels : CNMA et MAATEC.
- La réassurance pratiquée par la CCR.
- Les assurances spécialisées exercées par : la CAGEX, pour l'assurance-crédit à l'exportation, et la SGCI, pour l'assurance crédits immobiliers.

D'autres acteurs interviennent dans le marché algérien des assurances, à l'image des agents généraux, les courtiers et les banques<sup>10</sup>.

#### **1.1.4.1 Agents généraux**

Plus de 560 agents généraux d'assurance interviennent en dehors du réseau direct des compagnies pour une distribution de proximité. Il représentait en 2010, plus de 20% de la production des compagnies d'assurance.

Certaines sociétés, surtout privé, travail d'avantage avec des agents généraux qu'avec leurs propres salariés. C'est le cas de la CIAR dans 75% du chiffre d'affaire est réalisé par les agents généraux.

#### **1.1.4.2 Les courtiers**

Les courtiers sont en nombre de trente, exclusivement nationaux car la loi interdit aux courtiers internationaux d'exercer directement leurs activités. Les courtiers représentent, en 2010, 6% de la production des compagnies, contre 2% en 2002.

---

<sup>9</sup> Guide des assurances en Algérie, éd 2015, p19

<sup>10</sup> BENILLES Billel, colloque international sur les sociétés d'assurance TAKAFOUL et les sociétés d'assurance traditionnel entre la théorie et l'expérience pratique, Université de Sétif, 2009.

## **CHAPITRE 2 : La bancassurance en Algérie**

---

Le chiffre d'affaire moyen généré par les courtiers a été de 82 millions de dinars en 2006, très supérieur à la moyenne des points de ventes. Ceci s'explique par le fait que les courtiers interviennent d'avantage dans les entreprises ou les primes moyennes des contrats sont plus élevés.

### **1.1.4.3 Les banques**

L'Algérie, s'est ouverte à la bancassurance en vertu de lois 06-04 du 20 février 2006, qui a autorisé la distribution des produits d'assurance par les banques, établissement financiers et assimilés.

Il faut savoir que la bancassurance est une forme d'intermédiation qui permet à l'assureur de distribuer ses produits par l'intermédiaire des banques. Les produits d'assurance concernés sont limités cette liste :

- Les assurances crédits.
- Les assurances de personnes.
- Les assurances des risques simples d'habitation.
- Les assurances agricoles.

### **1.1.5 Les institutions autonomes**

Les institutions autonomes se composent de : le conseil national des assurances, la commission de supervision de risques, la centrale des risques, le fond de garantie des assurés, l'union Algérienne des sociétés d'assurance et de réassurance.

#### **1.1.5.1 Le conseil national des assurances (CNA)**

Le Conseil National des Assurances est le cadre de concertation entre les diverses parties impliquées par l'activité assurance, à savoir :

- Les assureurs et intermédiaires d'assurance ;
- Les assurés ;
- Les pouvoirs publics ;
- Le personnel exerçant dans le secteur.

Le conseil est présidé par le ministre des finances, il représente l'organe consultatif des pouvoirs publics sur tout ce qui se rapporte à la situation, l'organisation et au développement de l'activité d'assurance et de réassurance. Il se prononce sur tout projet de texte législatif au réglementaire concernant l'activité d'assurance.

## **CHAPITRE 2 : La bancassurance en Algérie**

---

### **1.1.5.2 La commission de supervision des assurances (CSA)**

Le contrôle de l'Etat sur l'activité de réassurance est exercé par la commission de supervision des assurances. Elle a pour objet de :

- Protéger les intérêts des assurés et bénéficiaires des contrats d'assurance, en veillant à la régularité des opérations d'assurance ainsi que la solvabilité des sociétés d'assurance ;
- Promouvoir et développer le marché national des assurances en vue de son intégration dans l'activité économique et sociale.

### **1.1.5.3 La centrale des risques (CR)**

La centrale des risques est créée auprès du ministère des finances, elle est rattachée à la structure chargée des assurances.

La centrale collecte et centralise les informations relatives au contrat d'assurance souscrit auprès des sociétés d'assurance et de réassurance et les succursales d'assurance étrangère.

### **1.1.5.4 Le fond de garantie des assurés (FGA)**

Ce fonds a pour charge de supporter en cas d'insolvabilité des sociétés d'assurance, toute ou partie des dettes envers les assurés et les bénéficiaires des contrats d'assurance.

### **1.1.5.5 L'union Algérienne des sociétés d'assurance et de réassurance (UAR)**

L'union algérienne des sociétés d'assurance et de réassurance, représente les assureurs algériens et défend leurs intérêts moraux et économiques.

## **1.2 Secteur bancaire**

A travers cette rubrique, nous allons dévoiler la définition et rôle des banques.

### **1.2.1 Définition et rôle de la banque**

#### **1.2.1.1 Définition de la banque**

Une banque est une entreprise qui gère les dépôts et collecte l'épargne du client, elle accorde des prêts et offre des services financiers.

Les banques sont les intermédiaires financiers avec lesquels un particulier est le plus souvent en relation. Une personne ayant besoin d'un prêt pour acheter une maison ou une voiture l'obtient généralement d'une agence bancaire.

## **CHAPITRE 2 : La bancassurance en Algérie**

---

La banque effectue cette activité en général grâce à un réseau d'agence. Elle utilise de plus en plus d'autres canaux de distribution : opération par intérêt, accords avec les commerçants pour le crédit à la consommation et le paiement par carte, guichets automatique dans les lieux publics

Comme le secteur des assurances, le système bancaire financier algérien s'est constitué en deux étapes principales. La première étape est constituée à la mise en place d'un système bancaire national, la seconde en sa libéralisation vers un secteur privé.

### **1.2.1.2 Rôle des banques**

Les banques non seulement exercent le commerce de l'argent, mais sont également les organismes qui produisent de la monnaie :

-Les banques jouent un rôle économique très important dans les sociétés. Sans elles, les marchés financiers ne seraient pas capables de transférer les fonds des agents qui épargnent vers ceux qui ont des projets d'investissement. Par conséquent, leurs effets sur l'ensemble de l'économie sont importants.

-Elément clé de l'économie d'un pays, chaque banque est soumise à une supervision assez stricte par une autorité de tutelle, afin de vérifier la solidité de l'établissement financier par rapport aux risques auxquels ses opérations l'exposent : risque de crédit, risque de marché, risque pays, risque de liquidité, risque opérationnel.

-Le rôle primordial des banques a été souligné par AGLIETTA : les banques jouent un rôle spécifique dans l'économie monétaire parce qu'elles peuvent fournir aux emprunteurs des liquidités en gros montant au moment demandé, sans que ces liquidités soient prélevées sur une épargne préexistante.

### **1.2.2 Typologie de banques**

L'ensemble des banques, chapeauté par la banque centrale, forme le système bancaire d'une zone monétaire.

On distingue ainsi différents types de banques selon leur rôle :

La banque centrale comme la banque d'Algérie, la banque du Canada, ou la banque centrale européenne, a pour rôle :

- De réglementer et superviser les opérations des différentes banques.
- De superviser la production de monnaie par ces banques, et d'en réguler l'usage par le biais des taux d'intérêts appelé taux directeur et d'agir sur l'inflation par le biais la politique monétaire.

## **CHAPITRE 2 : La bancassurance en Algérie**

---

### **1.2.2.1 Les banques de dépôts**

Les banques de dépôts travaillent essentiellement avec leurs clients, particuliers, professionnels et entreprises, reçoivent des dépôts, accordent des prêts, et sont traditionnellement séparées entre :

- Les banques de détail destinées aux particuliers, aux professionnels et aux PME (Petites et moyennes entreprise).
- Les banques d'affaires, destinées aux moyennes et grandes entreprises.

### **1.2.2.2 Les banques d'investissement**

Les banques d'investissements travaillent essentiellement sur le marché financier et réalise des opérations sur titres et valeurs mobilières.

### **1.2.2.3 Les banques commerciales**

Les banques commerciales reçoivent les dépôts et effectuent des prêts, les banques commerciales sont des sociétés dont le capital est détenu par des actionnaires et qui sont généralement coté en bourse.

### **1.2.2.4 Les banques spécialisées**

Il existe des banques spécialisées dans un segment d'activité spécifique :

- Banques spécialistes dans le crédit à la consommation
- Banques spécialisés dans la gestion de la fortune
- Banques spécialisés dans le crédit immobilier
- Banques spécialisés dans le crédit-bail aux entreprises
- Banques spécialisés dans le financement de l'activité économique particulière (Agriculture, commerce, etc.).

## **1.2.3 L'évolution du secteur algérien des banques**

### **1.2.3.1 Un système bancaire national**

Dès décembre 1962<sup>11</sup>, l'Algérie se dote des instruments juridiques et institutionnels nécessaires à l'établissement de sa souveraineté monétaire. Cela se traduit par la création d'une monnaie nationale, les dinars algériens, et par la création de la banque nationale d'Algérie.

---

<sup>11</sup> Op.cit., Edition 2015, p9.

## **CHAPITRE 2 : La bancassurance en Algérie**

---

Pour financer le développement économique du pays, l'Algérie va opérer progressivement une algérianisation d'un secteur bancaire et financier qui, jusqu'à la fin des années soixante, et encore largement composé d'opérations privés et étrangères. Au terme du période le secteur devient exclusivement public et spécialisé.

### **1.2.3.2 Le monopole de l'Etat**

La gestion du secteur bancaire devient au secteur public, cela concerne aussi bien la banque centrale que les banques primaires, le taux d'intérêt bancaire est déterminé par l'Etat, ou ces établissements financiers destinés à commanditer le développement économique des entreprises publiques en particulier. Après avoir été exclusivement public dans les années soixante, le secteur se voit spécialisé par branche d'activité (agriculture, industrie, artisanat, hôtellerie, tourisme, énergie, commerce extérieur).

### **1.2.3.3 La privatisation du secteur**

En 1998, l'Etat procède à une vaste restructuration de grandes entreprises publiques, banques comprises. Ces dernières sont transformées en sociétés par action, aux règles du code de commerce. Deux nouvelles banques publiques sont créées, la Banque de l'Agriculture et de Développement Rural (BADR) et la Banque de Développement Local (BDL), issues respectivement du démembrement de la BNA et du CPA.

La libéralisation du secteur en marche et concrétisée par la loi relative à la monnaie et au crédit<sup>12</sup>, abolissant la loi sur le régime des banques de 1986 modifiée et complétée.

La nouvelle loi traduit l'orientation résolue du gouvernement pour l'économie de marché. Le législateur entend ouvrir largement le secteur bancaire à l'investissement privé, national et étranger.

#### **A/La loi n°90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit**

La loi de 1990 consacre les principes suivants :

- L'autonomie de la banque centrale qui devient la banque d'Algérie ;
- La régulation du système bancaire par des autorités administratives indépendantes ;
- La séparation entre l'autorité de réglementation et d'agrément des banques et l'autorité de supervision ;
- Le monopole des banques sur les opérations des banques.

La réforme bancaire a été menée concurremment avec la promulgation d'autres lois, qui ont soutenu le mouvement de libéralisation du secteur économique, comme par exemple la

---

<sup>12</sup> Loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

## **CHAPITRE 2 : La bancassurance en Algérie**

---

loi des finance en 1994 qui autorise l'ouverture des entreprises publiques économiques aux capitaux privés nationaux ou étrangers tout en abolissant le plafond pour le pourcentage majoritaire de l'Etat à 51% du capital. Ou encore l'ordonnance n°95-06 du 25 janvier 1995, sur la concurrence ou encore le décret législatif n°93-10 du 23 mai 1993 portant institution de la bourse des valeurs mobilières (ouverte aux sociétés par actions).

### **B/L'ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit<sup>13</sup>**

L'ordonnance n°03-11 a pour objet de consolider le système et abolit la loi sur la monnaie et le crédit de 1990. Le nouveau texte reprend, dans une large mesure ses dispositions. L'ordonnance introduit de nouveaux principes et définit le secret professionnel, les charges et les mouvements des capitaux, la protection des déposants. L'objectif de cette dernière est de renforcer la sécurité financière, améliorer nettement le système de paiement et la qualité du marché.

L'ordonnance relative à la monnaie et au crédit 2003 modifiée et complétée en 2010, reprend les dispositions pour les faire appliquer au secteur bancaire.

### **C/L'ordonnance n°10-04 du 26 août 2010 relative à la monnaie et au crédit<sup>14</sup>**

Les principales mesures sont les suivantes :

- Les banques ont l'obligation de mettre en place un dispositif de contrôle interne et de contrôle de conformité dans ces derniers cas, il s'agit d'une conformité aux lois, règlements et du respect des procédures ;
- L'Etat dispose d'un droit de préemption sur toute cession d'actions ou de titres assimilées d'une banque ou d'un établissement financier ;
- Les participations étrangères dans la banque ne peuvent être autorisés que dans le cadre d'un partenariat dont l'actionnariat national résidant représente 51% du capital ; La banque d'Algérie organise et gère une centrale des risques des entreprises, une centrale des risques des ménages et une centrale des impayées.

D'autres mesures ont été introduites visant au renforcement du cadre institutionnel, au renforcement du contrôle des banques et des établissements financiers, à la protection de la clientèle et à la qualité de prestation bancaire, notamment en renforçant les obligations des banques primaires vis-à-vis de leur clients ou encore en affirmant le principe de droit au compte.

---

<sup>13</sup> Guide des banques et établissements financiers en Algérie, édition 2015, p 11.

<sup>14</sup> Guide des banques et établissements financiers en Algérie, op.cit., p 12.

## **CHAPITRE 2 : La bancassurance en Algérie**

---

### **1.2.4 Les acteurs du système bancaire et financier en Algérie**

La liste des banques et des établissements financiers établit par la banques d'Algérie est annuellement publiée au journal officiel, vingt-sept banques et établissements financiers sont en activité : 20 banques, dont six publiques et 14 privée, et 7 établissements financiers.

- Les banques publiques : la Banque Extérieur d'Algérie (BEA), la Banque Nationale d'Algérie (BNA), le Crédit Populaire d'Algérie (CPA), la Banque de Développement Local (BDL), la Banque de l'Agriculture et Développement Rural (BADR), la Caisse National d'Epargne et de Prévoyance (CNEP-Banque).
- Les institutions financières privées se répartissent comme suit : Natexis Algérie, Société Générale Algérie, BNP Paribas EL Djazair, Gold Bank Algérie, Fransa Banque-Eldjezair, Elbaraka Bank...

L'exercice de l'activité bancaire est régi par un important arsenal juridique et réglementaire, en particulier un dispositif de règles prudentielles.

## **2 Naissance et cadre juridique de la bancassurance en Algérie**

### **2.1 Avant la loi N° 06-04**

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 institutionnelle qui aurait permis l'interaction entre les deux métiers.

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 N°90-10 puis l'ordonnance 03-11 du 26 aout 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 sein de l'ordonnance 03-11, les banques sont des personnes morales constituées sous forme de sociétés par actions qui effectuent à titre de profession habituelle et principalement les opérations de banques.

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

## **CHAPITRE 2 : La bancassurance en Algérie**

---

La loi bancaire 90-10 relative à la monnaie et au crédit dans son article 76 interdit à toute 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 95-07, avant d'être modifiée par la loi 06-04, stipule dans son article 252 que seulement les agents généraux d'assurance et les courtiers en assurance sont considérés comme des intermédiaires d'assurance<sup>15</sup>.

### **2.2 Après le 20 Février 2006, la nouveauté de la loi N°06-04**

Le législateur algérien, en février 2006 et dans le but de stabiliser l'épargne nationale, a permis au réseau bancaire de distribuer certains produits d'assurance, grâce à la loi 06-04 ce qui instaure une plus grande coopération entre les compagnies d'assurance et les banques, désormais autorisées à commercialiser des produits d'assurance dans leurs guichets.

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

Il est à noter que la mention de bancassurance a été introduite uniquement par la modification de la réglementation relative aux assurances, la loi bancaire quant à elle demeure inchangée et il n'y a aucune mention de 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 réassurance. De ce fait, le législateur veut certainement initier le marché aux modèles de 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.<sup>16</sup>

### **2.3 Condition 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.

---

<sup>15</sup> « la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie » mémoire de fin d'étude, Mr AZOUG Abdelaziz, INSAG page 82

<sup>16</sup> « La bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie » mémoire de fin d'étude, Mr AZOUG Abdelaziz, INSAG page 82

## CHAPITRE 2 : La bancassurance en Algérie

---

### 2.3.1 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 Décret Exécutif 07-153).

- la société d'assurance doit soumettre à la commission de supervision des assurances, toute convention de distribution conclue entre elles et l'un des organismes financiers et assimilés (art 228 de l'ordonnance n°95-07 modifié et complété).

- 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 Décret Exécutif 07-153).

L'avis de la commission des supervisions des assurances :

Conformément à l'article 209 de l'ordonnance N°95-07 modifié et complété et le Décret Exécutif n°07-153 (art.7, 8 et 9) :

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

**Art.3.** Les banques, les établissements financiers et assimilés bénéficient, dans le cadre de la distribution des produits cités à l'article 2 ci-dessus, d'une rémunération servie sous forme de commission de distribution calculée en pourcentage sur le montant de la prime encaissée nette de droit et de taxes.<sup>17</sup>

**Art.4.** Les niveaux maximum de la commission de distribution, visée à l'article 3 ci-dessus, sont fixés comme suit:<sup>18</sup>

---

<sup>17</sup> Recueil de textes législatifs et réglementaire sur la bancassurance, p5.

<sup>18</sup> Idem, p5.

## CHAPITRE 2 : La bancassurance en Algérie

Tableau n°02 : Récapitulatifs des niveaux maximum de commission de distribution

Types d'assurance		Pourcentage
Assurance de personne	Capitalisation	40% pour la première prime et 10% pour la prime annuelle suivante durant toute la durée du contrat
	Autre branche d'assurance de personne	15%
Assurance de crédit		10%
Assurance de risque simple d'habitation	Multirisque habitation	32%
	Assurance obligatoire des risques catastrophiques	5%
Assurance risque agricole		10%

Source : conception personnelle

### 2.3.2 Formation

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

- Les agents souscripteurs d'assurance employée par ces organismes doivent être titulaires d'un diplôme universitaire.
- La société d'assurance doit dispenser un stage d'en moins 96heures effectives pourtant 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 autorisés à souscrire.<sup>19</sup>

### 2.4 Les produits d'assurance pouvant être distribués par la bancassurance

**Article 1<sup>er</sup>.** En application des dispositions de l'article 2 du décret exécutif n°07-153 du 5 Jomada El Oula 1428 correspondant au 22 mai 2007, susvisé, le présent arrêté a pour objet de fixer les produits d'assurance pouvant être distribués par les banques, établissements financiers et assimilés ainsi que les niveaux maximum de la commission de distribution.<sup>20</sup>

<sup>19</sup> [www.uar.dz/bancassurance](http://www.uar.dz/bancassurance)

<sup>20</sup> Recueil de Textes législatifs et réglementaires sur la bancassurance, page 5

## CHAPITRE 2 : La bancassurance en Algérie

**Art.2.** Les produits d'assurance pouvant être redistribués par les banques, établissements financiers et assimilés sont ceux relatifs:

- a- Aux branches d'assurance de personne : accident, maladie, assistance, vie-décès, capitalisation ;
- b- A l'assurance-crédit ;
- c- A l'assurance des risques simples d'habitation :
  - Multirisque habitation ;
  - Assurance obligatoire des risques catastrophiques.
  - Aux risques agricoles.

**Tableau n°03 : Les principaux partenariats signés entre les acteurs du marché algérien**

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

**Source :** Guide des assurances en Algérie

### 3 Les produits distribués dans le réseau bancassurance sur le marché algérien

Les produits distribués doivent être complètement adaptés au réseau bancaire, c'est-à-dire synchronisés aux procédures de vente de la banque, qui incuse l'uniformisation des bulletins d'adhésion, une sélection financière aussi simplifiée que possible et une standardisation de toutes les transactions. L'offre des bancassureurs en matière de produits d'assurance était fortement corrélée avec l'évolution historique de la bancassurance et les stratégies.

