

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE
SCIENTIFIQUE
UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU



FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, DE GESTION ET COMMERCIALES
DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIE

MÉMOIRE DE FIN CYCLE

En vus de l'obtention du diplôme de Master

Spécialité : finance et assurance

Thème :

Évolution et perspectives de la bancassurance Cas de la CNEP-Banque

Réalise par :

KARENJE Brandon
MUZIMBA Dingani

Jury compose de

Président : M. KEHRI Samir, MAA UMMTO

Rapporteur : Mme LEHAD Rachida, MAA UMMTO

Examinatrice : Mme KOUDDACHE Lynda, MAA UMMTO

2021-2022

REMERCIEMENT

Nous tenons avant tout à remercier Dieu tout puissant de nous avoir donné la force et la volonté pour achever ce modeste travail.

Nous tenons à remercier particulièrement nos parents ; notre succès demeure de loin le fruit de leurs longues années de sacrifices et d'éducation.

*Nos remerciements, accompagnés de toute notre gratitude, vont tout d'abord à notre encadreur Madame **KHERI**, pour nous avoir proposé ce sujet et dirigé notre travail avec sérénité.*

Nous ne pouvons-nous empêcher d'avoir une pensée pour ceux et celles qui ont répondu présents et nous ont offert leur soutien moral dans les moments difficiles et qui étaient à nos côtés pour partager avec nous les moments de joie.

Dédicace

Je dédie ce travail :

Tout d'abord à mon cher père et à ma chère mère qui m'ont aidé et soutenu tout au long de ma vie en m'accordant tout l'attention et l'affection qui m'ont guidé et permis d'arriver à réaliser tous mes projets.

À toute ma famille, ainsi que mes amis

BRANDON

Je dédie ce travail synonyme de concrétisation de tous mes efforts fournis ces dernières années :

Tout d'abord à mon cher père et à ma chère mère qui ont toujours été des guides et soutiens indéfectibles tout au long de ma vie.

À toute ma famille.

Enfin à mon binôme, avec qui j'ai eu le plaisir de concrétiser ce mémoire.

Encore un grand merci à tous

DINGANI

Liste des abbeviation

- ABC : Arab Banking Corporation.
- ADE : Assurance des Emprunteurs
- AGLIC : Algerian Gulf Life Insurance Company
- AP : Assurances des Personnes.
- BAD : Banque Algérienne de développement.
- BADR : Banque de l'Agriculture et du Développement Rural.
- BDL : Banque de Développement Local.
- BEA : Banque Extérieure d'Algérie.
- BNA : Banque Nationale d'Algérie.
- BNP : Banque Nationale de Paris.
- CAAR : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance
- CAAT : COMPAGNIE ALGERIENNE DES ASSURANCES
- CNEP : Caisse National d'Épargne et de Prévoyance.
- CPA : Crédit Populaire d'Algérie.
- CTP : Cnep Totale Prévoyance
- D B K: Draa Ben Khada
- DZD : Algérienne dinars
- IAD : Invalidité Absolue et Définitive
- SAA : société algérienne d'assurance
- SAPS : Société d'Assurance de Prévoyance et de Santé
- T.O : Tizi ouzou
- QMS : Questionnaire Médicale de Sante

Liste des tableaux

TABLEAU N° 1 : ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DE LA BANCASSURANCE EN ALGERIE PAR COMPAGNIE D'ASSURANCE 2008-2019 (MILLION DZD)	27
TABLEAU N° 2: PART DE MARCHE DE LA BANCASSURANCE EN ALGERIE 2008-2019 (MILLION DZD)	30
TABLEAU N° 3 : PART DE MARCHE DE LA BANCASSURANCE EN ALGERIE PAR BRANCHE 2008-2019	32
TABLEAU N° 4: REPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DU MARCHE DE L'ASSURANCE EN ALGERIE PAR BRANCHE 2008-2019	32
TABLEAU N° 5 : L'EVOLUTION DE LA CNEP-BANQUE	47
TABLEAU N° 6 : LES PRODUITS DISTRIBUES PAR CARDIF	52
TABLEAU N° 7 : LES MODES DE TARIFICATION	58
TABLEAU N° 8 : LES CAPITAUX ASSURES POUR LA PREMIERE FORMULE DU PRODUIT CTP	60
TABLEAU N° 9 : LES CAPITAUX ASSURE POUR LA DEUXIEME FORMULE DU PRODUIT CTP	61
TABLEAU N° 10 : « TARIFS APPLIQUE DANS L'ASSURANCE SAHTI »	63
TABLEAU N° 11 : LES GARANTIS DU PRODUIT SAHTI	63
TABLEAU N° 12 : GARANTIES OFFERTES	66
TABLEAU N° 13 : CLIENT ASSURE DONT L'AGE EST DE 16ANS A 70ANS.....	68
TABLEAU N° 14 : CLIENT ASSURE DONT L'AGE EST DE 16ANS A 70ANS	68
TABLEAU N° 15 : CALCUL DE PRIME POUR L'OPTION FAMILIALE	69
TABLEAU N° 16 : NOMBRES DE CONTRAT DE CTP.....	71
TABLEAU N° 17 : TAUX DE VARIATION DES CONTRATS DE CTP	73
TABLEAU N° 18 : NOMBRES DE CONTRATS DE SAHTI.....	75
TABLEAU N° 19 : TAUX DE VARIATION DE SAHTI	77
TABLEAU N° 20 : DE NOMBRES DES CONTRATS DE RIHLATI.....	79
TABLEAU N° 21 : TAUX DE VARIATION DE REHLATI	81
TABLEAU N° 22 : NOMBRE TOTALE DE CHAQUE PRODUIT PAR ANNEE.....	83

Liste des figures

FIGURE N° 1 : INTERMEDIATION DE LA BANQUE	9
FIGURE N° 2: CHIFFRE D'AFFAIRES DE LA BANCASSURANCE EN ALGERIE PAR BRANCHE (MILLION DZD).....	27
FIGURE N° 3 : LE CHIFFRE D'AFFAIRES DE LA BANCASSURANCE EN ALGERIE SELON LA NATURE DU CAPITAL DE LA COMPAGNIE D'ASSURANCE (MILLION DZD).....	28
FIGURE N° 4 : CHIFFRE D'AFFAIRES DE LA BANCASSURANCE EN ALGERIE SELON L'APPARTENANCE A UNE BANQUE (MILLION DZD)	29
FIGURE N° 5 : PART DE MARCHE DE LA BANCASSURANCE EN ALGERIE (MILLION DZD).....	31
FIGURE N° 6 : PART DE MARCHE DE LA BANCASSURANCE EN ALGERIE EN POURCENTAGE.....	31
FIGURE N° 7 : ORGANIGRAMME DE LA DIRECTION GENERALE DE LA CNEP-BANQUE.....	48
FIGURE N° 8 : ORGANIGRAMME DE LA DIRECTION REGIONALE	49
FIGURE N° 9 : ORGANIGRAMME D'UNE AGENCE A	50
FIGURE N° 10 : ORGANIGRAMME D'UNE AGENCE A	51
FIGURE N° 11 : ORGANIGRAMME AGENCE C	51
FIGURE N° 12 : NOMBRE DE CONTRATS DE CTP	72
FIGURE N° 13 : TAUX DE VARIATION DES CONTRATS.....	74
FIGURE N° 14 : NOMBRE DE CONTRATS DE SAHTI	76
FIGURE N° 15 : TAUX DE VARIATION DES CONTRATS.....	78
FIGURE N° 16 : NOMBRES DE CONTRATS DE RAHLATI.....	80
FIGURE N° 17 : TAUX DE VARIATION DES CONTRATS.....	82
FIGURE N° 18 : LA DEMANDE DE DIFFERENT PRODUITS.....	83

Sommaire

INTRODUCTION GENERALE	2
CHAPITRE 01 : CADRE CONCEPTUEL DE LA BANQUE ET DE L'ASSURANCE.....	6
INTRODUCTION :.....	6
SECTION 1 : LES CONCEPTS DE LA BANQUE	7
SECTION 2 : LES CONCEPTS DE L'ASSURANCE	11
SECTION 3 : GENESE ET FONDEMENT DE LA BANCASSURANCE	15
CONCLUSION	20
CHAPITRE 02 : LA BANCASSURANCE EN ALGERIE	22
INTRODUCTION.....	22
SECTION 1 : EVOLUTION DE LA BANCASSURANCE EN ALGERIE DEPUIS 2006	23
SECTION 02 : LES ENJEUX DE LA BANCASSURANCE.....	34
SECTION 3 : PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT DE LA BANCASSURANCE EN ALGERIE.....	39
CONCLUSION	42
CHAPITRE 03 : LA PRATIQUE DE LA BANCASSURANCE CAS DU LA CNEP TIZI OUZOU.....	44
INTRODUCTION :.....	44
SECTION 1 : PRESENTATION DE LA CNEP-BANQUE ET CARDIF EL DJAZAIR	45
SECTION 2 : LES PRODUITS DISTRIBUENT PAR LE CNEP.....	55
SECTION 3 : ÉTAT DES LIEUX DES <i>PRODUITS DE LA BANCASSURANCE</i> AU SEIN DE LA CNEP-BANQUE.....	70
CONCLUSION	84
CONCLUSION GENERALE	86
BIBLIOGRAPHIE	89
ANNEXES.....	92

INTRODUCTION GENERALE

Introduction générale

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

Les années 80 ont été marquées dans la plus parts des pays par une accélération des processus de libéralisation et de déréglementation financière bouleversant ainsi l'environnement des banques et plus généralement celui des établissements financiers. Les éléments fondamentaux du système financier sont les banques et les assurances, car elles jouent un 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. Dans ce cadre, la banque et l'assurance ont senti l'importance de s'associer ; et leur rapprochement a permis l'apparition du phénomène de la bancassurance, qui se définit comme « la distribution des produits d'assurance aux guichets des banques et des établissements financiers ».

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

L'assurance fait aujourd'hui partie intégrale du paysage financier, la bancassurance est née en 1965 par les britanniques et qui sont considérés comme les véritables pionniers par la création de la Barclays life. Les banquiers ont vu que la bancassurance est un moyen de production de richesse et une source de nouvelles activités. Cette nouvelle pratique a eu un tel succès en Europe que l'Algérie a décidé de l'adopter par la promulgation de la loi n° 06-04 du 26 février 2006, modifiant et complétant l'ordonnance n° 95-07, cette réforme vise à renforcer le secteur d'assurance pour mieux rentabiliser les réseaux d'agences et la simulation de l'activité financière des sociétés. Elle s'est concrétisée en 2008 avec le premier partenariat entre la CNEP-Banque et CARDIF El Djazair.

Face à cet état de fait, il nous paraît judicieux de traiter ce phénomène de la bancassurance, qui a amené les banques à franchir la frontière traditionnelle séparant le métier de la banque et celui de l'assurance, tout en évoquant les réalités, l'évolution, et les enjeux de ce phénomène, ainsi que les raisons qui ont incité les banques à commercialiser les contrats d'assurance.

Détermination de problématique de recherche

Afin de nous puissions présenter La bancassurance en Algérie, l'état des lieux de produits. Plus particulièrement au niveau de CNEP-banque de Tizi-Ouzou, et de nous avancer une perspectives de développement d'avenir, nous tenu compte tout d'abord a de répondre sur les questions suivant :

Quelle-est la réalité d'évolution des produits de bancassurance au niveau de CNEP-Banque de Tizi-Ouzou ?

Mais également de prendre soin de répondre sur les sous questions suivantes :

- C'est quoi la bancassurance et ses enjeux ?
- Comment la bancassurance a évolué en Algérie ?
- Quels sont les perspectives de développement de la bancassurance en Algérie ?

Les objectifs spécifiques de la recherche

- Comprendre et expliquer le terme de bancassurance.
- Étudie le dispositif et le pratique de la bancassurance en Algérie.
- Cerner les perspectives de développement de la bancassurance.
- Etudier et analyser la situation de distribution et de la commercialisation des produits d'assurance au sein de CNEP-banque de Tizi-Ouzou,

Détermination et présentation de la méthode de recherche

Dans le cas de notre étude qui consiste étudier les produits de bancassurances en Algérie plus particulièrement au niveau de CNEP-banque de Tizi-Ouzou ; nous allons adopter une méthode qualitative pour élaborer notre travail, plus précisément nous allons adapter une méthode de comparaison et d'analyse toute les données et les informations collecter sur ce sujet, afin de nous pouvoir présenter l'état de lieux des produits de bancassurance de CNEP-banque Tizi-Ouzou, d'avancer une perspectives d'avenir et de prévision.

Pour la structure de notre travail, elle se présente comme suit :

Une méthode descriptive : utilisée dans le chapitre 1

Le premier chapitre : intitulé « le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance », est consacré à l'étude de l'activité bancaire, l'environnement de l'assurance et la genèse de la bancassurance où on mettra en évidence son concept, un aperçu historique ainsi que ses produits.

Une méthode analytique : utilisée dans le chapitre 2

Le second chapitre : intitulé « la bancassurance en Algérie », est consacré à l'exposer de la situation actuelle du secteur bancaire et assurantiel algérien, et étudier la possibilité d'instaurer la bancassurance en Algérie.

Une méthode d'étude de cas : utilisée dans le chapitre 3

Le troisième chapitre : dans la partie pratique, nous nous consacrons à présenter l'état des lieux des produits de bancassurance distribuer par la CNEP-banque

Chapitre 1

***CADRE CONCEPTUEL DE LA BANQUE ET
DE L'ASSURANCE***

Chapitre 01 : Cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

Introduction :

L'industrie financière regroupe l'ensemble des agents économiques et activités exerçant dans le domaine de la finance – banque, compagnie d'assurance, courtier, mutuelle, institut de prévoyance, entreprise d'investissement, etc.

Les secteurs les plus répondus sur le marché de la finance sont les banques et les assurances qui sont en premier lieu, des outils indispensables au fonctionnement de l'économie et en second lieu, des outils de développement et de création de la valeur.

De nos jours, les banques offrent de plus en plus de produits d'assurance à leurs clients, par exemple : la souscription d'une assurance des moyens de paiement (perte de carte bancaire, de chéquier...). De leur côté, les compagnies d'assurance se livrent à une concurrence effrénée pour développer des produits bancaires.

De ce fait, ce premier chapitre nous mènera à découvrir les deux géants de l'industrie financière qui sont la banque et l'assurance, et ce, à travers une présentation de leurs caractéristiques dite aussi l'Assur finance et à la fin la genèse de la bancassurance.

Section 1 : les concepts de la banque

Le développement des échanges et les progrès de l'économie ont toujours été favorisés par l'intervention d'intermédiaires qui injectaient de l'argent dans des activités nouvelles, investissaient dans des entreprises, effectuaient des opérations d'échanges et d'autres opérations qui ne cessent de naître dans le domaine financier, La banque est un des plus vieux métiers du monde et d'emblée à vocation internationale.

Le but de cette présente section est d'avoir une vision claire sur la notion de la banque, ses différents types, ainsi que ses fonctions

1.1 Définition de la banque :

Une banque est une entreprise qui a pour mission de faire du commerce de l'argent sous forme de capitaux placés sur des comptes qui peuvent être des comptes d'épargne ou des comptes courants.

Elle est chargée d'échanger la monnaie, de prêter de l'argent, en contrepartie d'une rémunération octroyée sous forme de taux d'intérêt. Elle exécute pour le compte de ses clients toutes opérations de cette nature et se charge de tous services financiers.

- **Définition économique :**

Les banques sont des organismes qui gèrent dans leurs passifs les comptes de leurs clientèles qui peuvent être utilisés par chèque ou virement dans la limite de la provision disponible. Elles sont prestataires de services, assurant les règlements et le transfert de fonds. Elles distribuent des crédits.¹

- **Définition juridique :**

Cette définition a connu plusieurs apports à la lumière des lois adoptées successivement :

- Donnée par la loi 86-12 du 19 août 1986 : « Est réputée banque, tout établissement de crédit qui effectue pour son propre compte et à titre de profession habituelle, principalement, les opérations suivantes :
- Accorder du crédit, quelle qu'en soit la durée ;
- Effectuer dans le respect de la législation en la matière, les opérations de change et de commerce extérieur ;
- Assurer la gestion des moyens de paiements, procéder au placement, à la souscription, achat, gestion, garde et vente de valeurs mobilières et de tous produits financiers ;
- Fournir conseil, assistance, et d'une manière générale, tous services destinés à faciliter l'activité de sa clientèle.²
- Donnée par la loi du 12 janvier 1988 : « la banque est une personne morale commerciale dotée d'un capital, soumise à ce titre, au principe de l'autonomie financière et de l'équilibre comptable. »³

¹ J.-P.PATAT, « Monnaie, institution financière et politique monétaire ».Edition Economica, Paris, 1993, Page 33 ;

² JORA, règlement 86-12 du 20 août 1986 portant sur le système bancaire (article N°17) ;

³ JORA op-cit (article N°02) ;

1.2 Les différents types de banque

En réalité les banques se spécialisent en fonction de leur métier principal et de leurs clientèles, on distingue ainsi différents types de banques⁴ selon leur rôle :

1.2.1 Les banques de dépôts

Les banques de dépôts travaillent essentiellement avec leur 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 entreprises).
- Les banques d'affaires, destinées aux moyennes et grandes entreprises.

1.2.2 Les banques d'investissements

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

C'est un établissement financier spécialisé dans les opérations de marché (trading, introduction en Bourse, placement de dette, etc.) et de conseil fusion-acquisition. Il ne s'agit pas d'une banque dont les activités sont tournées vers les particuliers (dépôts, épargne). Elle travaille plutôt avec d'autres sociétés (entreprises non financières, banques, fonds de pension, fonds d'investissement, etc.). Banque ayant pour mission de conseiller et d'accompagner les clients fortunés de grandes entreprises, voire des États, dans leurs activités et leurs investissements financiers⁵.

1.2.3 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 cotées en bourse.

1.2.4 Les banques de crédit à long terme et à moyen terme

Les banques de crédit à long et à moyen terme sont celles dont l'activité principale consiste à ouvrir des crédits dont le terme est au moins égal à deux ans. Elles ne peuvent donc recevoir de dépôts sauf autorisation de la Banque Centrale pour un terme inférieur à cette durée.

⁴ Bouhriz Daidj Aicha, « innovation technologiques des services bancaires et financiers », mémoire de magistère en droit bancaires et financières, 2014, page 9-11 ;

⁵ Belkadi S.: op-cit ;

1.3 Les principales fonctions et rôles de la banque

Les banques ont pour principale mission de proposer à leurs clients différents types de services financiers : réception de dépôts d'argent, gestion des moyens de paiement, octroi de prêts, collecte de l'épargne. Toutefois, en tant qu'entreprises privées, elles ont su diversifier leurs activités afin de fidéliser leur clientèle dans un environnement très concurrentiel. Ainsi, une banque peut proposer aujourd'hui différents services complémentaires dans les domaines de l'assurance, de l'assistance ou encore du cautionnement.

Les fonctions générales sont les suivantes :

1.3.1 La collecte des dépôts

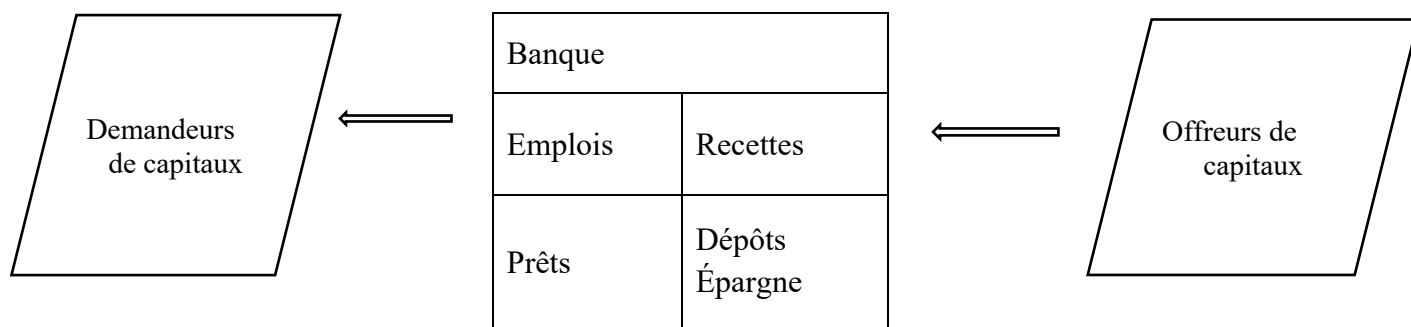
L'article 111 de la loi N° 90-10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit, stipule que : les dépôts bancaires sont des fonds reçus du public sous forme de dépôts avec le droit de disposer pour son propre compte mais à charge de les restituer.

1.3.2 L'intermédiation

L'activité principale d'une banque consiste à exercer le rôle d'intermédiaire entre les agents économiques qui disposent d'un surplus financier et ceux qui ont besoin d'un financement, la banque cherche à satisfaire les besoins des agents économiques qu'ils soient des besoins de capitaux ou de services.

Cette relation d'intermédiation est expliquée comme suit :⁶

Figure N° 1 : Intermédiation de la banque



Source : TALEB. K, mémoire de fin d'étude « La bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie », 2010.

⁶ TALEB. K, « La bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie » mémoire de fin d'étude, 2010, page08 ;

1.3.3 La fonction relationnelle

Le management d'un établissement bancaire est en principe, capable d'obtenir une information interne pertinente à un débiteur, et assurer une relation d'affaire durable répondant aux besoins particuliers de financement du client⁷

Le crédit bancaire peut alors être une méthode de financement attractive pour les entités qui ne peuvent pas avoir recours aux marchés financiers, notamment les petites et moyennes entreprises.

Il faut savoir qu'une banque est mieux placée pour obtenir d'une entreprise débitrice une information plus complète sur les activités d'une entreprise.

1.3.4 Les fonctions de liquidité

Au centre des fonctions d'un intermédiaire bancaire se trouve la transformation des ressources en vue de créer l'utilité ou le rendement approprié, à la fois pour le client et pour la banque. A un niveau de risque acceptable pour les deux. Une banque est amenée à allouer ses crédits en favorisant ceux de moindre risque afin de pouvoir honorer ses engagements vis-à-vis des déposants qui cherchent la sécurité et le libre accès à leur fonds⁸.

En Algérie, il existe six banques publiques : la BADR, la BNA, la BDL, la BEA, le CPA, la CNEP Banque, et une caisse nationale de mutualité agricole (CNMA).

A côté de ces banques publiques, il existe plusieurs banques privées dont les plus importantes sont : la Banque El baraka, ABC, la City Bank, la Société Générale, la BNP PARIBAS, Natixis Banque, Arab PLC Algeria, Trust Bank, Gulf Bank, Housing Bank for Trade and Finance, Fransabank, Calyon-Algérie-SPA, Al Salam Bank, HSBC Algérie.

⁷ Zuhayr Mikdashi, « les banques à l'ère de la mondialisation » Edition Economica, 1998, paris, page 5 ;

⁸ Op, cit par Mikdhashi, page 5 ;

Section 2 : les concepts de l'assurance

L'assurance est née à la fin du XVIIème, alors que les connaissances en mathématiques étaient maîtrisées (notamment les probabilités). Elle s'est développée au XIXème siècle autour des risques maritimes et de l'incendie, liés à l'activité humaine de l'époque. Elle a connu un essor fulgurant au XXème et notamment l'assurance de personnes afin de se prémunir des risques sociaux : baisse des revenus, maladie, invalidité

La seconde moitié du XXème siècle a connu un développement de l'assurance de responsabilité tant le risque majeur de notre société était de voir sa responsabilité engagée pour les dommages causés à autrui.

Souscrire à une assurance est plus qu'une nécessité au regard des avantages qu'elle présente. C'est une pratique de prévention qui permet à l'assuré d'anticiper sur les éventuelles situations qui pourraient subvenir. C'est une prestation qui est offerte lorsqu'un événement inopiné ou inattendu survient dans la vie de l'assuré. Ce service d'ordre financier pour la plupart de temps peut être octroyé à un individu, une association ou à une entreprise. En fonction du type d'activité qu'on exerce ou selon ses besoins, on peut souscrire à tel ou tel type d'assurance.

Nous avons à étudier dans cette section la définition de quelques termes d'assurance et les mécanismes fondamentaux utilisés dans ce domaine.

1.1 Définition de l'assurance

Il existe plusieurs définitions d'assurance, autant d'auteurs assurancialistes, autant de définitions diverses privilégiant les unes l'aspect juridique (l'assurance est un contrat ...), d'autres les aspects techniques et mathématiques (mutualité, grands nombres, probabilités, statistiques).

D'Albert Chauveton : « l'assurance est un contrat par lequel l'assureur s'oblige, moyennant une prime, à indemniser l'assuré des pertes ou dommages qu'éprouverait celui-ci de certains événements fortuits ou de force majeure⁹».

Joseph Hémarc nous propose la définition suivante : « l'assurance est l'opération par laquelle un assureur, organisant en mutualité une multitude d'assurés exposés à la réalisation de certains risques, indemnise ceux d'entre eux qui subissent un sinistre grâce à la masse commune des primes collectées »¹⁰.

⁹ Albert Chauveton « Les assurances, leur passé, leur présent, leur avenir », 1984, page 25 ;

¹⁰ Lambert Faivre, « Droit des assurances », édition : Précis Dalloz, 1986, page 12 ;

Selon la législation algérienne (article 619 du code civil) « l'assurance est un contrat par lequel l'assureur s'oblige, moyennant des primes ou autres versements pécuniaires, à fournir à l'assuré ou au tiers bénéficiaire ; une somme d'argent, rente ou une autre prestation pécuniaire ; en cas de réalisation du risque prévu au contrat ».

1.2 Définition des termes

Il est indispensable de bien comprendre le sens des termes¹¹ propres à l'industrie des assurances et dont l'emploi est constant dans cette profession.

