

MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE
SCIENTIFIQUE

UNIVERSITÉ MOULOUD MAMMÈRI DE TIZI-OUZOU



FACULTÉ DES SCIENCES ÉCONOMIQUES, DE GESTION ET COMMERCIALES

DÉPARTEMENT DES SCIENCES ÉCONOMIE

MÉMOIRE DE FIN CYCLE

En vue de l'obtention du diplôme de Master

Spécialité : Économie Monétaire et Bancaire

Thème :

***Les produits de Bancassurance en
Algérie état des lieux et perspectives :
cas de CNEP-Banque de Tizi-Ouzou***

Réalisé par :

- CHABLI Nora
- HADJEM Sonia

Dirigé par :

M^{me} SALMI Samia

Soutenu publiquement devant le jury composé de :

Président : M^r ABIDI Mohammed

Rapporteur : M^r SAM Hocine

Examinatrice : M^{me} SALMI Samia

ANNÉE UNIVERSITAIRE : 2019/2020

Remerciement

Nous remercions en tout premier lieu Dieu, le tout Puissant, de nous avoir accordé santé et courage pour accomplir ce travail.

*Nous remercions aussi nos parents qui nous ont supporté et soutenu
Durant toutes nos études.*

Nous tenon à remercier notre encadrant Madame SALMI SAMIA pour sa disponibilité et ses précieux conseils qui nous ont éclairé tout au long de ce travail.

*Nous remercions les membres de jury monsieur ABIDI MOHAMMED et monsieur SAM HOCINE d'avoir accepté
D'examiner notre travail de recherche.*

*Aussi nous remercions tous nos professeurs pour leur contribution
Dans la réussite dans nos études à l'université Mouloud Mammeri.
Ainsi que tous ceux qui ont participé de près ou loin à la réalisation
De ce travail.*

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
L'affection qui m'ont guidé et permis d'arriver à réaliser tous
Mes projets.*

A mes chère frères : Samir, Ouamar sa femme Fatima, Adel.

*A mes chères sœurs : Fatima et son mari Farid et ses enfant (Céline,
Cylia, Faouzi), Ghalia et son mari Nourdin et ses deux filles (Dassine,
Thanina), Nouara.*

*A tous mes amis et camarades, en particulier : Lyes, fariza, Tiziri,
liya, horia.*

*A ma binôme Nora, avec qui j'ai eu le plaisir de concrétiser ce
Mémoire.*

Encore un grand merci à tous.

SONIA

Dédicace

*Je dédie ce travail synonyme de
Concrétisation de tous mes efforts fournis ces
Dernières années :*

Tout d'abord à mon cher père que Dieu t'accueille dans ce vaste paradis malgré que tu nous as quittés mais tu es toujours dans mon Cœur et mon âme je te remercie malgré tu n'es pas là aujourd'hui.

A ma chère mère et cher frères qui ont toujours été des guides et soutiens Indéfectible tout au long de ma vie.

A mes frères : Massinissa, Merzouk.

A Mes sœur : Radia et son mari Yahia et son enfant Aylan Sarah et son mari Mouloud et son enfant Islam.

*A ma grand-mère que dieu lui prête longue vie, ainsi que toute ma,
Famille.*

A tous mes amis en particulier FARIZA et MEZIAN.

*Enfin à ma binôme Sonia, avec qui j'ai eu le plaisir de concrétiser ce
Mémoire.*

Encore un grand merci à tous.

NORA

Sommaire

Introduction générale.....	1
Chapitre I : Généralité sur les produits de bancassurance.	
Introduction	4
Section 1: Historique de produits de bancassurance.....	5
Section 2 : Les différents produits de bancassurance commercialisés par la bancassurance	9
Section 3: Les différentes stratégies et caractéristique des bancassurances ou les différentes modèles de bancassurances	17
Section 4 : Les avantages de la bancassurance et ces limites	21
Conclusion.....	28
Chapitre II : La bancassurance en Algérie.	
Introduction	29
Section 1: le cadre réglementaire de la banque en Algérie.....	30
Section 2 : les modèles et stratégies de développement de la bancassurance en Algérie.....	34
Section 3 : Les produits commercialisés de la bancassurance en Algérie	36
Section 4: Les obstacles en traitants dans le développement de bancassurance en Algérie....	57
Conclusion.....	60
Chapitre III : Cas pratique	
Introduction	61
Section 1 : Présentation de la CNEP- banque et Cardif El Djazair	62
Section 2 : L'accord du partenariat entre la CNEP-Banque et Cardif El Djazair.....	64
Section 3 : Les produits d'assurances Cardif commercialisés par la CNEP-Banque	67
Section 4 : L'analyse de la réalité de distribution des produits d'assurances par la CNEP-banque de Tizi-Ouzou	76
Conclusion.....	88
Conclusion générale	90

Introduction Générale

Le système financier depuis les années Quatre-Vingt (80) n'est plus comme avant ; 3D (Dérèglementation, Décroissement, Désintermédiation) ainsi que l'innovation financier ont porté de changement approfondir sur le système financier ; ainsi que sur le système bancaire. Le marché ne casse pas d'être plus en plus concurrentiel (une forte intensification de compétition entre les différentes acteurs financiers) ; mais aussi les comportements des clientèles ont connu des changements approfondir qui ne casse pas d'être plus en plus exigeante.