## **CHAPITRE 2 : La bancassurance en Algérie**

---

### **3.1 Assurance de personne**

La production, au 30/09/2018, de l'ensemble des sociétés d'assurance de personne s'élève à 8,8 milliards de DA, marquant ainsi une baisse de 13,1% comparativement au 30/09/2017. Le nombre de contrats souscrits recule de 19,1%, il passe de 3 290 543 contrats au 30/09/2017 à 2 662 347 contrats souscrits au terme des neuf premiers mois de l'exercice 2018<sup>21</sup>.

#### **3.1.1 Assurance accident ou Garantie Accident de la Vie (GAV)**

Ce contrat est destiné à couvrir l'assuré et sa famille contre les risques de la vie de tous les jours susceptibles d'entraîner une incapacité permanente, partielle, ou un décès. Les contrats souscrits auprès des banques protègent l'assuré contre :

-les accidents domestiques tels que les mauvaises chutes, brûlures, électrocution, accidents de jardinage et accidents du sport (exclusion des sports dit dangereux tels que la navigation ou l'escalade)

-accidents médicaux tels que les erreurs de diagnostic, d'anesthésie ou encore accidents opératoires.

-les agressions et les attentats d'une manière générale.

La production de cette branche, passant de 468,2 millions de DA au premier trimestre 2017 à 412,2 millions de DA au 31/03/2018, enregistrant un repli de 12%.<sup>22</sup>

#### **3.1.2 Assurance maladie**

L'assurance complémentaire santé est une assurance qui rembourse, en complément de Sécurité Sociale, une partie ou même la totalité des frais médicaux et pharmaceutiques payés par l'assuré.

Cette assurance prend aussi en charge le remboursement des lunettes, des lentilles et des frais hospitaliers.

Cette branche affiche un chiffre d'affaire de plus de 34 millions de DA, contre 33,7 millions de DA cumulés au titre du T1-2017, et ne représente que 1,1% du total des réalisations de l'activité des assurances de personnes<sup>23</sup>, soit une hausse de 3,1%.

---

<sup>21</sup>CNA- Note de conjoncture T1-2018.

<sup>22</sup>[www.cna.dz](http://www.cna.dz)

<sup>23</sup>Idem, p12

## CHAPITRE 2 : La bancassurance en Algérie

---

### 3.1.3 Assurance assistance

L'assistance apporte à l'assuré en cas de besoins une aide en nature (dépannage au domicile, envoi d'un médecin spécialiste à un autre coin du monde, cette formule évite à l'assureur la réalisation de sinistre (accident).

Le plus souvent, l'assistance est annexée aux contrats d'assurances précédents.

D'autres contrats d'assurance assistance sont vendus isolément des contrats tels que :

- Assistance à domicile en cas d'hospitalisation en envoyant une aide familiale pour prendre en charge les enfants et les ramener à l'école.

- Soutien scolaire.

- Aide à domicile aux personnes âgées.

- assistance téléphonique, plate

- forme de conseils santé, service d'information.

- aide-ménagère, garde malade, garde d'enfants, soutien scolaire.

- rapatriement<sup>24</sup>.

Le chiffre d'affaire enregistré au titre de la branche « assistance » s'élève à 625,9 millions de DA. Ce montant régresse de plus de 165 millions de DA comparativement au 31/03/2017<sup>25</sup>, soit un décroissement de 20,9%.

### 3.1.4 Assurance vie-décès

Il y a deux types de contrats d'assurance vie : l'assurance en cas de vie prévoit le paiement d'un capital ou d'une rente si l'assuré est en vie à une date fixée au contrat. Il s'agit donc d'une opération d'épargne mais qui ne se dénoue que si l'assuré-épargnant est en vie à l'époque où il doit percevoir son épargne. Et l'assurance en cas de décès prévoit le plus souvent le versement au bénéficiaire désigné d'un capital si l'assuré vient de décéder ; parfois

Une rente peut aussi être servie au bénéficiaire, par exemple à la veuve en attente de pension de réversion ou l'orphelin qui poursuit ses études<sup>26</sup>.

La production de cette branche passe de 983,4 millions de DA au terme du premier trimestre 2017 à 837,5 millions de DA à la même période de l'année 2018, soit une régression de plus de 145 millions de DA (recul de 14,8%)

---

<sup>24</sup>L'article 62 de l'ordonnance Ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances modifiée et complétée par la loi 06/04 du 26 février 2006.

<sup>25</sup>[www.cna.dz](http://www.cna.dz), p12.

<sup>26</sup> Daniel Collignon et Corine Collignon, L'assurance vie contrats individuels édition L'ARGUS. Page25

### **3.1.5 Assurance capitalisation**

C'est un contrat d'épargne que l'on pourrait apparenter à un billet de banque. Il n'est pas nominatif, il appartient à la personne qui le détient et il est donc accessible sans formalité. Il a un régime fiscal bien spécifique, mais il permet de transmettre de son vivant le capital du contrat à la personne que l'on désire.

### **3.2 Assurance-crédit (Insolvabilité)**

L'assurance insolvabilité SGCI garantit les Banques contre l'insolvabilité définitive de leurs clients ayant bénéficié de crédits immobiliers. Elle offre une couverture du risque insolvabilité des emprunteurs moyennant le paiement d'une prime d'assurance calculée en fonction du ratio prêt/valeur qui reflète le niveau de risque encouru par la banque prêteuse.

L'assurance SGCI couvre l'insolvabilité définitive de l'emprunteur. Elle est émise au profit de la banque pour la couverture du risque insolvabilité, Il s'agit de l'incapacité définitive de l'emprunteur de procéder au remboursement du crédit due essentiellement à:

- La perte de l'emploi.
- La dégradation de la capacité de remboursement.
- La perte de la deuxième source de revenu (caution, codébiteur).
- La rupture du ménage dans le cas où le conjoint est codébiteur.
- Le surendettement<sup>27</sup>.

### **3.3 Assurance des risques simples d'habitation**

#### **3.3.1 Assurance multi risque habitation (MRH)**

Par le biais du réseau bancaire, il est possible d'assurer son logement au titre de résidence principale ou secondaire. Un propriétaire ou un locataire a le devoir de souscrire à ce type d'assurance, mais l'étendue des garanties est différente. Il y a pour ce type d'assurance ; la responsabilité civile vis-à-vis des tiers c'est-à-dire des voisins ou des passants, dans ce type d'assurance elle est comprise en cas d'incendie, dégâts des eaux et de catastrophe naturelle, il peut y avoir en supplément le vol, le vandalisme, et le bris de glace.

#### **3.3.2 Assurance obligatoire des risques catastrophiques**

C'est un produit d'assurance à caractère obligatoire.

L'obligation d'assurance est instituée par l'article 1er de l'ordonnance 03-12 du 26/08/2003 (JORA n°52 de 2003) relative à l'obligation d'assurance des catastrophes

---

<sup>27</sup><http://www.sgci.dz> dernières visite 27/11/2018.

## CHAPITRE 2 : La bancassurance en Algérie

---

naturelles et à l'indemnisation des victimes et ses textes d'application : décrets exécutifs 04-268 à 04-272 (JORA n°55 de 2004).

La période d'assurance ne saurait être inférieure à une année (Article 09 DE 04-269 JO n° 55).

Ce contrat d'assurance protège les personnes physiques et morales des tremblements de terre, Les inondations et coulées de boue, Les tempêtes et vents violents, Les mouvements de terrain.

### 3.3.3 Assurance agricole

Les contrats spécifiques destinés aux agriculteurs pour garantir l'assuré contre les risques suivants:

- incendies et risques annexés des bâtiments agricoles.
- Assurance des machines et matériels.
- Responsabilité civile.
- Mortalité du bétail.
- Grêle.
- Incendies de forêts ou de récoltes.
- Maladies des végétaux.
- Les catastrophes naturelles (ouragans, inondations...etc.).<sup>28</sup>

Pour des raisons de facilitations et de spécificités particulières d'agriculteurs, les sociétés d'assurance proposent des contrats multirisques par type d'agriculteurs, tels que:

- Multirisques: éleveurs de bovins et d'ovins
- Multirisques: éleveurs de poulets.
- Multirisques: viticulteurs.
- Multirisques : producteurs de fruits.
- Multirisques : producteurs de céréales.
- Multirisques : forestiers ...etc.

---

<sup>28</sup>L'article 62 de l'ordonnance Ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances modifiée et complétée par la loi 06/04 du 26 février 2006.

## CHAPITRE 2 : La bancassurance en Algérie

Tableau n°04 : production des assurances de personnes au 31/03/2018

En DA	Chiffre d'affaires		Structure du marché		Evolution T1 2018/T1 2017	
	T1 2018	T1 2017	2018	2017	En %	En valeur
Accident	412 181 620	468 150 443	12,6%	14,6%	-12%	-55 968 824
Maladie	34 708 134	33 654 535	1,1%	1,1%	3,4%	1 053 600
Assistance	625 913 603	791 604 828	19,1%	24,7%	-20,9%	- 165 691 225
Vie-décès	837 475 515	983 423 530	25,5%	30,7%	-14,8%	- 145 948 015
Capitalisation	-	-	0%	0%	0%	0
Prévoyance collective	1 371 320 638	928 293 259	41,8%	29%	47,7%	443 027 379
Total	3 281 599 510	3 205 126 595	100%	100%	2,4%	76 472 915

Source : CNA- Note de conjoncture T1-2018

### 4 Le développement de la bancassurance en Algérie et les obstacles qu'elle rencontre

#### 4.1 Le développement de la bancassurance en Algérie

Cette volonté de réussite s'est manifestée à travers la multiplication des accords de distribution et de partenariat entre banques et sociétés d'assurances. C'est ainsi que 21 conventions de bancassurance ont été signées en 2012 contre 12 en 2011. Le nombre des agences bancaires qui commercialisent ce produit passe à 520 agences à fin 2012, alors qu'il était de 459 en 2011.

Le développement de la bancassurance en Algérie n'a pas encore atteint le niveau escompté, mais les assureurs ont bien compris l'intérêt de distribuer leurs produits via les partenaires bancaires. Désormais, banquiers et assureurs travaillent ensemble par des partenariats, d'ailleurs une bonne partie du chiffre d'affaire de certains assureurs provient désormais bancaires partenaires<sup>29</sup>.

<sup>29</sup> Bouyahia, Y, « une dynamique naissante pour un partenariat d'avenir », revue de l'assurance n°4, éditée par le Conseil National des Assurances, Décembre 2013, p 25.

## CHAPITRE 2 : La bancassurance en Algérie

---

Le modèle algérien est contraint par une spécificité forte de l'économie algérienne à savoir la faiblesse actuelle de son secteur financier. Au-delà d'une activité intermédiation bancaire forte, la bancassurance, et plus généralement le secteur des assurances a besoin de développement d'un marché financier volumineux et dynamique afin d'offrir des débouchés en terme d'investissement et donc de placement et d'épargne<sup>30</sup>.

D'après le bulletin du CNA, les chiffres de l'année 2013 confirme que la bancassurance en Algérie marque une croissance. En effet, le dynamisme affiché par cette activité a généré un encaissement de primes ayant dépassé la barre de 1,6 milliard de dinars, réalisant, de ce fait, une croissance de 26,9%, soit une plus-value de 356 millions de dinars par rapport à l'année 2012. L'extension du réseau bancaire de distribution, la signature de nouveaux contacts et le lancement de nouveaux produits sont à l'origine de cette performance.

Les chiffres confirment aussi, la prédominance des sociétés d'assurance de personnes qui totalisent 88,4% des parts de ce marché de bancassurance en 2012 et 82,8% en 2013. Malgré ce recul, dû notamment aux sociétés d'assurance dommages qui ont vu leur chiffre d'affaire bondir de 89%, le taux de croissance des sociétés d'assurance de personne reste conséquent en affichant +18,8% en 2013. Le leader de la bancassurance Cardif Al-Djazair, qui ne représente plus que 71,9% de parts de ce marché, contre 81% une année auparavant. Il faut aussi souligner que de nombreuses sociétés d'assurance de dommages n'ont pas encore investi dans ce créneau, préférant, pour l'instant, la distribution de leurs produits via les réseaux traditionnels (agences directes, AGA et courtiers)<sup>31</sup>.

La forte progression enregistrée sur le marché de la bancassurance indique la capacité des banques à attirer l'épargne des ménages qui est en constante augmentation. Les dépôts, à vue et à terme en dinar des ménages auprès des banques ont progressé, selon la dernière note de conjoncture de 2014, de la Banque d'Algérie, est de 61,6% en 2013 et de 13,8% en 2012.

### 4.2 Les obstacles au développement de la bancassurance en Algérie

Le moins que l'on puisse dire sur la réalité de la bancassurance en Algérie est qu'elle tarde à se développer, et cela en dépit de toutes les mesures et les bonnes volontés qui ont été entreprises afin de dépasser cette stagnation que connaît le secteur de celle-ci.

Dès lors, il est tout à fait légitime de nous intéresser aux obstacles qui font barrage au développement de la bancassurance en Algérie, que nous pouvons citer ci-dessous :

---

<sup>30</sup> Louahab K , Sénior Manager EY Alger, « la bancassurance a besoin d'un marché financier volumineux et dynamique pour se développer », revue de l'assurance n°14, éditée par le CNA, Septembre 2016, p14

<sup>31</sup> Benhadj S, « La bancassurance en Algérie a le vent en poupe », article du journal Liberté, publiée le 06/09/2014.

## **CHAPITRE 2 : La bancassurance en Algérie**

---

- Un nombre important de la population possède un niveau de connaissance limité concernant les produits distribués par les guichets de la banque. Les agences bancaires rencontrent des problèmes pour convaincre la clientèle à l'accès aux différents produits d'assurance à cause de l'insuffisance de la publicité et le manque de confiance des clients sur la bancassurance ;
- L'absence d'interconnexion entre les agences de même banque, de même pour les sociétés d'assurance, engendre des difficultés de transmission d'informations, ainsi qu'une faiblesse d'automatisation des opérations de bancassurance ;
- Obstacle religieux : intérêt bancaire considéré comme usure, ce qui empêche les croyants de s'adresser aux banques, donc freinant l'activité de bancassurance ;
- La formation du personnel qui n'est pas suffisante en termes de durée et de continuité ;
- Le manque d'information et de publicité du côté des sociétés d'assurance influence sur la commercialisation de leurs produits au niveau des banques ;
- La mauvaise image des compagnies d'assurance en Algérie qui a été bâtie et nourrie d'une manière progressive n'est nullement le fruit d'un hasard mais plutôt le fruit qu'ont récolté les compagnies à force de décevoir leurs clients quand il s'agit du temps de recouvrements et de règlements des sinistres.

### **Conclusion**

L'avènement de la bancassurance a insufflé une nouvelle dynamique au développement du marché de l'assurance en Algérie. Son développement est essentiellement lié à la nécessité pour les banques de trouver de nouvelles niches de croissance, en plus des activités traditionnelles (le dépôt et le crédit), face à l'érosion progressive de leurs marges. C'est aussi un élément de fidélisation de la clientèle au niveau de la banque et ceci représente une activité tout à fait complémentaire. Aujourd'hui, les banques algérienne peuvent commercialiser les opérations d'assurance vie et les opérations de capitalisation. Par ailleurs, ils peuvent aussi distribuer les assurances dommages.

Pour le chapitre qui suit nous allons le consacrer pour l'organisme d'accueil qui est la CNEP-Banque de Tizi-Ouzou, afin d'avoir plus d'informations sur les contraintes au développement de la bancassurance.

## *Chapitre III*

---

*La pratique de la bancassurance  
au sein de la CNEP-Banque*

---

# CHAPITRE 3 : La pratique de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque

---

## Introduction

La bancassurance est une culture commerciale centrée sur le client. Les banques proposent désormais à leurs clients de nombreux services annexes. La bancassurance est une réelle opportunité pour la CNEP-Banque afin d'élargir et de diversifier son offre de produits.

Notre stage pratique s'est déroulé au sein de la CNEP-Banque, où nous avons pris connaissance des produits de bancassurance distribués, ainsi que les obstacles qui entravent le développement de cette activité.

Dans une première section nous nous concentrons à la présentation des deux organismes à savoir CNEP-Banque et Cardif El Djazair. La deuxième section portera sur les produits distribués par cette dernière dans le cadre de la bancassurance. Enfin, nous terminerons ce chapitre (section 3) par la présentation et l'interprétation des résultats de notre enquête menée au sein des deux agences CNEP-Banque LAMALI et BEN MEHIDI.

## 1 Présentation de l'organisme d'accueil : CNEP-Banque Tizi-Ouzou et Cardif EL Djazayer et l'accord de partenariat

### 1.1 La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance

Créée par la loi n°64-227 du 10/08/1964 sur la base du réseau de la Caisse de Solidarité des Départements et des Communes d'Algérie (CSDCA), avait pour mission la collecte de l'épargne, elle devient CNEP-Banque en 1997. Elle est un établissement public doté de la personnalité civile et d'une autonomie financière. Elle conserve sa spécialité qui est la collecte de l'épargne, en outre, elle a pour objet le financement des crédits immobiliers aux particuliers, 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.

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

### 1.2 Historique de la CNEP-Banque

Durant la période 1964-1970, l'activité de la CNEP se limitait à la collecte de l'épargne sur livret, avec des frais sociaux hypothécaires. Les deux attributions principales assignées à la caisse d'épargne de l'époque étaient :

## CHAPITRE 3 : La pratique de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque

---

- La collecte d'épargne ;
- L'octroi du crédit pour l'achat de logement (prêts sociaux).

En 1990, il y a l'instauration de la loi sur la monnaie et le crédit, la CNEP reste toujours le plus grand collecteur d'épargne, avec 135 agences et les 2652 bureaux de poste, un total de 82 milliard de DA (dont 34 milliard de DA sur le compte épargne devise). Les prêts aux particuliers accordés à la même date représenter 12 milliard de DA pour un total de 80 000 prêts.

En 1997, la CNEP est passée du statut de caisse à celui de banque, portant désormais le nom CNEP-Banque. Cette dernière est érigée sous la forme d'une Société Par Action (SPA). Le capital social de la CNEP-Banque est fixé de 14 milliard de DA divisé en 14 000 actions de 1000 DA chacune. Elle a été immatriculée au registre de commerce en date du 24/12/2000 sous le numéro 00138291300.

Le 31/05/2005, la CNEP s'est repositionner sur le financement de l'immobilier notamment pour la réalisation des biens immobiliers à usage professionnel, industriel et administratif ainsi que les infrastructures hôtelières, santé, sportive, éducative et culturelle.

Le 17/07/2008, signature d'un accord de bancassurance avec CARDIF El djezair, et le repositionnement stratégique de la banque qui décide d'autorisé aux titres de crédits aux particuliers.

En 2011, repositionnement de la CNEP-Banque, dont l'objectif est de définir le champ d'intervention en matière de financement.

Elle est donc désormais leader dans la collecte de l'épargne des ménages avec plus de 628 973 millions de dinars d'épargne collectée et plus de 3 millions de clients. L'objectif de la CNEP-Banque est de maintenir son position de leader sur le marché du financement de l'immobilier, et de devenir le leader de bancassurance en Algérie.

### **1.3 Présentation de l'organisme d'accueil : Direction régionale de Tizi-Ouzou**

Créé en 1969, la direction régionale de la CNEP-Banque est située au centre-ville de Tizi-Ouzou (Bâtiments bleu), le réseau de Tizi-Ouzou compte quinze agences :

- L'agence d'AbaneRemdane (201)
- L'agence de Ben Mehidi (202)

## CHAPITRE 3 : La pratique de la bancassurance au sein de la CNEP- Banque

---

- L'agence de L.N.I (203)
- L'agence d'Ain el Hammam (204)
- L'agence de dera el mizane(205)
- L'agence d'Azazga (206)
- L'agence de Lamali (207)
- L'agence de D.B.K (208)
- L'agence de Bouira (214)
- L'agence de Lekhdaria (215)
- L'agence de Sour el ghozlane (216)
- L'agence d'Ain bessam (217)
- L'agence de Mehdellah (218)
- L'agence de Bogheni (219)
- L'agence de Bordj menael (117)

### 1.3.1 CARDIF

CARDIF est une compagnie d'assurance française, filiale du groupe BNP Paribas, Cardif a démarré son activité en France en 1973 avec la commercialisation de produits d'assurance vie dans le réseau CETELEM<sup>1</sup>.