- **Risque** : Événement incertain (qui n'a pas encore eu lieu) affectant une personne, ses biens ou sa responsabilité. La définition du risque en assurance est différente de celle retenue pour un placement financier.
- **Prime ou cotisation** : Versement effectué par le souscripteur ou l'adhérent en contrepartie des garanties accordées par l'assureur. Pour les contrats d'assurance autres que les contrats d'assurance-vie, le non-paiement de la cotisation entraîne la déchéance de garantie (c'est-à-dire la fin de cette garantie).
- **Garantie** : Couverture d'un risque par l'assureur en contrepartie d'une cotisation.
- **Assuré** c'est une personne à qui est accordée la garantie prévue par le contrat d'assurance, cette hypothèse est la plus simple car, il est nécessaire de distinguer :
 - Le souscripteur qui signe le contrat et s'engage envers l'assureur à payer les primes.
 - L'assuré dont les biens ou la personne sont exposés au risque.
 - Le bénéficiaire qui recevra s'il survient un sinistre la prestation su par l'assureur.
- **Assureur** : désigne des organismes d'assurance disposant d'un agrément, ces entités produisent les contrats d'assurance. Il existe trois types d'assureurs : les sociétés d'assurance, les mutuelles et les institutions de prévoyance.
- **Sinistre** : Réalisation de l'événement incertain, créant des dommages
- **Domage** : Perte, destruction, atteinte corporelle, manque à gagner. Les dommages peuvent être matériels (concernent la détérioration, la destruction ou le vol des biens), corporels (concernent l'intégrité physique d'une personne) ou immatériels (préjudices pécuniaires, privation de jouissance d'un bien...).
- **L'indemnité** : c'est la somme d'argent que l'assureur est tenu de verser à l'assuré en cas de survenance d'un risque objet du contrat d'assurance.

¹¹ Glossaire assurance, comité consultatif du secteur financier, (CCCCF), 2010 ;

1.3 Typologie des assurances

On distingue les assurances dommage et les assurances de personne

1.3.1 Assurance dommage

Ce sont les assurances dites de dommage qui couvre l'automobile, les habitations, les biens professionnels, les biens agricoles, les catastrophes naturelles, la construction, la responsabilité civile en général¹².

Ce type d'assurance protège les équipements contre les risques de dommages involontaires (accident, incendie). Voici les assurances-dommages les plus importantes

- L'assurance des biens de particuliers
- l'assurance des risques professionnels
- l'assurance transport
- l'assurance construction
- l'assurance de responsabilité civile générale

1.3.2 Les assurances de personne

D'autres assurances couvrent les personnes¹³. On peut les distinguer selon leurs couvertures :

- en cas de vie, en cas de décès ou par une combinaison des deux dans les contrats mixtes, ce sont des contrats d'assurance et des contrats d'épargne.
- en cas de maladie ou en cas d'accident corporel, ce sont des contrats d'assurance classiques.

Les opérations d'assurance de vie concernent les entreprises qui, sous forme d'assurance direct¹⁴, contractant des engagements dont l'exécution dépend de la durée de vie humaine.

Les assurances en cas de décès, de maladie ou d'accident, sont des contrats offrant des garanties de versement de prestation en cas de survenance d'un risque de décès, d'incapacité de travail, de maladie ou de perte d'emploi.

1.4 Le rôle économique et social des entreprises d'assurance¹⁵

L'assurance a deux missions : une mission économique et une mission sociale.

¹² Guide des assurances en Algérie, 2015, page 94 ;

¹³ Idem page 130 ;

¹⁴ Alain borderie, Michel Lafitte, « la bancassurance stratégie et perspectives en France et en Europe », édition revue banque, page 23 ;

¹⁵ <http://greta-assurance.e-monsite.com/pages/eejma/le-role-des-entreprises-d-assurance/l-role-economique.html> consulté le 21/05/2022 ;

1.4.1 Le rôle économique de l'assurance

- **Le financement de l'économie du pays**

L'importance des fonds collectés par les sociétés d'assurance lui permettent d'investir.

Dans l'attente de reverser ces sommes aux assurés sous formes d'indemnisation, les sociétés placent ces fonds sur les marchés financiers, en achetant des titres émis par les entreprises en quête de financement. Ces titres sont représentatifs soit de capitaux propres (les actions), soit de dettes à long terme (les obligations). Ces placements contribuent donc au financement des entreprises.

- **La protection du patrimoine**

La redistribution des primes collectées permet aux assurés de préserver leur patrimoine. Par exemple, si la maison d'un assuré prend feu, il pourra prétendre à être indemnisé à hauteur de son préjudice réel.

- **La garantie des investissements**

Il s'agit de la participation des assureurs à la garantie des investissements pour tous les projets concrétisés par les entrepreneurs, que ce soit dans la construction d'immeubles à usage d'habitation ou industriel. L'assurance participe grandement au développement de l'économie grâce notamment à l'offre de sécurité sur les capitaux investie

1.4.2 Le rôle social de l'assurance

- **Fonction réparatrice de l'assurance**

L'assurance permet d'indemniser les préjudices résultants de la réalisation des risques.

Grâce à elle, la voiture endommagée sera réparée. Elle joue généralement ce rôle dans l'intérêt de l'assuré lui-même car elle lui permet de conserver l'équilibre de son patrimoine.

Mais, l'assurance est aussi utilisée pour garantir aux tiers la réparation du préjudice dont il est victime. C'est le but essentiel des assurances de responsabilité obligatoire.

- **Fonction d'épargne**

L'assurance vie est principalement utilisée de nos jours comme un contrat pour épargner de l'argent en bénéficiant des avantages de la fiscalité de l'assurance vie cumulés avec ceux liés à la transmission du patrimoine.

Les contrats sont ouverts dans l'objectif de préparer sa retraite, se constituer un capital à terme ou anticiper un projet immobilier.

- **L'assurance joue un rôle de protection sociale**

Les assurances jouent un rôle très important pour compléter le rôle de l'État dans le cadre de la protection sociale en matière de santé (complémentaire santé) et de retraite (contrat retraite).

Section 3 : genèse et fondement de la bancassurance

Si les banques et les assurances ont longtemps vécu séparément, on assiste depuis ces vingt dernières années à une disparition des frontières, le paysage de la finance connaît de profondes mutations et le temps où les établissements de crédit se contentaient de distribuer des produits bancaires tandis que les assureurs se contentaient à commercialiser des contrats d'assurance est révolu.

La tendance est aujourd'hui à la convergence entre les métiers de la banque et de l'assurance : il s'agit du phénomène de la bancassurance.

1.1 Définition de la bancassurance

Alan Leach définit la bancassurance comme étant « *l'implication et la participation des banques, des caisses d'épargnes et des organismes de crédit immobilier dans la fabrication, le marketing et la distribution des produit d'assurance*¹⁶ »

Jean Pierre DANIEL, il la définit comme « *la distribution de contrats d'assurance par les guichets de banques ou établissement financiers*¹⁷. »

Pour Alain Borderie et Michel Laffitte : « *la bancassurance serait plutôt un mode de distribution, original, de produits d'assurance par les réseaux de distribution des établissements bancaires.*¹⁸ »

Enfin, pour Gilbert Sleiman « *la bancassurance est la conséquence de la déréglementation du marché financier, l'innovation en matière de produits devient une des conditions de la clientèle en élargissant la gamme de produits et services présentés au public, l'un de ces nouveaux modes de conquête des marchés est la bancassurance.*¹⁹ »

1.2. Historique de la bancassurance

Le concept de bancassurance fit son apparition en grande Bretagne avec la création de Barclays Life en septembre 1965. Cette filiale n'eut pas un franc succès outre-manche, tout comme le concept de bancassurance d'ailleurs.

En France : au début des années 1970, les ACM (Assurances du Crédit Mutuel) Vie et IARD obtiennent leur agrément, marquant ainsi l'histoire de l'assurance. L'idée leur est venue de passer

¹⁶ Leach Alan, « cité des bancassurances in practice », Munich 2001, page2 ;

¹⁷ Vered KEREN « la bancassurance », que sais-je, 1ère édition, presse universitaire de France, 1997, page 3 ;

¹⁸ Alain BORDERIE et Michel LAFFITTE « la bancassurance, stratégie et perspectives en France et en Europe » ;

¹⁹ Gilbert SLEIMAN « les structures juridiques de bancassurance », thèse de doctorat en droit privé, FDSS/université de Poitiers, 2004 page 9 ;

d'intermédiaire pour l'assurance des crédits emprunteurs, et de devenir eux-mêmes assureur de leurs propres clients de banque. Ils sont ainsi devenus les précurseurs de ce que l'on nommera quinze ans plus tard "la bancassurance".

De leur côté, **les Espagnols** se lancent dans l'aventure au début des années 80, quand le groupe BANCO DE BILBAO acquiert une part majoritaire de EUROSEGUROS. Mais le contrôle n'est dans un premier temps que financier, puisque la législation espagnole interdit aux banques de vendre de l'assurance vie. Cette barrière réglementaire disparaît en 1991.

L'Allemagne et l'Italie s'y intéresseront beaucoup plus tard, en effet, la bancassurance italienne s'est caractérisée par la rapidité de son développement. C'est la loi Amato de 1990, qui, autorisant les banques à détenir des participations dans des compagnies d'assurance.

La Belgique les établissements de crédit belges ont suivi différentes stratégies pour accéder au marché des assurances. Certains d'entre eux (Bacob et Cera, par exemple) ont conclu de simples accords de coopération avec l'assureur de leur groupe financier.

Dans de nombreux pays, le sujet est devenu incontournable pour les banquiers et les assureurs qui cherchent à reproduire les succès existants. Tous les pays dont la bancassurance est développée comme le cas de la France, cherche toujours à installer des filiales dans les pays où la bancassurance commence à voir le jour.

3.3 Les différents produits de bancassurance

Les produits distribués²⁰ doivent être complètement adaptés au réseau bancaire, nous pouvons classer ces produits selon leur ordre chronologique de leur bancarisation qui est un élément essentiel pour la compréhension des étapes de développement de la bancassurance.

1.3.1 Les produits assurantiels constituant le prolongement naturel des opérations bancaires

Il s'agit d'une large gamme de produits, dont plusieurs sont des produits d'assurance, ces produits peuvent être classés en trois sous-groupes :

- Les produits d'assurance liés aux crédits
- Les produits d'assurance liés aux dépôts
- Les produits d'assurance liés aux instruments de paiement

²⁰ W.KAKOUCHE, S. KERKAR, « essai d'analyse de la bancassurance en Algérie », mémoire de fin d'étude, université de Bejaia, 2015, page17 ;

3.3.1.1 Les produits d'assurance liés aux crédits

Le fondement de ces produits est simple, la banque en octroyant des crédits à des particuliers, veut garantir le remboursement du montant restant dû, en cas de décès, en évitant de créer une situation conflictuelle avec la famille du défunt, qu'elle veut garder comme client. L'emprunteur de son côté ne veut pas laisser des dettes à sa famille en cas de son décès.

L'assurance-crédit et l'un des premiers produits d'assurance les plus proches de l'activité bancaire, d'autres produits répondent aux mêmes soucis ont été créés tel que le temporaire décès qui est un contrat d'assurance qui garantit le paiement de l'emprunteur en cas de décès et /ou d'invalidité absolue et définitive.

1.3.1.2 Les produits d'assurance liés aux dépôts

Ces contrats garantissent généralement le paiement d'une somme, qui est en corrélation directe avec le solde moyen du compte auquel le contrat est rattaché, aux héritiers de l'assuré en cas de son décès et/ou d'invalidité absolue.

Dès les années 1970, les banques ont commencé à commercialiser des produits d'assurance liés directement aux dépôts et aux comptes courant de la clientèle.

1.3.1.3 Les produits d'assurance liés aux instruments de paiement

Ce type de produits s'est développé à partir des années 1980 avec l'apparition des cartes de paiement et celle de crédits. Les banques ont beaucoup innové afin d'attirer la clientèle vers ces nouveaux instruments de paiement qui rapportent beaucoup de ressources en commissions.

Les banques ont trouvé dans les produits d'assurance un moyen de les rendre plus attractifs ; ainsi plusieurs types de garanties commencèrent à être proposés lors de l'acquisition de ces instruments de paiement et certaines banques les offraient gratuitement à leurs clients.

1.3.2 Les produits d'épargne à forte dominante financière

Ces produits ont marqué la fin de la période d'apprentissage et annoncèrent l'entrée dans une nouvelle ère de bancassurance le commencement c'est fait avec fait avec des produits d'assurance vie très simples, puis avec le temps et afin de répondre aux besoins complexes de la clientèle, les banques intégraient dans leur gamme des produits de plus complexes

1.3.2.1 Les produits simples

Il s'agissait de capitaux différés avec une contre assurance²¹. Placés dans le cadre d'un contrat d'assurance vie. Le mécanisme est simple, le client verse un capital initial et le banquier le lui garantit avec les intérêts capitalisés au terme du contrat.

La contre- assurance : qui est indispensable pour le produit soit attrayant -passe inaperçue aux yeux des épargnants, au point, de considérer que ces produits de capitalisation sont de simples produits bancaires, et non pas des produits d'assurances vie c'est ce qui a fait tout leur succès. La période de placement varie d'un placement d'un pays à un autre, selon les délais que la fiscalité impose pour que les intérêts cumules soient exonérés d'impôts. Elle est de 8 ans minimum maintenant en France.

Actuellement, les contrats d'assurance vie proposés couvrent plusieurs besoins (préparation à la retraite, épargne de long terme, succession, création d'un capital pour les enfants...) et offrent la possibilité d'avoir différent mode de versement fixe ou variable.

1.3.2.2 Les produits complexes

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

Il s'agit 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 une très grande technicité. Dans cette optique, Les banques :

- En répondant aux besoins de leur client
- Ont offert des contrats de capitaux différés avec une contre-assurance et un taux garanti de rémunération, qui est généralement très proche de ceux pratiqués sur les SICAV monétaires, pour toute la période de placement.

Les banques proposaient aussi des contrats de capitaux différés grâce à l'évaluation de l'épargne constituée suivra un certain benchmark qui est généralement l'indice boursier de la place financière.

²¹ Contre assurance : Assurance par laquelle la compagnie d'assurance s'engage à verser un capital ou une rente à un assuré s'il est encore vivant au terme du contrat ;

1.3.2.3 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 décès²². L'expérience a démontré que les banquiers sont plus aptes que les assureurs traditionnels à vendre des produits d'assurance qui touchent la vie humaine et aux assurances de personnes en général.

La commercialisation de ces produits a débuté par l'intégration progressive de garanties prévoyance dans les contrats existants, puis par la commercialisation de contrats à seul but de prévoyance. Et les bancassureurs le savent, tout aussi bien quel assureur : ce sont ces garanties qui apportent généralement des profits notables.

1.3.2.4 Les produits d'assurance de dommages

Dès les années 1990, le marché de l'assurance de dommages à commencer à être envahi par les bancassureurs malgré sa rentabilité hypothétique et malgré les risques sur les relations commerciales avec les clients, un retard ou un mauvais règlement d'un sinistre peut s'avérer fatal pour la relation client/banque.

Néanmoins, il est tout à fait logique d'assurer les immeubles et les meubles chez le banquier qui les a financés. Désormais, les contrats d'assurance habitation et automobile sont distribués au niveau des guichets bancaires. Pour pallier aux problèmes liés aux règlements des sinistres, la plupart des bancassureurs ont adopté des stratégies visant à séparer la distribution des produits de la gestion des sinistres laquelle reste du ressort de la société d'assurance le but étant de mettre la relation bancaire à l'abri en usant de tous les moyens c'est ainsi que des Call centres (centrales téléphonique) ont été mis en place pour régler. Par téléphone, les sinistres Automobiles et d'autres liés à d'autres produits de dommages

1.3.2.5 Les produits packagés

Ce sont des produits combinant diverses groupées en un seul produit. Le produit packagé coûtera moins cher au client qui s'il acquiert chaque produit du package individuellement. Les exemples de packages ne manquent pas.

Nous pouvons citer :

- Package logement : alliant un crédit pour des travaux et assurances habitation.
- Package pour étudiants : alliant un crédit étudiant, une assurance Habitation, la mise à disposition de moyens de paiement et une complémentaire Santé.
- Le package Automobile : alliant un crédit pour l'achat d'une voiture et une assurance automobile.

²² Ces produits dont le volet épargne est quasi-inexistant posaient certains problèmes au moment de leur vente dans la mesure où le banquier va évoquer à son client un événement peu désirable qui est la mort ;

Conclusion

Dans ce chapitre on a parlé sur les deux acteurs de la bancassurance, on a énumérer la définition de l'assurance et les principaux mécanismes fondamentaux de la matière, bien qu'on a parlé d'une manière générale sur la banque et ses opérations et service multiple, nous avons constaté que la banque et la compagnie d'assurance jouent des rôles différents dans l'économie, elles sont complémentaires en produisant des services financiers pour la clientèle, ce qui à résulter le rapprochement entre les deux secteurs.

La bancassurance est une orientation commerciale stratégique vise le client. Elle consiste à offrir aux clients une gamme de produits bancaire et d'assurance, afin de le fidéliser.

Chapitre 2

LA BANCASSURANCE EN ALGERIE

Chapitre 02 : la bancassurance en Algérie

Introduction

Le marché des assurances en Algérie est passé par différentes étapes depuis l'indépendance, il a connu une évolution importante ces dix dernières années.

Plus de 160 compagnies d'assurance étaient présentes en Algérie le lendemain de l'indépendance, en attendant la mise en place d'une réglementation spécifique, le législateur algérien a reconduit par la loi 06-157 du 21 décembre 1962. Tous les textes afin de sauvegarder les intérêts de la nation. En quittant le pays, les compagnies étrangères ont laissé des engagements qui ont finalement été pris en charge par le marché algérien pour régler les indemnités de leurs assurés.

Un effort de modernisation ainsi qu'une volonté des banques et des compagnies d'assurances à améliorer leurs anciennes pratiques n'est pas à négliger, dans un marché où la concurrence ne cesse de s'accroître, notamment avec l'ouverture aux institutions étrangères.

L'apparition et le développement du concept de la bancassurance, qui est une stratégie qui se développe un peu partout dans le monde, nous conduit à nous interroger sur l'existence de cette notion dans notre pays ou encore la possibilité de l'introduire avec les données de notre marché des assurances et des banques.

Section 1 : évolution de la bancassurance en Algérie depuis 2006

1.1 Le cadre réglementaire de la bancassurance en Algérie :

L'Algérie s'est engagée dans la bancassurance en vertu de la loi 06-04 du 20 février 2006, qui autorise la distribution de produits d'assurance par les banques, les établissements financiers et les institutions similaires. Il convient de noter que la bancassurance est une forme d'intermédiation qui permet à l'assureur de distribuer ses produits par l'intermédiaire des banques. (Journal officiel de la république, 1995).

La vente de produits d'assurance doit être soumise aux exigences de la législation sur les banques et les assurances. Toutefois, une lecture rigoureuse de la loi bancaire et de l'ordonnance 95-07 sur les assurances peut nous amener à mieux suivre cette activité et à en définir les contours et les possibilités de rapprochement entre les banques et les compagnies d'assurances en Algérie.

1.2 L'environnement algérien à l'ère des réformes économiques :

Selon l'article 74 de l'ordonnance 03-11 du 26 août 2003, les banques peuvent prendre des participations dans des compagnies d'assurance existantes et même créer des filiales dans le respect des quotas fixés par le Conseil de la monnaie et du crédit (CMC). De même, les compagnies d'assurance, en vertu de leur qualité d'investisseurs institutionnels, sont autorisées à investir et à prendre des participations dans des banques existantes ou dans de nouvelles banques. Ces mesures facilitent grandement le rapprochement entre les deux industries et encouragent le développement de la bancassurance dont la réussite dépend largement des liens capitalistiques établis entre la banque et son partenaire la compagnie d'assurance. La loi n° 06-04 du 20 février 2006 se fixe donc parmi ses objectifs de favoriser la diversification et le développement de nouvelles formes d'assurance distribuées par le recours aux banques et aux établissements financiers et assimilés afin de promouvoir et développer de nouveaux produits : assurances de personnes et de capitalisation. (Journal officiel de la république algérienne, 2006).

1.3 Le cadre réglementaire régissant l'activité de la bancassurance :

Le décret exécutif n° 07-153 du 22 mai 2007 fixe les termes et conditions de distribution des produits d'assurance par les banques, établissements financiers et assimilés et autres réseaux de distribution. Le décret du 6 août 2007 fixe les produits d'assurance qui peuvent être distribués par les banques, établissements financiers et assimilés ainsi que le niveau maximum de la commission de distribution. Les produits d'assurance concernés sont liés aux agences :

- d'assurance de personnes accident, maladie, assistance, vie-décès, capitalisation;
- d'assurance crédits;
- d'assurance multirisque d'habitation;

- d'assurance obligatoire des risques catastrophiques;
- d'assurance des risques agricoles.

1.4 L'état du marché de la bancassurance en Algérie :

Les accords de coopération dans le domaine de la bancassurance en Algérie tendent à se généraliser entre les banques et institutions financières d'une part, et les compagnies d'assurance d'autre part, particulièrement avec la signature de conventions, depuis la promulgation en 2006 de la nouvelle loi sur les assurances.

1.4.1 les conventions de la bancassurance conclues en Algérie :

Les conventions signées en Algérie, depuis la promulgation en 2006 sont au nombre de six :

Le partenariat entre la CNEP-banque et Cardif-El-Djazair, la SAA et la BDL, la BEA et la CAAT, la CAAR et le CPA, SAA et la BADR, la BNA et la CAAT.

- **Le partenariat entre la CNEP-Banque et Cardif-EL-Djazair :**

Le premier accord a été réalisé entre la Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP-Banque) et la compagnie d'assurance Cardif-El-Djazair (filiale de BNP Paribas assurance). Cette coopération a été concrétisée suite à la signature de la convention algéro-française dans le domaine des assurances qui permet l'entrée des compagnies d'assurance françaises sur le marché algérien et la réalisation de partenariats avec des entreprises algériennes ainsi que le développement de diverses formes d'assurance. (BOUDEJA Nora, 2008).

Ce partenariat, proposé par Cardif Algérie à la CNEP-Banque, concerne l'ensemble des produits que cet assureur a conçus et concevra pour le marché algérien. La CNEP-Banque s'engagera également à développer des produits spécialement conçus pour ses clients, principalement dans le domaine de la prévoyance et de l'épargne, de l'assurance vie.

La distribution se concentrera d'abord sur l'assurance des emprunteurs de la banque CNEP (vie et invalidité, incapacité de travail et chômage) avant d'être étendue aux produits de prévoyance et d'épargne comprenant l'assurance décès, l'assurance protection des comptes, les produits d'assurance dommages liés aux prêts hypothécaires qui concernent l'assurance catastrophe naturelle et l'assurance multirisque habitation.

- **Le partenariat entre la SAA et la BDL :**

La banque de développement local (BDL) et la compagnie d'assurance nationale (SAA) ont signé, le 19/04/2008, un accord de partenariat de bancassurance. L'accord porte sur la distribution des produits d'assurance de la SAA à travers le réseau de la BDL. Le partenariat couvre l'assurance des personnes (prévoyance, retraite complémentaire, décès...), les risques particuliers (multirisque habitation, l'assurance des catastrophes naturelles), et enfin l'assurance agricole. Les produits

d'assurance automobile sont exclus de l'accord. La branche est considérée, pour l'instant, comme déficitaire. (RABHI Meziane, 2008).

La banque de développement local s'engage à vendre les produits d'assurance de SAA, proposés par l'accord, dans son réseau de 250 agences. En effet, une partie de la prime, sur le produit, sera rétrocédée au profit de la BDL.²³

- **Le partenariat entre la BEA et la CAAT :**

Les produits d'assurance de la Compagnie algérienne d'assurance (CAAT) sont disponibles au niveau des agences de la Banque extérieure d'Algérie (BEA), indique le 15/06/2010 un communiqué conjoint de ces deux institutions. Les clients peuvent acquérir, en un seul lieu, en plus des produits bancaires, les produits d'assurance de personnes, tels que l'assurance temporaire en cas de décès, l'assurance individuelle accident, l'assurance de groupe, l'assurance voyage et assistance, les produits de capitalisation ainsi que l'assurance multirisque habitation et enfin l'assurance des effets des catastrophes naturelles.²⁴

- **Le partenariat entre la CAAR et le CPA :**

La CAAR et le CPA ont procédé le 01/07/2009 à Alger, au siège de l'agence CPA à Hydra, au lancement de leur partenariat qui concerne la distribution de quatre produits d'assurance : l'assurance multirisque habitation, l'assurance contre les catastrophes naturelles, l'assurance temporaire décès et l'assurance-crédit.²⁵

- **Le partenariat entre la SAA et la BADR :**

La banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) a annoncé qu'une cinquantaine d'agences pilotes vont intégrer la bancassurance parmi leurs activités. Ce nouveau service portera sur la vente, à travers les principales agences de la BADR implantées notamment dans les chefs-lieux de wilaya, des produits d'assurance proposés par la SAA. (HADJAM Zhor, 2010).