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

---

<sup>1</sup> Société spécialisée dans les produits de consommation du groupe compagnie bancaire BNP Paribas, actionnaire fondateur de CARDIF.

## CHAPITRE 3 : La pratique de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque

**Tableau n° 05 : Les métiers de CARDIF**

<b>Epargne</b>	<b>Prévoyance</b>	<b>Assurance dommage</b>
- Assurance vie en euro ou en devise - Unité de compte - Multi-support - PERP	- Assurance des emprunteurs (décès, invalidité, maladie, redoutés chômage...) - Prévoyance individuelle - Assurance des facteurs - Assurance des cartes de - crédit - Extension de garantie - Assurance GAP	- Assurance pour les particuliers : multirisque habitation, auto, assurance scolaire, protection juridique, assistance voyage

**Source :** CNEP-Banque formation des charges des assurances en ADE, juillet 2008.

### 1.3.2 Présentation CARDIF El Djazair

CARDIF El Djazair, présente en Algérie depuis 2006<sup>2</sup>, est une compagnie d'assurance spécialisée dans les couvertures liée au crédit ainsi que la prévoyance individuelle :

- Assurance des emprunteurs ;
- Assurance des personnes ;
- Prévoyance individuelle ;
- Prévoyance collective.

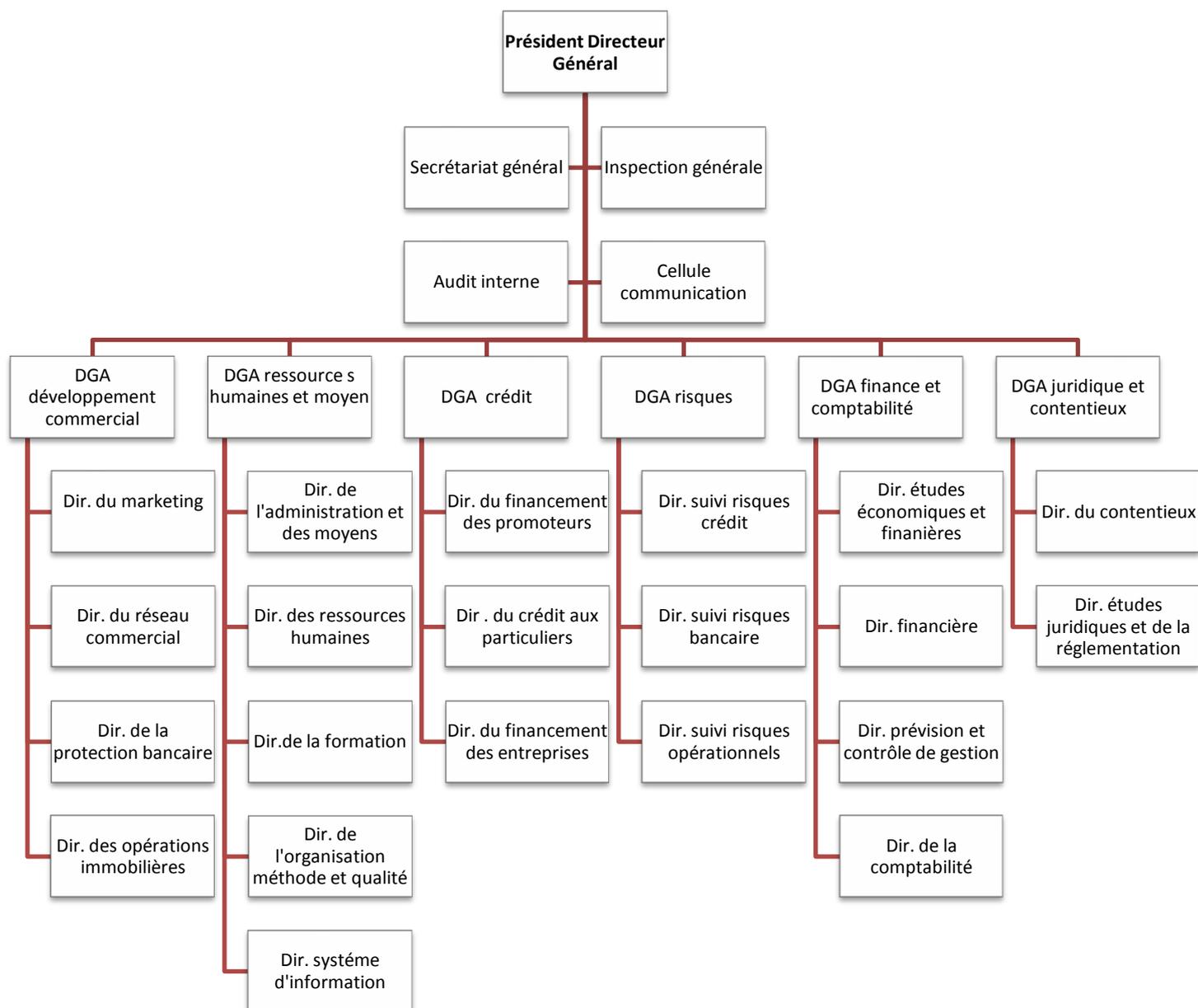
CARDIF EL Djazair est un assureur innovant. Son objectif en Algérie est de se positionner comme spécialiste en bancassurance, elle a obtenu son agrément le 11 octobre 2006.

---

<sup>2</sup>[www.cardifeldjazair.dz](http://www.cardifeldjazair.dz)

# CHAPITRE 3 : La pratique de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque

Figure n°01 : Organigramme général de la CNEP-Banque (source DR 1147/2008 du 27/05/2008)



## CHAPITRE 3 : La pratique de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque

### 1.4 Signature de l'accord de partenariat CNEP-Banque/ CARDIF El Djazair

En présence des membres du conseil d'administration de la CNEP-Banque et de CARDIF El Djazair<sup>3</sup>, 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 Djezair 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.

**Figure n° 02 : Partenariat CNEP-Banque/ CARDIF El Djazair**



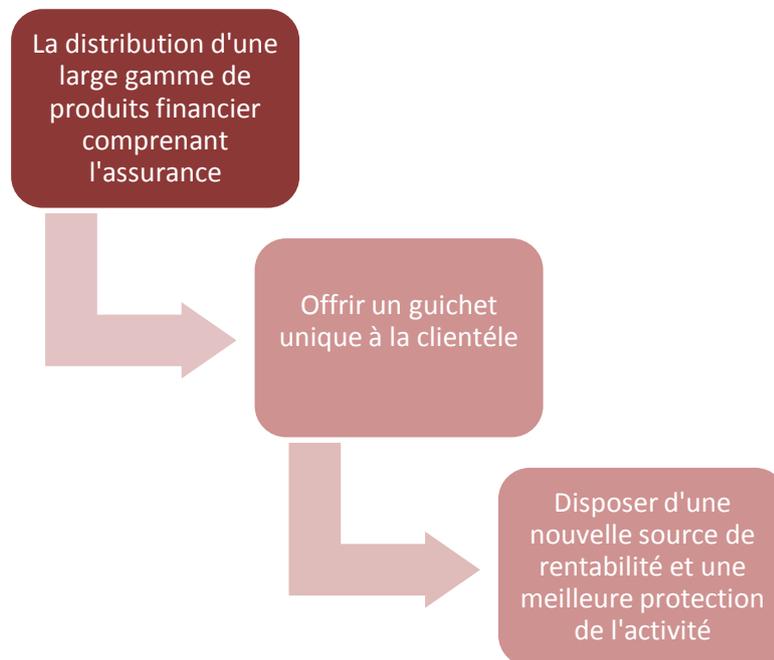
<sup>3</sup> CARDIF El Djazair est une filiale de BNP PARIBAS assurance SA. C'est une compagnie de droit algérien qui a obtenu son agrément le 11 octobre 2006. C'est une société d'assurance spécialisée dans les assurances de personnes. Elle répond ainsi aux nouvelles exigences législatives qui prévoient la séparation juridique entre les compagnies pratiquant les branches d'assurance de personnes des compagnies pratiquant les assurances dommages. Les premiers produits d'assurance CARDIF El Djazair ont reçu le visa du ministère des finances algérien en février 2007.

## CHAPITRE 3 : La pratique de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque

L'accord entre les deux organismes est d'une durée de cinq ans renouvelable par tacite de reconduction

### Figure n°03: Partenariat CNEP-Banque/ CARDIF EL Djazair

Il permettra :



Source : Cellule bancassurance, CNEP-Banque, Novembre 2008.

## 2 Les produits de bancassurance distribués par la CNEP-Banque

### 2.1 Assurance Des Emprunteurs (ADE)

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

Elle couvre le capital restant à la date de la survenance du décès ou la constatation de l'Invalidité Absolue et Définitive (IAD) de l'assuré emprunteurs ou Co emprunteur.

#### 2.1.1 Nature des risques couverts

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

- L'offre classique : qui couvre le risque de décès ;

## CHAPITRE 3 : La pratique de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque

---

- L'offre enrichie : qui couvre le risque de décès et d'invalidité absolue et définitive (IAD)<sup>4</sup>.

Ces deux formules couvrent :

- L'emprunteur principal ;
- Le Co-emprunteur ou la caution.

### 2.1.2 Condition et modalité d'adhésion

#### 2.1.2.1 Condition d'adhésion

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

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.

#### 2.1.2.2 Traitement et modalités d'adhésion à l'ADE CARDIF El Djazair

Le chargé de la clientèle remettra au client demandeur une demande d'adhésion à l'assurance suivie d'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 dans un délai de 72 heures. Sa décision sera transmise à la direction bancassurance qui la transmettra le jour même à l'agence concerné.

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

---

<sup>4</sup>Est considéré comme invalidité absolue et définitive, un assuré reconnu par un assureur inapte à tout travail ou définitivement incapable de se livrer à une activité susceptible de lui procurer un salaire, gain ou profit.

## CHAPITRE 3 : La pratique de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque

**Tableau n° 06: Les modalités d'adhésion à l'ADE**

<b>Montant du crédit</b>	<b>Modalité d'adhésion</b>
<b>Inférieur ou égal à 10 millions de DA</b>	<p>- Le client doit renseigner la déclaration de l'état de santé figurant sur la demande d'adhésion ADE :</p> <p>1- Si le client répond par <b>non</b> à toutes les questions, son adhésion est acceptée par la banque ;</p> <p>2-Si il répond par <b>oui</b>, au moins à une des questions figurant dans la déclaration, le client devra renseigner un questionnaire médical de santé QMS « voir annexe ».</p>
<b>Supérieur à 10 millions de DA et inférieur ou égal à 15 millions de DA</b>	<p>- Le client doit renseigner un questionnaire médical de santé.</p> <p>- L'agence doit obligatoirement transmettre la demande d'adhésion ADE ainsi que le QMS, par fax le même jour ou le lendemain, à la direction bancassurance qui les transmettra aussi tôt à CARDIF El Djazair.</p>
<b>Supérieur à 15 millions de DA et inférieur ou égal à 50 millions de DA</b>	<p>-Le client doit renseigner une demande d'adhésion à l'assurance des emprunteurs ainsi qu'un questionnaire médical de santé.</p> <p>- L'agence doit obligatoirement transmettre la demande d'adhésion ADE ainsi que QMS, par fax le même jour ou le lendemain, à la direction bancassurance qui les transmettra aussi tôt à CARDIF El Djazai.</p>

**Source :** Mémoire de fin d'étude « essai d'analyse de la bancassurance en Algérie cas de la CNEP-Banque, CARDIF El Djazair », promotion 2011, p 105/106

## CHAPITRE 3 : La pratique de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque

---

### 2.2 CNEP Totale prévoyance « CTP »

CNEP Totale prévoyance est un produit de CNEP-Banque qui garantit le paiement d'un capital aux bénéficiaires en cas de décès ou d'invalidité absolue ou définitive.

Le contrat CTP se propose à la clientèle de la banque sous deux formules d'assurance.

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

#### 2.2.1 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 liens 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, en revanche le souscripteur à la possibilité de ne pas désigner bénéficiaires, en cas de décès la FREDHA déterminera les bénéficiaires et les proportions de partage du capital.

#### 2.2.2 Le capital assuré

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

## CHAPITRE 3 : La pratique de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque

**Tableau n° 07 : les capitaux assurés pour la première formule du produit CTP**

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

**Source :** Conception personnelle à partir des données de la CNEP-Banque

Pour la deuxième formule assurances décès, invalidité absolue et définitive accidentels, les capitaux assurés sont :

**Tableau n°08 : Les capitaux assuré pour la deuxième formule du produit CTP**

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

**Source :** Conception personnelle à partir des données de la CNEP-Banque

Le client choisira la formule souhaité et le capital à assurer, lorsque le souscripteur choisi la première formule une réduction de 15% du montant de la prime est accordé 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 peuvent se présenter :

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

## CHAPITRE 3 : La pratique de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque

---

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 réponses du questionnaire médicale santé, la cellule bancassurance transmet le formulaire QMS à CARDIF El Djazair le jour même la réponse de l'assureur peut être acceptation ou refus motivé<sup>5</sup>.

### 2.3 Produit 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) d'une indemnisation journalière en cas d'hospitalisation.

#### 2.3.1 Contenu de l'offre SAHTI

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

##### 2.3.1.1 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 3000,00 DZD par jour pour maladie ou accident. Limité à deux hospitalisations par année et par assuré et de 15 jours d'indemnité par événement, les trois premiers jours de l'hospitalisation ne sont pas pris en charge par l'assureur.

##### 2.3.1.2 La formule familiale

Cette formule garantit aussi le versement d'un capital de 300 000,00 DZD par assuré en cas de d'un cancer, et le versement d'une indemnité journalière de 3000,00 DZD suite à un accident ou une maladie, et le versement de 5000,00 DZD en cas d'intervention chirurgicale. Limité à deux hospitalisations par année et par assuré et de 15 jours d'indemnisation par événement, les trois premiers jours de l'hospitalisation ne sont pas pris en charge par l'assureur.

SAHETI 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 quel que soit la structure hospitalière choisi (public ou privé), la garantie SAHTI est valable aussi à l'étranger.

---

<sup>5</sup> 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 « assurances décès/IAD accidentels ».

## CHAPITRE 3 : La pratique de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque

Les garanties de SAHTI se résument comme suit :

**Tableau n°09 : récapitulatif des formules du produit SAHTI**

Les garanties	Formule individuelle	Formule Familiale
Maladie aggravé	500 000 DZD	300 000 DZD
Hospitalisation suite à une maladie ou accident	3000 DZD par jour d'hospitalisation	
Intervention chirurgicale suite à une maladie ou un accident	5000 DZD par jour d'hospitalisation	

**Source :** voir annexe

### 2.3.2 Tarification

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

#### 2.3.2.1 La formule individuelle

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

#### 2.3.2.2 La formule familiale

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

## 3 Analyse des résultats de l'enquête

### 3.1 La méthodologie de recherche

Ci-dessous, nous allons présenter la méthodologie de recherche suivie lors de notre enquête. Cette dernière a été réalisée en suivant les étapes suivantes :

- La définition du problème posé à résoudre ;
- L'échantillonnage ;
- Le recueil de données ;
- Période et lieu de l'enquête ;
- Le traitement des données.

## CHAPITRE 3 : La pratique de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque

---

### 3.1.1 Présentation de l'enquête

Elle est définie comme étant : « la méthode d'investigation qui consiste à recueillir l'information cherchée en interrogeant et en écoutant un ensemble d'individus sur leurs comportements, sur leurs opinions ou sur leurs valeurs. L'information est obtenue en utilisant le mode déclaratif<sup>6</sup> ». Autrement dit c'est un processus visant à mieux comprendre un phénomène et donc pouvoir anticiper les comportements qui en résultent, cela par l'administration d'un certain nombre de questions spécifiques à but prédéfini destinées à un public ciblé au préalable. Notre enquête s'est faite en utilisant un entretien (questionnaire voir annexe) destiné aux clients de la CNEP-Banque, la durée de notre enquête est de 3 jours.

### 3.1.2 Objectif de l'enquête

Notre étude par questionnaire a pour objectif de connaître les contraintes quant au développement de la bancassurance en Algérie vis-à-vis de la CNEP-Banque.

### 3.1.3 La population de l'enquête

La population mère peut être définie comme « l'ensemble des objets possédant les informations désirées pour répondre aux objectifs d'une étude »<sup>7</sup>.

Notre travail de recherche peut être réalisé sur une catégorie de la population appelée « échantillon » de la population qui nous intéresse, en obtenant des résultats permettant d'arriver à des conclusions concernant cette population.

### 3.1.4 L'échantillonnage

L'échantillonnage est une méthode statistique qui permet la construction d'un groupe réduit de personnes afin d'aboutir à une connaissance rapprochée (ou estimations) des caractéristiques de la population à étudier<sup>8</sup>.

#### 3.1.4.1 Définition de l'échantillon

Un échantillon est un sous-ensemble d'éléments (individus ou objets) extraits d'une population de référence qu'ils sont sensés représenter. L'échantillon est le nom donné à l'opération permettant d'effectuer cette sélection<sup>9</sup>

---

<sup>6</sup> CAUMONT Daniel. Les études de marché, édition Dunod, 3<sup>ème</sup> édition, Paris, 2007, P.45-46

<sup>7</sup> GIANNELLON-VERNETTE, étude de marché, édition Vuibert, 1998, p.152

<sup>8</sup> Idem, « les études du marché, comment concevoir, réaliser et analyser une étude », p.35

<sup>9</sup> CAUMONT Daniel, op.cit., p.51

## CHAPITRE 3 : La pratique de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque

---

### 3.1.4.2 Les méthodes d'échantillonnage

Nous distinguons deux types d'échantillonnage permettant d'extraire des éléments d'une base de sondage à savoir : les méthodes aléatoires (ou probabiliste) et les méthodes empiriques (non probabilistes, par convenance).

Dans le cadre de notre enquête, nous avons opté pour la deuxième méthode d'échantillonnage : échantillonnage par convenance qui peut être définie comme « un ensemble d'éléments obtenus sans volonté de constituer un échantillon qui soit représentatif de la population d'enquête, mais utilisant toute personne acceptant de participer à l'étude »<sup>10</sup>.

### 3.1.4.3 La taille de l'échantillon

La détermination de la taille d'un échantillon revient à se demander combien de personnes faut-il interroger. Trois critères interviennent lors du choix de l'étendue d'un échantillon à savoir :

- Le coût de sondage ;
- Le degré de précision désiré ;
- Le degré de fiabilité des résultats<sup>11</sup>.

Concernant notre enquête, la taille de l'échantillon était d'ordre de 100 de personnes, nous avons pris soin de les remplir en face à face des personnes ciblées selon nos besoins.

### 3.1.5 Le questionnaire

Document qui consiste « une suite de questions, programmées selon un ordre et une logique prédéfinis par laquelle une enquête sollicite l'avis, le jugement à l'évolution d'un interviewé »<sup>12</sup>. Nous distinguons dans un questionnaire, des questions de majorité fermée.

#### 3.1.5.1 Les questions ouvertes

« Une question ouverte est une question dont la formulation laisse au répondant toute l'attitude pour construire librement sa réponse et la donner avec ses propres mots »<sup>13</sup>.

---

<sup>10</sup> Ibidem, p.59

<sup>11</sup> VEDRINE SYLVIE Martin, p.99

<sup>12</sup> GAUTHY SINECHAT et VAUDERMEN, étude de marché, méthode et outils, de Boeck université de Bruxelles, 2005, p.227

<sup>13</sup> CAUMONT Daniel, op.cit., p.86

## CHAPITRE 3 : La pratique de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque

---

### 3.1.5.2 Les questions fermées

« Une question fermée est une question dont la formulation contient les modalités de réponse attendues entre lesquelles le répondant doit impérativement choisir sa réponse à bus de ville »<sup>14</sup>.

### 3.1.5.3 Conception du questionnaire

Pour concevoir un bon questionnaire il est nécessaire de suivre certaines instructions qui sont les suivantes :

- Rédaction de question pour chaque information convoitée ;
- Choix de mots adaptés à un large public ;
- Formuler des questions simples, claires et faciles à comprendre<sup>15</sup>.