Les produits concernés par cet accord touchent les produits d'assurances de risques agricoles ayant trait à l'incendie des récoltes, la grêle et les multirisques des serres, jeunes plantations ainsi que les différents types d'élevage, a précisé le communiqué. Les assurances de personnes et de risque habitation sont également prévues dans l'offre de bancassurance proposée par la BADR.²⁶

- **Le partenariat entre la BNA et la CAAT :**

La Banque Nationale d'Algérie s'est engagée à distribuer les produits d'assurance de la Compagnie Algérienne d'Assurance et de Transport (CAAT) à travers son agence. L'opération a été étendue à 24 autres agences de cette banque d'ici la fin 2010. Dans le cadre de cette convention "Bancassurance", la BNA s'engage à distribuer les produits d'assurance de la CAAT relatifs aux

²³ <http://www.djazairess.com/fr/liberte/93342> ;

²⁴ <http://www.djazairess.com/fr/latribune/82> ;

²⁵ <http://www.maghrebemergent.com/economie/algerie/46886-le-cpa-et-la-caar-entrent-enpartenariat-pour-le-payement-electronique-des-primas-d-assurance.html> ;

²⁶ <http://www.djazairess.com/fr/elwatan/158428> ;

particuliers, tels que l'assurance temporaire en cas de décès, l'assurance individuelle accident, l'assurance et l'assistance voyage, ainsi que l'assurance obligatoire des effets des catastrophes naturelles.²⁷

1.4.2 Les produits distribués :

Pour mettre en place une stratégie de bancassurance, les produits doivent être revus fondamentalement, en tenant compte du manque de compétence technique du réseau : il faut proposer des produits simples et proches du service bancaire.. En Algérie, les produits de bancassurance couverts par la nouvelle législation comprennent les branches suivantes : vie et décès et capitalisation. Il s'agit de :

- L'assurance-crédit ;
- L'assurance des risques simples d'habitation :
 - les multirisques d'habitation ;
 - l'assurance obligatoire des risques catastrophiques.
- L'assurance de personnes : accidents, maladie, assistance ;
- L'assurance des risques agricoles.

1.5 L'analyse de développement de la bancassurance en Algérie depuis 2008 – 2019

La problématique dans cette sous-section est de déterminer les réalisations quantitatives de la bancassurance en Algérie en posant deux questions :

1. Quelles sont les réalisations en matière de chiffre d'affaires de la bancassurance en Algérie ?
2. Quelle est la part de marché de la bancassurance en Algérie ?

Après une série de réformes juridiques, la bancassurance a été effectivement lancée en Algérie en 2008.

Elle se caractérise par une lourde charge pour les banquiers et les assureurs. Afin de réussir cette nouvelle opération, la formation du personnel a été réalisée, l'infrastructure logistique des compagnies d'assurance a été installée dans les banques, notamment en ce qui concerne les formulaires administratifs et les logiciels informatiques.

1.5.1 Analyse de chiffre d'affaire de la bancassurance

Cette coopération s'est traduite par un chiffre d'affaires annuel de 1,5 milliard d'euros. Le chiffre d'affaires annuel, qui se présente comme suit :

²⁷ <http://www.djazairess.com/fr/horizons/14384> ;

Tableau N° 1 : Évolution du chiffre d'affaires de la bancassurance en Algérie par compagnie d'assurance 2008-2019 (million DZD)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
SAA				124	151	285	320	489	467	275	390	545
CAAR				32	1	4	6	4	4	7	9	12
CAAT				0,03								
AXA non-life							5	22	37	62	92	89
AXA life					1	5	13	27	95	162	258	311
SAPS					0,30	18	6	64	15	28	28	298
CAARAMA				22	62	166	246	169	310	1378	731	671
CARDIF	227	536	715	901	1 072	1 171	1 331	1 487	1 710	2 441	2 496	2 642
AGLIC										404	830	1 049
Total	227	536	715	1 079,03	1 287,3	1 649	1 927	2 262	2 638	4 757	4 834	5 617

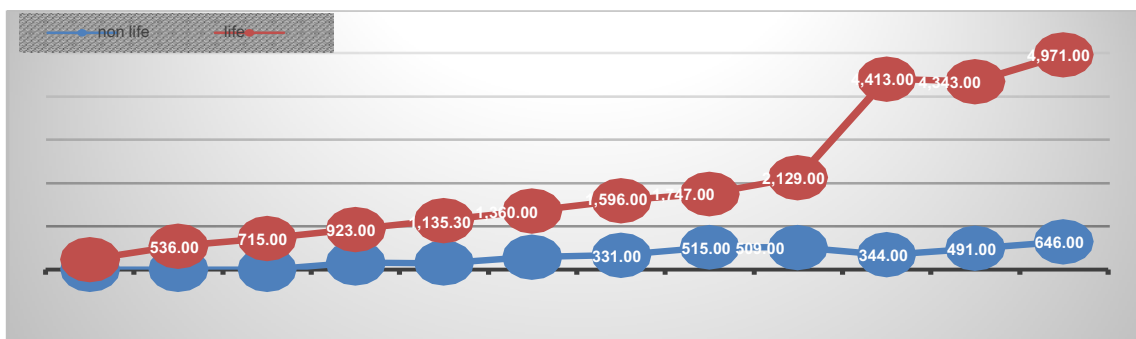
Source : Préparé par nous-même sur : ONS ; Ministère des finances, Rapport sur l'activité des assurances en Algérie, 2012

Basant sur la table au-dessus nous notons que les années fiscale 2008, 2009, 2010 montrent des résultats insignifiants. Ça c'est lie à la difficulté de « Start up » et aussi de non existante des entreprises d'assurance non vie qui ont été créé en 2011 après la séparation entre deux branches non vie et vie

i. Les réalisations de la bancassurance en Algérie par branche :

Sur la base du tableau N° 1, nous avons établi la courbe suivante, qui montre l'évolution du chiffre d'affaires de la bancassurance en Algérie par branche et ce, depuis 2008

Figure N° 2: Chiffre d'affaires de la bancassurance en Algérie par branche (million DZD)



Source : Préparé par nous même sur la base des données du tableau N°1

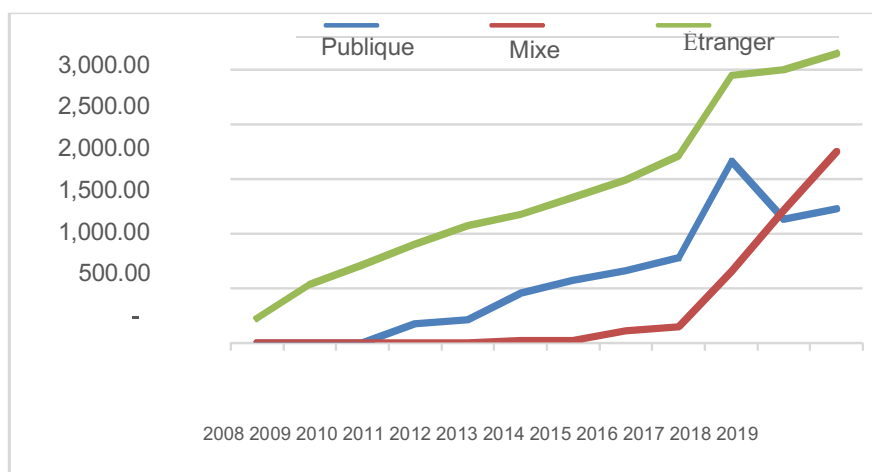
L'analyse de cette courbe, nous donne l'occasion de constater que le chiffre d'affaires de la bancassurance en Algérie, suit une tendance à la hausse et ce, pour toutes les périodes considérées, tout en précisant que la branche vie est plus importante en termes de développement, au détriment de la branche non vie. Ceci s'explique par la vocation pour laquelle la bancassurance a été créée. En effet, la bancassurance étant une technique de vente exclusive de produits d'assurance vie, dont les produits sont simples et faciles à commercialiser par le banquier. Contrairement à la branche non-vie dont les produits sont complexes.

ii. Les réalisations de la bancassurance en Algérie selon la nature du capital de la compagnie d'assurance société :

Sur la base du tableau N° 1, nous avons établi la courbe suivante. Qui montre l'évolution du chiffre d'affaires de la bancassurance en Algérie, en fonction de la nature du capital de la compagnie d'assurance et ce, depuis 2008.

A titre d'éclaircissement, nous précisons que la compagnie d'assurance étrangère est CARDIF, les compagnies d'assurance publiques sont : SAA, CAAR, CAAT et CAARAMA, et les compagnies d'assurance mixtes sont AXA non-vie, AXA vie, SAPS et AGLIC.

Figure N° 3 : Le chiffre d'affaires de la bancassurance en Algérie selon la nature du capital de la compagnie d'assurance (million DZD)



Source : Préparé par nous même sur la base des données du tableau N°1

L'analyse de cette courbe montre que la compagnie d'assurance étrangère CARDIF capte la plus grande marché, liée à la bancassurance en Algérie, soit **47,04%** en 2019, la filiale de BNP Paribas est en partenariat avec la banque CNEP. En deuxième position, viennent les compagnies d'assurance publiques, leur chiffre d'affaires est en constante évolution, mais moins important que celui de CARDIF. En 2018, le chiffre d'affaires objet

de notre analyse a connu une baisse, comparé à la baisse du chiffre d'affaires de CAARAMA qui est passé de 1378 à 731 MDZD entre 2017 et 2018.

Dans ce contexte, il faut noter que CAARAMA est le partenaire de CPA, BNA et ABC. Enfin, en observant que le chiffre d'affaires des sociétés mixtes est le moins important, un chiffre d'affaires considéré comme faible sur le marché.

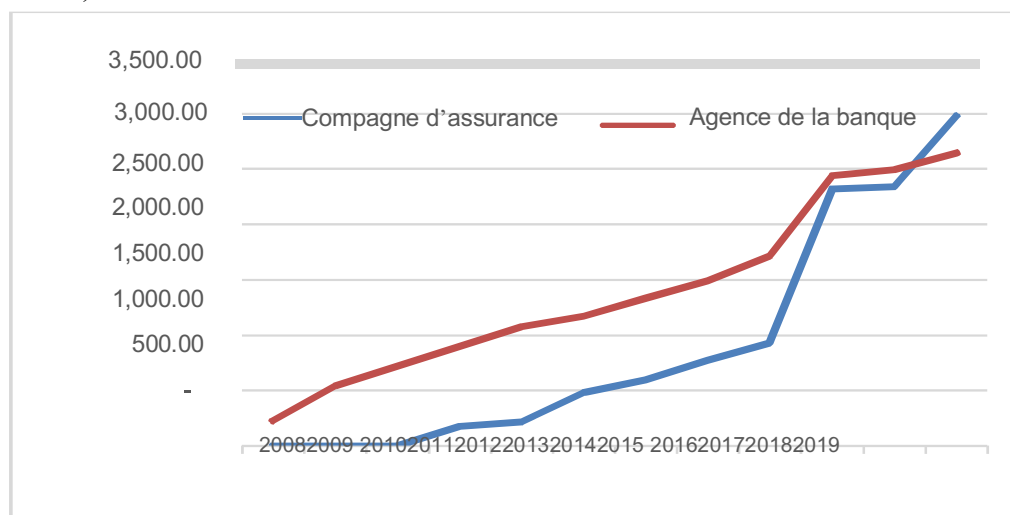
Ce paramètre a changé de tendance en 2017, année pour laquelle AGLIC a été introduit sur le marché, le nouveau partenaire de la BNA a réalisé un chiffre d'affaires en bancassurance de 1049 MDZD, soit **18,68%** de part de marché en 2019.

La lecture de ces chiffres nous laisse penser que l'importance du chiffre d'affaires des compagnies d'assurance pour la bancassurance est principalement liée à la qualité du portefeuille hypothécaire de la banque, avec laquelle elle a signé un accord de partenariat

iii. Les réalisations de la bancassurance en Algérie selon l'appartenance à une banque :

A partir du tableau N° 1, nous avons établi la courbe suivante, qui montre l'évolution du chiffre d'affaires de la bancassurance en Algérie selon le critère d'appartenance à une banque et ce, depuis 2008. Nous précisons que la compagnie d'assurance étrangère CARDIF appartient à la BNP PARIBAS .En revanche, les autres compagnies sont indépendantes en Algérie, mais cela n'empêche pas qu'il y a des prises de participation des compagnies d'assurance injectées par les banques, mais la notion de filiale n'existe pas pour ces cas.

Figure N° 4 : Chiffre d'affaires de la bancassurance en Algérie selon l'appartenance à une banque (million DZD)



Source : Préparé par nous même sur la base des données du tableau N°1

Cette courbe montre clairement que CARDIF monopolise une part de marché très importante dans la bancassurance algérienne, comme précisé précédemment, mais la particularité de ce diagramme est que le chiffre d'affaires de cette compagnie est pratiquement supérieur à celui de toutes les compagnies d'assurance actives sur le marché algérien. Ceci pour toutes les années considérées à l'exception de la dernière année, à savoir 2019. Par conséquent, nous pouvons annoncer que l'appartenance à une banque a donné à CARDIF une force commerciale. Ce modèle de bancassurance favorable en Algérie est basé sur une intégration totale par la création d'une filiale. La signature de conventions de partenariat entre le banquier et l'assureur, comme c'est le cas pour d'autres compagnies d'assurance opérant en Algérie, est bénéfique pour les deux parties, mais des conflits d'intérêts peuvent survenir pendant la phase opérationnelle.

1.5.2 Analyse de la part de marché de la bancassurance en Algérie :

Après avoir analysé dans la partie précédente, l'évolution du chiffre d'affaires de la bancassurance algérienne, nous allons dans ce qui suit, faire appel au chiffre d'affaires global du marché, en le comparant à celui de la bancassurance.

En outre, il est judicieux d'inclure dans cette analyse le chiffre d'affaires réalisé par les agences directes ainsi que par les agents et courtiers d'assurance générale.

Tableau N° 2: Part de marché de la bancassurance en Algérie 2008-2019 (million DZD)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
production globale	67 884	77 339	81 713	86 675	99 630	113 995	125 505	127 900	129 561	133 684	137 732	144 451
Réseau direct	52 190	56 054	59 016	61 557	69 955	80 610	87 644	88 032	89 261	89 147	91 063	94 655
Agents et courtiers	15 467	20 749	21 982	24 039	28 388	31 736	35 934	37 606	37 662	39 780	41 835	44 179
Bancassurance	227	536	715	1 079	1 287	1 649	1 927	2 262	2 638	4 757	4 834	5 617

Source : Préparé par nous même sur la base des données du tableau N°1

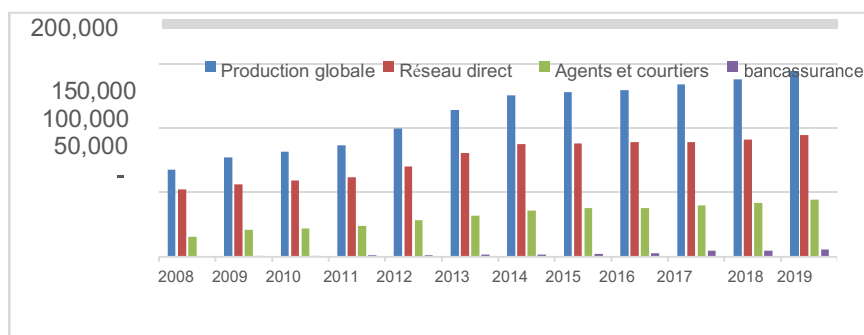
La lecture de ce tableau donne une idée exhaustive de l'évolution du chiffre d'affaires global du marché algérien de l'assurance. La répartition de ce chiffre d'affaires est orientée pour une part très importante vers les agences directes, puis vers les agents généraux d'assurance et les courtiers, et enfin, vers le réseau de la Bancassurance.

Pour approfondir notre analyse, nous allons procéder comme suit : notre analyse, nous allons procéder comme suit :

1. Évolution du chiffre d'affaires de la bancassurance par rapport au marché :

Sur la base des données affichées dans le tableau N° 2, nous allons dans ce qui suit, présenter un diagramme, qui illustre la part de marché de la bancassurance, par rapport aux canaux de distribution existants en Algérie.

Figure N° 5 : Part de marché de la bancassurance en Algérie (million DZD)



Source : Préparé par nous même sur la base des données du tableau N° 2

Cet histogramme montre une faible participation des bancassureurs algériens au chiffre d'affaires global du marché.

Figure N° 6 : Part de marché de la bancassurance en Algérie en pourcentage



Source : Préparé par nous même sur la base des données du tableau N° 2

Sur base des pourcentages affichés sur cette courbe, nous confirmons aujourd'hui la faiblesse du chiffre d'affaires de la bancassurance chiffre d'affaires de la bancassurance par rapport au marché, malgré une légère évolution enregistrée depuis 2017, expliquée par le nouveau renforcement de la part de marché de CARDIF et l'introduction d'ALGIC sur le marché.

2. Analyse de la part de marché de la bancassurance en Algérie par branches :

Après avoir analysé la part de marché des bancassureurs en Algérie. Notre étude va maintenant cibler la composition de ce paramètre, qui sera réparti en pourcentage entre les deux branches d'assurance, à savoir l'assurance non-vie et l'assurance-vie.

Tableau N° 3 : Part de marché de la bancassurance en Algérie par branche 2008-2019

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Assurance vie	4%	9%	10%	13%	15%	16%	18%	17%	19%	33%	34%	35%
Assurance non-vie	0%	0%	0%	0,19%	0,16%	0,27%	0,28%	0,43%	0,43%	0,28%	0,39%	0,49%

Source : Préparé par nous même sur: ONS, Ministère des finances, Rapport sur l'activité des assurances en Algérie, 2012

Ce tableau explique que la branche non-vie a tiré le chiffre d'affaires de la bancassurance algérienne vers le bas, puisque la participation de la branche vie est constante, désignant à partir de l'exercice 2017 même **33%**, **34%** et **35%** respectivement pour les exercices 2017,2018 et 2019. Pour donner plus d'explication aux chiffres de ce tableau, nous exposons dans ce qui suit la répartition du chiffre d'affaires du marché des assurances en Algérie par branche.

Tableau N° 4: Répartition du chiffre d'affaires du marché de l'assurance en Algérie par branche 2008-2019

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Life insurance	8%	7%	9%	8%	7%	7%	7%	8%	9%	10%	9%	10%
Non-life insurance	92%	93%	91%	92%	93%	93%	93%	92%	91%	90%	91%	90%

Source : Préparé par nous même sur: CNA, Le secteur Algérien des assurances 2012

Ce tableau montre une tendance quasi statique, sur la répartition du chiffre d'affaires global du marché de l'assurance par branche, qui se situe entre **7%** et **10%** pour l'assurance vie et entre 90% et 93% pour la branche de l'assurance non-vie. Cela signifie que le marché algérien des assurances tourne autour de la branche non-vie. Donc, l'importance du chiffre d'affaires de la bancassurance réalisé dans la branche vie est relative.

Nous avons constaté une participation modérée de la bancassurance en Algérie dans le chiffre d'affaires global du marché. Ajoutons à cela que l'importance du chiffre d'affaires des compagnies d'assurance pour le segment de la bancassurance est directement liée à la qualité du portefeuille hypothécaire de la banque, avec laquelle l'assureur a signé un accord de partenariat.

Après les analyses qu'on a faites, nous proposons une série de mesures, qui peuvent être résumées comme suit :²⁸

- ✓ Effectuer un travail rigoureux sur l'élimination de tous les types de conflits d'intérêts entre la banque et la compagnie d'assurance;
- ✓ Développer un travail de réflexion commune, entre le banquier et l'assureur en Algérie afin de concevoir de nouveaux produits de bancassurance qui seront adaptés à l'activité bancaire, notamment ceux relatifs à l'épargne,
- ✓ Les produits de bancassurance doivent être segmentés, en fonction du pouvoir d'achat du citoyen, afin que chaque strate de la société trouve sa place dans ce système d'assurance ;
- ✓ Adopter une stratégie marketing visant à populariser les produits d'assurance en général et les produits d'assurance vie ;
- ✓ Une proposition de modèle actuariel visant la tarification des produits de bancassurance en fonction du pouvoir d'achat du consommateur algérien ;

²⁸ Les acquis de la bancassurance en Algérie : Vision analytique sur la période 2008-2019(GUEMMAZ Souhil, page 711, 2021) ;

Section 02 : Les enjeux de la bancassurance

Chacun des participants (banque, compagnie d'assurance, consommateur et État) doit trouver son profit et sa chance de réussite dans le modèle de bancassurance. A cette fin, nous essaierons dans ce chapitre de présenter les différentes problématiques liées à la bancassurance.

1.1 Les apports pour les compagnies d'assurance

- Une meilleure appréciation des risques

La bonne connaissance de la situation financière et personnelle de la clientèle, permet la prévention de certains risques²⁹. Les bases de données des banques sont d'une très grande importance pour la compagnie d'assurance, car elles lui permettront une meilleure connaissance des clients et une meilleure appréciation du risque assuré.

- L'amélioration de la rentabilité

L'assureur a la possibilité de varier ses modes de distribution pour éviter une dépendance excessive à un seul réseau, la diversification lui permet de limiter les risques³⁰. La rentabilité d'une compagnie d'assurance qui s'engage dans la bancassurance augmentera en raison de l'augmentation du volume d'affaires et de la réduction des coûts de distribution, conséquence directe de l'utilisation du réseau de distribution de la banque.

- L'accès à une large clientèle

La bancassurance permet à une compagnie d'assurance, filiale ou partenaire d'une banque, d'avoir un accès direct à une clientèle plus large dont la fréquence de visite des agences de la banque est inférieure à celle des agences de la banque, ce qui augmente la chance de souscription de nouveau contrat d'assurance.

- Le renforcement des fonds propres

L'investissement en capital de la banque dans la compagnie d'assurance engendre un effet de levier très élevé, qui donne à la compagnie d'assurance une très grande capacité à développer ses activités. Les banques peuvent aider les compagnies d'assurance en période de forte croissance en souscrivant des titres.

²⁹ Op, cit par Tahar Bennadji page 37 ;

³⁰ 7MARJORIE Chevalier, CAROLE Launay et BERENGERE Mainguy. Op.cit. page 6 ;

1.2 Les apports pour le client

A. L'amélioration de la qualité de prestation

Sous l'angle de l'amélioration de la qualité de prestation envers les clients nous pouvons citer³¹ :

- ✓ La commodité de l'accès
Le client a un large accès à tous les services et aux différents produits d'assurance dans sa banque, qui lui offre à la fois des produits d'assurance et des produits bancaires.
- ✓ L'amélioration de l'offre
La bancassurance a permis d'améliorer la qualité de l'offre tant sur le plan qualitatif que sur le plan quantitatif, le client peut trouver des produits sur mesure qui conviennent parfaitement à sa situation, les produits sont plus simples et plus lisibles.
- ✓ L'amélioration du service après-vente
Les bancassureurs répondent aux attentes de leurs clients en plaçant des plates-formes pour le règlement des sinistres à l'exemple des plates-formes téléphoniques (call center) mises en place pour le règlement des sinistres automobiles. Un numéro vert est remis au client, auquel il devrait appeler en cas de sinistre.

B. Une meilleure rentabilité des placements

Comme les coûts de distribution des bancassureurs sont inférieurs à ceux des compagnies d'assurance, parce que leur réseau de distribution est déjà rémunéré pour les opérations traditionnelles qu'il effectue, les consommateurs peuvent bénéficier de produits d'assurance à des prix inférieurs à ceux des réseaux traditionnels.

- La rentabilité

Les banques voient dans la bancassurance un moyen de créer de nouvelles sources de revenus et de diversifier leurs activités, améliorant et augmentant ainsi leur rentabilité.³²

D'autre part, la banque reçoit de son partenaire, l'assureur, une commission pour avoir joué le rôle de distributeur, qui peut être un pourcentage de la prime perçue ou une part des résultats techniques obtenus, qui contribuent à améliorer les performances de la banque.

D'autre part, la diversification dans les activités d'assurance permet à la banque de rentabiliser ses ressources humaines et d'occuper son personnel, augmentant ainsi sa productivité, développant sa carrière et rompant avec son quotidien.³³

³¹ Op, cit par Tahar Bennadji, page 40 ;

³² CHEVALIER Marjorie, LAUNAY Carole et BERANGERE Mainguy. Op.cit. page 06 ;

³³ HADDOUCHE SOUAD.Op.cit. page 20 ;

- L'effet de taille de gamme

La bancassurance peut engendrer un groupe ou un conglomérat financier d'une taille importante et disposant d'une gamme de produits diversifiée, ce qui lui confère un pouvoir de négociation sur le marché.³⁴

La fourniture de services financiers diversifiés permet à une banque de réaliser des économies d'échelle et de gamme, ce qui lui confère un avantage concurrentiel sur le marché et la possibilité d'améliorer sa marge bénéficiaire.³⁵

- La fidélisation de la clientèle

La banque devient une sorte de "supermarché", un fournisseur unique, un "one stop shop" pour les services financiers, où les clients peuvent trouver la réponse à tous leurs besoins, qu'ils soient financiers ou d'assurance. De cette manière, la Banque peut viser à devenir plus attractive en élargissant sa gamme de produits et de services, renforçant ainsi la satisfaction et la fidélité des clients.

1.4 Les limites et les risques de la bancassurance

Bien que disposant d'avantages compétitifs par rapport aux intermédiaires, la distribution via les banques présentes certaines limites³⁶

1.4.1 Les limites de la bancassurance pour la compagnie d'assurance

- ✓ Le transfert du centre de décision

Toutes les compagnies d'assurance travaillant avec le réseau de distribution bancaire dans le cadre de la bancassurance se conforment aux exigences des banques. Le réseau de distribution est donc en position dominante vis-à-vis du fabricant. La compagnie d'assurance est obligée de fabriquer les produits selon les exigences et les critères fixés par le distributeur bancaire.

La compagnie d'assurance est fortement dépendante de la société mère, et sa dépendance serait totale si le réseau bancaire était son seul canal de distribution.³⁷

- ✓ Le secret bancaire

Dans le cadre de la bancassurance, la communication d'informations sur les clients des banques et des compagnies d'assurance n'est pas conforme aux exigences du secret bancaire.

³⁴ Ibid page 20 ;

³⁵ Ibid page 20

³⁶ Op, cit par Tahar Bennadji, page 38 ;

³⁷ En cas de rupture avec celui-ci, la compagnie d'assurance perdrait son seul accès Au marché car elle n'a pas de clients mais des assurés ;

Une banque doit obtenir le consentement et l'accord de son client avant de pouvoir divulguer des informations le concernant à des tiers. Le non-respect de ces dispositions peut entraîner des sanctions pénales, bien qu'à ce jour aucune banque n'ait été poursuivie pour avoir violé son obligation de secret professionnel dans le cadre d'activités de bancassurance.