Nous avons, dans notre questionnaire, posé des questions réparties en deux axes distinct, cela dans l'objectif est de nous permettre de récolter les informations nécessaires et en cohérence avec les objectifs de notre recherche, à savoir : des questions sur la satisfaction des clients de des produits de bancassurance offerts par la CNEP, ainsi que Les obstacles quant au développement de cette dernière en Algérie.

### 3.1.5.4 Les objectifs du questionnaire

Evaluer le degré de satisfaction et la fidélité des clients de la CNEP-B

### 3.1.5.5 Le mode d'administration

Nous avons opté pour le mode « face à face » lors de l'administration de notre questionnaire, nous avons opté pour ce dernier car il compte un certain nombre d'avantage non négligeable à savoir : crédibilité, fiabilité et rapidité d'obtention des réponses.

### 3.1.5.6 L'entretien

L'entretien est une technique de recueil de l'information qui se déroule dans une relation face à face.

Il existe trois types d'entretiens :

---

<sup>14</sup> Ibidem, p.87

<sup>15</sup> Ibidem, p.159

## CHAPITRE 3 : La pratique de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque

---

### **A/L'entretien non-directif**

Il repose sur une expression libre de l'enquête a partir d'un thème proposé par l'enquêteur. L'enquêteur se contente alors de suivre et de noter la pensée, le discours de l'enquête dans poser de question.

### **B/L'entretien directif**

Ce type d'entretien s'apparente sensiblement au questionnaire, a la différence que a transmission se fait verbalement que plutôt par écrit. Dans le cadre de cet entretien, l'enquêteur pose des questions selon un protocole strict, fixé à l' avance (il s'agit d'éviter que l'interviewé ne sorte des questions et du cadre préparé)

### **C/L'entretien semi-directif**

Il porte sur un certain nombre de thème qui sont identifiés dans une grille d'entretien préparé par l'enquêteur .l'interviewer, s'il pose des questions selon un protocole prévu à l' avance parce qu'il cherche des informations précises, s'efforce de faciliter l'expression propre de l'individu, et cherche à éviter que l'interviewé ne se sente enfermé dans des questions. Au contraire, il « se laisse diriger tout en dirigeant »(Piaget).

Concernant notre entretien, celui-ci a été réalisé de manière à permettre à la personne interrogé de pouvoir comprendre facilement les questions posées, et à récolter le plus pertinemment possible de données, et ceci par les questions portant sur le degré satisfaction des clients des produits de bancassurance destitués par la CNEP.

### **3.1.5.7 Les différents types de questions au cours de l'entretien**

#### **A/Questions ouvertes**

Questions auxquelles la personne peut donner ses propres réponses. Elles ont une fonction exploratoire qui vise à faciliter la prise de parole

#### **B/Questions fermées**

L'interviewer propose ici des réponses parmi lesquelles la personne est invitée à choisir

## CHAPITRE 3 : La pratique de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque

---

### **C/Questions indirectes**

Ces questions orientent le thème sur le plan général et laisse la personne organiser sa réponse et trier, classer, évaluer l'information comme elle l'entend.

### **D/Questions projectives**

Ces questions invitent les personnes à quitter leur réalité propre pour se projeter dans une situation fictive, imaginaire. Il peut s'agir d'une question relative au futur imaginaire (ex : « quand vous sauriez lire... ») Ou des questions qui amènent l'individu à se mettre dans la peau de quelqu'un (ex : « supposons que... »).

#### **3.1.5.8 Analyse des résultats**

Nous avons, en ce qui concerne notre enquête, distribuer cent questionnaires, les réponses obtenus portaient sur toutes les questions, avec notre présence notre présence durant la rédaction, ce qui nous a permis d'expliquer et poser nos questions aux personnes pour écarter toute ambiguïté ou confusion, cela en toute objectivité.

Le traitement des résultats d'un questionnaire se fait selon deux méthodes à savoir :

**A/Le tri à plat (analyse uni variée) :** l'analyse est du type uni varié car le traitement élémentaire des résultats consiste à une analyse individuelle des questions posées<sup>16</sup>.

**B/Le tri croisé (analyse bi variée) :** qui consiste à étudier successivement le croisement de variables qualitatives et quantitatives<sup>17</sup>.

Nous avons opté lors de notre analyse pour les deux méthodes précédemment citées.

La section suivante nous permettra de saisir mieux le traitement des résultats.

Nous avons réalisé une enquête par questionnaire dans le but de faire une synthèse sur les contraintes au développement de la bancassurance en Algérie au niveau de la CNEP-Banque. Ce qui nous a permis d'approfondir nos connaissances théoriques exposées dans ce travail.

---

<sup>16</sup> CROUTSCH Jean Jacques. Pratique statistiques en question et étude de marché, édition ESKA, paris 1997, p.113

<sup>17</sup> Ibidem, p.130

## CHAPITRE 3 : La pratique de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque

---

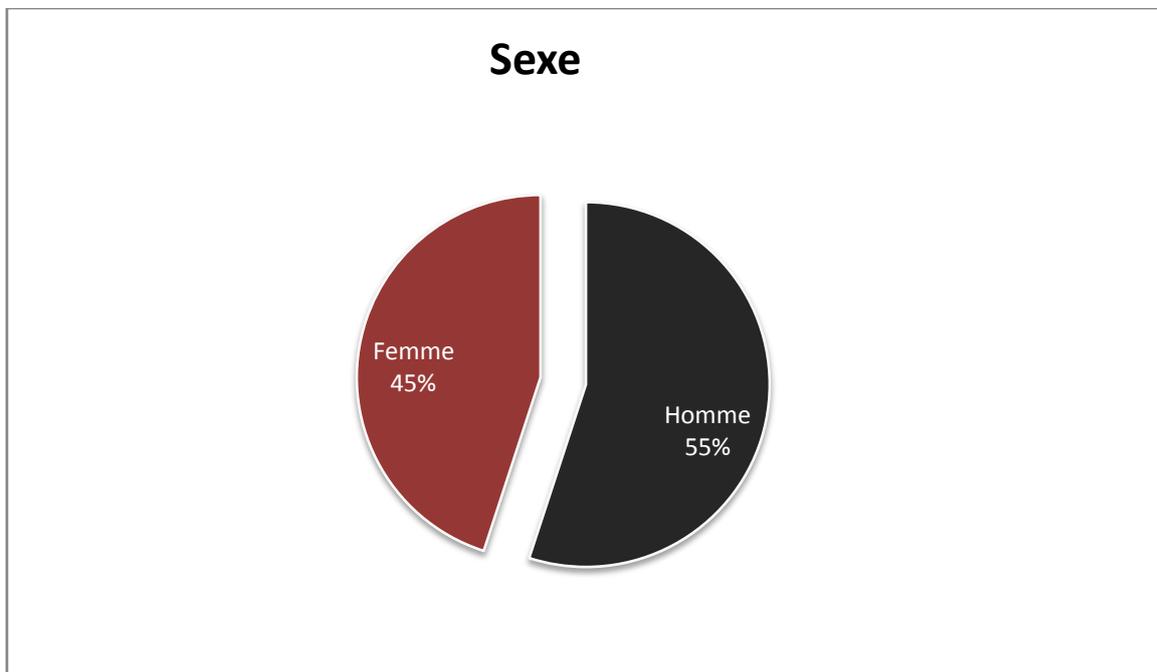
Par notre enquête faite au niveau de la CNEP-Banque nous avons essayé d'évaluer les réelles contraintes quant au développement de la bancassurance cela, après avoir essayé d'établir un questionnaire qui comporte la réponse de la clientèle de la CNEP.

### 3.2 L'analyse des résultats de l'enquête par questionnaire

Information client : dont la première question porte sur la catégorie de sexe des clients de la CNEP-Banque, la deuxième question analyse les tranches d'âge de ces derniers.

**Question 1 :** Etes-vous ?

**Figure n°04 :** Catégorie de sexe des clients de la CNEP-Banque.



**Source :** Etablie à partir des résultats de l'enquête.

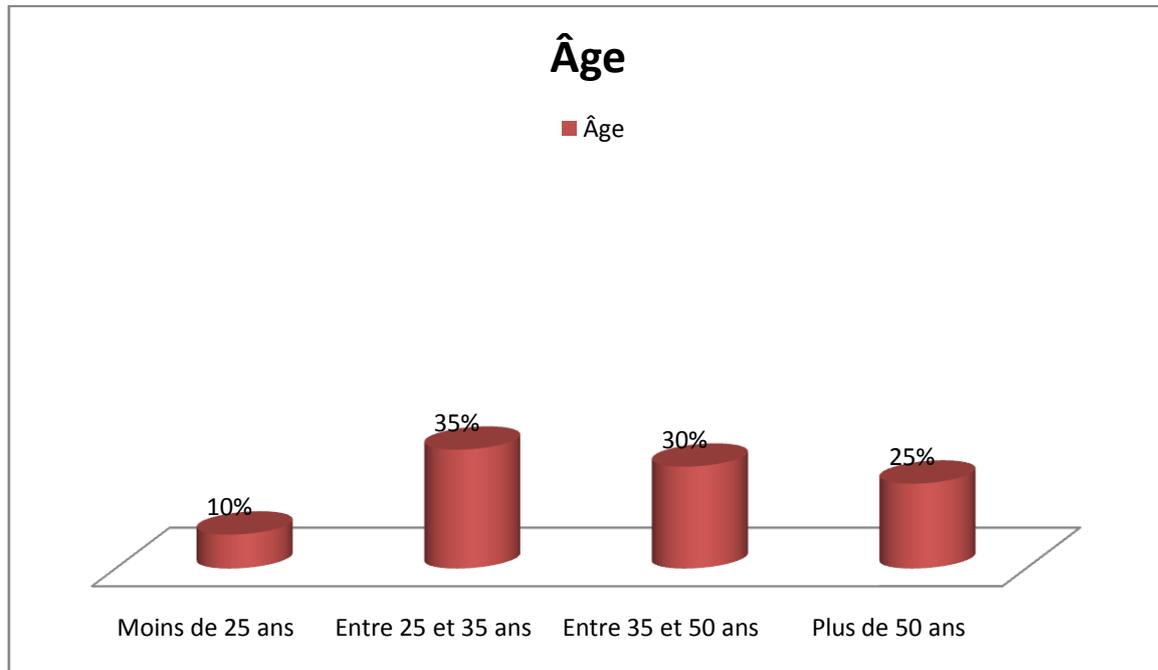
Notre échantillon est constitué de 55% d'homme et de 45% de femmes.

Le nombre d'homme est clairement plus élevé que celui des femmes, ceci s'explique par rapport au nombre de crédits sollicités par les hommes que les femmes.

## CHAPITRE 3 : La pratique de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque

### Question 2 : Votre âge ?

Figure N°05 : Les tranches d'âge des clients de la CNEP.



Source : Etablie à partir des résultats de l'enquête.

Notre questionnaire cible des personnes de différentes catégories d'âge, ce qui peut nous donner un échantillon diversifié dont la majorité est constituée de personnes qui sont entre 25 et 35 ans avec un taux de 35%, ainsi que deux autres catégories assez importantes, celle de personnes entre 35 et 50 ans et des plus de 50 ans, ceux qui ont des taux respectivement de 30% et 25%, puis reste la plus jeune catégorie c'est celle des moins de 25 ans avec un taux de 10%.

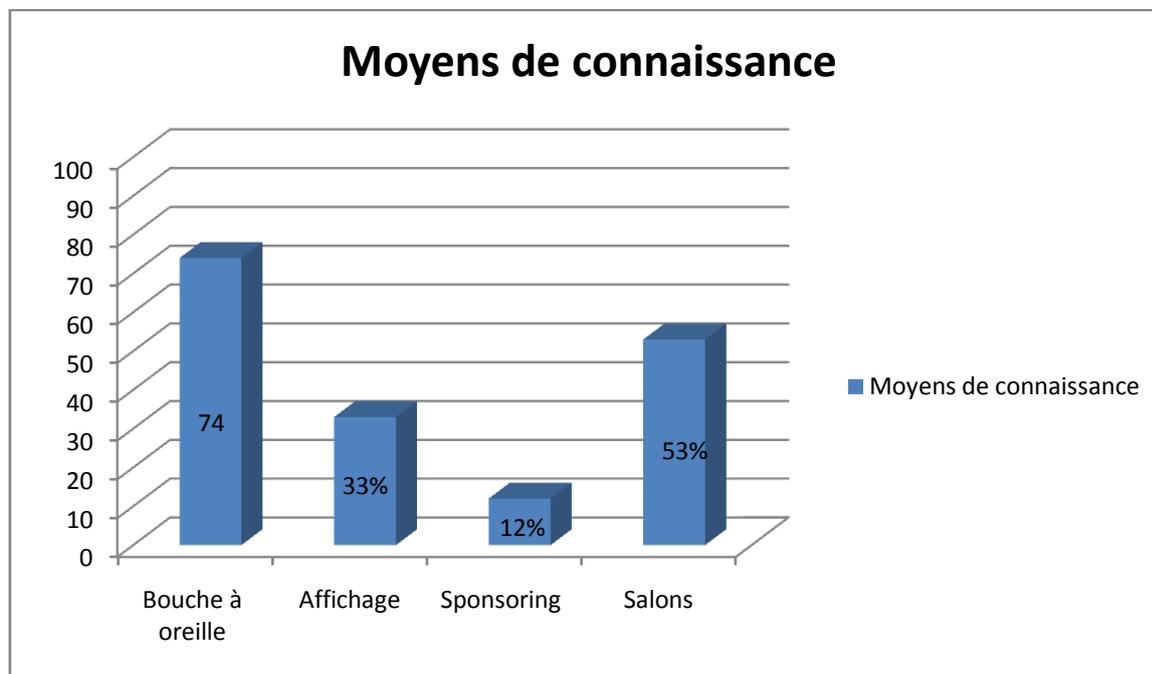
Nous constatons que la CNEP-Banque a une large clientèle de tout âge qui est occupée majoritairement de personnes entre 25 et 35 ans par le fait que c'est une catégorie à laquelle on accorde des crédits d'avantage par le fait de leur jeunesse.

La troisième question porte sur la façon ou bien le facteur qui a conduit les clients à connaître la CNEP-Banque.

## CHAPITRE 3 : La pratique de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque

**Question 3 :** Comment avez-vous connu la CNEP-Banque ?

**Figure N°06 :** Les moyens de connaissance de la CNEP.



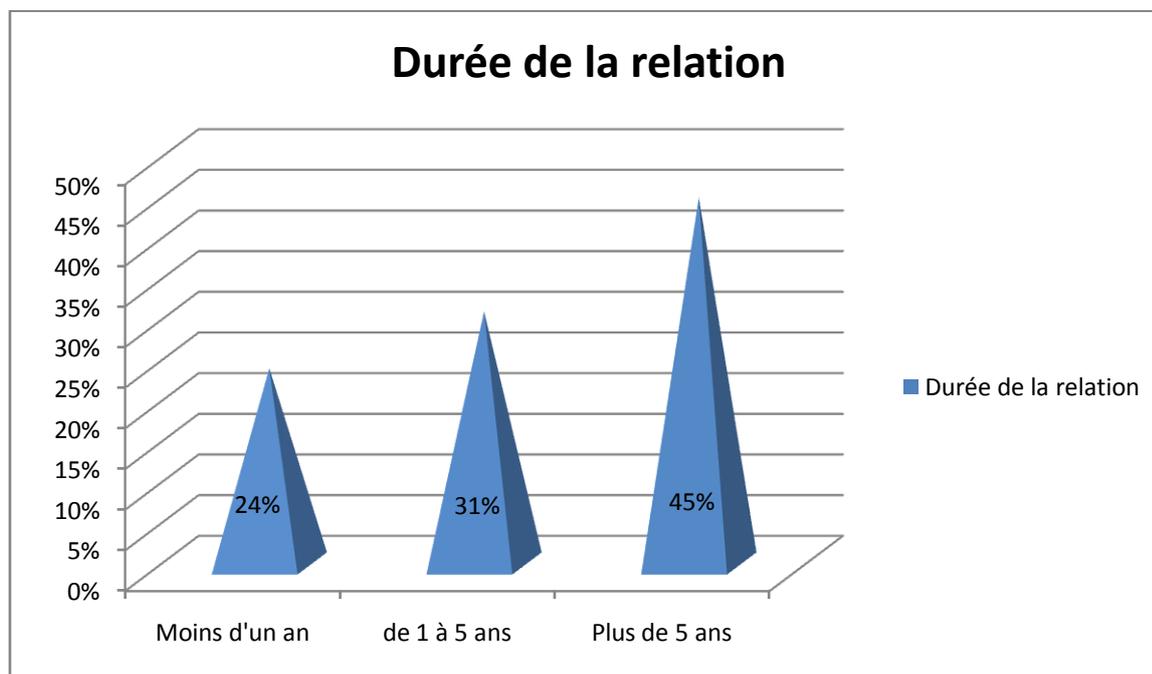
**Source :** Etablie à partir des résultats de l'enquête.

Nous constatons que le mode de connaissance le plus couru est belle bien de bouche à oreille avec près de 74%, 53% à travers les participations aux salons, tandis que 33% l'ont connu via leurs affichage, et seulement 12% l'ont connue à travers leurs sponsoring. On considère que la CNEP-Banque doit renforcer ses efforts en ce qui concerne ses moyens de communications pour attirer l'intérêt des clients.

## CHAPITRE 3 : La pratique de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque

**Question 4 :** Depuis quand êtes-vous client de la CNEP-Banque ?

**Figure N°07 :** Durée de relation de la clientèle avec la CNEP



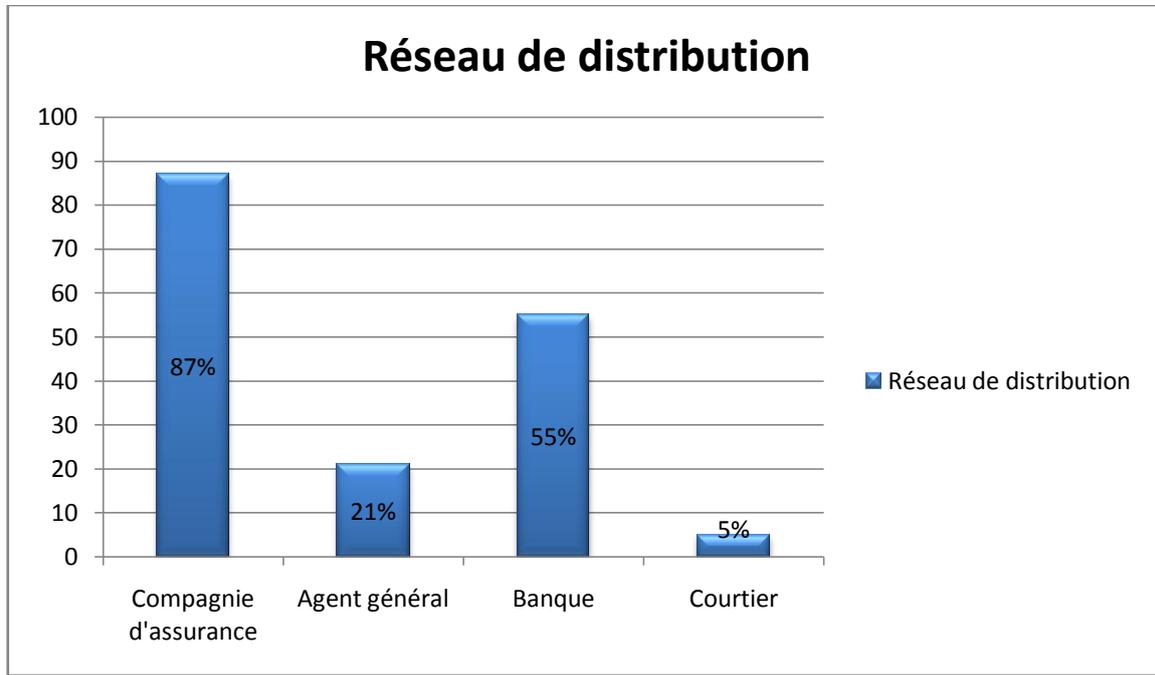
**Source :** Etablie à partir des résultats de l'enquête

Nous remarquons que plus de 45% des répondants sont client depuis plus de 5ans, tandis que 31% le sont depuis 1 à 5 ans, et finalement 24% des clients ne sont client que depuis moins d'un an.