✓ Le traitement des sinistres et la sélection des risques

D'une part, la différence de culture d'entreprise entre la banque et l'assureur peut entraîner une mauvaise sélection des risques. En revanche, en cas de sinistre, le banquier a tendance à défendre son client et cherche toujours à faire payer l'assureur afin d'éviter tout conflit avec son client.

Et si le problème persiste, le banquier refusera d'accepter toute responsabilité pour la tournure des événements et n'hésitera pas à rejeter la faute sur l'assureur.

1.4.2 Les limites de la bancassurance pour la banque

✓ La cannibalisation des produits bancaire

Certains produits d'assurance peuvent être développés au détriment des produits bancaires de base, et les fonds déposés auprès des banques dans différentes catégories de comptes peuvent être transférés à des compagnies d'assurance partenaires, notamment pour obtenir des produits d'assurance-vie.

La cannibalisation est une réalité. Néanmoins, la bancassurance est devenue tellement courante qu'il serait suicidaire pour une banque de cesser de vendre des produits d'assurance, car elle risquerait de perdre une partie importante de ses clients, qui se tourneraient vers les compagnies d'assurance des autres banques pour satisfaire leurs besoins.

✓ Les risques sur l'image de la banque

Les banques jouissent d'une bonne image de marque auprès de leurs clients grâce aux relations étroites entretenues par leurs chargés de clientèle, qui fournissent quotidiennement divers services aux clients, du simple retrait aux prêts hypothécaires les plus importants.

La bancassurance nécessite des efforts de marketing et une force de vente active. Une banque traditionnelle qui vend quelques polices d'assurance-vie n'est pas un véritable bancassureur.

Pour qu'une activité de bancassurance soit suffisamment rentable, il lui faut des volumes importants. Ce n'est que lorsqu'une banque possède un certain nombre de polices d'assurance qu'elle peut monétiser ses nouvelles activités.

✓ La divergence de cultures commerciales

Les banques et les assureurs travaillent différemment et leur approche du client n'est pas toujours la même. En termes d'approche marketing, les compagnies d'assurance adoptent une approche produit alors que les banques adoptent une approche client.

Les banques cherchent à attirer une clientèle jeune, en pariant ainsi sur sa fidélité à moyen terme. Par contre, cette clientèle n'est pas attirée par l'assurance.

✓ La formation du personnel

Le niveau de connaissances requis du personnel bancaire pour vendre des produits d'assurance augmente à mesure que ces produits deviennent plus complexes et sophistiqués. Les produits d'assurance-vie financière sont très similaires aux produits bancaires et leur adoption par les banquiers a été très rapide.

Cependant, d'autres produits exigent une très bonne connaissance du secteur des assurances et des compétences techniques avancées pour fournir des conseils personnalisés sur des produits complexes.

Par conséquent, ils nécessitent un investissement important dans la formation qui peut prendre plusieurs années avant d'être rentabilisé, ce qui peut initialement augmenter les coûts et affecter la rentabilité de la banque. Les coûts et les exigences de formation sont l'un des principaux obstacles au développement de la bancassurance.

Section 3 : Perspectives de développement de la bancassurance en Algérie

1.1 Améliorer le cadre juridique de la bancassurance

L'introduction par le législateur algérien en 2006 d'un statut d'intermédiaire pour les banques et les institutions financières et assimilées n'offre que des possibilités limitées de réglementation et n'est pas de nature à promouvoir la bancassurance.

La révision de la loi bancaire est plus que nécessaire pour permettre aux banques et institutions financières d'opérer l'assurance comme une activité annexe. Cela a été fait dans tous les pays où la bancassurance se développe normalement.

En dernier ressort, pour des raisons d'efficacité, les dispositions existantes devraient être progressivement adaptées à la spécificité de la bancassurance, afin que la réalité juridique suive la réalité économique.

1.2 La recherche des synergies

L'émergence de la bancassurance en Algérie peut être motivée par la recherche des synergies à travers notamment :

- Le rapprochement des clientèles,
- Les produits,
- Le rapprochement des métiers,
- Un marketing intégré,
- Une culture d'entreprise bancassurance,

La recherche de synergie par la mise en commun des clients se heurte à des contraintes juridiques liées au secret professionnel, qui rendent la clientèle des banques passif et ne favorisent pas la mise en commun des banques et des assurances.

Par conséquent, les deux parties doivent s'efforcer d'améliorer la capacité de l'appareil commercial, de qualifier et de mettre à jour leurs propres moyens de pénétration du marché.

Pour bénéficier des synergies par la mise en commun des produits, il est impératif de commencer à vendre des produits simples qui peuvent être facilement assimilés par les réseaux, sans formation technique lourde autre que la formation aux produits.

La recherche d'un package de produits repose sur :

- L'identification des produits et services bancaires et d'assurances standard,
- l'analyse des possibilités de regrouper ces services, en tenant compte des capacités techniques, de la demande potentielle et des avantages concurrentiels.

La recherche de synergies à travers les métiers nous amènera à déterminer si la synthèse des deux activités de banque et d'assurance vise une union partielle ou une synthèse plus globale des activités. Cette réflexion conduit à:

- l'établissement de nomenclature des activités types de banque et d'assurance,
- l'analyse de la proximité des activités types, permettant de conclure sur les possibilités de rapprochement de ces deux activités.

Le développement de la bancassurance en Algérie doit être basé sur le marketing intégré, qui consiste à renforcer les liens entre les banques et les compagnies d'assurance et à créer de nouvelles compagnies en partenariat. Ce développement dépend également de la convergence des intérêts des assureurs et des banquiers.

Ainsi, la clé du succès du secteur de la bancassurance réside dans la mise en place d'une stratégie marketing appropriée. Cette stratégie sera axée sur la transparence des tarifs, une stratégie de communication efficace et une qualité de service répondant aux besoins des clients qui, jusqu'à présent, n'ont pas été très enthousiastes à l'égard des produits d'assurance en général et des produits d'assurance de personnes en particulier.

Enfin, des synergies peuvent être recherchées par le développement d'une culture d'entreprise de la bancassurance.

Après tout, les activités bancaires et d'assurance se sont développées dans des contextes historiques et culturels différents. Le profil des personnes qui y travaillent et leurs compétences ont été façonnés par des systèmes de gestion tout aussi différents.

La réussite d'un projet de bancassurance implique donc le développement d'une nouvelle culture d'entreprise, ce qui nécessite :

- de dresser l'état des lieux concernant le climat, la vision, les attitudes, et les comportements des opérations vis-à-vis de l'autre métier,
- d'établir un plan de communication et de formation interne dans le cadre d'un projet d'entreprise.

L'absence de la réglementation permettant aux sociétés d'assurance de vendre des produits bancaires, les banques sont prêtes à compter sur leurs partenaires assureurs pour vendre des produits bancaires. Leurs motivations ne sont pas très différents à celles des banquiers qui entre dans l'assurance. De cette façon on peut citer l'importance du contact direct avec le client : le guichet bancaire permet d'accroître la fréquentation avec le client (et dans d'autres circonstances qu'un sinistre), et d'obtenir ainsi une base d'informations client plus riche. Cela permet également de rentabiliser les réseaux de distribution grâce à une offre multi produit, et d'atteindre la taille critique pour être un acteur international. C'est aussi l'occasion de diversifier les canaux de distribution.

1.4 La bancassurance dans les banques islamiques

Les opinions de la jurisprudence en matière d'assurance sont nombreuses et variées. On peut les résumer en trois opinions essentielles :

1. La première opinion considère que le contrat d'assurance classique (commercial) pratiqué par les compagnies d'assurance est admissible et licite³⁸
2. La deuxième opinion est à l'opposé de la première et voit exactement le contraire, à savoir que le contrat d'assurance classique n'est pas conforme à la loi islamique (la charia).
3. Le troisième avis rejoint le deuxième et affirme que le contrat d'assurance classique n'est pas conforme à la loi islamique et donne le substitut légal : une assurance basée sur l'assistance mutuelle, où la sécurité sociale est maintenue conformément à la charia, dont les principes sont fondés sur la répartition équitable des risques et des bénéfices.

Le contrat qu'ils concluent stipule que ce fonds aidera le payeur de primes qui subit l'une des pertes qu'ils mentionnent ; si aucune de ces pertes ne s'est produite, le fonds sera remboursé aux payeurs de primes. La différence avec l'assurance classique est qu'il ne s'agit pas d'une société mais d'une association. A l'exemple du concept takaful développé par la compagnie de réassurance Best Ré, qui est aujourd'hui le plus important réassureur fonctionnant selon les principes économiques et financiers islamiques. Elle a servi de base au développement de plusieurs compagnies islamiques en Algérie, au Sénégal, en Egypte, au Liban et en Turquie.

Le terme TAKAFUL est synonyme de garantie mutuelle ou indemnisation entre membres d'un groupe. Ce concept de protection est pour le bien de la société et de l'individu en général. En plus du partage coopératif du risque, il y a une séparation claire entre participant et opérateur. Les assureurs islamiques adoptent des stratégies d'investissements en conformité avec la sharia.³⁹

Les partisans de troisième point de vue considèrent que se lancer dans la bancassurance pour les banques qui activent selon les préceptes de l'islam est motivé par deux raisons :

- un besoin général : un besoin partagé par la banque avec d'autres institutions et individus, la banque universelle a besoin de se maintenir et de maintenir son personnel, ce que la bancassurance peut aider à réaliser.
- Un besoin particulier : étant donné la nature des activités de la banque islamique, à savoir le financement et l'investissement, elle a besoin d'une assurance contre tous les risques auxquels les actifs et les biens financés par son intermédiaire peuvent être exposés.

³⁸ Des juristes et savants théologiens plus ouverts à la modernité et s'inspirant des travaux des réformateurs de la fin du 19^{ème} siècle ;

³⁹ BARKAT Mohamed El-Amine « Assurance et Islam », Contribution à la conférence – table ronde : assurance vie et société, CNA, 15/06/2005 ;

Conclusion

La promulgation de la loi 06-04 du 26 février 2006 est venue pour permettre aux sociétés d'assurance de distribuer un certain nombre de produits par l'entremise des banques, établissements financiers et assimilés.

En optant pour ce nouveau mode de distribution, l'Algérie vise à stimuler le secteur des assurances en général et celui de l'assurance vie en particulier, et à rattraper le retard pris ces dernières années afin d'améliorer les indicateurs de pénétration et de densité des assurances. Cette volonté de réussir a été démontrée par la signature d'importants accords de partenariat entre les banques et les compagnies d'assurance nationales et étrangères pour la vente de produits d'assurance sur le marché algérien.

Cependant, pour réussir, la bancassurance doit être abordée de manière sereine et pédagogique, tant par le gouvernement que par les compagnies de bancassurance.

Pour réussir, les bancassureurs doivent suivre une stratégie marketing appropriée basée sur des études de marché, une segmentation et un ciblage de la clientèle. Il incombe au gouvernement de sensibiliser et d'éduquer les citoyens dans ce domaine, qui a été négligé par le grand public jusqu'à présent.

Le développement de la bancassurance en Algérie nécessite une certaine dose d'innovation de la part des assureurs et des banquiers pour concevoir des produits nouveaux, attractifs et bien pensés.

Chapitre 03

**LA PRATIQUE DE LA BANCASSURANCE CAS DU LA
CNEP TIZI OUZOU**

Chapitre 03 : La pratique de la bancassurance cas du la CNEP Tizi Ouzou

Introduction :

La CNEP-Banque est le leader dans la bancassurance en Algérie, elle s'est lancée dans cette activité avant les autres banques.

Son accord de partenariat avec CARDIF El-Djazaïr signé le 25 Mars 2008, a évolué vers une joint venture et l'a engagé dans un nouveau processus de modernisation.

La bancassurance représente une réelle opportunité pour la CNEP-Banque qui trouve 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.

Dans le but de faire un constat sur la réalisation des différents accords d'association avec les assurances, ainsi que la présentation des produits assuranciers distribués par cette banque ; ce chapitre sera présenté sous forme de trois sections.

La première sera consacrée à la présentation de la banque CNEP-Banque son historique, les structure et l'organisation de la banque, la présentation de CARDIF EL-Djazair et le partenaire de ces deux compagnies pour la distribution des produits d'assurance.

La deuxième section sera consacrée aux différents produits d'assurance CARDIF El-Djazaïr distribués par la CNEP- Banque,

La troisième section sera consacrée à l'analyse de la réalité de distribution des produits d'assurance au niveau de la CNEP-Banque.

Section 1 : Présentation de la CNEP-banque et Cardif EL Djazair

A travers la loi no 06/04, les autorités financières algériennes autorisent la distribution des produits d'assurance par l'intermédiaire bancaire pour mieux rentabiliser les réseaux d'agences, alors les banques algériennes commercent à proposer des accords de partenariat avec les assureurs.

La section sera consacrée à l'étude de partenariat bancassurance entre CNEP-Banque et CARDIF EL Djazair.

1. La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP-Banque)

La caisse nationale d'épargne et de prévoyance par abréviation (CNEP) est un établissement financier algérien dote de la personnalité civile et de l'autonomie financière.

Créée le 10 aout 1964, sous la protection de la loi no64-227 en substitution à la Caisse de Solidarité des Départements et des Communes d'Algérie (CSDCA). Elle n'a été opérationnelle qu'à partir de 1966. Depuis le CNEP avait 3 grandes mission de collecter l'épargne, le financement de logement et la promotion immobilière. En 1997 la CNEP devient la CNEP-Banque. Elle finance également des prêts immobiliers aux particuliers, des opérations de promotion immobilière et des projets de construction, le développement immobilier et la finance d'entreprise. Elle fournit également des services liés au logement.

La CNEP-Banque dispose d'un réseau de 216 agences et 15 directions régionales réparties sur le territoire national. La CNEP-Banque est également présente dans le réseau postal de l'épargne des ménages.

1.1 Historique de la CNEP-banque

Dans la période 1964-1970, l'activité du CNEP se limitait à la collecte de l'épargne sur les livrets d'épargne, avec les prêts hypothécaires sociaux et au cours des années 80 le CNEP s'est vu assigné de nouvelles tâches. Il s'agit du crédit aux particuliers pour la construction et le financement de logements à des fins promotionnelles au bénéfice exclusif des épargnants. En 1997, la CNEP a changé de statut en devenant une banque agréée, Il s'appelle désormais CNEP Banque. Elle peut également effectuer toutes les opérations bancaires à l'exception des opérations de commerce extérieur.

En 2005, la CNEP s'est repositionnée dans le financement de l'immobilier, notamment pour la réalisation de biens immobiliers à usage commercial, administratif et industriel ainsi que des infrastructures hôtelières, sanitaires, sportives, éducatives et culturelles.

Chapitre 03 : La pratique de la bancassurance cas du la CNEP Tizi Ouzou

En 2008, un contrat de bancassurance a été signé avec Cardif EL Djazair et le repositionnement stratégique de la banque, qui a décidé d'autoriser les prêts aux particuliers :

- ✓ Les crédits hypothécaires prévus par les textes réglementaires en vigueur au sein de la banque à l'exclusion des prêts pour l'achat, la construction, l'extension et l'aménagement des locaux à usage commercial ou professionnel.
- ✓ Le financement de l'acquisition ou de l'aménagement de terrains destinés à la réalisation de logements.
- ✓ Le financement des opérations d'acquisition, d'extension et de renforcement des moyens de réalisation initiés par des entreprises de production de matériaux de construction ou des entreprises de réalisation intervenant dans le secteur du bâtiment.
- ✓ Le financement des projets d'investissements dans le secteur de l'énergie, de l'eau, de la pétrochimie et de l'aluminerie.

En 2011, repositionnement stratégique de la CNEP-banque, dont l'objectif est de définir le champ d'intervention de la CNEP-banque en matière de financement. Le crédit aux particuliers à autoriser :

- ✓ Le financement de l'acquisition ou de l'aménagement de terrains destinés à la réalisation de programmes immobiliers.
- ✓ Le financement de la réalisation d'opérations de promotion immobilières.
- ✓ Le financement de la réalisation d'opérations de promotion immobilières.

Le financement des entreprises, sont autorisés :

- ✓ Le financement des investissements de tous les secteurs d'activité économiques y compris le fonds de roulement nécessaire au démarrage de l'activité.
- ✓ Les crédits par signature
- ✓ Le leasing immobilier.
- ✓ Les services liés à l'habitat (bureaux d'études, entreprise d'entretien).

Tableau N° 5 : L'évolution de la CNEP-Banque

L'année	Evènement
1997	Changement de statut la CNEP (Caisse d'Épargne) devient banque universelle : CNEP-Banque
1998	Lancement des Crédits à la Consommation
2005	Repositionnement stratégique de la CNEP-Banque sur le financement de l'immobilier
2008	Lancement de la Bancassurance
2011	Repositionnement stratégique de la CNEP-Banque : autorisation du Financement des entreprises
2013	Dématérialisation du livret d'épargne et lancement de la carte d'épargne
2015	Lancement du compte épargne non rémunéré (RASMALI)
2016	Ouverture de la première agence automatisée KHATABI (Alger centre)
2018	Le capital social de la CNEP-Banque passe de 14 à 46 milliards DA

Source : CNEP-banque

1.2 Les objective de la CNEP-Banque

Les principaux objectifs de la CNEP-Banque sont :

- ✓ De maintenir sa position de leader ;
- ✓ Le marché de financement de l'immobilier ;
- ✓ La collecte de l'épargne des ménages et les crédits aux particuliers ;
- ✓ Devenir le leader de bancassurance en Algérie.⁴⁰

1.3 Les structures de la CNEP-Banque

Dans un environnement caractérisé par la concurrence, une surliquidité du marché monétaire et conjoncture économique nationale et internationale, la CNEP-banque s'est dotée d'une structure de contrôle de gestion.

Nous distinguons les structures suivantes :

- ✓ Les structures au niveau central ;
- ✓ Les structures regionales ;
- ✓ Les différentes agences ;

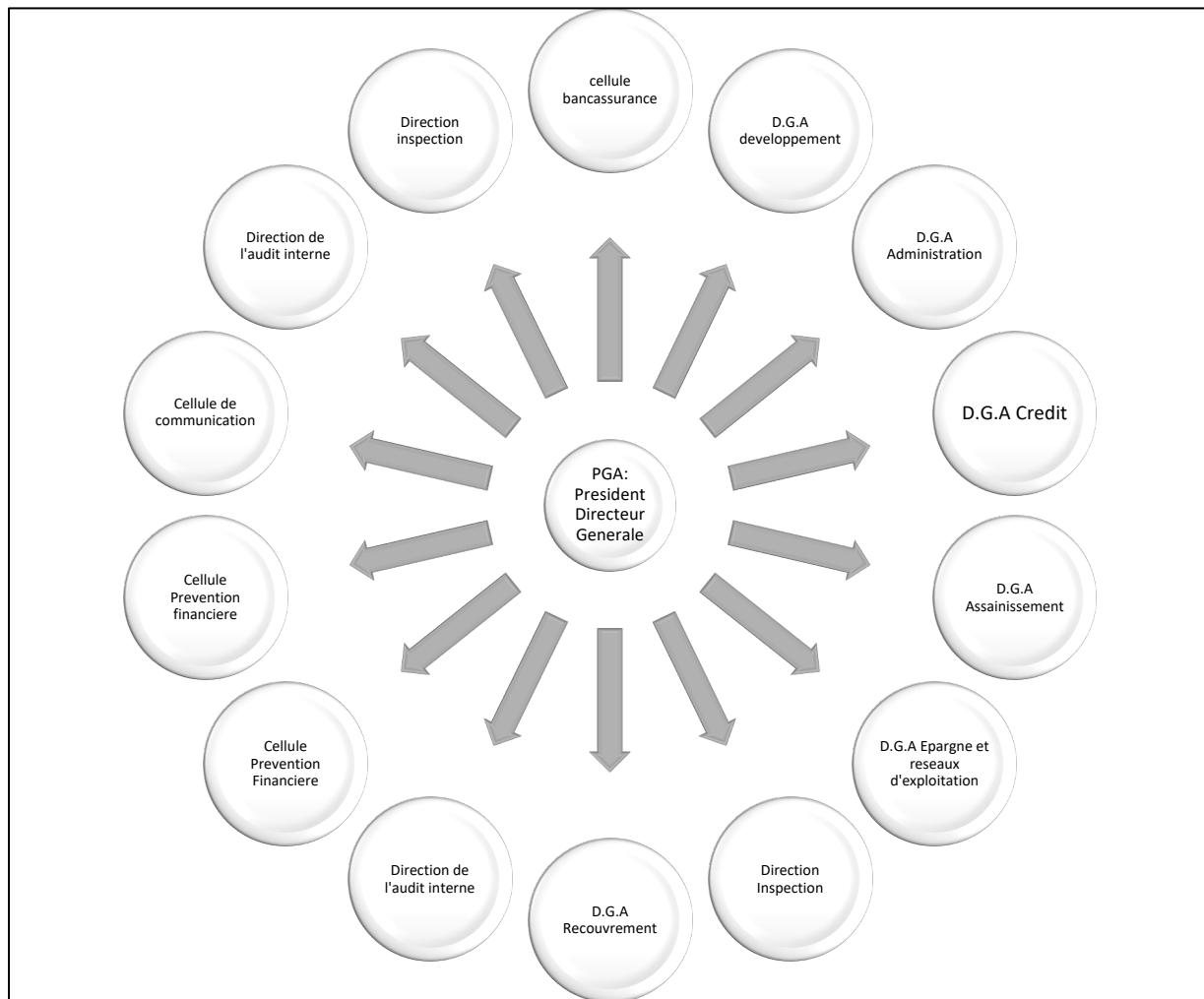
⁴⁰ Revue CNEP-Banque, numéro spécial BANCASSURANCE 2008, mots et chiffre de la CNEP page 21 ;

- Les structures au niveau central

La CNEP-Banque est dirigée par un Président Directeur General (PDG), assiste de six Directeurs Généraux Adjoints (DGA) :

- ✓ Le DGA chargé du développement ;
- ✓ Le DGA chargé de l'administration ;
- ✓ Le DGA chargé du crédit ;
- ✓ Le DGA chargé de l'assainissement ;
- ✓ Le DGA chargé de l'épargne et des réseaux d'exploitation ;
- ✓ Le DGA chargé du recouvrement ;

Figure N° 7 : organigramme de la Direction Générale de la CNEP-Banque



Source : CNEP-banque

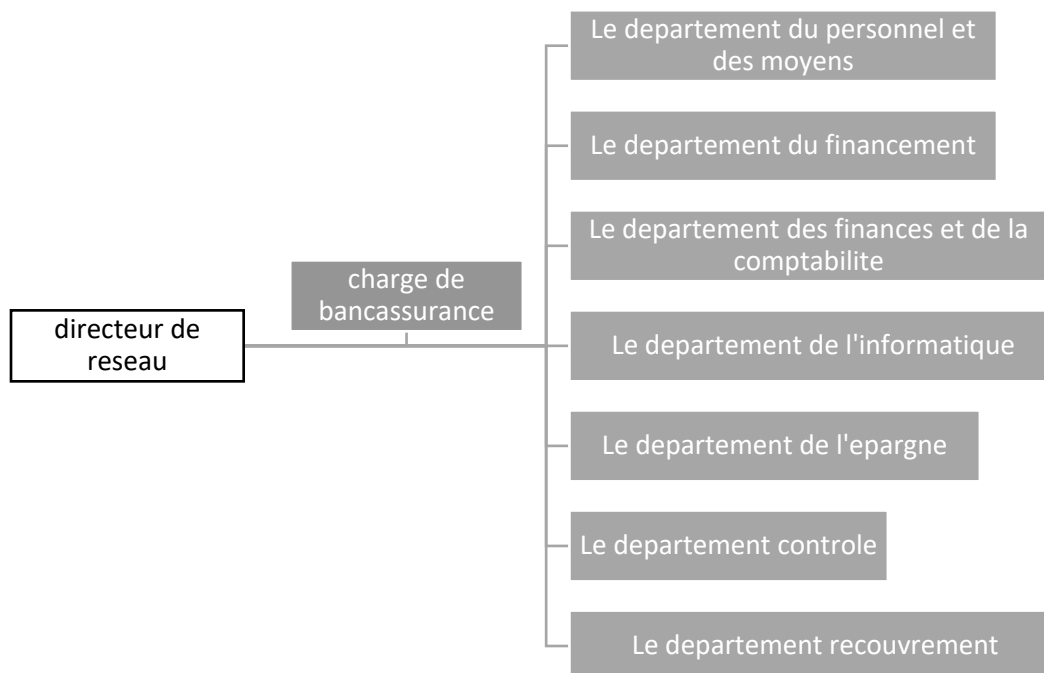
▪ Les directions régionales

La décision réglementaire 74-95 du 21 novembre 1995, fixe les dispositions d'organisation des directions régionales. L'article premier de cette décision définit la direction générale comme <<structure hiérarchique de soutien des agences implantées dans sa division territoriale définie par voie réglementaire>>.

Les missions confiées à la direction régionale sont prises en charge par directeur de réseau, assiste par un chargé de bancassurance et de sept chefs de départements, à savoir :

- ✓ Le département du personnel et des moyens ;
- ✓ Le département du financement ;
- ✓ Le département des finances et de la comptabilité ;
- ✓ Le département de l'informatique ;
- ✓ Le département de l'épargne ;
- ✓ Le département contrôle ;
- ✓ Le département recouvrement ;

Figure N° 8 : organigramme de la Direction Régionale



Source : CNEP-banque

- Les agences

L'organisation des agences de la CNEP-Banque est définie par la décision réglementaire 75-95 du 21 novembre 1995.

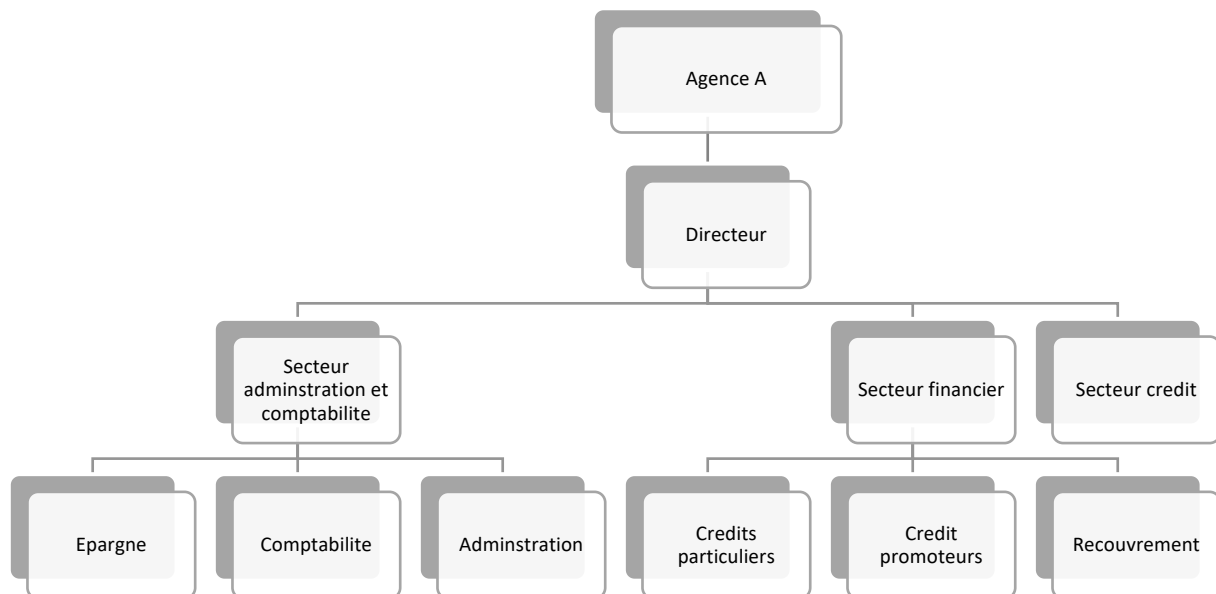
Au sens de cette décision, les agences sont des structures centralisées, hiérarchiquement rattachées aux directions régionales. Chaque réseau compte trois catégories d'agences :

- **Les agences A**

Elles ont pour mission la collecte de l'épargne, l'octroi des crédits y compris le financement de l'accession à la propriété ⁴¹;

Le schéma suivant représente l'organigramme de l'agence A

Figure N° 9 : organigramme d'une agence A



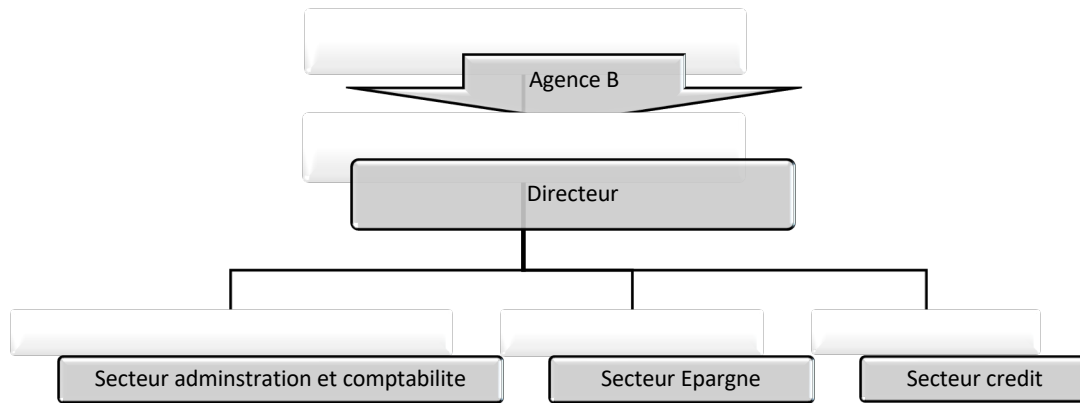
Source: CNEP-banque

⁴¹ Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie page 67 ;

- **Les agences B**

La mission est la collecte de l'épargne et la distribution des crédits aux particuliers. L'organigramme de ce type d'agence est présenté par le schéma suivant :

Figure N° 10 : organigramme d'une agence A

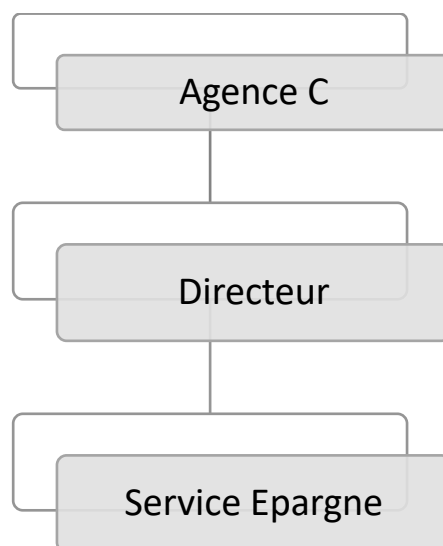


Source: CNEP-banque

- **Les agences C**

Elles n'assurent que la collection de l'épargne. L'organigramme de ce type d'agence est représenté par le schéma suivant :

Figure N° 11 : organigramme agence C



Source : CNEP-banque

2. 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.⁴²

Des accords de distribution ont été signés avec BNP Paribas et le Crédit du Nord, et par la suite des partenariats bancaires par la suite, des partenariats bancaires ont été établis en dehors du groupe initial avec d'autres banques et d'autres entreprise.

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

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

2.1 Les produits distribués par CARDIF

CARDIF est une filiale d'assurance de BNP Paribas et distribue et développe ses produits et services par le biais de nombreux partenaires dans plusieurs pays. Elle est spécialisée dans les produits d'assurance-vie et, plus largement, dans les produits de protection des personnes.

- ✓ Les produits de prévoyance regroupent des produits d'assurance protégeant les produits des ménages, ces produits peuvent intervenir en garantie des risques décès, invalidité, longue maladie.
- ✓ Pour les produits d'épargne, Cardif vend des polices d'assurance vie individuelle et collective.

Tableau N° 6 : les produits distribués par CARDIF

Assurance des emprunteurs	<ul style="list-style-type: none">• Carte de crédit ;• Prêt personnel ;• Prêt cout/découvert/revolving ;• Prêt auto ;• Leasing ;
Protection des personnes	<ul style="list-style-type: none">• Plan accident ;• Plan accident de la route ;

⁴² Société spécialisée dans les produits de consommation du groupe compagnie bancaire BNP Paribas, actionnaire fondateur de CARDIF ;

	<ul style="list-style-type: none"> • Temporaire rapatriement ; • Catastrophe naturelle ; • Assurance voyage ; • Garantie vie entière (droit de succession, obsèques) • Garantie planché; • Garantie exonération de prime d'assurance prévoyance collective.
Protection de la sante	<ul style="list-style-type: none"> • Plan hospitalisation ; • Plan convalescence ; • Maladies redoutées ; • Plan santé (chirurgie) • Plan santé au premier franc ; • Complémentaire santé.
Protection de la monnaie	<ul style="list-style-type: none"> • Protection des moyens de paiement ; • Garantie achat ; • Assurance compte courant ; • Assurance de facteur.
Protection des biens	<ul style="list-style-type: none"> • Garantie chiens-chat ; • Garantie complémentaire auto <ul style="list-style-type: none"> ✓ Plus que l'argus ✓ Valeur à neuf ✓ Prise en charge du capital restant. • Extension de garantie ; <ul style="list-style-type: none"> ✓ Auto ✓ Blanc/brun/gris ✓ Assistance domestique ✓ Meuble et tapis.

Source : CNEP-Banque : formation des chargés des assurances en ADE, 2008

2.2 Présence de CARDIF EL Djazair en Algérie

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

- ✓ Assurance des emprunteurs
- ✓ Assurance des personnes
- ✓ Prévoyance individuelle
- ✓ Prévoyance collective

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

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

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

Section 2 : les produits distribués par le CNEP

La caisse nationale d'épargne et de prévoyance et la compagnie d'assurance CARDIF agréée a un programme de formation de collaborateurs en novembre 2008 pour que la banque peut commercialiser des produits d'assurance.

Les produits de bancassurance lancés par la caisse nationale d'épargne et de prévoyance, sont en nombre de trois (04),

- Le premier destiné aux particuliers qui sont bénéficiaires de crédit hypothécaires, qui couvre le risque de décès et d'invalidité absolue et définitive appelé « Assurance des Emprunteurs ».
- Le deuxième produit appelé « Cnep Totale Prévoyance », il garantit au souscripteur ou à ses ayants droit un capital choisi sur le contrat d'adhésion et couvre ainsi les risques décès et invalidité absolue et définitive.
- 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) avec une indemnisation journalière en cas d'hospitalisation.
- Produit « RIHLATI » est un produit d'assistance voyage, permet d'offrir aux souscripteurs des prestations d'assistance durant leurs déplacements à l'étranger, privés ou professionnels, en cas de survenance des événements couverts.

1.1 Assurance des emprunteurs

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

Il accorde une garantie de paiement à la CNEP-Banque du montant du capital restant de l'emprunt, conformément au contrat d'assurance signé entre l'assureur et l'assuré à la date des deux événements suivants à la date de la survenance du décès de l'emprunteur assuré, et à la date de constatation de l'Invalidité Absolue et Définitive de l'emprunteur assuré « IAD ».

Risques couverts

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

1. L'offre classique : qui couvre le risque de décès
2. L'offre enrichie : qui couvre le risque de décès et Invalidité Absolue et Définitive (IAD)⁴³

Ces deux formules couvrent L'emprunteur principal et Le co-emprunteur ou la caution.

1.1.1 Adhésion à l'ADE

Il y a les conditions à respecter et les modalités d'adhésion

○ Conditions d'adhésion

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

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

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

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

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

○ Traitement et modalités d'adhésion à l'ADE CARDIF AL Djazair

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

Le chargé de clientèle remettra au client demandeur (emprunteur, co-emprunteur ou caution) en même temps que la demande de crédit, la demande d'adhésion à l'assurance suivant le modèle type joint « voir annexe 01 » et une notice d'information précisant les conditions de couverture de l'ADE.

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

⁴³ Est considéré comme invalidité Absolue et définitive un assuré reconnue 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 ;

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

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

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

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

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

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

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

2. Si le client répond par oui, au moins, une des questions figurants dans la déclaration de l'état de santé, le client devra renseigner un questionnaire médical de santé (QMS) « voir annexe 02 ».

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

CARDI EL Djazair sur la base du QMS peut soit accepter l'adhésion du client sans autre formalité, soit demander des examens médicaux complémentaires « voir annexe 03 ».

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

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

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

- > **Montant du crédit supérieur à quinze (15) millions de Dinars et inférieur ou égal à cinquante (50) millions de Dinars (> 15.000.000.00 DA et ≤ 50.000.000.00 DA)**

Tout demandeur de crédit pour un montant supérieur à quinze (15) millions de Dinars et inférieur ou égal à cinquante (50) millions de Dinars après simulation, le client doit renseigner :

- La demande d'adhésion à l'assurance des emprunteurs ;
- Le questionnaire médical de santé QMS.

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

1.1.2 Tarification

Cette tarification est appliquée aux clients, selon le type de prêt sollicité et ce conformément à l'avenant n 2 de la convention de distribution des produits d'assurance liant à la CNEP-Banque et CARDIF EL Djazair.

Tableau N° 7 : les modes de tarification

Type de prêt	Couverture	Emprunteur principal	Co-emprunteur ou caution plus de 35ans	Co-emprunteur ou caution mois de 35ans
Prêts bonifiés (1% et 3%)	Décès seul : 100% du CRD	0,037%	0,037%	0,029%
Prêts location-vente	Décès seul : 100% du CRD	0,037%	0,037%	0,029%
	Décès seul : 100% du CRD	0,045%	0,040%	0,029%
Offre Enrichie (au choix du client)				
	Décès + IAD : 100% du CRD + 20% en cas de Décès /IAD accidentel	0,052%	0,042%	0,029%

Source : CNEP-Banque

Prime mensuelle = montant du crédit accordé x taux de la prime

1.2 CNEP Totale prévoyance

Le 01 juillet 2009, la CNEP-Banque lance sur le marché un second produit de prévoyance : CNEP Totale prévoyance élaboré avec son partenaire CARDIF El Djazair. Ce produit a été conçu pour garantir le versement d'un capital aux bénéficiaires en cas de décès ou d'invalidité absolue et définitive I.A.D du souscripteur.

Le contrat CTP se propose à la clientèle de la banque sous deux (02) formules d'assurance « **voir annexe 04** » :

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

1.2.1 Les Clients pouvant adhérer à ce produit

Toute personne physique résidente en Algérie, âgée de 19 ans à 60 ans, titulaire d'un livret d'Épargne Logement LEL ou particulier LEP, ou d'un compte chèque auprès de la CNEP-banque, peut adhérer à ce produit.

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

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

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

L'adhérent doit désigner les bénéficiaires et les quotes-parts des bénéficiaires du capital assuré, en cas de décès sur le contrat d'assurance, 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.

1.2.2 Les capitaux assurés et tarification

La tarification varie selon la formule choisie, le capital assure et le mode de paiement choisi (mensuel semestriel ou annuel).

Pour la première formule assurance décès IAD, toutes causes avec dédoublement du capital en cas d'accident.

Lorsque le souscripteur choisi la formule 1 décès et IAD toutes cause, une réduction de **15%** du moment du prime est accordé a son conjoint en cas d'adhésion à la même formule.

Tableau N° 8 : Les capitaux assurés pour la première formule du produit CTP

Formule 1 (Adhèrent)	Décès et IAD toutes cause				
	3 000 000	2 000 000	1 500 000	1 000 000	500 000
Mensuelle	1 500	1 000	750	500	250
Semestrielle	8 850	5 900	4 425	2 950	1 475
Annuelle	17 370	11 580	8 685	5 790	2 895

Formule 1 (Conjoint)	Décès et IAD toutes cause				
	3 000 000	2 000 000	1 500 000	1 000 000	500 000
Mensuelle	1 260	840	630	420	210
Semestrielle	7 410	4 940	3 705	2 470	1 235
Annuelle	14 550	9 700	7 275	4 850	2 425

Source : préparé par nous même à partir des données de la CNEP-banque

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

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

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

Dans ce cas si le client répond non à toutes les questions du questionnaire médical de santé, l'agence CNEP-banque est en droit d'accepter. Si le client répond oui au moins à une des réponses du questionnaire médicale de santé, la cellule bancassurance transmet le formulaire QMS à CARDIF EL Djazair le jour même, la réponse de l'assureur peut être acceptation ou refus motivé⁴⁴

⁴⁴ 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 » ;

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

Tableau N° 9 : Les capitaux assuré pour la deuxième formule du produit CTP

Formule 2 (Adhèrent)	Décès et IAD <i>Accidentels</i>				
	6 000 000	4 000 000	3 000 000	2 000 000	1 000 000
Mensuelle	780	520	390	260	130
Semestrielle	4 440	2 960	2 220	1 480	740
Annuelle	8 700	5 800	4 350	2 900	1 450

Source : préparé par nous même à partir des données de la CNEP-banque

1.2.3 Les avantages du produit

- Une sécurité financière de l'adhèrent et de ses proches
- Une protection a effet immédiate jusqu'à l'âge de 70ans
- Un contrat qui offre la possibilité de designer des bénéficiaires (jusqu'à dix bénéficiaires) et de les modifier à tout moment ;
- Un produit qui garantit le versement rapide du capital par rapport à la Fredha et sans contraintes par rapport aux règles successorales ;
- Une offre avec une diversité de choix de formule selon le besoin ;
- Une assurance qui garantit le doublement du capital en cas d'accident pour la formule Décès/IAD toutes causes.

1.2.4 Cessation de garantie

La garantie prend fin en cas de :

- Décès ou invalidité absolue et définitive (réalisation du sinistre) résiliation à l'initiative de l'adhèrent « **voir annexe 05** »
- Au 70ème anniversaire de l'assuré pour la garantie décès ;
- Au 60ème anniversaire de l'assuré pour la garantie IAD ;
- Non-paiement des primes d'assurance dans les 45 jours qui suivent l'échéance de la prime ;
- Non renouvellement de l'adhésion par l'assureur dans les 30 jours précédant l'échéance annuelle de l'adhésion.

1.3 SAHTI

Le 26 février 2013, la CNEP-Banque lance sur le marché un troisième produit qui sera commercialisé sous le nom de SAHTI.

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

1.3.1 Contenu de l'offre SAHTI

Ce produit se propose sous deux (02) formules différentes, la première c'est la formule individuelle couvre l'adhérent et la seconde, la formule familiale couvre l'adhérent, son conjoint et les enfants mineurs (moins de 19 ans) « voir annexe 06 ET annexes 07 ».

- **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 3 000 DZD par jour pour maladie où accident. Limité à deux (02) hospitalisations par année et par assuré et de 15 jours d'indemnité par événement, les trois (03) premiers jours de l'hospitalisation ne sont pas pris en charge par l'assureur.

- **La formule familiale**

C'est une formule familiale. L'adhérent et son conjoint sont assurés dans le cas où ils sont tous les deux âgés de moins de 65 ans au jour de l'entrée en assurance ainsi que les enfants mineurs de l'adhérent (âgés de moins de 19 ans).

Cette formule garantit aussi le versement d'un capital de 300 000 DZD par assuré en cas d'un cancer, et le versement d'une indemnité journalière de 3 000 DZD suite à un accident ou maladie, et le versement de 5 000 DZD en cas d'intervention chirurgicale.

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

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

1.3.2 Les tarifs appliqués dans l'assurance SAHTI

La tarification varie selon la formule choisie, le capital assure et le mode de paiement choisi (mensuel semestriel ou annuel).

Tableau N° 10 : « Tarifs appliqué dans l'assurance SAHTI »

Mode de paiement	Formule 1 (individuelle)		Formule 2 (familiale)	
	18 ans - 50 ans	51 ans – 65ans	18 ans – 50 ans	51 ans – 65 ans
Mensuel	245	750	875	1 375
Semestriel	1 435	4 380	5 120	8 030
Annuel	2 795	8 530	9 980	15 640

Source : CNEP-Banque

Les garanties de SAHTI se résument comme suit :

Tableau N° 11 : Les garantis du produit SAHTI

Les garanties	Formule individuelle	Formule familiale
Maladie aggravée	300 000 DA	500 000 DA
Hospitalisation suite à une maladie ou un accident	3 000 DZD par jour d'hospitalisation	
Intervention chirurgicale suite à une maladie ou accident	5 000 DZD par jour d'hospitalisation	

Source : préparé par nous même à partir des données de la CNEP-banque

L'admission est effective dès la signature d'un bulletin d'hospitalisation sous réserve de paiement de la prime d'assurance.

Les garanties sont effectives pour les affections et maladies dont la première constatation médicale intervient trois mois à compter de la date d'adhésion sauf pour les hospitalisations suite à un accident, la prise en charge est immédiate « voir annexe 08 ».

1.3.3 Cessation des garanties :

La garantie SAHTI prend fin en cas de non -paiement des primes d'assurance dans les 45 jours qui suivent l'échéance de la prime,

À l'échéance de prime suivant la clôture de compte chèque de l'adhérent,

À l'échéance de prime suivant le décès de l'adhérent suite à une résiliation à l'initiative de l'adhérent,

Au 65^{eme} anniversaire de l'assuré. Pour les enfants de l'adhérent ; au 19^{eme} anniversaire, mise en jeu de la garantie maladie aggravée pour l'assuré (CNEP-Banque de Tizi-Ouzou).

1.4 Rihlati

En application des dispositions de la décisions règlementaire n 1474/2016 du 31 juillet 2016 susvisée, la présente note d'instruction a pour objet de définir les conditions et les modalités de gestion du produit bancassurance rihlati

1.4.1 Définition du produit

Le produit <<RIHLATI>> est un produit d'assistance voyage, il permet d'offrir aux souscripteurs des prestations d'assistance durant leurs déplacements a l'étranger, privées ou professionnels, en cas de survenance des évènements suivants :

- Atteinte corporelle consécutive a une maladie ou un accident ;
- Désagréments du voyage (transport sanitaire, garantie frais médicaux, frais de secours et sauvetage, perte de bagages) ;
- Décès (capital décès et rapatriement de corps) ;
- Poursuite judiciaire a l'étranger ;

De plus les adhérents bénéficient également d'un capital décès accidentel survenu à l'étranger versée aux ayants droit. Seuls les assurés de plus de dix-huit (18) ans sont éligibles à cette garantie.

Ce produit est proposé en deux formule est en deux options :

Formules : selon la zone de voyage choisie :

- Formule classique (zone 1) : couverture valable dans le monde entier hors USA, Canada, Japon et Singapour.
- Formule confort (zone 2) : couverture valable dans le monde entier.

Options :

- Option individuelle : l'adhérent est le seul assuré, en cas de survenance des événements cités dans l'article 2, lors d'un déplacement à l'étranger.
- Option familiale : L'adhérent et les membres de sa famille voyageant avec lui sont assurés en cas de survenance des événements cités dans l'article 2, lors d'un déplacement à l'étranger.

On attend par famille : ascendants, descendants (y compris les enfants adoptifs) au 1^{er} degré de l'adhérent, le conjoint, les frères et sœurs, à condition qu'ils soient résidents dans le même pays

Le client reçoit une demande d'adhésion une fois qu'il a choisi la formule qui l'intéresse « **voir annexe 08** ».

1.4.2 Garanties offertes

Les garanties de ce produit sont disponibles ou

- Adhérent(souscripteur) :

Toute personne physique, résidente en Algérie, âgée de dix-neuf (19) ans et plus et de moins de quatre-vingt-dix (90) ans, qui planifie un voyage privé ou professionnel à l'extérieur de l'Algérie.

- Personnes assurées :

Toute personne physique, résidente en Algérie, âgée de moins de quatre-vingt-dix (90) ans, qui planifie un voyage privé ou professionnel à l'extérieur de l'Algérie. En cas de souscription familiale, les assurées sont l'adhérents et les membres de sa famille voyageant avec lui.

Age limite de couverture :

La limite d'âge de couverture maximum est fixée à :

- Quatre-vingt (80) ans pour la garantie Décès accidentel.
- Quatre-vingt-dix (90) ans pour les autres prestations.

Chapitre 03 : La pratique de la bancassurance cas du la CNEP Tizi Ouzou

Plusieurs garanties sont offertes par la CNEP et CARDIF, ces garanties dont résumés dans le tableau suivant

Tableau N° 12 : Garanties offertes

	Formule classique	Formule confort
	Zone 1	Zone 2
	Couverture monde entier sauf USA, Canada, Japon, Singapour	Couverture Monde entier
GARANTIES ASSISTANCE VOYAGES	MONTANTS ET PLAFONDS	
Transport sanitaire	Frais réels ⁴⁵	
Rapatriement des autres assurés accompagnateurs	Frais réels ⁴⁶	
Prolongation de séjour (pour convalescence)	Hébergement 80€ / j max. 7 j	
Visite d'un proche si hospitalisation de l'assuré	Frais réels ⁴⁷ + Hébergement 80€ / j max. 10 j	
Frais médicaux d'urgence	30 000€ Franchise 40	50 000€ Franchise 40
Soins dentaires d'urgence	160€ Franchise 25	
Frais de secours et sauvetage	2500€	
Rapatriement de corps suite au décès de l'assuré	Cercueil minimum jusqu'à 1 000 + transport au lieu d'inhumation	
Retour anticipé de l'assuré	Frais réels ⁴⁸	
Assistance juridique	4 000€	
Avance de caution pénale	10 000€	
Transmission de messages urgents	Frais réels	
Perte de bagages max=40kgs	20€/kg	
Retard de vol de plus de 4 heures	150€	
Retard de livraison de bagages à l'arrivée à l'étranger de plus de 12h	300€	
GARANTIE DECES ACCIDENTAL⁴⁹		
Capital Décès Accidentel	200 000 DZD	500 000 DZD

Source : CNEP-banque

⁴⁵ Avion sanitaire sur vols intracontinentaux uniquement ;

⁴⁶ Billet d'avion retour en classe économique ;

⁴⁷ Billet aller/retour avion classe économique ;

⁴⁸ Billet d'avion retour en classe économique ;

⁴⁹ Uniquement pour les assurés de plus de 18ans ;

1.4.3 Tarification

RIHLATI est un contrat a prime unique, payée a la souscription par versement (caisse) ou par prélèvement sur le compte cheque CNEP-Banque du client.

Le montant de la prime d'assurance est déterminé par le système d'information, il dépend des critères suivants :

- L'âge de l'assuré ;
- La durée du voyage (durée de couverture) ;
- La formule de couverture (zone de voyage) ;
- L'option choisie (individuelle ou familiale) ;

Offre client :

- Option individuelle :

Les primes d'assurance appliquées, selon la tranche d'âge de l'assuré, sont présentées dans le tableau N°12 et le tableau N°13

- Option familiale :

Une remise sur la prime d'assurance est accordée au titre d'une souscription familiale en fonction du nombre de personnes par famille, tel qu'indique dans le tableau N°3

Ce tarif n'est accordé que si les membres de cette famille voyagent ensemble pour une même destination et une même durée de séjour.