## CHAPITRE 3 : La pratique de la bancassurance au sein de la CNEP- Banque

**Question 5 :** Quels sont les réseaux de distribution des produits d'assurance que vous connaissez ?

**Figure N°08 :** Réseau de distribution des produits d'assurance



**Source :** Etablie à partir des résultats de l'enquête

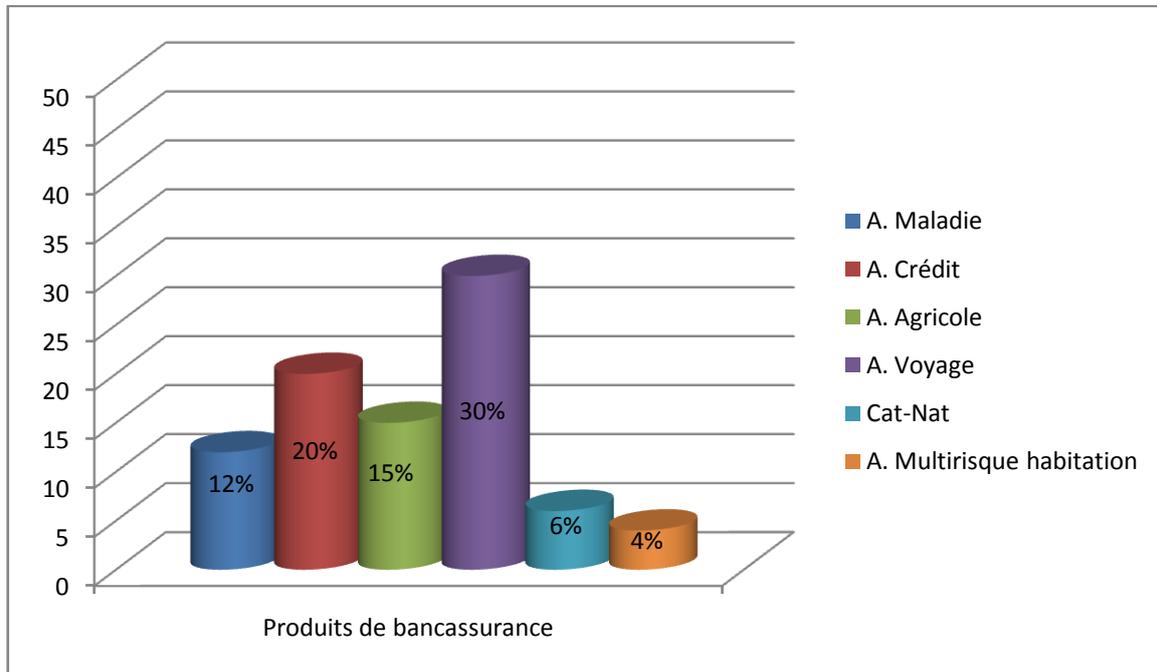
Nous remarquons que la majorité des répondants (87%) connaissent la compagnie d'assurance comme principal réseaux de distribution des produits d'assurance, ainsi que 55% connaissent les banques, puis 21% éprouvent les agents généraux comme moyen de distribution, pour en finir avec 5% pour le courtier.

On considère que ce taux élevé des compagnies d'assurance revient au fait que l'assurance automobile est obligatoire, ce qui traduit ce pourcentage élevé des répondants, ainsi que les banques qui est dû à l'assurance voyage et crédit.

## CHAPITRE 3 : La pratique de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque

**Question 6 :** Quels sont les produits de bancassurance que vous connaissez ?

**Figure N°09 :** Les produits de bancassurance



**Source :** Etablie à partir des résultats de l'enquête

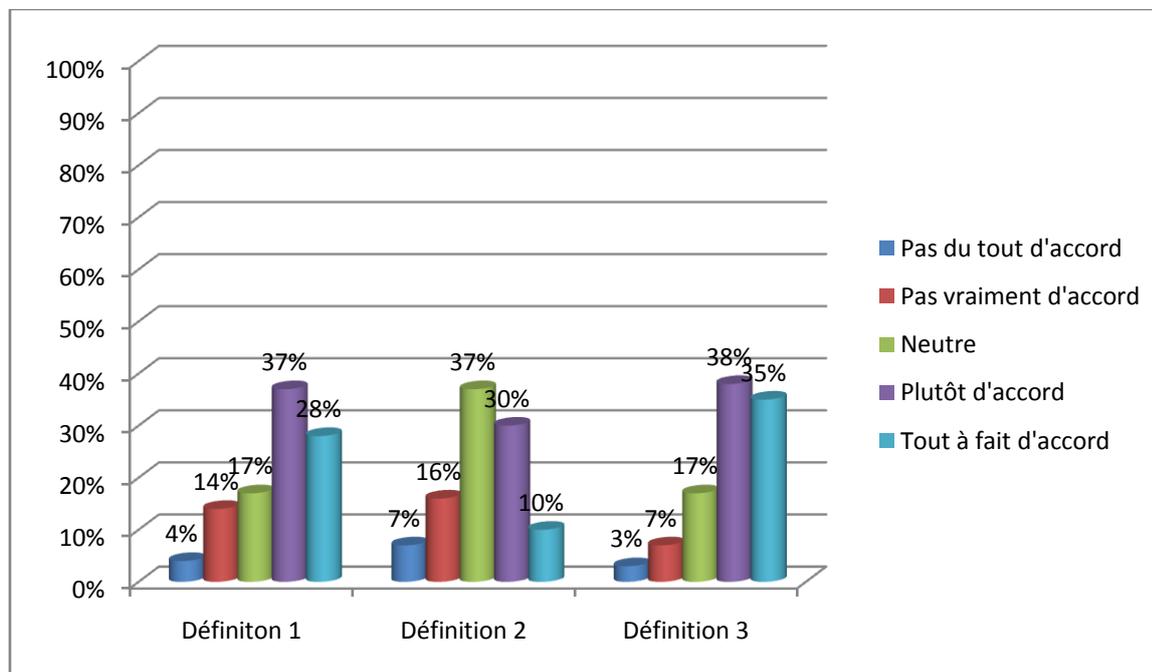
Nous observons que 30% des clients connaissent l'assurance voyage comme produit de bancassurance, suivit de 20% d'assurance-crédit, puis des taux qui varient respectivement entre 15%, 12%, 6%, et 4% pour l'assurance agricole, maladie, CAT-NAT et celle de la multirisque habitation.

Cela s'explique par le fait que l'assurance voyage est obligatoire pour voyager.

## CHAPITRE 3 : La pratique de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque

**Question 7 :** Selon vous, qu'est-ce que la bancassurance ?

**Figure N°10 :** Signification de la bancassurance pour la clientèle



**Source :** Etablie à partir des résultats de l'enquête

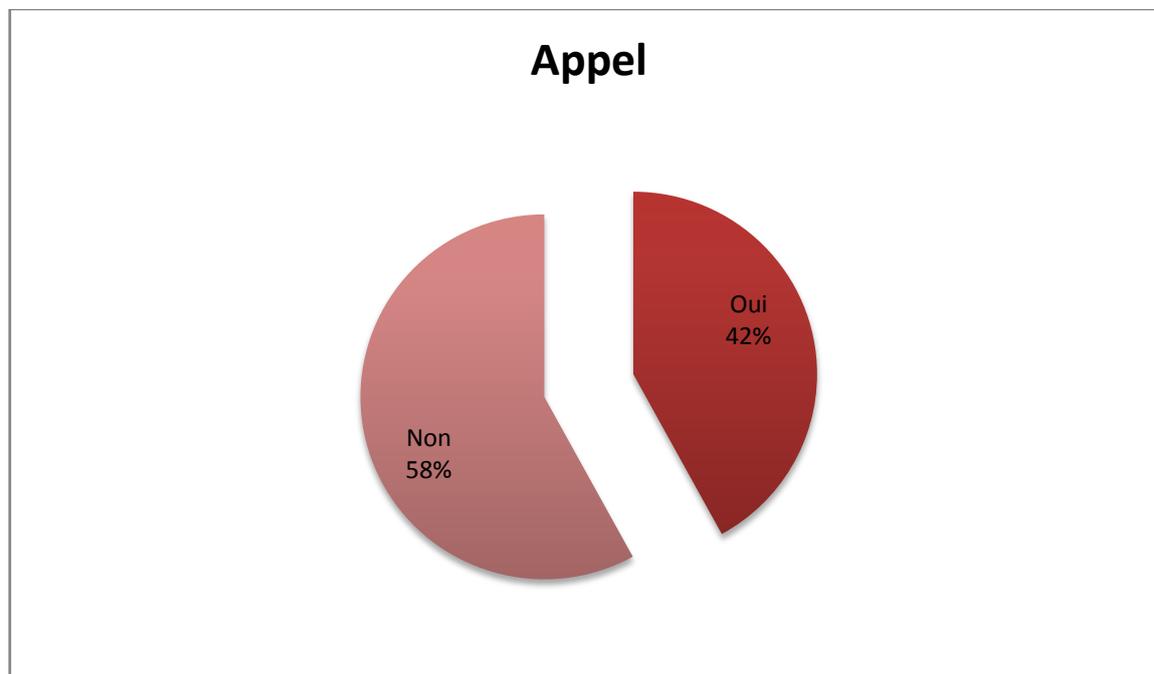
La plus part des clients sont plus tôt d'accord (37%) sur le fait que la bancassurance est la distribution des produits d'assurance par les banques, tandis qu'ils sont neutre pour la deuxième définition, enfin 38% sont aussi plus tôt d'accord pour la troisième définition.

## CHAPITRE 3 : La pratique de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque

---

**Question 8 :** Etes-vous sollicité par votre banque pour vous assurer ?

**Figure N°11 :** Représentation graphique des clients sollicités par la CNEP



**Source :** Etablie à partir des résultats de l'enquête

Nous remarquons que la CNEP ne sollicite pas ses clients à souscrire une assurance, cependant cela se traduit par le pourcentage des répondants qui est de 58% des Non, et 42% des Oui.

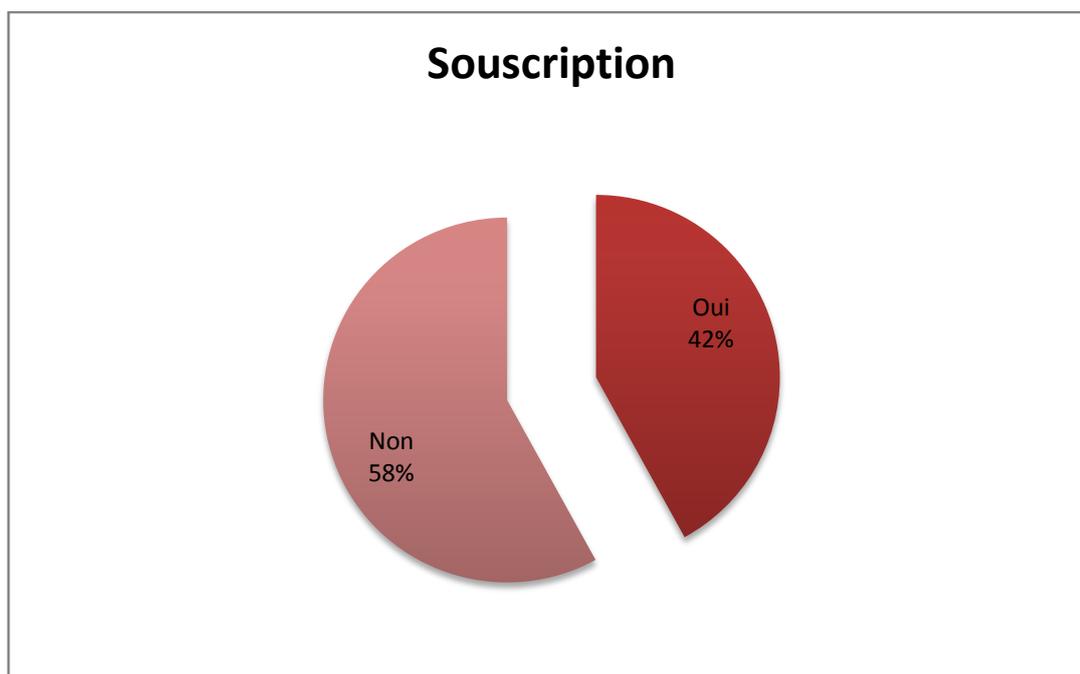
Cela est dû à une mauvaise commercialisation des produits, qui est à son tour dû au manque de communication entre l'agent responsable des ventes des produits d'assurance et le client.

## CHAPITRE 3 : La pratique de la bancassurance au sein de la CNEP- Banque

---

**Question 9** : Avez-vous souscrit un contrat d'assurance auprès de votre banque ?

**Figure N°12** : Représentation graphique de la souscription des contrats



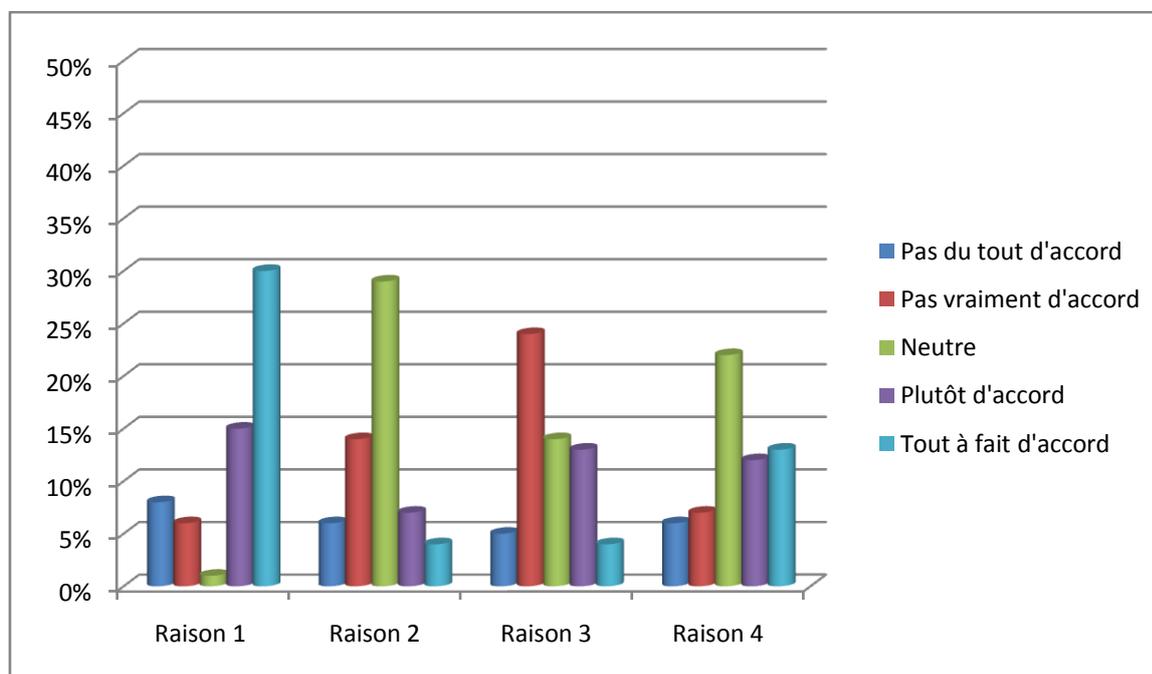
**Source** : Etablie à partir des résultats de l'enquête

Nous observons que 53% des clients n'ont pas souscrit de contrat d'assurance auprès de la CNEP contre 47% de ceux qui l'ont souscrit.

## CHAPITRE 3 : La pratique de la bancassurance au sein de la CNEP- Banque

**Question 10** : Quelles sont les raisons qui vous ont dissuadé de faire un contrat d'assurance ?

**Figure N°13** : Représentation graphique des raisons de la non souscription des contrats



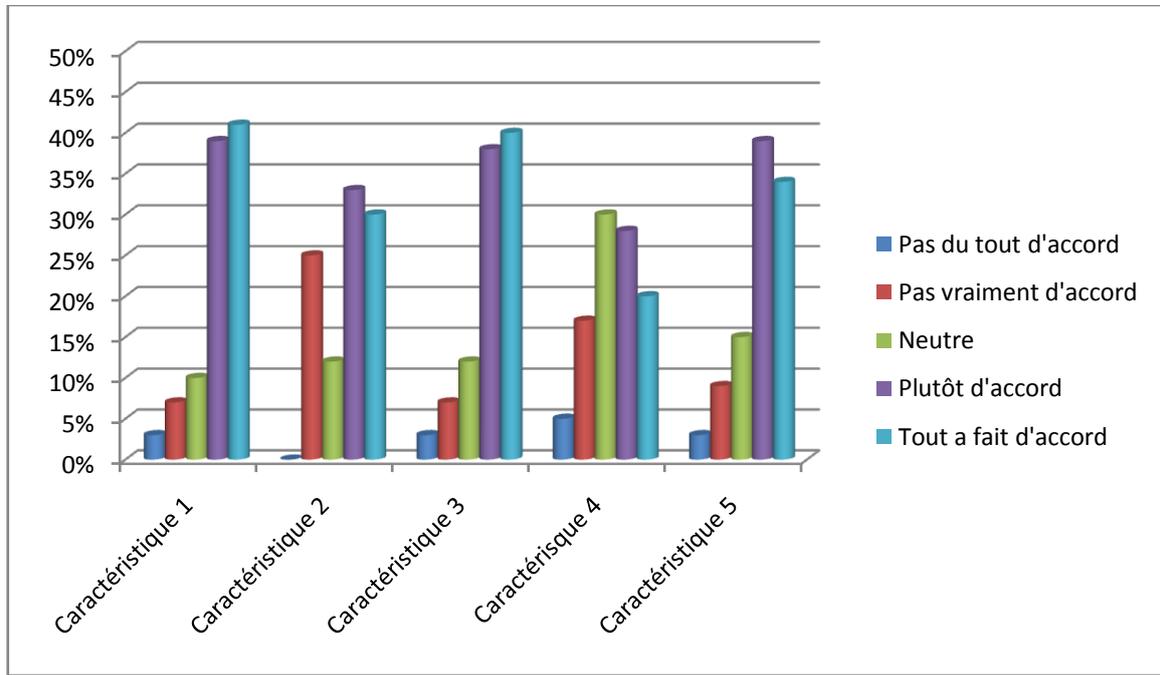
**Source** : Etablie à partir des résultats de l'enquête

Nous constatons que la plus part des répondant sont tout a fait d'accord (30%) que la raison qui les a dissuader de souscrire un contrat est belle bien le manque d'information, ainsi l'existence d'autre alternatives plus rentables.

## CHAPITRE 3 : La pratique de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque

**Question 11 :** Selon vous, quelles sont les caractéristiques des produits qui vous importent le plus lors du choix de l'assurance ?

**Figure N°14 :** Représentation graphique des caractéristiques des produits



**Source :** Etablie à partir des résultats de l'enquête

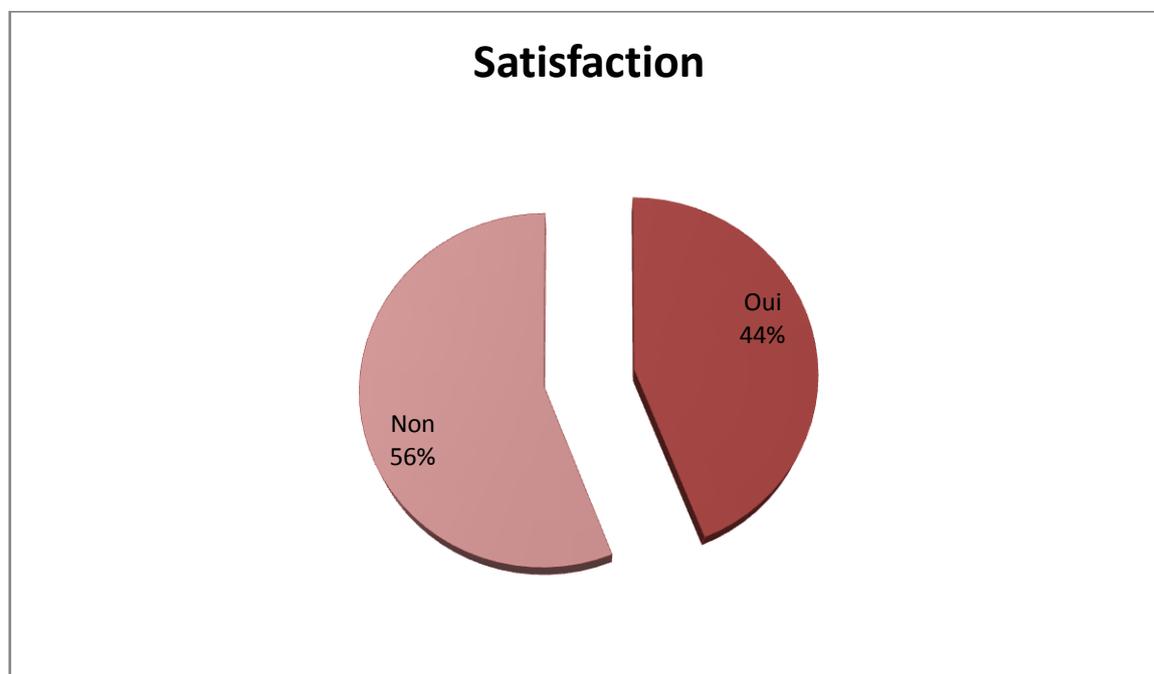
Nous observons clairement que la majorité des clients sont tout à fait d'accord sur le fait que l'adaptabilité des produits à leurs besoins (41%), la simplicité (33%) et la prime versée (40%), ainsi que le degré de fidélité à la banque (39%) sont les caractéristiques qui les importent le plus lors du choix de l'assurance.