✓ Option individuelle

Tableau N° 13 : client assure dont l'âge est de 16ans a 70ans

Les prime d'assurance dans ce tableau sont applicables à toute personne âgée entrée 16 ans et 70ans, elles varient en fonction de la durée de couverture et de la formule choisie (zone de voyage)

Durée du contrat (En jours)	Formule classique (Zone 1) (Prime A unique)	Formule confort (Zone 2) (Prime B unique)
01 – 03	749	1 088
04 – 07	1 424	2 071
08 – 15	2 175	3 168
16 – 31	3 058	4 462
32 – 62	4 499	6 582
63 – 90	5 736	8 400
91 – 180	10 810	15 841
181 - 365	12 984	19 163

Source : CNEP-banque

Tableau N° 14 : client assure dont l'âge est de 16ans a 70ans

Un coefficient sur la prime d'assurance (Prime A, Prime B) est applique pour détermine la prime d'assurance appropriée, en fonction de leur âge

Age d'assuré	Formule classique (Zone 1)	Formule confort (Zone 2)
16 – 69	Prime A	Prime B
70 – 74	Prime A x 2	Prime B x 2
75 – 79	Prime A x 2,5	Prime B x 2,5
80 – 84	Prime A x 3	Prime B x 3
85 – 90	Prime A x 4	Prime B x 4
<16	Prime A x 0,5	Prime B x 0,5

Source : CNEP-banque

- ✓ Option familiale

Tableau N° 15 : calcul de prime pour l'option familiale

Couple	Prime Moyenne Globale x 150%
Famille de 3	Prime Moyenne Globale x 200%
Famille de 4	Prime Moyenne Globale x 250%
Famille de 5	Prime Moyenne Globale x 300%
Famille de 6	Prime Moyenne Globale x 350%
Famille de 7 et au -delà	Prime Moyenne Globale x 400%

Source : CNEP-banque

La prime moyenne globale est basée sur le tarif individuel de chaque assure

La PMG est calculée comme suit

$$\frac{\text{Somme des primes d'assurance de l'ensemble des membres de la famille}}{\text{Nombre de personnes}}$$

1.4.4 Cessation de garanties

Les garanties prennent fin :

- A la date de retour ;
- A la date de fin de garantie indiquée sur le bulletin d'adhésion ;
- Le 91eme jour de voyage à l'étranger.

Et aussi dans le cas particulier suivants :

- Lorsque l'assuré dépasse l'âge limite de couverture des garanties (dépassant 90 ans pour les prestations d'assistance et 80 ans pour le décès)
- Suite à la mise en jeux de la garantie décès accidentel.

Section 3 : État des lieux des produits de la bancassurance au sein de la CNEP-banque

Depuis l'accord entre le CNEP et CARDIF EL Djazair pour que le premier commercialise les produits du second à travers ses agences sur l'ensemble du territoire algérien, la banque CNEP a commercialisé plus de 3 millions de produits pour CARDIF EL Djazair.

Dans cette section nous allons étudier et analyser l'évolution de stock de contrat des trois produits nommés CTP, SAHTI, REHLATI. La période de notre analyse s'étend de l'année 2018 à l'année 2021 en basant nos informations sur 15 agences à notre disposition.

BORDJ MENAIL
T.O ABANE RAMDANE
T.O BEN M'HIDI
LARBAA NATH IRATHEN
AIN EL HAMMAM
DRAA EL MIZAN
AZAZGA
T.O LAMALI
D. B. K
BOUIRA
LAKHDARIA
SOUR EL GHOZLANE
AIN BESSAM
M'CHEDALLAH
BOGHNI

Vue que ADE n'est pas considéré comme un produit de bancassurance directe à la banque CNEP, nous ne l'incluons pas dans notre analyse car il est plutôt un produit d'assurance-crédit.

1.1 l'analyse de la produit CTP

Tableau N° 16 : Nombres de contrat de CTP

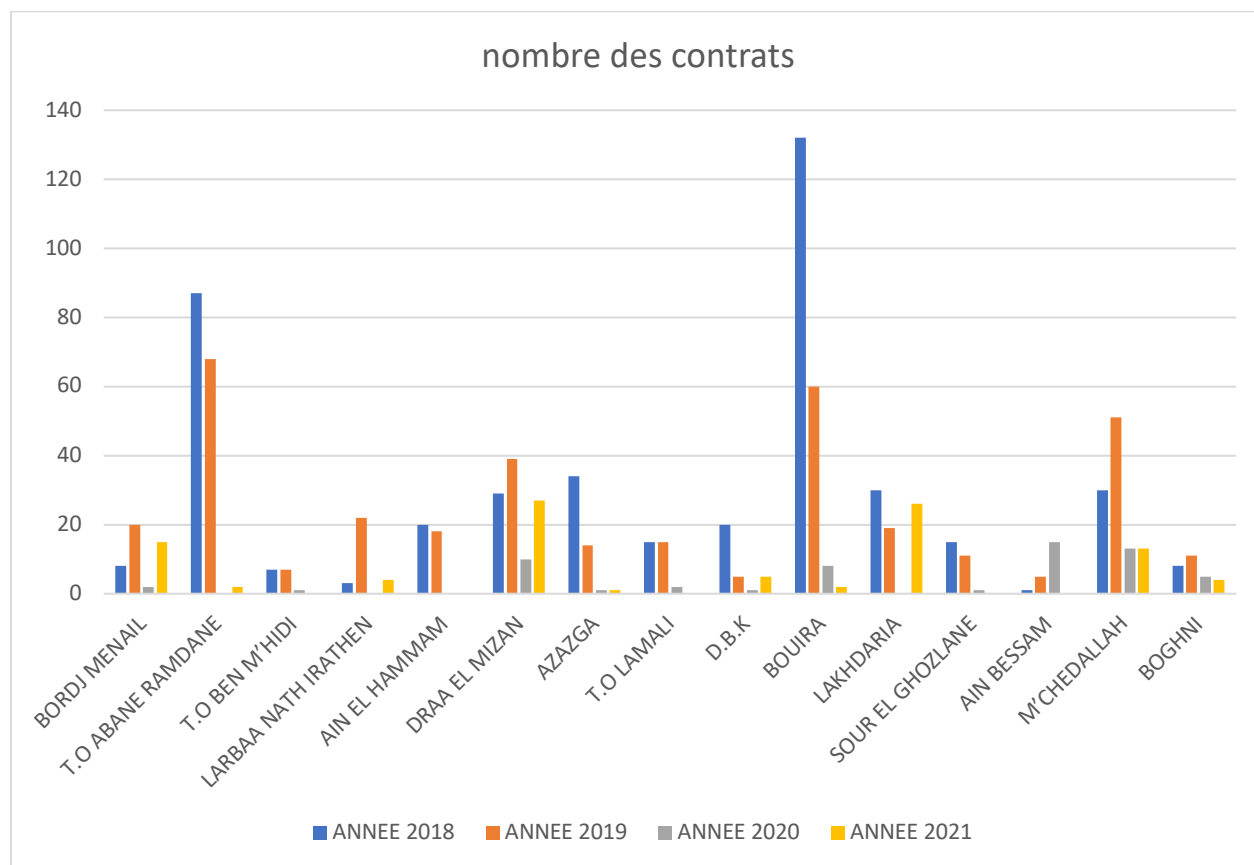
AGENCE	ANNEE			
	2018	2019	2020	2021
BORDJ MENAIL	8	20	2	15
T.O ABANE RAMDANE	87	68	0	2
T.O BEN M'HIDI	7	7	1	0
LARBAA NATH IRATHEN	3	22	0	4
AIN EL HAMMAM	20	18	0	0
DRAA EL MIZAN	29	39	10	27
AZAZGA	34	14	1	1
T.O LAMALI	15	15	2	0
D.B.K	20	5	1	5
BOUIRA	132	60	8	2
LAKHDARIA	30	19	0	26
SOUR EL GHOZLANE	15	11	1	0
AIN BESSAM	1	5	15	0
M'CHEDALLAH	30	51	13	13
BOGHNI	8	11	5	4
TOTAL	439	360	59	99

Source : préparé par nous même à partir des données de la CNEP-banque

Sur la base du tableau ci-dessus, nous pouvons constater une diminution du nombre total de contrats signés, passant d'un total de 400 en 2018 à 200 en 2019, puis une nouvelle baisse à 100 en 2020 et en 2021, le nombre de contrats signés était à un chiffre inférieur de 99.

Au cours des années, certaines agences ont connu une augmentation du nombre de contrats ainsi qu'une diminution, pour mieux le montrer, nous allons analyser la performance de chaque agence en utilisant un histogramme.

Figure N° 12 : Nombre de contrats de CTP



Source : préparé par nous même à partir des données de la CNEP-banque

Pour l'agence Bordj Menail par exemple, le nombre de contrats en 2018 était de 8, et en 2019 il y a eu une augmentation de l'abonnement au CTP pour un nombre total de 20 contrats signés. L'année 2020 a vu une baisse du nombre de contrats de 20 à 2 contrats, et l'année suivante, les contrats sont passés à 15.

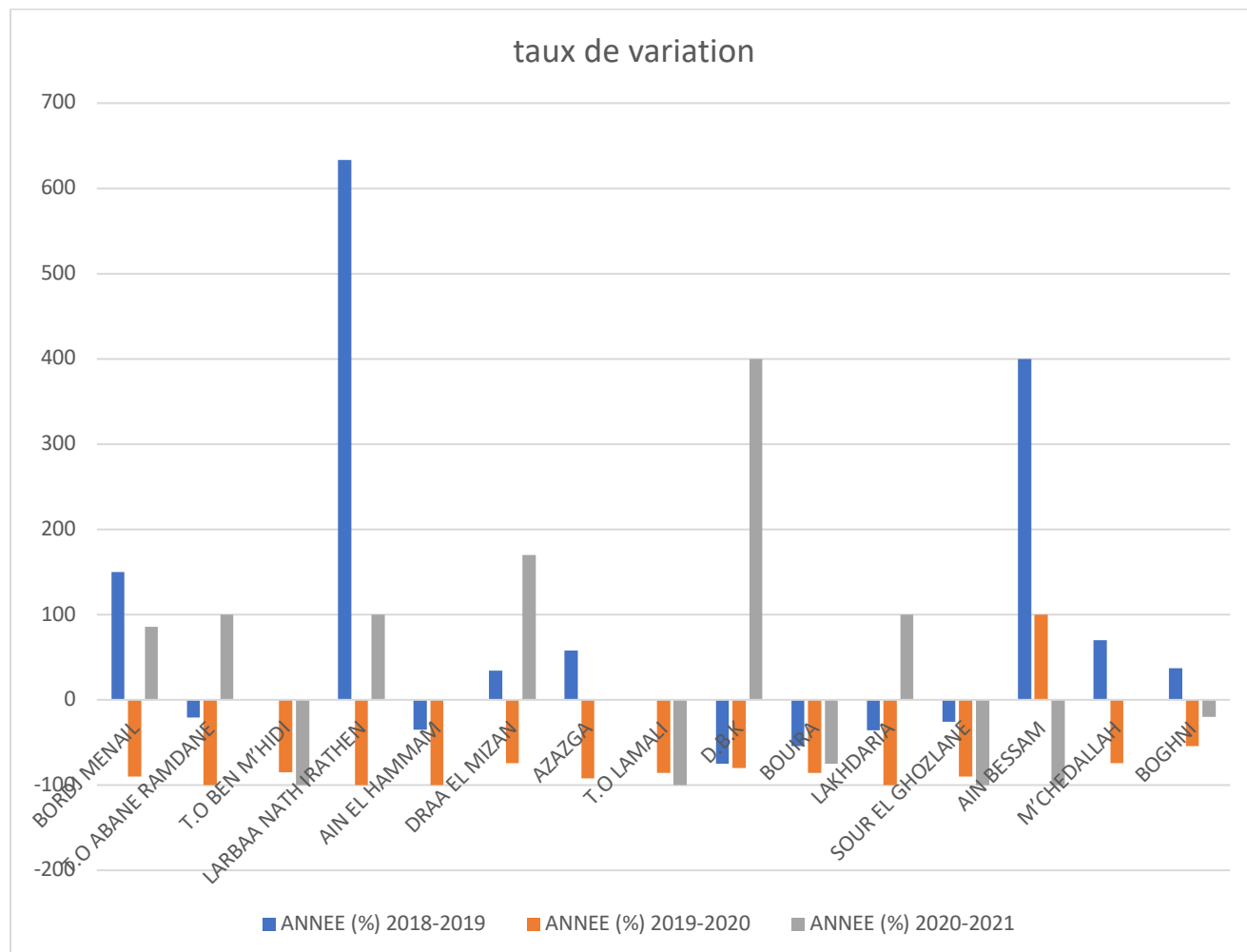
Pour Bouira, en 2018, le nombre de contrats était de 132, ce qui était le plus élevé parmi les 15 agences, en 2019, les contrats ont fortement diminué pour atteindre 60 contrats ; en 2020, il y avait 8 nouveaux titulaires de contrats et en 2021, seuls 2 contrats ont été signés à l'agence.

Tableau N° 17 : Taux de variation des contrats de CTP

AGENCE	ANNEE (%)		
	2018-2019	2019-2020	2020-2021
BORDJ MENAIL	150	-90	86
T.O ABANE RAMDANE	-21	-100	100
T.O BEN M'HIDI	0	-85	-100
LARBAA NATH IRATHEN	633	-100	100
AIN EL HAMMAM	-35	-100	0
DRAA EL MIZAN	34	-74	170
AZAZGA	58	-92	0
T.O LAMALI	0	-86	-100
D.B.K	-75	-80	400
BOUIRA	-54	-86	-75
LAKHDARIA	-36	-100	100
SOUR EL GHOZLANE	-26	-90	-100
AIN BESSAM	400	100	-100
M'CHEDALLAH	70	-74	0
BOGHNI	37	-54	-20

Source : préparé par nous même à partir des données de la CNEP-banque

Figure N° 13 : Taux de variation des contrats



Source : préparé par nous même à partir de tableau N°17

D'après le graphique ci-dessus, les années 2020 et 2021 ont connu une baisse du nombre de contrats enregistrés dans la plupart des agences.

Par exemple Ain Bessam en 2019 a eu une augmentation de **400%** des contrats en 2018 et une augmentation de **100%** des contrats de 2019 en 2020, en 2021 il y a eu une diminution des contrats de 2020 de **100%**, ce qui signifie qu'il n'y a pas eu de contrats signés en 2021.

1.2 l'analyse de produit SAHTI

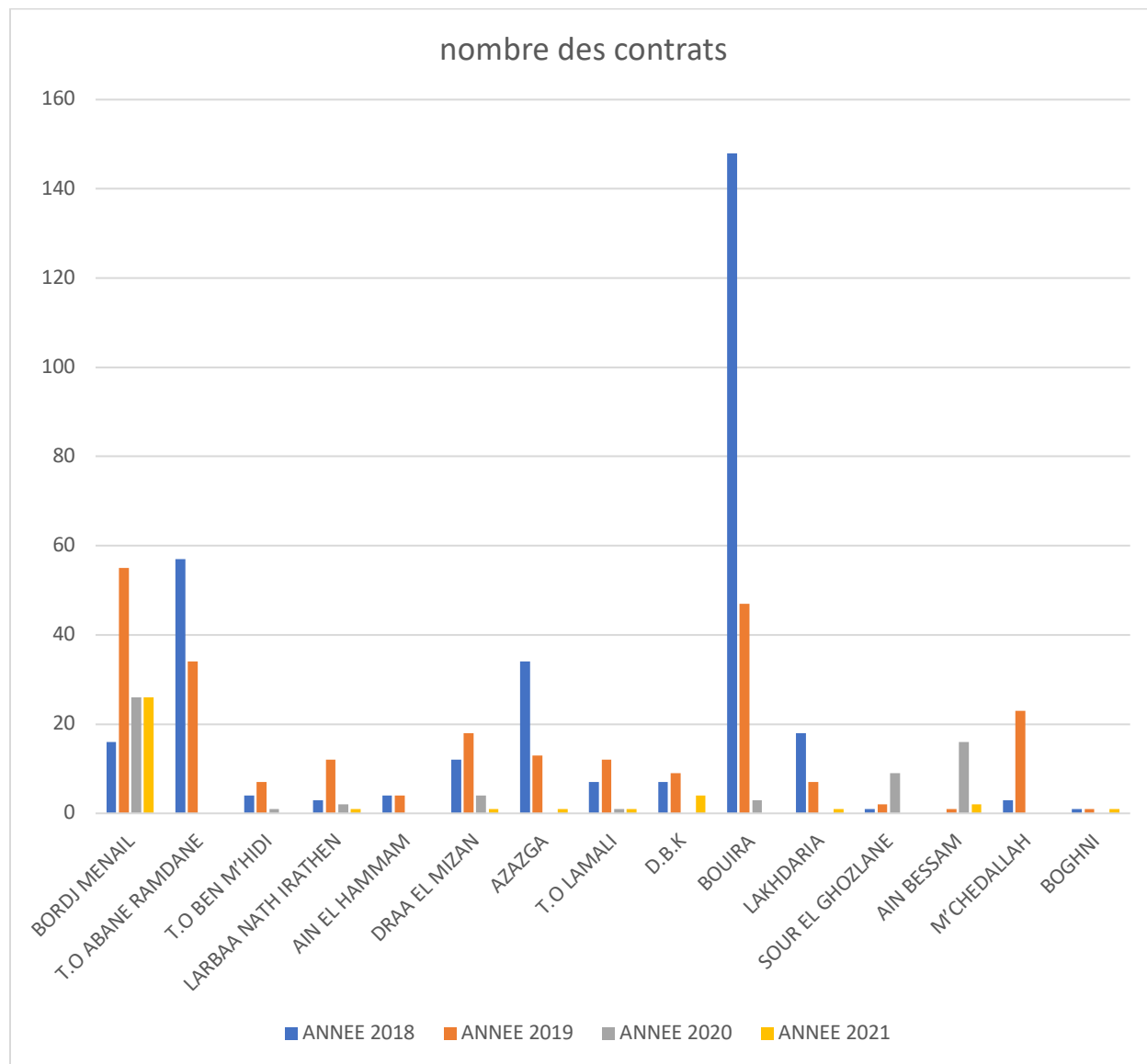
Tableau N° 18 : nombres de contrats de SAHTI

AGENCE	ANNEE			
	2018	2019	2020	2021
BORDJ MENAIL	16	55	26	26
T.O ABANE RAMDANE	57	34	0	0
T.O BEN M'HIDI	4	7	1	0
LARBAA NATH IRATHEN	3	12	2	1
AIN EL HAMMAM	4	4	0	0
DRAA EL MIZAN	12	18	4	1
AZAZGA	34	13	0	1
T.O LAMALI	7	12	1	1
D.B. K	7	9	0	4
BOUIRA	148	47	3	0
LAKHDARIA	18	7	0	1
SOUR EL GHOZLANE	1	2	9	0
AIN BESSAM	0	1	16	2
M'CHEDALLAH	3	23	0	0
BOGHNI	1	1	0	1
TOTAL	315	245	54	38

Source : préparé par nous même à partir des données de la CNEP-banque

Sur la base du tableau ci-dessus, nous pouvons constater une diminution du nombre total de contrats signés, passant d'un total de 315 en 2018 à 245 en 2019, puis une nouvelle baisse à 54 en 2020 et le nombre de contrats signés était de 38 en 2021

Figure N° 14 : Nombre de contrats de SAHTI



Source : préparé par nous même à partir de tableau N°18

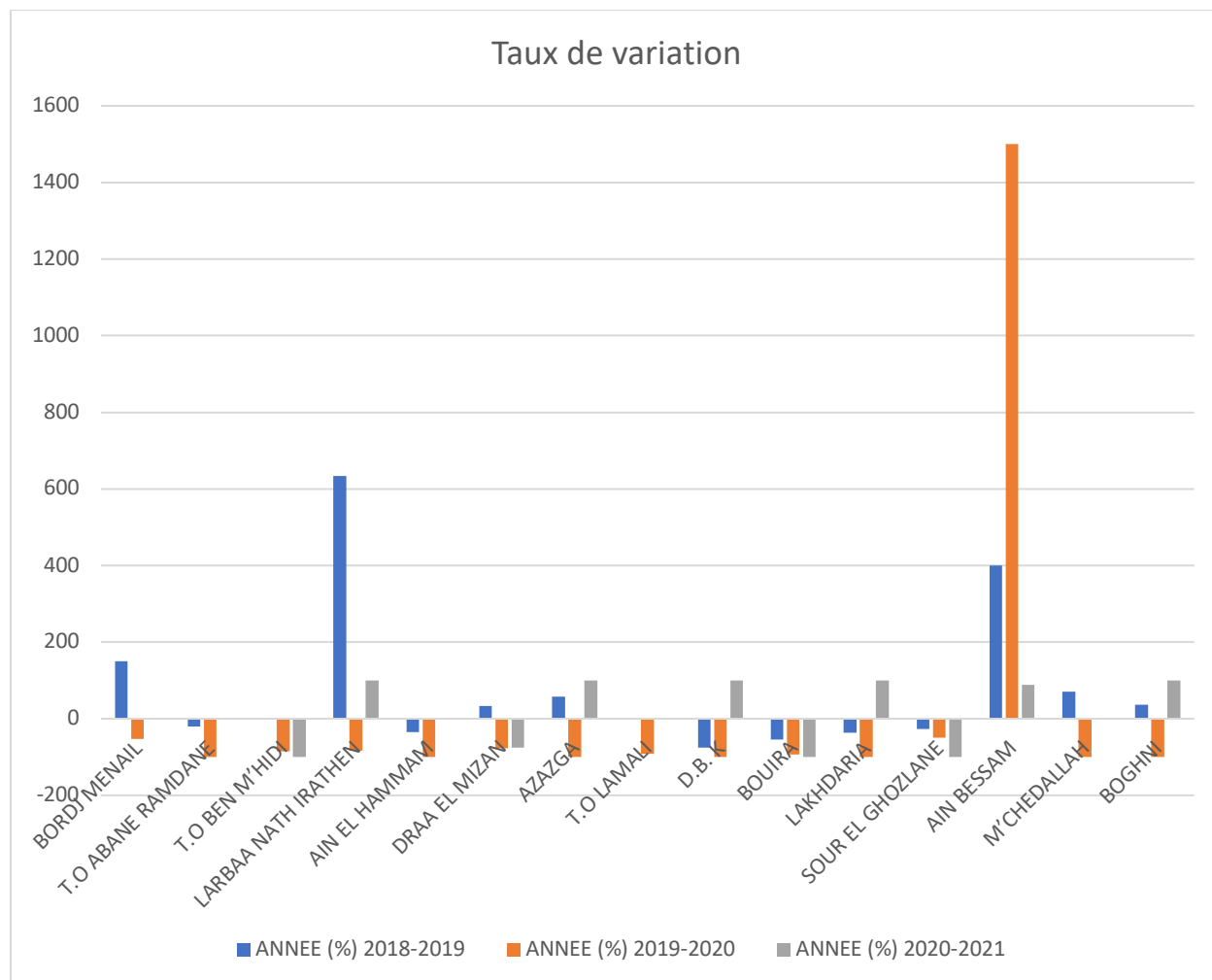
Ain Bessam en 2018 avait zéro abonné pour le produit SAHTI. Au cours de l'année 2019 ils ont réussi à enregistrer seulement 1 contrat, et en 2020 le nombre de contrats signés étaient de 15, ce qui était une augmentation par rapport à l'année précédente, une diminution à 2 en 2021 à partir de 2021.

Tableau N° 19 : Taux de variation de SAHTI

AGENCE	ANNEE (%)		
	2018-2019	2019-2020	2020-2021
BORDJ MENAIL	150	-52	0
T.O ABANE RAMDANE	-21	-100	0
T.O BEN M'HIDI	0	-85	-100
LARBAA NATH IRATHEN	633	-83	100
AIN EL HAMMAM	-35	-100	0
DRAA EL MIZAN	34	-77	-75
AZAZGA	58	-100	100
T.O LAMALI	0	-91	0
D.B. K	-75	-100	100
BOUIRA	-54	-93	-100
LAKHDARIA	-36	-100	100
SOUR EL GHOZLANE	-26	-50	-100
AIN BESSAM	400	1500	88
M'CHEDALLAH	70	-100	0
BOGHNI	37	-100	100

Source : préparé par le chercheur à partir des données de la CNEP-banque

Figure N° 15 : Taux de variation des contrats



Source : préparé par nous à partir de tableau N°19

Alors que d'autres agences ont connu une baisse du nombre de contrats enregistrés en 2020, Ain Bessam a connu un rebond de **1500%** par rapport aux contrats précédemment signés en 2019.

Sour El Ghozlane a connu une baisse progressive du nombre de nouveaux contrats signés durant la période d'étude, par exemple en 2019 elle a connu une baisse de **26%** par rapport aux contrats inscrits en 2018, une baisse de **50%** en 2020 par rapport aux contrats signés en 2019 et une baisse de **100%** en 2021 par rapport aux contrats enregistrés en 2020.

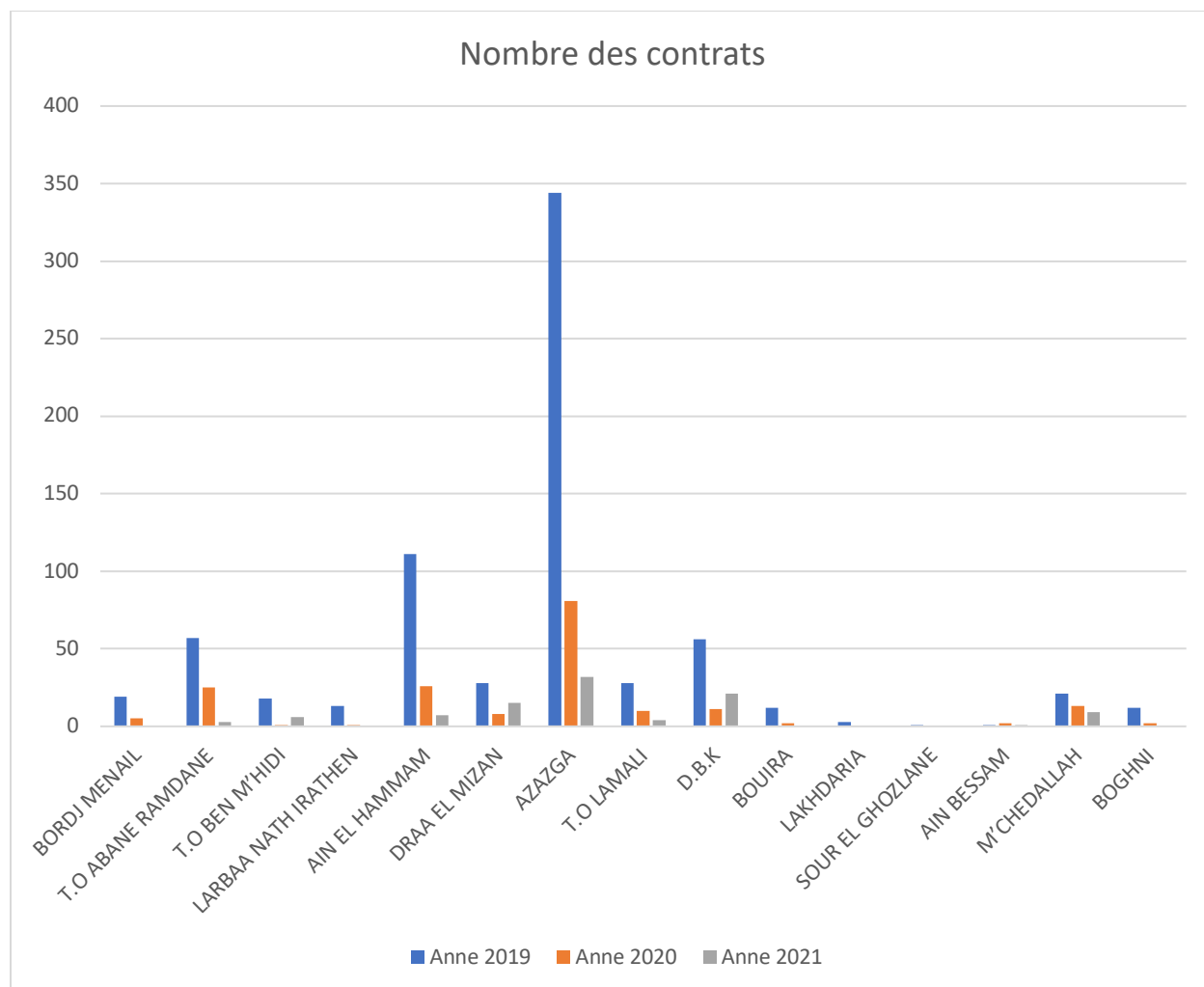
Tableau N° 20 : de nombres des contrats de RIHLATI

AGENCE	Anne		
	2019	2020	2021
BORDJ MENAIL	19	5	0
T.O ABANE RAMDANE	57	25	3
T.O BEN M'HIDI	18	1	6
LARBAA NATH IRATHEN	13	1	0
AIN EL HAMMAM	111	26	7
DRAA EL MIZAN	28	8	15
AZAZGA	344	81	32
T.O LAMALI	28	10	4
D.B. K	56	11	21
BOUIRA	12	2	0
LAKHDARIA	3	0	0
SOUR EL GHOZLANE	1	0	0
AIN BESSAM	1	2	1
M'CHEDALLAH	21	13	9
BOGHNI	12	2	0
TOTAL	724	187	98

Source : préparé par nous même à partir des données de la CNEP-banque

Dès son introduction sur le marché en 2019, REHLATI a enregistré un nombre important de souscriptions totalisant un nombre de 724 contrats signés cette année-là. De plus, l'année suivante, le nombre de contrats signés n'a été que de 187, ce qui représente une forte baisse par rapport à 2019, et en 2021, le nombre de contrats signés au cours de l'année a de nouveau diminué à 98.

Figure N° 16 : Nombres de contrats de RAHLATI



Source : préparé par nous même à partir de tableau N°20

Nous notons que l'agence d'Azazga a enregistré le plus grand nombre de contrats signés parmi les 15 agences en 2019, le nombre de contrats signés était de 344. En 2020, elle a enregistré 81 nouveaux contrats signés, une baisse par rapport aux contrats de l'année précédente, et en 2021, la même agence a enregistré 32 nouveaux contrats, ce qui représente une nouvelle baisse par rapport aux nouveaux contrats signés en 2020.

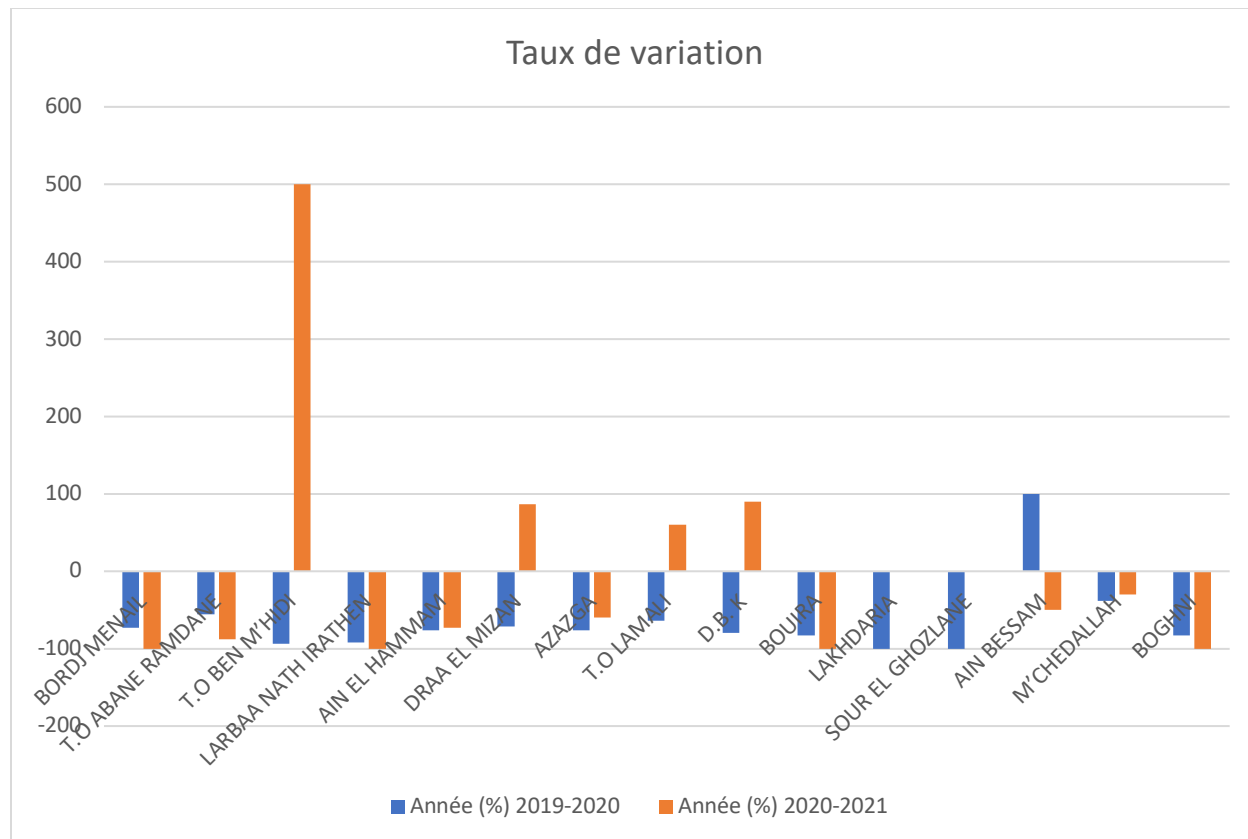
Sour El Ghozlane et Ain Bessam ont eu le moins de contrats en 2019 parmi les 15 agences, avec seulement 1 contrat signé dans chacune des deux agences. Année 2020 et 2021 Sour El Ghozlane n'a signé aucun nouveau contrat.

Tableau N° 21 : taux de variation de REHLATI

AGENCE	Année (%)	
	2019-2020	2020-2021
BORDJ MENAIL	-73	-100
T.O ABANE RAMDANE	-56	-88
T.O BEN M'HIDI	-94	500
LARBAA NATH IRATHEN	-92	-100
AIN EL HAMMAM	-76	-73
DRAA EL MIZAN	-71	87
AZAZGA	-76	-60
T.O LAMALI	-64	60
D.B. K	-80	90
BOUIRA	-83	-100
LAKHDARIA	-100	0
SOUR EL GHOZLANE	-100	0
AIN BESSAM	100	-50
M'CHEDALLAH	-38	-30
BOGHNI	-83	-100

Source : préparé par nous même à partir des données de la CNEP-banque

Figure N° 17 : Taux de variation des contrats



Source : préparé par nous même à partir de tableau N°21

Tizi ousou Ben M'hidi en 2019 a signé 18 nouveaux contrats, en 2020 le nombre de contrats signés a chuté de **94%** à seulement 1 contrat. En 2021, l'agence a signé 6 contrats, une augmentation de **500 %** par rapport à l'année précédente.

Lakhdaria a enregistré 3 nouveaux contrats en 2019, en 2020 elle n'a signé aucun nouveau contrat ce qui était pareil pour l'année suivante.

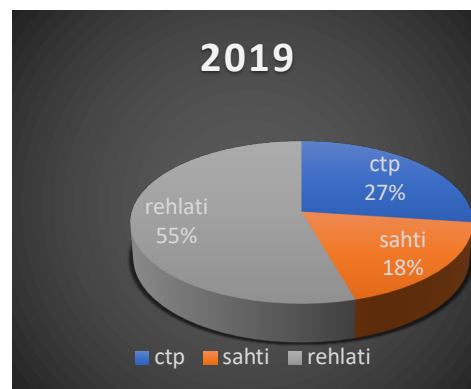
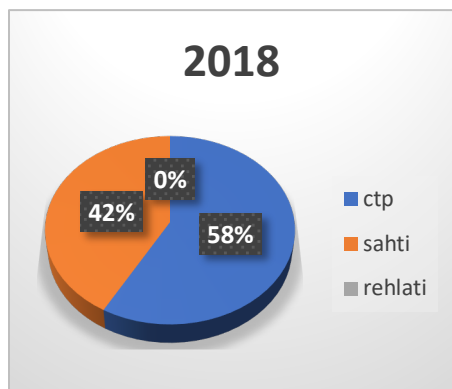
1.4 L'ANALYSIS DE PART DE MARCHE

Tableau N° 22 : nombre totale de chaque produit par année

Produits	Année			
	2018	2019	2020	2021
CTP	439	360	59	99
SAHTI	315	245	54	38
REHLATI	0	724	187	98
Total	754	1329	300	235

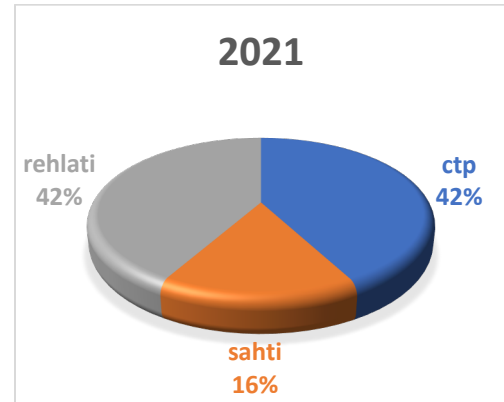
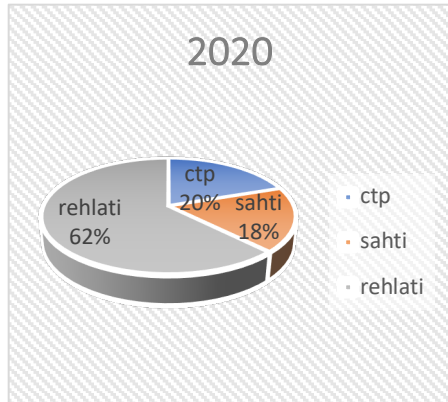
Source : préparé par nous même à partir des données de la CNEP-banque

Figure N° 18 : la demande de diffèrent produits



En 2018, CTP était le produit dominant en termes de contrats signés au total avec une part en pourcentage de **58%** tandis que SAHTI avait **42%**, REHLATI avait **0%** de part car il n'était pas encore commercialisé par les agences.

Pour la période 2019, nous avons vu l'introduction du produit REHLATI sur le marché, il est devenu le produit dormant avec une part totale de **55%**, CTP avait une part de **27%** et SAHTI avait **18%**.



L'année 2020 REHLATI a enregistré le plus grand nombre de contrats signés avec une part de **62%**, CTP avait **20%** de part et SAHTI avait **18%** de part en termes de nombre de contrats signés.

Pour 2021, REHLATI et CTP avaient une part égale de **42%** chacun, et les **16%** restants étaient occupés par SAHTI.

Conclusion

Sur la base de l'analyse effectuée, nous pouvons conclure que depuis l'introduction du produit REHLATI, il a surpassé les deux autres produits pour les années à l'étude. Bien qu'il ait bien performé que les autres produits, il a vu à lui seul une baisse du nombre de contrats chaque année, cela pourrait être dû aux restrictions de voyage imposées par différents gouvernements en raison de la pandémie de COVID-19, ce qui a limité le nombre de personnes voyageant vers différentes destinations depuis l'Algérie.

Le CTP a été le deuxième meilleur produit en termes de nombre de contrats signés, mais le nombre de contrats a diminué d'année en année, passant de 439 en 2018 à seulement 99 contrats en 2021. Cela pourrait avoir été causé par le manque d'avancées technologiques dans l'industrie. C'est-à-dire que pendant le confinement, les clients n'ont pas pu signer de nouveaux contrats en raison du manque de services en ligne pour la bancassurance.

Le produit SAHTI, le moins performant, a du mal à se positionner sur le marché de l'assurance en raison des cultures sociales et des croyances religieuses.

CONCLUSION GÉNÉRALE

Conclusion Générale

La conclusion générale de notre document est que la bancassurance est un lien économique entre les services bancaires et les services d'assurance, créé par la commercialisation de produits d'assurance via les réseaux de distribution des établissements bancaires.

La bancassurance est le meilleur moyen d'améliorer le secteur de l'assurance, dont l'objectif principal est de répondre aux besoins des clients et de satisfaire les exigences du marché. Les banques et les assurances sont deux secteurs d'activité apparentés qui peuvent créer des facteurs de succès pour la bancassurance. Ce mode de distribution se caractérise par l'avantage d'utiliser les agences bancaires pour vendre des produits d'assurance, notamment pour faciliter la distribution.

En vendant des produits d'assurance par l'intermédiaire d'agences bancaires, les deux intermédiaires financiers poursuivent l'objectif commun de pénétrer le marché de la bancassurance tout en renforçant leurs activités et en élargissant et en diversifiant la gamme de produits qu'ils proposent à leurs clients, étant donné que les banques reçoivent un grand nombre de clients qui offrent une grande opportunité de proposer des produits d'assurance ; cela rend les comptes des compagnies d'assurance plus rentables.

La bancassurance permet aux banques de rendre leurs structures plus rentables et aux compagnies d'assurance de mettre en place un réseau de distribution plus large pour commercialiser les produits, la confiance étant établie entre le client et le banquier et non au niveau des compagnies d'assurance.

En raison de son importance stratégique, la bancassurance s'est répandue dans de nombreux pays du monde. En outre, les pays développés considèrent la bancassurance comme une source de richesse, car elle favorise le développement économique et social de leurs pays.

La Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance (CNEP-Banque) s'est entendue avec la compagnie d'assurance Cardif EL Djazair, filiale du groupe bancaire BNP Paribas, par le biais de "Accord de partenariat avec Bancassurance pour renforcer sa part de marché et devenir le premier fournisseur de bancassurance en Algérie.

Conclusion Générale

Durant tout notre travail de recherche nous avons tenté d'apporter des éléments de réponses à notre problématique, par le fait que le partenariat entre CARDIF El-Djazair et la CNEP-Banque permet à celle-ci de commercialiser plusieurs produits assuranciers en un laps de temps relativement court, que nous avons vu que les ventes du produit à la banque CNEP ont augmenté au fil des ans, à l'exception des années affectées par le virus Corona, nous pouvons conclure sans risque qu'il y a une énorme évolution dans la commercialisation des produits d'assurance à la banque CNEP.

Tout d'abord, il convient de noter que le secteur de l'assurance-santé en Algérie est très faible. Le secteur est très faible.

Cependant, il faut noter qu'en Algérie, l'activité de la bancassurance n'est connue que par quelques professionnels du métier, cela peut être expliqué par la quasi-absence de sa publicité, l'insuffisance de l'information sur les qualités et avantages des produits d'assurance distribués par les banques.

Toutefois, certaines suggestions dans le domaine de la bancassurance peuvent être proposées pour développer la bancassurance en Algérie, en l'occurrence :

- La diversification de la gamme de produits des banques en incluant les produits assuranciers ;
- Informer les citoyens du principe de la bancassurance et ses avantages ;
- Sensibiliser les gens à souscrire des contrats d'assurance, via la presse, la télévision, et les guichets de banque ;
- La révision de la gestion des sinistres ;
- Élargir le support publicitaire afin de diversifier la formation au personnel ;
- Assurer des formations aux chargés de clientèle des banques pour développer les métiers de vente incitative en assurances de personnes et dommages ;
- Une meilleure densification du réseau bancaire en conformité avec la moyenne mondiale qui avoisine une agence pour 8000 habitants pour améliorer le taux de couverture actuel qui est d'une (01) agence pour 25 000 habitants.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

A. Ouvrages

- Alain borderie, Michel Lafitte, « la bancassurance stratégies et perspectives en France et en Europe », édition revue banque, 2004.
- Lambert Faivre, y « Droit des assurances », édition Précis Dalloz, 1986.
- Zuhayr Mikdashi, « les banques à l'ère de la mondialisation » édition economica, Paris, 1998.
- Albert chaufton « l es assurances, leur passé, leur présent, leur avenir », 1984.
- M.chevalier, C.launay, B.mainguy, « la bancassurance », édition groupe Scor, 2005.
- KEREN Vered, « La bancassurance », Ed Que sais-je ? Paris, 1997.
- J.-P.PATAT, « Monnaie, institution financière et politique monétaire ».Edition Economica, Paris, 1993
- JEAN PIERRE DANIEL « la bancassurance : fin de la première étape ou dernière avant la fin » édition de Veneuil, France, 1992.p13.
- Leach Alan, « cité des bancassurances in practice », Munich 2001

B. Thèses et mémoires

- Gilbert SLEIMAN « les structures juridiques de bancassurance », thèse de doctorat en droit privé, FDSS/université de Poitiers, 2004
- W. KAKOUCHE, S. KERKAR, « essai d'analyse de la bancassurance en Algérie », mémoire de fin d'étude, université de Bejaia, 2015,
- C. YAO AYA, « les nouveaux relais de croissance de la bancassurance », Thèse de MBA, Ecole Nationale
- TALEB.K, la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie, Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention d'une licence en sciences commerciales, Option : finance, université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou. Promotion 2010/2011.
- Bouhriz Daidj Aicha, « innovation technologiques des services bancaires et financiers », thèse de magistère, université d'Oran, 2014.

C. Lois et ordonnances

- JORA, règlement 86-12 du 20 août 1986 portant sur le système bancaire (article N°17).
- JORA, règlement 90-10 du 14 avril 1999
- La loi 06-04 du 26 février 2006, modifiant et complétant l'ordonnance 95-07, journal officiel de la république Algérienne 12 mars 2006, Alger.
- L'ordonnance n°95-07 du 25/08/2003 relative aux assurances ;

D. Revues et articles

- GUEMMAZ Souhil Les acquis de la bancassurance en Algérie : Vision analytique sur la période 2008-2019
- BARKAT Mohamed El-Amine « Assurance et Islam », Contribution à la conférence – table ronde : assurance vie et société, CNA, 15/06/2005
- HADDOUCHE SOUAD.Op.cit.
- TAHAR BENNADJI, Les enjeux de la bancassurance et perspectives de son développement en Algérie, Diplôme Supérieure Bancaire Alger : Ecole Supérieure De Banque, Décembre, 2003.
- Revue CNEP-Banque, numéro spécial BANCASSURANCE 2008, mots et chiffre de la CNEP

E. Sites internet

- <http://www.algerie-focus.com>
- <http://www.cnepbanque.dz>
- <http://www.cardifeldjazair.dz>
- <http://www.maghrebemergent.com/economie/algerie/46886-le-cpa-et-la-caar-entrent-enpartenariat-pour-le-payement-electronique-des-primas-d-assurance.html>
- <http://greta-assurance.e-monsite.com/pages/eejma/le-role-des-entreprises-d-assurance/l-role-economique.html> consulté le 21/05/2022

ANNEXES



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

Questionnaire Médical

ADE/CNEP Totale Prévoyance

إستعمارة 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
Assuré :	المؤمن :	Formule Décès - IAD Toutes Causes صيغة الوفاة - العجز الدائم المستديم أسباب كلية	
<input type="checkbox"/> Emprunteur صاحب القرض	<input type="checkbox"/> Co-emprunteur / Caution شريك صاحب القرض / الضمان	Montant du capital assuré (DA) : مبلغ رأس المال المؤمن (دج)	
Type de couverture :	نوع التغطية المختارة :		
<input type="checkbox"/> Offre classique (Décès) عرض كلاسيكي (وفاة)	<input type="checkbox"/> Offre enrichie (Décès+ IAD) عرض غني (وفاة/ عجز الدائم المستديم)		
Montant du crédit simulé (DA) :	مبلغ القرض المقرض (دج)		
Durée du crédit (ans) :	مدة القرض (سنة)		

M. Mme Mlle Nom et Prénoms:

الاسم السيد الاسم و اللقب

Nom de jeune fille :

اللقب الأصلي للمرأة

Date et lieu de naissance :

تاريخ و مكان الميلاد

Adresse :

العنوان

Tél. :

الهاتف Profession :

المهنة

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

Chaque question nécessite obligatoirement une réponse OUI ou NON : cocher la réponse adéquate. Pour toute réponse OUI, le proposant est invité à apporter les précisions complémentaires.

1	تقاسم سم	الوزن كلغ	نوع المرض
2	Y a-t-il dans votre famille un antécédent de maladie cardiaque, vasculaire, neurologique, psychiatrique, de cancer ou de diabète ? هل لفرء من عائلتكم سوابق مرضية قلبية وريدية عصبية، عظمية أو سرطان أو داء السكري؟	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	Nom de la maladie..... Précisions :
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 ايضي أو عصبي-عظلي أو العظام أو المفاصل أو مرض آخر غير وارد اعلاه؟	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	وضح نوع المرض
4	Suivez-vous actuellement un traitement ? هل تعالجون في الوقت الحالي ؟	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	Traitement ?..... Depuis quand ?
5	Etes-vous fumeur ? هل تكخنون ؟	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	Pourquoi ?
6	Avez-vous été victime d'accident (d'automobile ou autre) ? هل سبق و إن كنتم ضحية حادث مرور بسيارة أو آخر؟	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	Maladie ?
7	-Etes-vous titulaire d'une pension d'invalidité ? -Sinon, une procédure de mise en invalidité est-elle ou va-t-elle être engagée ?	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	الكمية اليومية :
8	-Etes-vous actuellement en arrêt de travail pour des raisons de santé ? -Durant les 5 dernières années avez-vous dû interrompre votre travail pendant plus de 3 semaines consécutives pour des raisons de santé ?	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	التاريخ :
9	AU COURS DES 10 DERNIERES ANNEES -Avez-vous fait des séjours en milieu hospitalier ou suivi un traitement spécialisé tel que rayons, chimiothérapie, immunothérapie ou cobaltothérapie,.... ? - هل قضيتم ايام في مصلحة إستشفائية أو خضعتم لعلاج خاص بالأشعة أو بالأدوية الكيماوية 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 لتحليل طبية، (الدم، البول، الأشعة أو تحليل نشاط القلب) ؟	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	التاريخ :

	Oui نعم	Non لا	التنتج		
			Date التاريخ	Tests الاختبارات	Résultats النتائج
10	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
11	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Quand ? متى ؟ Pour quel(s) motif(s) ? لأي سبب ؟		
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Quand ? متى ؟ Pour quel(s) motif(s) ? لأي سبب ؟		
12	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Date ? : التاريخ ؟ Motifs médical : السبب الصحي		
13	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Date : التاريخ : Compagnie : الشركة : Garanties : الضمانات : Montants : المبالغ : Date التاريخ Motifs السبب Surprime قسط زائد		
14	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Type d'engin : نوع المحرك : Cylindrée : القوة (النولاب) : Kilométrage annuel moyen عدد الكيلومترات السنوية		
15	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Pratiquez-vous des sports هل تمارسون الرياضة Si oui lesquels ? إذا كان نعم : ما نوع الرياضة ؟ 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.

أكد على صحة المعلومات و أمضى بنفسى 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 معطن في هذا العقد .