## CHAPITRE 3 : La pratique de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque

---

**Question 12 :** Etes-vous satisfaits des produits de bancassurance offerts par la CNEP-Banque ?

**Figure N°15:** Représentation graphique de la satisfaction des clients vis-à-vis des produits de la bancassurance



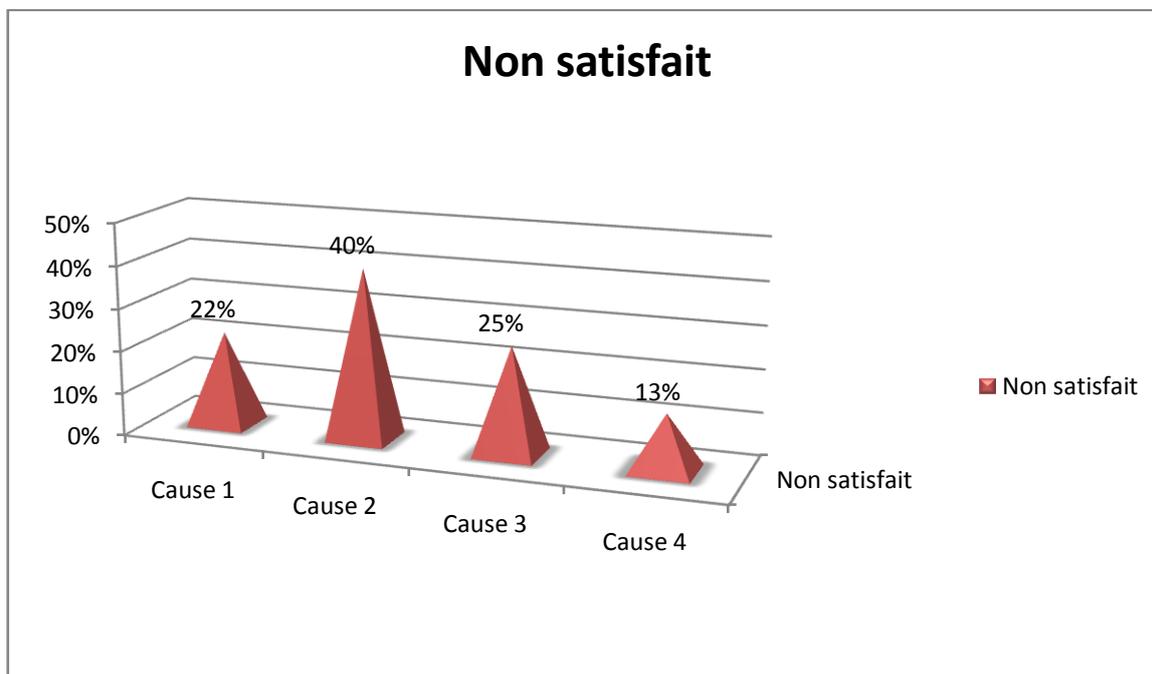
**Source :** Etablie à partir des résultats de l'enquête

Nous remarquons que 56% des clients ne sont pas satisfaits des produits de bancassurance commercialisés par la CNEP, tandis que 44% le sont. Cela s'explique par l'ignorance de ces derniers des produits de bancassurance.

## CHAPITRE 3 : La pratique de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque

**Question 13 :** Selon vous, quelle est la cause de la non satisfaction ?

**Figure N°16:** Représentation graphique des causes de la non satisfaction des clients



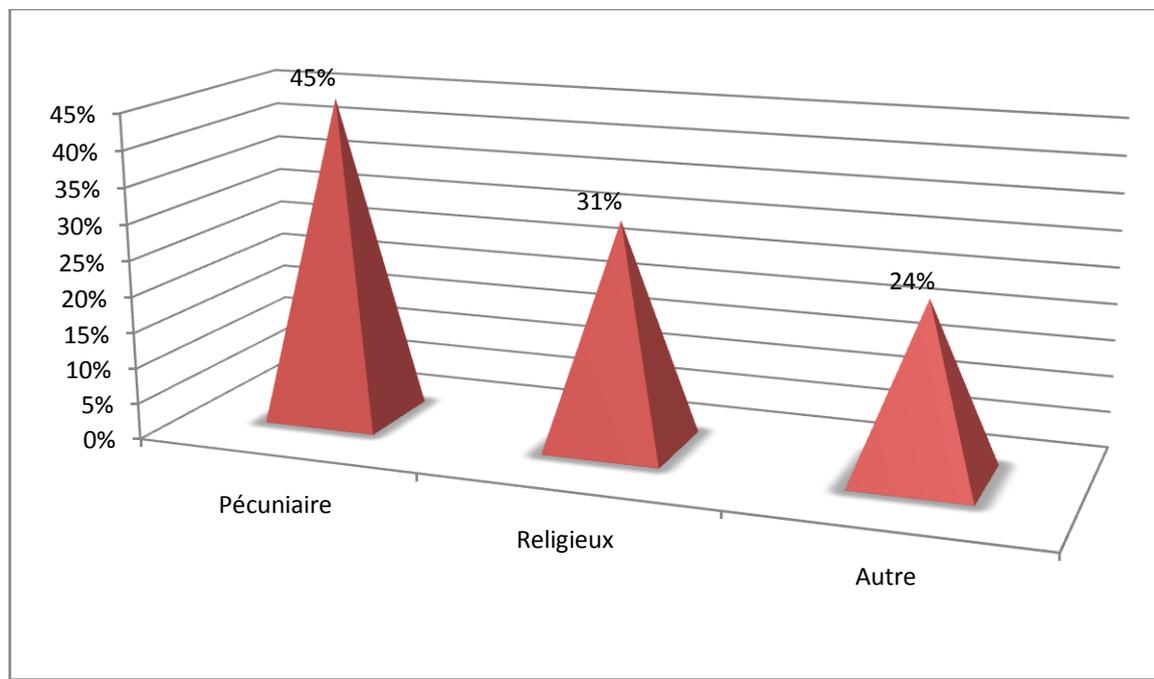
**Source :** Etablie à partir des résultats de l'enquête

La non satisfaction des clients par rapport aux produits de bancassurance est dû au manque de communication de la part de la banque (40%), mais aussi le manque de formation des agents responsables des ventes de ces produits (25%) et à la mauvaise commercialisation des produits (22%).

## CHAPITRE 3 : La pratique de la bancassurance au sein de la CNEP- Banque

**Question 14 :** A votre avis, quels sont les obstacles quant au développement de la bancassurance en Algérie ?

**Figure N°17:** Représentation graphique des contraintes quant au développement en Algérie



**Source :** Etablie à partir des résultats de l'enquête

L'avis de la plus part des clients tant vers l'ordre pécuniaire comme nécessaire contrainte quant au développement de la bancassurance en Algérie (45%), quoique 31% disent que c'est d'ordre religieux, puis 24% ont d'autre avis.

## CHAPITRE 3 : La pratique de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque

---

### **Conclusion**

La bancassurance est aujourd'hui une réalité de développement au niveau de la CNEP-Banque. C'est une réelle opportunité pour cette dernière qui trouve là une stratégie d'élargir et de diversifier son offre de produits pour sa clientèle, qui verra sur le réseau une gamme de produits financiers plus complète et répondant à tous ses besoins.

La CNEP-Banque a eu le privilège de se lancer la première dans la bancassurance avec CARDIF, un leader mondial, en arrivant à la conclusion d'un accord de partenariat. En lancement de différents produits tels que l'ADE, CTP et SAHTI, par ailleurs la CNEP-Banque et CARDIF El Djazair travaille sur le lancement d'un nouveau produit qui se nommera RIHLATI qui se reposera sur une assurance voyage.

Les résultats de notre enquête révèlent à notre sens plusieurs observations, à savoir les réels obstacles qui entravent le développement de la bancassurance en Algérie ainsi que le manque de la communication de la CNEP-Banque envers ses clients.

---

# *Conclusion générale*

---

## Conclusion générale

---

Le secteur de l'assurance est un levier clé du développement économique, en raison de son poids, de son intégration et de son rôle majeur au cœur du tissu économique local.

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.

Les pays développés voient la bancassurance comme source de richesse, les spécialistes de la banque et de l'assurance se sont fortement engagés pour financer le développement économique et social de leurs pays, la bancassurance a propagé dans plusieurs pays du monde cela revient à son importance stratégique.

La bancassurance est apparue en Algérie, en vertu de la loi 06-04 du 20 février 2006. La commercialisation des produits d'assurance par les banques est devenue une réalité en Algérie, plusieurs produits d'assurance sont désormais disponible chez les banques tels que l'assurance-crédit, la multirisque habitation, risques agricoles, assurance de personne... Force est de constater que l'Algérie est loin de suivre les évolutions actuelles en matière de bancassurance.

La Caisse National d'Epargne et de Prévoyance (CNEP-Banque) s'est engagée avec la compagnie d'assurance CARDIF El Djazair, filiale du groupe bancaire BNP Paribas par l'accord de partenariat portant sur la bancassurance pour conforter la part du marché et de devenir le premier bancassureur en Algérie. En effet, la souscription des contrats d'assurance liés aux crédits se fait directement et automatiquement au niveau des guichets de la banque.

Le stage que nous avons effectué au niveau de la CNEP-Banque, nous a permis d'apporter des éléments de réponse à notre problématique de recherche exercée initialement. On peut dire que l'activité de la bancassurance en Algérie est connue seulement par quelque professionnels du métier, il existe des individus qui connaissent pas cette activité, cela est expliqué par le manque de la publicité, l'insuffisance de l'information sur les produits distribués par les banques, sur leurs qualités et leurs avantages ainsi de l'insuffisance de l'information personnelles.

Ainsi que l'image véhiculée par les compagnies d'assurance pendant longtemps c'est la lenteur de traitement d'exécution des modalités de remboursement, ce qui entraine une hausse du contentieux.

---

# *Bibliographie*

---

## BIBLIOGRAPHIE

### Ouvrages

- BARGAOUI Houda, « bancassurance : commercialisation des produits assurantiels », institut supérieur de gestion à Tunis, 2007.
- BEITON Alain, Cazorla Antoine, DOLLO Christine, DRAI Anne-Mary, Dictionnaire des sciences économiques, 2001, p 2.
- BENNADJI Tahar, « les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie », 2003.
- CHEVALIER Marjorie, LAUNAY Carole et MAINGUY Bérangère, « Analyse de la situation de la bancassurance dans le monde », Scor vie, Octobre 2005, p28.
- COLLIGNON Daniel et COLLIGNON Corine, L'assurance vie contrats individuels édition L'ARGUS. Page25
- HASSID Ali, « Introduction à l'étude des assurances économiques », édition ENAL, Alger, 1984, p 85.
- JEAN-PIERRE Daniel, « les enjeux de la bancassurance », édition de Verneuil, France, p61.
- MARCEL Fontaine, « Droit des assurances », 3<sup>ème</sup> édition, LARANCE, Belgique, 2006, p15.
- SLEIMAN Gilbert, « les structures juridiques de bancassurance », édition Paris, 2004,p9.

### Mémoire

1. AZOUG Abdelaziz, « La bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie » mémoire de fin d'étude, INSAG page 82
2. BELKADI SALIHA, « les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie », Mémoire de magister en science économique université Mouloud Mammeri, TiziOuzou, 2012, p87.
3. IDIR.N, SADAOUI.R, « Etude comparative des systèmes assurantiels algérien » mémoire de Magister en Science Economique, option Monnaie, Banque et Environnement International, université de Bejaia, 2014, p7
4. REDDAD, T, la bancassurance cas de la CNEP-Banque, Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention d'une licence en science de gestion, option, finance, unviersité Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou, page 36.

5. Tensaout, K, Yousfi, K, « Commercialisation des produits assurantiels en Algérie », master en sciences économiques, Université de Bejaia, 2013, p 38.

### Articles et revue

- AIT ABBAS Rachda : membre du comité bancassurance, les apports de la bancassurance, Revue « Cnep News », juin 2008, p 17.
- Atika Haimoud, « bancassurance : trois banques partage le marché, article provient du quotidien aujourd'hui le maroc, publié le 29/10/2007 ».
- Benhadj S, « La bancassurance en Algérie a le vent en poupe », article du journal Liberté, publiée le 06/09/2014.
- Bouyahia, Y, « une dynamique naissante pour un partenariat d'avenir », revue de l'assurance n°4, éditée par le Conseil National des Assurances, Décembre 2013, p 25.
- Cité dans Bancassurance in Practise, Munich Re Group, Munich, 2001, p2.
- CNA- Note de conjoncture T1-2018.
- Dominique MARCHAIS, « le cadre légal et réglementaire des banques britanniques », la revue banque, n°575-Novembre 1996, p.25
- Guide des assurances en Algérie, éd 2015, p19
- Guide des banques et établissements financiers en Algérie, édition 2015, p 11.
- La presse tunisienne, « la bancassurance :un atout à exploiter », publié le 16 novembre 2009.
- LouahabK , Sénior Manager EY Alger, « la bancassurance a besoin d'un marché financier volumineux et dynamique pour se développer », revue de l'assurance n°14, éditée par le CNA, Septembre 2016, p14
- Rapport d'activité annuel des assurances en 2009, direction des assurances, ministère des finances.
- Revue DIRASSAT d'économie, les premiers pas de la bancassurance en Algérie, université Laghouat- N°17A- Juin 2012.
- Sigma n°5/2007.
- Vered KEREN, « la bancassurance » que sais-je, 1ère édition, presse universitaire de France, 1997, p3.

### **Textes réglementaires**

- Recueil de textes législatifs et réglementaire sur la bancassurance, p5.
- L'article 62 de l'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances modifiée et complétée par la loi 06/04 du 26 février 2006.
- La loi n°06-04 du 26 février 2006 (art : 53), modifiant et complétant l'Ordonnance 95-07 (art : 252)
- L'ordonnance n°10-04 du 26 août 2010 relative à la monnaie et au crédit

### **Les sites web**

- [http://www.finaccord.com/BlankSite/media/Catalog/series\\_prospectus\\_BCI\\_EUPPSR](http://www.finaccord.com/BlankSite/media/Catalog/series_prospectus_BCI_EUPPSR)  
consulté le 28/12/2018
- <http://www.sgci.dz>
- [www.cardifeldjazair.dz](http://www.cardifeldjazair.dz)
- [www.cna.dz](http://www.cna.dz)

---

# *Annexes*

---



**UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI TIZI-OUZOU**  
**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES**  
**ET DES SCIENCES DE GESTION**



## QUESTIONNAIRE D'ENQUETE

Madame/ monsieur

Dans le cadre de la réalisation d'une recherche scientifique au sein de notre université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, portant sur les contraintes au développement de la bancassurance cas de la CNEP-Banque de Tizi-Ouzou, nous vous prions de bien vouloir répondre à ce questionnaire. Les informations collectées dans le cadre de ce questionnaire seront traitées dans une totale confidentialité.

Nous vous remercions pour votre aimable contribution à la réalisation de notre travail de recherche

**Q01/** Etes-vous ?

- Homme
- Femme

**Q02/** Votre âge ?

- Moins de 25 ans
- Entre 25 et 35 ans
- Entre 36 et 50 ans
- Plus de 50 ans

**Q03/** Comment avez-vous connu la CNEP-Banque ?

- Bouche à oreille
- Participation des salons
- Sponsoring
- Affichage

**Q04/** Depuis quand êtes-vous client de la CNEP-Banque ?

- Moins d'un an
- De 1 à 5ans
- Plus de 5 ans



**UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI TIZI-OUZOU**  
**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES**  
**ET DES SCIENCES DE GESTION**



**Q05/** Quels sont les réseaux de distribution des produits d'assurance que vous connaissez ?

- Compagnie d'assurance
- L'agent général
- La banque
- Le courtier

**Q06/** Quels sont les produits de bancassurance que vous connaissez ?

- .....
- .....
- .....
- .....

**Q07/** Selon vous, la bancassurance est :

	Pas du tout d'accord	Pas vraiment d'accord	Neutre	Plutôt d'accord	Tout à fait d'accord
La distribution des produits d'assurance par les banques					
La transformation du banquier à la fois en banquier et assureur					
Une forme de coopération banque et assurance					

\*cochez la case de votre choix

**Q08/** Etes-vous sollicité par votre banque pour vous assurer ?

- Oui
- Non

**Q09/** Avez-vous souscrit un contrat d'assurance auprès de votre banque ?

- Oui
- Non



**UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI TIZI-OUZOU**  
**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES**  
**ET DES SCIENCES DE GESTION**



**Q10/** Quelles sont les raisons qui vous ont dissuadé de faire un contrat d'assurance au sein de la CNEP-Banque ?

	Pas du tout d'accord	Pas vraiment d'accord	Neutre	Plutôt d'accord	Tout à fait d'accord
Manque d'information					
Produits mal adaptés à mes besoins					
Manque de confiance dans les produits commercialisés					
L'existence d'autres alternatives plus rentables					

\*cochez la case de votre choix

**Q11/** Selon vous, quelles sont les caractéristiques des produits qui vous importent le plus lors du choix de l'assurance ?

	Pas du tout d'accord	Pas vraiment d'accord	Neutre	Plutôt d'accord	Tout a fait d'accord
L'adaptabilité des produits aux besoins personnels					
La simplicité					
La prime versée					
L'image de la banque émettrice					
Le degré de fidélité à la banque					

\*cochez la case de votre choix

**Q12/** Etes-vous satisfaits des produits d'assurance commercialisés par la CNEP-Banque ?

- Oui
- Non



**UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI TIZI-OUZOU**  
**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES**  
**ET DES SCIENCES DE GESTION**



**Q13/** Selon vous, la non satisfaction est à cause :

Une mauvaise commercialisation des produits	
Manque de communication de la part de la banque	
Manque de formation des agents responsables des ventes de ces produits	
La complexité et la rigidité des produits commercialisés	

**Q14/A** votre avis, quels sont les obstacles quant au développement de la bancassurance en Algérie ?

- D'ordre pécuniaire (financier)
- D'ordre Religieux
- Autre



الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط - بنك  
Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance-Banque

Demande d'adhésion **SAHTI**

طلب بالتسجيل صحي

N° Adhésion : ..... رقم العقد

Réseau: ..... الشبكة Agence: ..... الوكالة

Adhérent	المنخرط
N° Identifiant client (RIB) : .....	رقم الحساب المنخرط
Nom et prénom : .....	الاسم واللقب
Nom de jeune fille : .....	اللقب الأصلي للمرأة
Date et lieu de naissance : .....	تاريخ و مكان الميلاد
Adresse : .....	العنوان
A renseigner si la formule familiale est choisie : date de naissance du conjoit : .....	تملى إذا تم اختيار الصيغة العائلية - تاريخ الميلاد الزوج
Nombre d'enfants de moins de 19 ans : .....	عدد الاطفال الاقل من 19 سنة : .....

### Formule de couverture صيغة الضمان

Je souhaite adhérer à Sahti et bénéficier des garanties décrites ci-dessous <sup>(1)</sup> أود الانخراط إلى صحي والتمتع بالضمانات الموصوفة أدناه<sup>(2)</sup>

RISQUES COUVERTS	Formule individuelle الصيغة الفردية	Formule familiale <sup>(3)</sup> الصيغة العائلية	الأخطار المؤمنة
	Capital (DZD) (دج)	Capital (DZD) (دج)	المرض الخطير (السرطان) الإقامة في المستشفى من دون جراحة (يومية) الإقامة في المستشفى مع جراحة (يومية) قسط شهري للمنخرط حتى سن 50 عاما (دج) <sup>(2)</sup> قسط شهري للعضو ابتداء من 51 سن عاما (دج)

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

(2) La prime d'assurance est automatiquement ajustée à l'échéance de prime suivant la date anniversaire des 51 ans de l'adhérent.

(3) Capital par personne assurée

(1) الانخراط لمدة سنة كاملة و يتجدد تلقائيا

(2) يتم ضبط قسط التأمين تلقائيا في الشهر بعد تاريخ الميلاد 51 سنة للمنخرط

(3) رأس مال لكل مؤمن

### Déclaration sur l'honneur تصريح شرفي

Pour pouvoir bénéficier des garanties Sahti :

- Je déclare, qu'à ma connaissance, ni moi ni les membres de ma famille assurés par le présent contrat, ne sont ou n'ont été atteints durant les 5 dernières années d'aucune affection chronique grave nécessitant une surveillance médicale ou un traitement médical régulier (prise en charge à 100% par la CNAS).
- Je reconnais avoir pris connaissance des conditions générales et particulières du contrat figurant dans la notice d'information mise à ma disposition à mon agence CNEP-Banque.

من أجل إمكانية الحصول على ضمانات صحي :

- أصرح أنني على حد علمي، لا أنا و ولا أي فرد من أفراد أسرتي المؤمنون بهذا العقد مصاب أو كان مصابا خلال 5 سنوات الماضية بمرض خطير أو مزمن يتطلب مراقبة طبية أو علاج طبي منتظم (مدعم 100% من قبل الصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية).
- أصرح أنني على علم بالشروط العامة والخاصة للعقد الواردة في النشرة الإعلامية التي سلمت لي في وكالتي كتاب بنك.

- Un assuré ne peut bénéficier des garanties que d'un seul contrat.
- Les accidents et maladies dont la première constatation médicale est antérieure à la date de prise d'effet des garanties sont exclus des garanties.
- Toute réticence 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.

- لا يمكن للمؤمن الاستفادة من ضمانات أكثر من عقد واحد.
- الأمراض والحوادث التي تم إثباتها طبيا قبل تاريخ سريان الضمانات مقصاة من الضمان.
- كل تصريح كاذب أو كتم متعمد من طرف المنخرط يؤدي إلى إلغاء الانخراط في التأمين حسب مقتضيات الأمر 95-07 المعدل والمتمم

Fait en trois exemplaires à : ..... le : ..... في ..... حرر في ثلاث نسخ ب

Signature de l'Adhérent (e)

Lu et approuvé

قرئ و صدق

Cachet de l'agence

خاتم الوكالة

توقيع المنخرط





الرجاء الإيجابية

اللقب: \_\_\_\_\_ / اللقب الأصلي للمرأة: \_\_\_\_\_ / الاسم: \_\_\_\_\_ / الجنس: ذ □ ا □ تاريخ الميلاد: \_\_\_\_\_ / الوزن: ..... كلغ القامة: ..... مبلغ القرض المطلوب: ..... دج رمز الوكالة: .....

لكم الإختيار بين الصيغتان التاليتان  
 الصيغة المألوفة: لا تغطي إلا الوفاة.  
 الصيغة المثريّة: تعرض عليكم حماية أفضل بتغطية الوفاة والعجز المطلق والنهائي وكذا الضمان الإضافي في حالة الوفاة أو العجز المطلق والنهائي بسبب وقوع حادث (دفع تعويض تكميلي يساوي 20 % من التعويض الباقي المستحق على حسابكم البنكي).

تصريح بالحالة الصحية

لا	نعم	الرجاء الإجابة على الأسئلة أدناه بـ "نعم" أو "لا"
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هل أنتم في الوقت حاضر في حالة التوقف عن العمل أو كنتم خلال الثلاث 3 سنوات الماضية في حالة التوقف عن العمل لأكثر من ثلاثة 3 أسابيع متتالية لسبب صحي (بغض النظر عن التوقفات عن العمل المرتبطة بالأمومة)؟
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هل تتابعون أو تابعتم علاجاً طبياً خلال مدة 12 شهراً الأخيرة لأكثر من 30 يوماً متتالية (خارج عن طب العمل، تتبع الحمل، الداءات الفصليّة) أو حصيلة مرض أو متابعة طبية؟
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هل خلال السنوات الخمس الماضية: - أقمت بمؤسسة استشفائية من أجل حصيلة أو علاج طبي؟ - خضعت لعملية جراحية (خارج عن العمليات الجراحية للأسباب الآتية: الزائدة الدودية، البواسير، التهاب اللوزتين، ناميات، انحراف وتيرة الأنف، العملية القيصريّة، المرارة، الدوالي الوريدية، أضرار العقل)؟
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هل أنت مصاب أو كنت مصاب بعاهة أو سوء التركيب الخلقي أو أنّ نظام الضمان الاجتماعي الإجباري الخاص بك اعترف بأنك في حالة عجز؟
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هل أنت مصاب أو كنت مصاب خلال الخمس 5 سنوات الأخيرة بداء مزمن أو معاود خطير يتطلب مراقبة طبية أو علاج طبي منتظم (تكفل 100% من طرف نظام الضمان الاجتماعي الإجباري الخاص بك)؟

- إذا أجبتم بـ "نعم" على إحدى الأسئلة، نشكركم على تزويد بالمعلومات استمارة الأسئلة الطبية مسلمة من طرف المكلف بالزبائن الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط - بنك



- أشهد على صحة المعلومات الواردة أعلاه وأتعهد بتزويد الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط - بنك بجميع المعلومات و الوثائق التكميلية وغيرها من المعلومات الضرورية التي يرى من المفيد طلبها مني . كما أتأذن الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط - بنك بتنفيذ كل التحقيقات اللازمة.
- أطلبوا من المكلف بالزبائن الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط - بنك المذكرة الإستعلامية، وفقا لمرسوم رقم 07-95 بصيغته المعدلة والمكملة، أي تحريف مقصود يسبب بطلان الإنخراط في التأمين.
- نلفت إنتباهكم أن أي تغيير لحالتكم الصحية ما بين تاريخ التوقيع على طلب الإنخراط و تاريخ تعبئة القرض يجب التبليغ عليه لشركة التأمين كريديف الجزائر و ذلك لتجنب رفض الضمان عند حلول الحادث.

توقيع المقترض

قرأ ووافق عليه

حرر بتاريخ \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_ في .....







الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط - بنك  
Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance-Banque

## Questionnaire Médical

ADE/CNEP Totale Prévoyance

إستمارة طبية

تأمين المقرض / كتاب الإحتياط التام



Réseau : .....	الشبكة Agence : .....	الوكالة N° Fax : .....	رقم الفاكس
<input type="checkbox"/> Assurance des Emprunteurs (ADE)	تأمين المقرض	<input type="checkbox"/> CNEP Totale Prévoyance	كتاب الإحتياط التام
<b>Assuré :</b>	<b>المؤمن:</b>	<b>Formule Décès - IAD Toutes Causes</b> صيغة الوفاة - العجز الدائم المستديم أسباب كلية	
<input type="checkbox"/> Emprunteur صاحب القرض	<input type="checkbox"/> Co-emprunteur / Caution شريك صاحب القرض / الضمان	<b>Montant du capital assuré (DA) :</b> مبلغ رأس المال المؤمن ( د ج ) .....	
<b>Type de couverture:</b>	<b>نوع التغطية المختارة :</b>		
<input type="checkbox"/> Offre classique (Décès) عرض كلاسيكي (وفاة)	<input type="checkbox"/> Offre enrichie (Décès+ IAD) عرض غني (وفاة/ عجز الدائم المستديم)		
<b>Montant du crédit simulé (DA) :</b> .....	مبلغ القرض المفترض ( د ج )		
<b>Durée du crédit (ans)</b> .....	مدة القرض (سنة)		

<input type="checkbox"/> M. <input type="checkbox"/> Mme <input type="checkbox"/> Mlle Nom et Prénoms: .....	الأنسة <input type="checkbox"/> السيدة <input type="checkbox"/> السيد الاسم و اللقب
Nom de jeune fille : .....	اللقب الأصلي للمرأة
Date et lieu de naissance .....	تاريخ و مكان الميلاد
Adresse .....	العنوان
Tél.....	المهنة Profession : .....

لا بد من الإجابة على جميع الأسئلة بنعم أو لا: ملء الخانة بالجواب المناسب . لكل جواب بنعم، على المعنى بالأمر بالتوضيح بالمعلومات الإضافية.

1	الوزن كلف	الوزن كلف				
1	Votre taille cm .....	القامة سم				
2	Y a t-il dans votre famille un antécédent de maladie cardiaque, vasculaire, neurologique, psychiatrique, de cancer ou de diabète ? هل لفرد من عائلتكم سوابق مرضية قلبية وريدية عصبية، عقلية أو سرطان أو داء السكري؟	<table border="1"> <tr> <th>Oui نعم</th> <th>Non لا</th> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Oui نعم	Non لا	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Oui نعم	Non لا					
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					
3	Souffrez-vous ou avez-vous été atteint d'une maladie de l'appareil digestif, cardio-vasculaire, respiratoire, du système nerveux, de l'appareil génito-urinaire, d'une maladie endocrinienne ou métabolique, neuropsychique, des os et des articulations ou de toute autre maladie non citée ci-dessus ? هل تعانون أو عانيتم من مرض في الجهاز الهضمي، القلبي، التنفسي، العصبي، البولي التناسلي أو مرض داخلي أيضي أو عصبي-عقلي أو العظام أو المفاصل أو مرض آخر غير وارد أعلاه؟	<table border="1"> <tr> <th>Oui نعم</th> <th>Non لا</th> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Oui نعم	Non لا	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Oui نعم	Non لا					
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					
4	Suivez-vous actuellement un traitement ? هل تعالجون في الوقت الحالي ؟	<table border="1"> <tr> <th>Oui نعم</th> <th>Non لا</th> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Oui نعم	Non لا	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Oui نعم	Non لا					
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					
5	Etes-vous fumeur ? هل تدخنون ؟	<table border="1"> <tr> <th>Oui نعم</th> <th>Non لا</th> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Oui نعم	Non لا	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Oui نعم	Non لا					
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					
6	Avez-vous été victime d'accident (d'automobile ou autre) ? هل سبق و إن كنتم ضحية حادث مرور بسيارة أو آخر؟	<table border="1"> <tr> <th>Oui نعم</th> <th>Non لا</th> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Oui نعم	Non لا	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Oui نعم	Non لا					
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					
7	-Etes-vous titulaire d'une pension d'invalidité? هل تستفيدون من منحة معطوب ؟ -Sinon, une procédure de mise en invalidité est-elle ou va-t-elle être engagée ? هل تم تحقيق إجراءات للحصول على منحة معطوب أو في طريق الإجراء؟	<table border="1"> <tr> <th>Oui نعم</th> <th>Non لا</th> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Oui نعم	Non لا	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Oui نعم	Non لا					
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					
8	-Etes-vous actuellement en arrêt de travail pour des raisons de santé ? هل انتم في حالة توقف عن العمل لأسباب صحية؟ -Durant les 5 dernières années avez-vous dû interrompre votre travail pendant plus de 3 semaines consécutives pour des raisons de santé? هل توقفتم عن العمل لمدة 3 اسابيع متتالية خلال الخمس سنوات الماضية لأسباب صحية؟	<table border="1"> <tr> <th>Oui نعم</th> <th>Non لا</th> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Oui نعم	Non لا	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Oui نعم	Non لا					
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					
9	<b>AU COURS DES 10 DERNIERES ANNEES</b> خلال العشر سنوات الأخيرة -Avez-vous fait des séjours en milieu hospitalier ou suivi un traitement spécialisé tel que rayons, chimiothérapie, immunothérapie ou cobaltothérapie, ... ? هل قضيتم أيام في مصلحة إستشفائية أو خضعتم لعلاج خاص بالأشعة أو بالأدوية الكيميائية أو علاج جهاز المناعة أو علاج بالكوبالت ؟ -Avez-vous subi des transfusions de sang, de dérivés sanguins, des examens médicaux (analyse de sang, d'urine, électrocardiogramme, radiographie)? هل خضعتم لعملية نقل دم أو عناصر الدم، أو لتحاليل طبية، (الدم، البول، الأشعة أو تحليل نشاط القلب) ؟	<table border="1"> <tr> <th>Oui نعم</th> <th>Non لا</th> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Oui نعم	Non لا	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Oui نعم	Non لا					
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					

		Oui نعم	Non لا			
				Date التاريخ	Tests الاختبارات	Résultats النتائج
10	Avez-vous subi un test de dépistage des sérologies, en particulier pour les virus des hépatites B et C ou pour celui de l'immunodéficience humaine (VIH) dont le résultat a été positif? هل خضعت لتحاليل تحديد الفيروسات سيروولوجي خصوصا التهاب الكبد (C, B) و فيروس فقدان المناعة الجسمية (VIH) كانت نتائجها إيجابية؟	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
11	-Devez-vous être hospitalisé prochainement ou subir des examens médicaux ? هل ستقيمون في المستقبل القريب في مستشفى لغرض العلاج أو لخضوع لفحوصات طبية ؟ -Devez-vous subir une intervention chirurgicale ? هل ستخضعون لعملية جراحية ؟	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Quand ?..... Pour quel(s) motif(s) ?.....		
12	(cette question concerne uniquement les hommes) هذا السؤال خاص للرجال Avez-vous été dispensé du service militaire pour raison médicale ? هل أعتبتم من الخدمة الوطنية لسبب صحي ؟	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Date ? : ..... Motifs médical.....		
13	-Etes-vous actuellement titulaire d'assurances de personnes ou avez-vous par ailleurs des propositions en cours ? هل تستفيدون من تأمينات للأشخاص أو لديكم اقتراحات لهذا الغرض ؟ -Avez-vous fait l'objet d'un refus, d'un ajournement, d'une restriction, ou d'une surprime pour un précédent contrat d'assurance de personnes ? هل كنتم محل رفض تأجيل، إقصاء أو فرض عليكم دفع قسط زائد في الماضي بخصوص عقد لتأمين الأشخاص؟	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Date : ..... Compagnie : ..... Garanties : ..... Montants : ..... التاريخ : ..... الشركة : ..... الضمانات : ..... المبالغ : .....	Date التاريخ	Motifs السبب
14	-Utilisez-vous en tant que pilote ou passager des engins aériens (hors lignes commerciales régulières) ? هل تعملون كطيار أو تسافرون جوا ؟ (خارج الرحلات التجارية العادية) ؟ -Utilisez-vous un véhicule à moteur hors voiture ordinaire ? (exemple moto-scooter-quade) هل تستعملون سيارة ذات محرك (ليست سيارة عادية) مثلا: دراجة نارية ذات محرك خاص؟ - Si oui, est-ce en tant que moyen de transport uniquement ? إذا كان الجواب نعم ، هل هي الوسيلة الوحيدة للنقل ؟	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Type d'engin:..... Cylindrée : ..... Kilométrage annuel moyen نوع المحرك : ..... القوة (الدولاب) : ..... عدد الكيلومترات السنوية	Surprime قسط زائد	
15	Pratiquez-vous des sports هل تمارسون الرياضة Si oui lesquels ? إذا كان نعم : ما نوع الرياضة ؟	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Compétition ? هل من منافسات? Oui Non نعم لا		

J'atteste que les réponses données sont exactes, en foi de quoi je signe ce présent questionnaire.

J'autorise en outre le médecin conseil de CARDIF EL DJAZAIR à prendre connaissance de mon dossier médical dans le respect du secret médical, auprès de toute institution médicale ou de mon médecin traitant, pour tout sinistre déclaré au titre du présent contrat.

أؤكد على صحة المعلومات و أمضي بنفسني هذه الاستمارة ، أقدم ترخيص للطبيب الاستشاري لكارديف الجزائر للتطلع على ملفي الصحي مع الحفاظ على السر الطبي لدى كل هيئة طبية أو طبيبي الاعتيادي لكل ضرر أو حادث معلن في هذا العقد .

A.....le.....20.....  
حرر بـ في

Signature de la personne à assurer إمضاء الشخص المعني بالتأمين

Lu et approuvé قرء وصدق عليه

**Ce questionnaire est rempli impérativement par la personne à assurer ; toutes les réponses aux questions sont obligatoires. Les conséquences qui pourraient résulter d'une omission ou d'une fausse déclaration sont celles prévues par les articles 21 et 72 de l'ordonnance 95/07 du 25/01/1995 (nullité du contrat/ réduction des indemnités).**

ملء هذه الاستمارة إجبارية، يجب على الشخص المعني بالتأمين الإجابة على كل الأسئلة. العواقب التي تنتج عن أي كتم أو تصريح خاطئ مقررة في المواد 21 ، 72 للمادة رقم 95/07 بتاريخ 1995/01/25 (إلغاء العقد / تخفيض التعويضات)

(Questionnaire à transmettre dans les 24 heures à la Cellule Bancassurance)  
ترسل الاستمارة في خلال 24 ساعة إلى خلية بنك التامين

صحتي هي تأمين للصحة تتجاوب مع حاجياتكم و تضمن:

- دفع الرأسمال في حالة تشخيص مرض خطير .
- تعويض يومي في حالة دخول المستشفى.

### صيغتين للحماية للإختيار

- صيغة فردية: تغطي المنخرط.
- صيغة عائلية تغطي المنخرط، زوج (ة) وأطفاله القاصرين (أقل من 19 سنة).

الضمانات	صيغة فردية	صيغة عائلية*
مرض خطير (السرطان)	500 000 دج	300 000 دج
دخول المستشفى (إثر مرض أو حادث)	3 000 دج	3 000 دج لليوم في المستشفى**
دخول المستشفى (لإجراء عملية جراحية إثر مرض أو حادث)	5 000 دج	5 000 دج لليوم في المستشفى**

\* يدفع الرأسمال لكل فرد من العائلة

\*\* ابتداء من اليوم الرابع في المستشفى للعلاج . في حدود دخول المستشفى مرتين في السنة للانخراط و 15 يوما لكل دخول مستشفى للعلاج.

### تعويض سريع

لكل طلب تعويض ، يدفع الرأسمال في الأسبوع الموالي لاستلام الوثائق المبررة.

بنككم يهتم  
أيضا بصحتكم

Votre banque pense  
aussi à votre Santé



ضمانات وحيدة  
في السوق

Des garanties uniques  
sur  
le marché



**SAHTI** est une assurance santé qui répond à vos besoins et garantit le versement :

- d'un capital en cas de diagnostic d'une maladie aggravée,
- d'indemnités journalières en cas d'hospitalisation.

### Deux formules de protection au choix :

- **Formule individuelle** : couvre l'adhérent
- **Formule familiale** : couvre l'adhérent, son conjoint et les enfants mineurs (**moins de 19 ans**)

Les Garanties	Formule Individuelle	Formule Familiale*
Maladie aggravée (cancer)	500 000 DA	300 000 DA
Hospitalisation (suite à une maladie ou un accident)	3 000 DA par jour d'hospitalisation**	
Hospitalisation chirurgicale (suite à une maladie ou à un accident)	5 000 DA par jour d'hospitalisation**	

\* Capital versé pour chaque membre de la famille.

\*\* A partir du 4ème jour d'hospitalisation. Dans la limite de deux hospitalisations par année d'adhésion et de 15 jours pour chaque hospitalisation.

### Indemnisation rapide

Pour toutes demandes de remboursement, le capital est versé dans la semaine suivant la réception des documents justificatifs.