A.....le.....20.....
حرر بـ في

Signature de la personne à assurer إمضاء الشخص المعنى 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 إجبارياً، يجب على الشخص المعنى بالتأمين الإجابة على كل الأسئلة. العواقب التي تنتج عن أي كتم أو تصريح خاطئ مقررة في المواد 21 ، 72 للامادة 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 التأمين



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

Rapport Médical

Assurance des emprunteurs (ADE)



CARDIF
El Djazair

M. Mme Mlle NOM et PRENOM : Nom de j. fille :
Date et lieu de naissance : Profession :
Adresse :

EXAMEN MEDICAL effectué le : par le Docteur :

Important

- La date de l'examen et le nom du médecin ayant pratiqué l'examen doivent être indiqués au début du rapport. Le rapport médical devra être daté, paraphé et porter le cachet humide après mission accomplie.
- Une réponse positive doit faire l'objet de commentaire (diagnostic de l'affection ou de la lésion, traitement entrepris ou à entreprendre, état évolutif, pronostic, ...).
- En cas de pathologie telle que diabète, affection cardiovasculaire, affection respiratoire, etc, prière de renseigner le rapport spécifique.
- **Tout rapport médical n'ayant pas reçu de réponse à toutes les questions ne pourra pas être exploité.**

		OUI	NON	COMMENTAIRES
1	Avez-vous déjà soigné la personne à assurer ? Si oui, quand et pour quel(s) motif(s) ? Si non, la connaissez-vous pour d'autres raisons ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Lesquelles ?
2	La personne à assurer est-elle actuellement sous contrôle ou en traitement médical ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Lequel - Depuis quand - Motif :
ASPECT GENERAL				
3	. Aspect sain, correspondant à l'âge indiqué ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	. Type constitutionnel ?	Taille : <input type="checkbox"/> longiligne <input type="checkbox"/> normale <input type="checkbox"/> bréviligne Corpulence : <input type="checkbox"/> maigre <input type="checkbox"/> mince <input type="checkbox"/> corpulent <input type="checkbox"/> obèse		
	. Y a-t-il des malformations ou des mutilations ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
4	TAILLE - POIDS Poids : kg Taille :cm Périmètre de taille : cm Périmètre de hanche : cm			
5	COU : Y a-t-il un goitre ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
APPAREIL RESPIRATOIRE				
6	. Antécédents :	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	. Le mouvement respiratoire est-il limité, asymétrique ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	. La percussion montre-t-elle des matités anormales ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

RME.ADE.CNEP04.20101201

1/ 4

	OUI	NON	COMMENTAIRES
. L'auscultation donne-t-elle des résultats anormaux ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
. La voix est-elle voilée ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
APPAREIL CARDIO-VASCULAIRE			
. Antécédents :	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
. Le cœur est-il agrandi ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
. Les bruits du cœur sont-ils modifiés ? (intensité, dédoublement, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
7 . Entendez-vous un souffle cardiaque ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Systolique <input type="checkbox"/> Intensité : Diastolique <input type="checkbox"/>
. Le souffle est-il organique ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Comment se propage-t-il ? Où est situé son maximum ?
. L'aorte abdominale paraît-elle dilatée ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
. Existe-t-il des pouls des membres inférieurs mal perçus et/ou asymétriques ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
. Entendez-vous un souffle sur les trajets des artères cervicales ou fémorales ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Tension artérielle :			
Systolique : Diastolique : Traitée <input type="checkbox"/> Non traitée <input type="checkbox"/>			
Pouls : Extrasystoles :			
<i>Si les chiffres de la pression artérielle sont supérieurs à 150/90, veuillez effectuer un contrôle en fin d'examen après dix minutes de repos allongé.</i>			
Contrôle éventuel : Systolique Diastolique Pouls			
APPAREIL DIGESTIF			
. La langue, le pharynx et les amygdales ont-ils un aspect ANORMAL ? Dans le cas où la réponse est positive, préciser le type d'anomalie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
. La palpation de l'abdomen décèle-t-elle un état pathologique ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
. Y a-t-il une hépatomégalie ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	De combien de travers de doigts : Consistance :
. Y a-t-il une splénomégalie ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Degré : Consistance :
. Y a-t-il une hernie ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	De quelle nature :
. Y a-t-il des hémorroïdes, une notion d'hémartémèse, de melaena, de rectorragies ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
8			

		OUI	NON	COMMENTAIRES	
9	. Y a-t-il des indices d'alcoolisme, de tabagisme, d'abus de médicaments, d'usage de stupéfiants ? . Existe-t-il une répercussion des occupations professionnelles ou autres sur l'état de santé ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
10	APPAREIL GENITO-URINAIRE				
	. Y a-t-il eu dans les antécédents une affection des organes génito-urinaires ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
	Pour les personnes de sexe masculin :				
	. Y a-t-il des indices d'une affection des organes génitaux ? (testicules, épидидymes, prostate)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
	. Y a-t-il une gynécomastie ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
	Pour les personnes de sexe féminin :				
	. Y a-t-il des indices d'une affection des organes génitaux ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
	. Y a-t-il une modification anormale des seins ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
EXAMEN DE L'URINE (émise en présence du Médecin examinateur)					
	ASPECT	ALBUMINE	GLUCOSE	PUS	AUTRES ELEMENTS ANORMAUX
11	SYSTEME NERVEUX				
	. Antécédents	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
	. Séquelles :	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
	. Y a-t-il des réflexes pupillaires, ou ostéotendineux ANORMAUX ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
	. Existe-t-il des signes de dystonie neuro-végétative ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
	. Présence de troubles psychiques ou neurologiques ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
12	PEAU				
	Y a-t-il :				
	. Ictère ou cyanose ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
	. Eruption, ulcération, kyste, tumeur, varices ou oedèmes ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
	. Ganglions lymphatiques augmentés de volume ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
	. Cicatrices, tatouages ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
	. Tophus, xanthome ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		



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

Déclaration de sinistre

ADE / CNEP Totale Prévoyance



CARDIF
El Djazair

Réseau..... Agence.....

A. Détails sur le contrat et l'adhérent

Nom et Prénom : _____

RIB : _____

N° Adhésion : _____ N° de tel : _____

Adresse : _____

Assurance des Emprunteurs (ADE)

L'assuré est : Emprunteur Co-emprunteur / Caution

Crédit : En mobilisation En recouvrement

Formule : Classique Enrichie

Contrat de crédit N° : _____

Montant initial du crédit : _____

Capital restant dû _____

à la date du sinistre : _____

Capital versé à l'assuré si _____

formule enrichie : _____

CNEP Totale Prévoyance

Capital souscrit _____

B. Personne à contacter (en cas de décès de l'adhérent)

Nom et Prénom : _____

Relation avec la personne assurée : _____

Adresse : _____

N° de tel : _____

C. Détails sur le sinistre et pièces jointes

Décès

Date du décès ___/___/___

Invalidité Absolue et Définitive

Date de l'IAD ___/___/___

Circonstances du sinistre :

- Copie du contrat ;
 Convention de crédit si ADE ;
 Acte de décès (délivré par l'APC) ;
 Copie de la pièce d'identité nationale de l'adhérent ;
 Copie (s) de (s) pièce d'identité nationale du (des) bénéficiaire(s) ;
 Certificat médical de constat de décès ;
 En cas de
 Mort naturelle : rapport médical précisant le diagnostic et la date de début de l'affection ou des lésions en cause.
 Décès accidentel : rapport de police ou de gendarmerie.
 Mort violente, suspecte ou d'origine indéterminée : rapport de police ou de gendarmerie et le rapport d'autopsie.

- Copie du contrat ;
 Convention de crédit si ADE ;
 Copie de la pièce d'identité nationale de l'adhérent ;
 Copie de la notification de mise en invalidité délivrée par la CNAS ;
 Procès verbal des autorités (en cas d'accident de la route).

Agence CNEP émettrice

Fait le : ___/___/___

Cachet et signature du Directeur :

Cachet de l'agence :

Reçu le : ___/___/___

Signature :

FS.ADE&PI.CNEP06.Avr.13

1/1



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

SAHTI

Notice d'information

I. Définitions

Adhérent : Personne physique titulaire d'un compte chèque auprès de la CNEP Banque, âgée d'au moins 19 ans, ayant signé une demande d'adhésion au contrat groupe n°4 souscrit par la CNEP Banque auprès de CARDIF El Djazaïr.

Accident : Toute atteinte corporelle non intentionnelle de la part de l'Assuré et provenant de l'action soudaine et imprévisible d'une cause extérieure. Il est précisé que l'infarctus du myocarde, les affections coronariennes et les affections consécutives à une pathologie soudaine ne sont pas considérés comme des accidents.

II. Objet du contrat

L'objet du contrat est de garantir le versement d'un capital en cas de diagnostic d'un cancer et d'indemnités journalières en cas d'hospitalisation suite à un accident ou à une maladie.

III. Personnes assurées

Formule individuelle : est assuré l'Adhérent âgé de moins de 60 ans au jour de l'entrée en assurance

Formule familiale : sont assurés l'Adhérent et son conjoint tous deux âgés de moins de 60 ans au jour de l'entrée en assurance ainsi que les enfants mineurs de l'adhérent (âgés de moins de 19 ans).

IV. Définition des garanties

Hospitalisation :

L'assureur verse une indemnité journalière forfaitaire à l'assuré en cas d'hospitalisation suite à un accident ou une maladie.

Le montant de l'indemnité journalière forfaitaire versé est supérieur en cas d'hospitalisation avec intervention chirurgicale.

Le montant des indemnités journalières est précisé dans le bulletin d'adhésion.

Les trois premiers jours d'hospitalisation ne sont pas pris en charge par l'assureur.

Un maximum de deux hospitalisations est couvert par année d'adhésion pour chaque assuré dans la limite de 15 jours pour chacune des hospitalisations.

Sont exclus : l'hospitalisation pour traitement et chirurgie esthétiques ainsi que l'hospitalisation pour cause de maternité et accouchement.

Maladie aggravée (cancer) :

Cette garantie assure le versement d'un capital à l'adhérent en cas de survenance d'un cancer défini selon les termes suivants : tumeur maligne dont le diagnostic est confirmé par les résultats d'une biopsie ou d'un examen sanguin. Dans le cas d'un cancer de la peau, le cancer doit présenter un caractère invasif.

Le terme de la tumeur maligne inclut la leucémie, le lymphome et le sarcome.

Pour être garanti, le cancer doit justifier une prise en charge thérapeutique soit sous forme de radiothérapie, de chimiothérapie et/ou de chirurgie.

V. Prise d'effet des garanties

L'admission est effective dès la signature du bulletin d'adhésion, sous réserve de paiement de la prime d'assurance.

Les garanties sont effectives pour les affections et maladies dont la première constatation médicale intervient 90 jours à compter de la date d'adhésion sauf pour les hospitalisations suite à un accident la prise en charge est immédiate.

VI. Durée du contrat

Le contrat est conclu pour une durée d'un an à partir du jour de la signature de l'adhésion et se renouvelle automatiquement par tacite reconduction pour la même période.

VII. Territorialité

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

VIII. Cessation des garanties

Les garanties prennent fin :

Pour l'ensemble des assurés du contrat :

- A l'échéance de prime suivant la demande de résiliation de l'adhérent par lettre recommandée avec accusé de réception;
- 45 jours suivant l'échéance de prime, en cas de défaut de paiement des primes d'assurance conformément aux dispositions de l'article 16 de l'ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995, modifiée et complétée : à défaut de paiement de la prime dans les 15 Jours qui suivent son échéance, l'Assureur met en demeure l'adhérent d'avoir à payer ses primes dans les 30 jours suivants. Passé ce délai de 30 jours, l'assureur peut, sans autre avis, suspendre les garanties. La remise en vigueur des garanties ne peut intervenir qu'après paiement de la prime due. L'assureur a le droit de résilier le contrat 10 jours après la suspension des garanties et adressera une lettre d'information à l'adhérent ;
- A l'échéance de prime suivant la clôture du compte chèque de l'adhérent ;
- A l'échéance de prime suivant le décès de l'adhérent ;
- Le jour de la renonciation à l'assurance par l'adhérent ;
- En cas de résiliation par l'Assureur ou le souscripteur de la convention de groupe n°4 : La cessation des garanties intervient à la date de renouvellement suivant la date d'effet de la résiliation de la convention. L'Adhérent sera informé au moins 30 jours avant la date de résiliation de son adhésion par lettre recommandée avec avis de réception de la part de l'assureur.

Individuellement pour chaque assuré :

- A l'échéance de prime suivant la date anniversaire de 65 ans de l'assuré ;
- En cas de mise en jeu de la garantie maladie aggravée pour l'assuré ;
- Pour les enfants de l'adhérent : le jour où ils atteignent l'âge de la majorité : 19 ans.

IX. Exclusions

Les accidents et maladies dont la première constatation médicale est antérieure à la date de prise d'effet des garanties, ou pour lesquelles l'assuré a reçu des conseils ou un traitement avant la date de prise d'effet des garanties,

les tentatives de suicide, les faits intentionnels de l'assuré, l'usage de médicaments ou de stupéfiants à doses non ordonnées médicalement, l'état d'ivresse (taux supérieur ou égal au taux d'alcoolémie, défini par la loi ou le règlement, en vigueur au jour du sinistre), l'alcoolisme chronique, les frais de désintoxication des alcooliques et des toxicomanes ainsi que la désintoxication tabagique,

les guerres civiles ou étrangères, les mouvements populaires, les attentats, les actes de terrorisme ou sabotage,

les effets directs ou indirects d'explosions, de dégagement de chaleur et d'irradiation, provenant de la transmutation des noyaux d'atomes, rayonnements ionisants ou contamination radioactive provoqués par du combustible nucléaire ou des déchets radioactifs ou par la réaction nucléaire,

la participation de l'assuré à des duels, rixes (sauf cas de légitime défense), émeutes, crimes ou délits et la manipulation d'engins explosifs, d'armes à feu, de produits inflammables ou toxiques,

l'utilisation de tous engins aériens (autre que l'utilisation en tant que passager des lignes commerciales régulières et de vols charters à bord d'un appareil muni d'un certificat valable de navigabilité et conduit par un pilote titulaire d'un brevet et d'une licence non périmée),

la pratique des sports à titre professionnel, la pratique des sports aériens, de la plongée sous-marine des sports motorisés, ou la pratique de tout sport nécessitant la participation d'un animal,

les atteintes disco-vertébrales (sauf d'origine tumorale), les troubles anxio-dépressifs, psychiques, neuropsychiques, la spasmophilie, les frais d'insémination artificielle ou de traitement de l'infertilité.

X. Demande de prise en charge

Les demandes de prise en charge doivent parvenir au maximum 30 jours après la date de sortie de l'hôpital ou de diagnostic de la maladie en cas de maladie aggravée sauf impossibilité dûment justifiée, à l'agence CNEP Banque de l'Adhérent.

La demande de prise en charge doit être accompagnée des pièces justificatives suivantes :

En cas d'hospitalisation :

- Bulletin de séjour en milieu hospitalier délivré par le service d'accueil hospitalier.
- Rapport médical délivré par le médecin traitant et protocole opératoire en cas de chirurgie.

En cas de maladies aggravées (cancer) :

- Rapport médical spécifiant le diagnostic et la date de début de l'affection.
- Résultats d'analyse anatomopathologique (résultats du prélèvement) et protocole thérapeutique.

Et dans tous les cas :

- Copie d'une pièce d'identité nationale en cours de validité.
- Fiche familiale si la demande de prise en charge concerne le conjoint ou les enfants mineurs de l'adhérent.
- Copie du bulletin d'adhésion.

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

XI. Primes d'assurance

La prime d'assurance est révisable annuellement par l'assureur si l'évolution des caractéristiques actuarielles ou de la rentabilité du contrat le justifient ou si les taux de taxes d'assurance venaient à être modifiés. Dans le cas où la prime venait à être modifiée, l'adhérent recevra une notification par lettre de la part de l'assureur.

XII. Renonciation à l'adhésion

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

XIII. Cumul des garanties

Un même adhérent ne peut contracter plus d'un contrat d'assurance objet du présent contrat sauf cas de polygamie (épouses multiples).

Dans tous les cas, un même assuré ne pourra bénéficier des garanties que d'un seul contrat.

Assureur : CARDIF El Djazaïr. Siège social : 57, rue ABRI Arezki, Hydra -16035 Alger RC n° 06B0973017 N.I.S. : 000616109062639



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 conjoint :	
تملى اذا 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 ⁽¹⁾			أود الانخراط إلى صحي والتمتع بالضمانات الموصوفة أدناه ⁽¹⁾
RISQUES COUVERTS	Formule individuelle الصيغة الفردية	Formule familiale ⁽²⁾ الصيغة العائلية	الأخطار المؤمنة
	Capital (DZD) (جـ)	Capital (DZD) (جـ)	المرض الخطير (السرطان) الإقامة في المستشفى من دون جراحة (يوميًا) الإقامة في المستشفى مع جراحة (يوميًا) قسط شهري للمنخرط حتى سن 50 عاما (دج) ⁽³⁾ قسط شهري للعضو ابتداء من 51 سن عاما (جـ)
(1) L'adhésion est conclue pour une année et renouvelable par tacite reconduction.			(1) الانخراط لمدة سنة كاملة و يتجدد تلقائيًا
(2) La prime d'assurance est automatiquement ajustée à l'échéance de prime suivant la date anniversaire des 51 ans de l'adhérent.			(2) يتم ضبط قسط التأمين تلقائيًا في الشهر بعد تاريخ الميلاد 51 سنة للمنخرط
(3) Capital par personne assurée			(3) رأس مال لكل مؤمن

Déclaration sur l'honneur		تصريح شرفي
Pour pouvoir bénéficier des garanties Sahti :		من أجل إمكانية الحصول على ضمانات صحي :
<ul style="list-style-type: none"> 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. 	<ul style="list-style-type: none"> أصرح أنني على حد علمي، لا أنا و ولا أي فرد من أفراد أسرتي المؤمنون بهذا العقد مصاب أو كان مصابًا 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 ككتاب بنك. 	
<ul style="list-style-type: none"> - 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. 	<ul style="list-style-type: none"> - لا يمكن للمؤمن الاستفادة من ضمانات أكثر من عقد واحد. - الأمراض والحوادث التي تم إثباتها طبيًا 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 07-95 المعدل والمتمم 	
Fait en trois exemplaires à :		حرر في ثلاث نسخ ب
Signature de l'Adhérent (e)	Lu et approuvé	Cachet de l'agence
توقيع المنخرط	قرأ و صدق	خاتم الوكالة

Assureur : CARDIF El Djazaïr. Siège social : 57, rue ABRI Arezki, Hydra -16035 Alger RC n° 06B0973017 N.I.S. : 000616109062639



الـصـنـدوق الـوطني للتوفير والاحتياط - بنك
Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance-Banque

Assistance Voyage à l'étranger

RIHLATI

رحلتي

Réseau : Code agence ADHERENT Nom/Prénom Adresse Telephone ASSURE(E) Nom/Prénom Date de naissance N° de passeport PRIME UNIQUE	N° de Contrat Groupe 10 17 18 1 1 CNEP 06 BULLETIN D'ADHESION N° d'adhésion Durée de l'adhésion (jours) Date de début : Date de fin : ASSISTANCE A L'ETRANGER Option : Zone : Pays de destination : Offre :
---	---

GARANTIES ACCORDEES	LIMITE	FRANCHISE
1. Transport sanitaire	Frais réels ⁽¹⁾	
2. Rapatriement des autres assurés accompagnateurs	Frais réels ⁽¹⁾	
3. Prolongation de séjour pour convalescence	80 €/j max. 7 j	
4. Visite d'un proche si hospitalisation de l'assuré > 10j	Frais réels ⁽¹⁾ + Hébergement 80 €/j max. 10 j	
5. Frais médicaux d'urgence	Zone 1 ⁽⁴⁾ 30 000 € Zone 2 50 000 €	40 €
6. Soins dentaires d'urgence	160 €	25 €
7. Frais de secours et sauvetage	2 500 €	
8. Rapatriement de corps suite à un décès	Cercueil minimum jusqu'à 1000 € + transport au lieu d'inhumation	
9. Retour anticipé	Frais réels ⁽⁵⁾	
10. Assistance juridique	4 000 €	
11. Avance de caution pénale	10 000 €	
12. Transmission de messages urgents	Frais réels	
13. Perte de bagage, max=40kg	20 €/kg	
14. Retard de vol de plus de 4 heures	150 €	
15. Retard de livraison de bagages de plus de 12 heures	300 €	
16. Décès accidentel ⁽⁶⁾	Zone 1 200 000 DZD Zone 2 500 000 DZD	

- (1) Avion sanitaire sur vols intracontinentaux uniquement
 (2) Billet avion Retour en classe économique
 (3) Billet avion Aller / Retour en classe économique
 (4) Zone 1 : Monde entier sauf USA, Canada, Japon et Singapour
 Zone 2 : Monde entier
 (5) Billet avion Retour en classe économique
 (6) A partir de 18 ans



RIHLATI ASSISTANCE
24h/24 – 7j/7
TEL: + 213 21 98 09 18

DECLARATION DE L'ADHERENT

- Nous vous informons que les données recueillies permettent d'assurer la bonne gestion de votre adhésion au contrat d'assurance groupe et seront utilisées par l'assureur, réassureurs et prestataires de service pour l'exécution des travaux effectués pour son compte.
- Je déclare autoriser l'Assureur, CARDIF EL DIAZAIR, à utiliser mes informations aux fins indiquées ci-dessus.
- Je certifie exacts les renseignements donnés ci-dessus, et m'engage à fournir à la CNEP Banque tous les renseignements, justificatifs complémentaires et autres informations nécessaires qu'elle juge utiles de me demander et l'autorise à procéder à leur vérification.
- Je reconnais avoir pris connaissance de la notice d'information, et être informé(e) que, conformément à l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 modifiée et complétée relative aux assurances, toute fausse déclaration intentionnelle entraînera la nullité de mon adhésion.

IMPORTANT

- Soins réservés des conditions indiquées sur la Notice d'information remise lors de votre souscription.
- Vous ne pouvez prétendre à aucun remboursement de frais si vous n'avez pas, au préalable, reçu l'accord express de RIHLATI ASSISTANCE.
 - En cas d'annulation ou de changement de date du contrat d'assurance, vous devez vous adresser à l'agence de souscription au moins 72 heures avant la date de début de votre contrat, passé ce délai, aucun remboursement/changement ne sera effectué. Consultez la notice d'information pour plus de précisions.

Fait en trois exemplaires A :
Signature de l'Adhérent
Précédée de la mention manuscrite
« Lu et Approuvé »

Le :

Le Directeur d'Agence
Cachet et signature

CARDIF EL DIAZAIR – SPA au capital de 1.500.000.000 DZD - Siège social - Quartier d'Affaires d'Alger, Lot N°1 03, Bab Ezzouar, 16024 Alger
Immatriculée au RC sous le n° 06 B 0973017 - N.L.F. 000616097301749

Tableau de matières

LISTE DES ABBREVIATION	4
LISTE DES TABLEAUX	5
LISTE DES FIGURES	6
SOMMAIRE	7
INTRODUCTION GENERALE	2
CHAPITRE 01 : CADRE CONCEPTUEL DE LA BANQUE ET DE L'ASSURANCE	6
INTRODUCTION :.....	6
SECTION 1 : LES CONCEPTS DE LA BANQUE	7
1.1 Définition de la banque :.....	7
1.2 Les différents types de banque	8
1.3 Les principales fonctions et rôles de la banque.....	9
SECTION 2 : LES CONCEPTS DE L'ASSURANCE	11
1.1 Définition de l'assurance	11
1.2 Définition des termes	12
1.3 Typologie des assurances	13
1.4 Le rôle économique et social des entreprises d'assurance.....	13
SECTION 3 : GENESE ET FONDEMENT DE LA BANCASSURANCE	15
1.1 Définition de la bancassurance	15
1.2. Historique de la bancassurance.....	15
1.3 Les différents produits de bancassurance	16
CONCLUSION	20
CHAPITRE 02 : LA BANCASSURANCE EN ALGERIE	22
INTRODUCTION.....	22
SECTION 1 : EVOLUTION DE LA BANCASSURANCE EN ALGERIE DEPUIS 2006	23
1.1 Le cadre réglementaire de la bancassurance en Algérie :.....	23
1.2 L'environnement algérien à l'ère des réformes économiques :.....	23
1.3 Le cadre réglementaire régissant l'activité de la bancassurance :	23
1.4 L'état du marché de la bancassurance en Algérie :	24
1.5 L'analyse de développement de la bancassurance en Algérie depuis 2008 – 2019	26

Tableau de matières

SECTION 02 : LES ENJEUX DE LA BANCASSURANCE.....	34
1.1 Les apports pour les compagnies d'assurance.....	34
1.2 Les apports pour le client.....	35
1.3 Les apports de la bancassurance pour les banques.....	Error! Bookmark not defined.
1.4 Les limites et les risques de la bancassurance.....	36
SECTION 3 : PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT DE LA BANCASSURANCE EN ALGERIE.....	39
1.1 Améliorer le cadre juridique de la bancassurance.....	39
1.2 La recherche des synergies.....	39
1.3 L'Assurbanque.....	Error! Bookmark not defined.
1.4 La bancassurance dans les banques islamiques.....	41
CONCLUSION.....	42
CHAPITRE 03 : LA PRATIQUE DE LA BANCASSURANCE CAS DU LA CNEP TIZI OUZOU.....	44
INTRODUCTION :.....	44
SECTION 1 : PRESENTATION DE LA CNEP-BANQUE ET CARDIF EL DJAZAIR.....	45
1. <i>La Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance (CNEP-Banque)</i>	45
2. <i>CARDIF</i>	52
SECTION 2 : LES PRODUITS DISTRIBUENT PAR LE CNEP.....	55
1.1 <i>Assurance des emprunteurs</i>	55
1.2 <i>CNEP Totale prévoyance</i>	59
1.3 <i>SAHTI</i>	62
1.4 <i>Rihlati</i>	64
SECTION 3 : ÉTAT DES LIEUX DES <i>PRODUITS DE LA BANCASSURANCE AU SEIN DE LA CNEP-BANQUE</i>	70
1.1 <i>l'analyse de la produit CTP</i>	71
1.2 <i>l'analyse de produit SAHTI</i>	75
1.3 <i>l'analyse de produit RIHLATI</i>	Error! Bookmark not defined.
1.4 <i>L'ANALYSIS DE PART DE MARCHE</i>	82
CONCLUSION.....	84
CONCLUSION GENERALE.....	86
BIBLIOGRAPHIE.....	89
ANNEXES.....	92