### Pourquoi souscrire à SAHTI ?

- Un seul contrat pour toute la famille.
- Une couverture immédiate en cas d'accident, dès 90 jours à compter de la date d'adhésion en cas de maladie.
- Un capital versé quelque soit la structure hospitalière choisie (publique ou privée).
- Un capital versé dès le diagnostic de la maladie aggravée.
- Des garanties valables également à l'étranger.

### Un tarif avantageux

Monsieur Salim, 38 ans, adhère à l'offre familiale **SAHTI**. Pour seulement 875 DA par mois, il est couvert ainsi que sa femme, Amina, et leurs trois enfants.



Obtenez plus d'information en vous adressant à votre agence CNEP Banque.

Un chargé de clientèle est à votre service.

### لماذا الاكثاب لخدمة صحتي ؟

- عقد واحد لكل العائلة .
- تغطية فورية في حالة حادث، و ابتداء من 90 يوم من تاريخ الانخراط في حالة مرض.
- يدفع الرأسمال مهما كانت العيادة الصحية المختارة (عمومية أو خاصة).
- في حالة مرض خطير، يتم دفع الرأسمال عند التشخيص.
- الضمانات سارية المفعول أيضا في الخارج.

### تسعيرة إيجابية

السيد سليم، 38 سنة، ينخرط في الصيغة العائلية **صحتي** يدفع 875 دج فقط للشهر، السيد سليم محمي هو، أمينة زوجته و أولاده الثلاثة.



للحصول على معلومات أكثر، توجهوا إلى وكالتكم للصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط-بنك مكلف بالربانن تحت تصرفكم

## Votre garantie

### CNEP Totale Prévoyance

Personne ne peut prédire l'avenir mais chacun est en mesure d'anticiper les aléas de la vie pour mieux leur faire face.

**CNEP Totale Prévoyance** préserve votre entourage d'éventuelles difficultés financières.

#### ✓ Deux formules de protection

- **Formule toutes causes** : Versement d'un capital allant de 500 000 DA à 5 000 000 DA en cas de décès ou d'invalidité absolue et définitive quelqu'en soit la cause

**doublément de capital en cas d'accident**

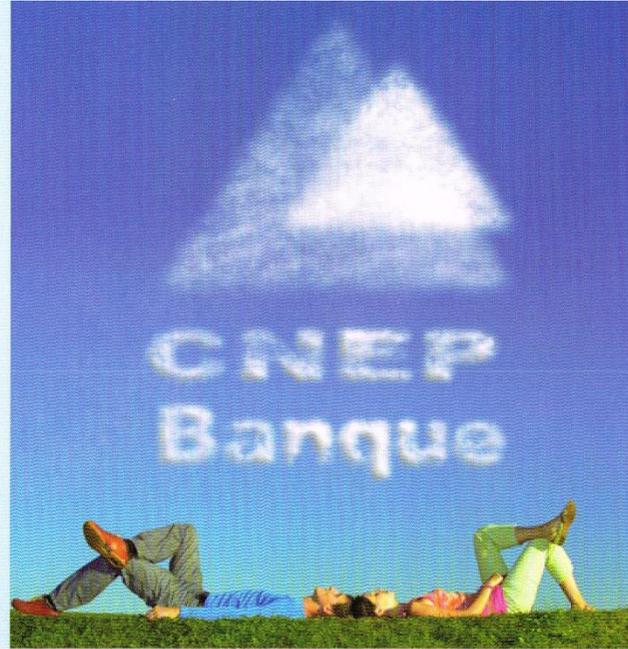
- **Formule accidentelle** : Versement d'un capital allant de 1 000 000 DA à 10 000 000 DA en cas de décès ou d'invalidité absolue et définitive suite à un accident

#### ✓ Formalités de souscription simples

Il vous suffit de choisir la formule et le capital qui vous conviennent et de désigner vos bénéficiaires en cas de décès.

#### ✓ Une indemnisation double et rapide

- En cas de sinistre, il suffit de le déclarer et de présenter quelques justificatifs.
- Le capital est versé dans les **72 heures**.



### 7 BONNES RAISONS DE SOUSCRIRE A

## CNEP Totale Prévoyance

- A partir de 130 DA par mois, vous assurez financièrement l'avenir de vos proches sans entamer votre patrimoine.
- Le montant de la prime est fixé à la souscription.
- 15 % de réduction sur la cotisation de votre conjoint.
- Une adhésion sans examen médical.
- La possibilité de choisir vos bénéficiaires et de les changer à tout moment.
- Une protection jusqu'à l'âge de 70 ans.
- Le capital perçu par vous ou par vos proches est exonéré d'impôts et de droit de succession.

**Obtenez plus d'informations en vous adressant à votre agence CNEP-Banque. Un chargé de clientèle est à votre service.**

## أسباب للاكتتاب في

### كتاب الاحتياط التام

- ابتداء من 130 دج شهريا تأمينون ماليا مستقبل أقاربكم دون لمس ممتلكاتكم.
- يحدد مبلغ الاشتراك عند الاكتتاب بصفة ثابتة.
- 15% تخفيض على اشتراك الزوج أو الزوجة.
- انخراط دون الخضوع لفحص طبي.
- إمكانية اختيار المستفيدين و تغييرهم في أي وقت.
- تدوم الحماية حتى سن 70 سنة.
- الرأسمال المدفوع لكم أو لأقاربكم معفى من الضرائب و الرسومات و قانون التركة.

**لمعلومات أكثر، توجهوا لوكالة الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط - بنك. مكلف بالزيائن تمت تصريحتكم.**



## ضمانكم

### كتاب الاحتياط التام

لا يمكن لأي إنسان التنبؤ بالمستقبل لكن يمكن له الاحتياط من مصادفات الحياة لمواجهةها بصفة أحسن.  
**كتاب الاحتياط التام** يحفظ أقاربكم من الصعوبات المالية.  
حماية كاملة لكم ولأقاربكم.

#### ✓ صيغتين للاختيار

- **صيغة كل الأسباب** : دفع رأسمال يتراوح من 500 000 دج إلى 5 000 000 دج في حالة الوفاة والعجز المطلق والدائم مهما كان السبب.

مضاعفة الرأسمال في  
حظة الحوادث

- **صيغة الحوادث** : دفع رأسمال يتراوح من 1 000 000 دج إلى 10 000 000 دج في حالة الوفاة والعجز المطلق والدائم جراء حادث.

#### ✓ إجراءات الاكتتاب بسيطة

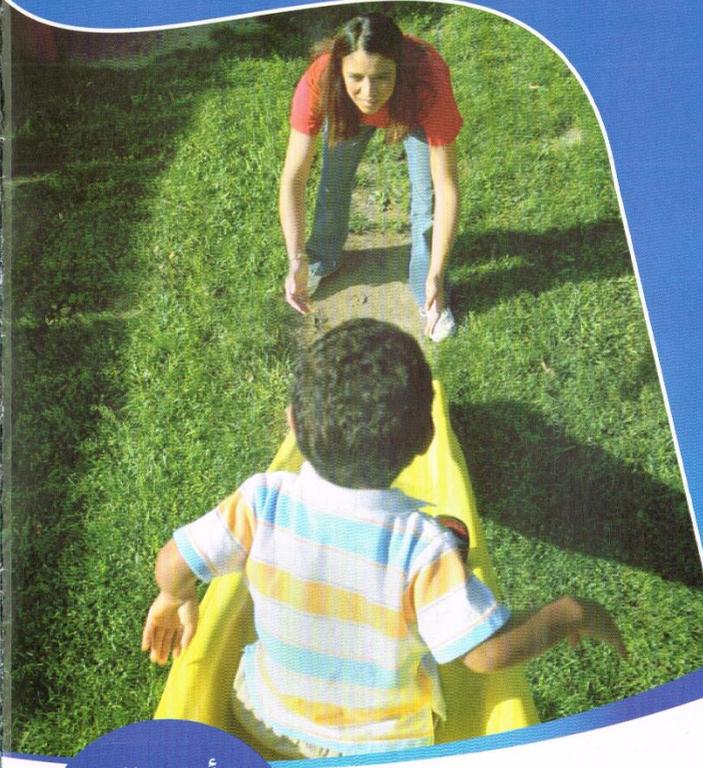
ما عليكم إلا باختيار الصيغة والرأسمال اللذان يليقان بكم و تعيين المستفيدين في حالة الوفاة.

#### ✓ دفع سريع و مضمون

- في حالة حدوث مكروه يكفي التصريح بالحدث وتقديم بضع مبررات.
- يتم دفع الرأسمال في ظرف 72 ساعة.

تأملوا المستقبل بصفاء مع

### كتاب الاحتياط التام



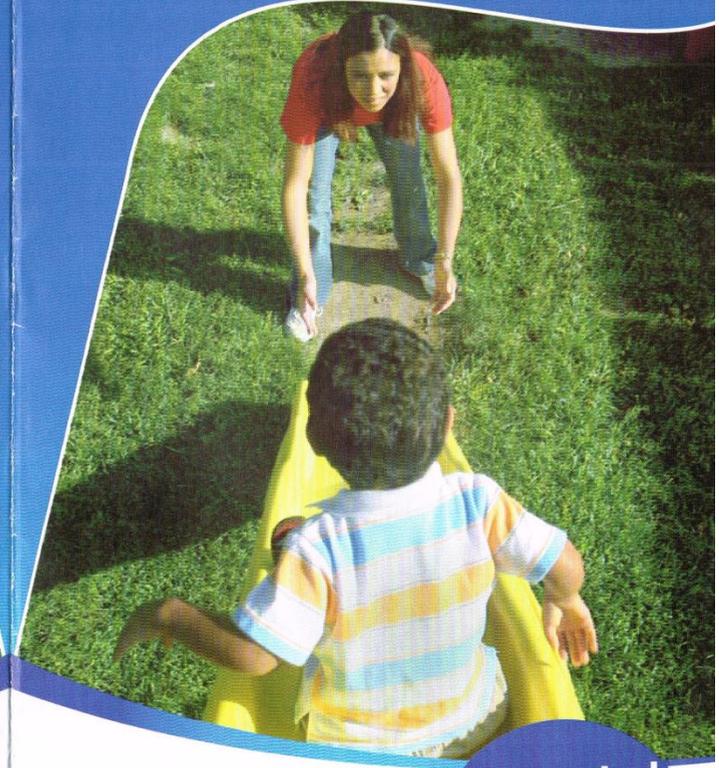
رأسمال  
للأوقات  
الصعبة



بنك العقار  
La Banque de l'immobilier

Envisagez l'avenir avec sérénité avec

### CNEP Totale Prévoyance



un capital  
en cas de coups  
durs



بنك العقار  
La Banque de l'immobilier

---

# *Table des matières*

---

# Table des matières

---

**Remerciements**

**Dédicaces**

**Liste des abréviations**

**Sommaire**

**Introduction générale..... 1**

## **Chapitre 1 : Genèse et fondements de la bancassurance**

**Introduction ..... 5**

1.Fondement théorique de la bancassurance ..... 5

1.1.Définition de la bancassurance ..... 5

1.2.Genèse de la bancassurance..... 6

1.2.1.La bancassurance en Europe..... 6

1.2.1.1.En France ..... 6

1.2.1.2.En Espagne..... 7

1.2.1.3.Au Royaume-Uni ..... 7

1.2.1.4.En Allemagne..... 7

1.2.2.La bancassurance en Asie ..... 8

1.2.2.1.Le Japon ..... 8

1.2.2.2.La Corée du Sud..... 8

1.2.3.La bancassurance en Amérique ..... 9

1.2.3.1.Le Chili..... 9

1.2.3.2.Le Mexique ..... 9

1.2.3.3.Les Etats-Unis et le Canada ..... 9

1.2.4.La bancassurance en Afrique ..... 9

1.2.4.1.Le Maroc ..... 9

1.2.4.2.La Tunisie..... 10

# Table des matières

---

1.3. Typologie des produits distribués par la bancassurance .....	10
1.3.1. Les produits d'assurance liés aux crédits.....	10
1.3.1.1. Le temporaire décès .....	10
1.3.1.2. La garantie liée à découvert « Ouverdraft Insurance » .....	11
1.3.2. Les produits d'assurance liés aux dépôts .....	11
1.3.3. Les produits d'assurance liés aux instruments de paiement .....	11
1.3.4. Les produits d'épargne à forte dominance financière.....	11
1.3.4.1. Les produits simples.....	11
1.3.4.2. Les produits complexes.....	12
1.3.5. Les produits de prévoyance .....	12
1.3.6. Les produits d'assurance de dommage .....	12
1.3.7. Les produits packagés.....	12
2. Les modèles de la bancassurance .....	13
2.1. Les accords commerciaux .....	13
2.2. Les joints venture.....	14
2.3. Intégration complète .....	14
3. Les enjeux de la bancassurance.....	16
3.1. Les apports de la bancassurance.....	16
3.1.1. Les apports de la bancassurance pour les banques .....	16
3.1.1.1. La rentabilisation des ressources.....	16
3.1.2. Les apports de la bancassurance pour les compagnies d'assurance .....	17
3.1.2.1. L'accès à une large clientèle .....	17
3.1.2.2. Réduction des coûts.....	17
3.1.2.3. Une meilleure appréciation des risques.....	17

# Table des matières

---

3.1.3.Les apports pour les clients.....	18
3.2.Les limites de la bancassurance.....	18
3.2.1.Les limites et les effets pervers de la bancassurance pour les banques.....	18
3.2.1.1.La cannibalisation des produits bancaires.....	18
3.2.1.2.Les risques sur l’image de la banque.....	18
3.2.1.3.La formation du personnel.....	19
3.2.1.4.La divergence de cultures commerciales.....	19
3.2.2.Les limites pour les compagnies d’assurance.....	19
3.2.2.1.Le transfert du centre de décision.....	19
3.2.2.2.Le secret bancaire.....	20
3.2.3.Les obstacles du côté de la clientèle.....	20
3.2.3.1.Le manque de culture d’assurance.....	20
3.2.3.2.Le niveau des salaires.....	20
4.Les facteurs clés de succès de la bancassurance.....	21
4.1.Les facteurs exogènes.....	21
4.1.1.L’environnement.....	21
4.1.2.L’image sur le marché.....	21
4.1.3.Le comportement des consommateurs.....	21
4.1.4.Le taux de pénétration de l’assurance.....	22
4.2.Les facteurs endogènes.....	22
4.2.1.Le réseau de distribution.....	22
4.2.2.Les caractéristiques des produits d’assurance commercialisés.....	22
4.2.3.Les modèles retenus.....	23
<b>Conclusion.....</b>	<b>24</b>

# Table des matières

---

## Chapitre 2: La banque assurance en Algérie

<b>Introduction .....</b>	<b>25</b>
1. Le marché bancaire et assurantiel en Algérie.....	25
1.1. Le secteur assurantiel en Algérie.....	25
1.1.1. Définition et rôle de l'assurance .....	25
1.1.1.1. Définition de l'assurance.....	25
1.1.1.2. Rôle de l'assurance .....	26
1.1.2. Les éléments d'une opération d'assurance .....	27
1.1.2.1. Le contrat ou la police d'assurance.....	27
1.1.2.2. Le risque.....	28
1.1.2.3. La prime ou cotisation.....	28
1.1.2.4. Le sinistre .....	29
1.1.2.5. L'indemnisation .....	29
1.1.2.6. L'assuré .....	29
1.1.2.7. L'assureur.....	29
1.1.3. L'évolution du marché Algérien des assurances .....	29
1.1.3.1. La période 1962-1989 .....	29
1.1.3.2. L'ouverture et la libéralisation du marché .....	30
1.1.4. Les intervenants du secteur Algérien des assurances .....	32
1.1.4.1. Agents généraux.....	32
1.1.4.2. Les courtiers .....	32
1.1.4.3. Les banques.....	33
1.1.5. Les institutions autonomes.....	33
1.1.5.1. Le conseil national des assurances (CNA).....	33
1.1.5.2. La commission de supervision des assurances (CSA).....	34

# Table des matières

---

1.1.5.3.La centrale des risques (CR) .....	34
1.1.5.4.Le fond de garantie des assurés (FGA) .....	34
1.1.5.5.L'union Algérienne des sociétés d'assurance et de réassurance (UAR).....	34
1.2.Secteur bancaire.....	34
1.2.1.Définition et rôle de la banque.....	34
1.2.1.1.Définition de la banque .....	34
1.2.1.2.Rôle des banques.....	35
1.2.2.Typologie de banques .....	36
1.2.2.1.Les banques de dépôts.....	36
1.2.2.2.Les banques d'investissement .....	36
1.2.2.3.Les banques commerciales.....	36
1.2.2.4.Les banques spécialisées .....	36
1.2.3.L'évolution du secteur algérien des banques .....	36
1.2.3.1.Un système bancaire national.....	36
1.2.3.2.Le monopole de l'Etat.....	37
1.2.3.3.La privatisation du secteur .....	37
1.2.4.Les acteurs du système bancaire et financier en Algérie .....	39
2.Naissance et cadre juridique de la bancassurance en Algérie .....	39
2.1.Avant la loi N° 06-04 .....	39
2.2.Après le 20 Février 2006, la nouveauté de la loi N°06-04 .....	40
2.3.Condition de distribution .....	40
2.3.1.La convention .....	41
2.3.2.Formation.....	42
2.4.Les produits d'assurance pouvant être distribués par la bancassurance .....	42
3.Les produits distribués dans le réseau bancassurance sur le marché algérien.....	43
3.1.Assurance de personne .....	44

## Table des matières

---

3.1.1.Assurance accident ou Garantie Accident de la Vie (GAV).....	44
3.1.2.Assurance maladie .....	44
3.1.3.Assurance assistance.....	45
3.1.4.Assurance vie-décès.....	45
3.1.5.Assurance capitalisation .....	46
3.2.Assurance-crédit (Insolvabilité) .....	46
3.3.Assurance des risques simples d’habitation .....	46
3.3.1.Assurance multi risque habitation (MRH).....	46
3.3.2.Assurance obligatoire des risques catastrophiques .....	46
3.3.3.Assurance agricole.....	47
4.Le développement de la bancassurance en Algérie et les obstacles qu’elle rencontre.....	48
4.1.Le développement de la bancassurance en Algérie .....	48
4.2.Les obstacles au développement de la bancassurance en Algérie .....	49
<b>Conclusion.....</b>	<b>50</b>

### **Chapitre 3: La pratique de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque**

<b>Introduction .....</b>	<b>51</b>
1.Présentation de l’organisme d’accueil : CNEP-Banque Tizi-Ouzou et Cardif EL Djazayer et l’accord de partenariat.....	51
1.1.La Caisse Nationale d’Epargne et de Prévoyance .....	51
1.2.Historique de la CNEP-Banque.....	51
1.3.Présentation de l’organisme d’accueil : Direction régionale de Tizi-Ouzou.....	52
1.3.1.CARDIF.....	53
1.3.2.Présentation CARDIF El Djazair.....	54
1.4.Signature de l’accord de partenariat CNEP-Banque/ CARDIF El Djazair .....	56

# Table des matières

---

2. Les produits de bancassurance distribués par la CNEP-Banque.....	57
2.1. Assurance Des Emprunteurs (ADE).....	57
2.1.1. Nature des risques couverts .....	57
2.1.2. Condition et modalité d'adhésion .....	58
2.1.2.1. Condition d'adhésion .....	58
2.1.2.2. Traitement et modalités d'adhésion à l'ADE CARDIF El Djazair .....	58
2.2. CNEP Totale prévoyance « CTP » .....	60
2.2.1. Processus et condition d'adhésion .....	60
2.2.2. Le capital assuré.....	60
2.3. Produit SAHTI « ma santé ».....	62
2.3.1. Contenu de l'offre SAHTI .....	62
2.3.1.1. La formule individuelle.....	62
2.3.1.2. La formule familiale.....	62
2.3.2. Tarification.....	63
2.3.2.1. La formule individuelle.....	63
2.3.2.2. La formule familiale.....	63
3. Analyse des résultats de l'enquête.....	63
3.1. L'analyse des résultats de l'enquête par questionnaire .....	64
<b>Conclusion.....</b>	<b>78</b>
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>79</b>
<b>Bibliographie</b>	
<b>Liste des tableaux</b>	
<b>Liste des figures</b>	
<b>Annexes</b>	
<b>Table des matières</b>	