Dès lors, une nécessité d'une nouvelle stratégie de la diversification et d'adaptation à cette nouvelle situation ; et dans le vue, de élargir la base la clientèle, ainsi de drainer vers eux de manière efficace et durable, et d'une autre part de travailler à moindre cout et d'accéder à des nouveaux marché, les banques ont vu que en l'assurance un moyen de diversification et une source et nouvelle activités.

Les banques et l'assurance se rapproche pour fait en sorte un nouvel concept connu sous le nom de bancassurance, qui consiste à la distribution des produits d'assurance via le réseau bancaire.

Avec l'ouverture de économie nationale en 1990, les banques algérienne sont tenue compte de suivre l'évolution qui s'opère dans la sphère financières des services financier notamment en matière de bancassurance. Dès lors, la distribution et la commercialisation des produits d'assurance via les guichets des banques a mise en place.

Motif du choix du projet

Notre choix de sujet de la bancassurance en Algérie pour les raisons suivants :

- D'abord il s'agit d'une acquisition de connaissance en terme de bancassurance en générale ;
- En second lieu, la complexité de deux activités bancaires et assurantielles ;
- Enfin, la distribution des produits assurantiels par la CNEP banque.

Objectifs de la recherche

Le but de cette recherche est de faire connaitre la bancassurance, état donné ; que c'est un nouveau phénomène aux niveaux des banques ainsi que leur état de lieux au niveau de banques.

Introduction Générale

Il nous sera utile de présenter les différents produits d'assurance distribués par la CNEP-banque de Tizi- Ouzou ; ainsi que leur états de lieux et perspectives.

Détermination de problématique de recherche

Afin de nous puissions présenter l'état des lieux de produits. La bancassurance en Algérie 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 des produits de bancassurance au niveau de CNEP-Banque de Tizi-Ouzou ?

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

- Qu'est-ce que une bancassurance ?
- Quels sont les différents produits distribués par la bancassurance ?
- Quels sont les enjeux de la bancassurance en Algérie consiste-t-elle à quoi ? et quelle est son cadre règlementaire ?
- Quel est l'évolution des produits de bancassurance et son état de lieux au niveau de CNEP-Banque.

Les objectifs spécifiques de la recherche

- Comprendre et expliquer le terme de bancassurance.
- Etudie le dispositif et le pratique de distribution (ou de commercialisation) de produits d'assurance au sein de CNEP-banque de Tizi-Ouzou.
- Etudier et analyser la situation de distribution et de la commercialisation des produits d'assurance au sein de CNEP-banque de Tizi-Ouzou, ainsi que de cerner les perspectives de développement ces produit au sein de même banque.

Elaboration et justification du plan de recherche indicatif

Pour bien répondre à notre problématique nous avons élaboré le plan suivant :

- Le premier chapitre intitule généralité sur la bancassurance, ou il sera question de présente un petit aperçu historique sur bancassurance ainsi que une définition. Ensuite, on traitera les différentes produits distribue par les bancassurances ainsi ses que ses stratégies et ses caractéristique et pour finir les avantages et les limites de bancassurance.

Introduction Générale

➤ Deuxième chapitre ; l'étude portera sur la bancassurance en Algérie ou il sera question de présenter l'activité bancaire et assurantielle et ainsi que non cadre réglementaire en Algérie et pour finir son rôle dans la contribution dans l'économie national.

➤ En fin, la troisième chapitre, l'étude portera sur le cas pratique (la produits de bancassurance a la CNEP-banque de Tizi-Ouzou) : ou il sera question d'étudier l'état de lieux de ces produits au niveau de cette banque, ainsi que de présenter des perspectives de développement d'avenir 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.

Présentation de l'outil de recherche

Afin de répondre aux différentes questions posées en problématiques, on doit tout d'abord effectuer une présentation théorique sur la banque et l'assurance permettent d'appréhender facilement le sujet.

Ainsi, nous aurons besoin d'effectuer de recherche documentaire ou nous pouvons consulter les différentes ouvrages et supports tel que :

Les mémoires, et internet afin de collecter le maximum d'information ou rapport avec notre travail.

Par la suite ; nous souhaitons de soutenir notre étude avec un stage de pratique au niveau de la CNEP-banque de Tizi-Ouzou.

Présentation des caractéristiques du cas d'étude

- Une étude sur la situation de produits de bancassurance doit être approfondie, de telle sorte qu'elle prenne en compte les principales caractéristiques internes au sein de CNEP-banque de Tizi-Ouzou mais également le contexte dans lequel il se déroulé.

- Les données et les informations collectées doivent être réalistes.

Chapitre I : Généralités sur la bancassurance

Introduction

La bancassurance un nouveau phénomène apparu sur le marché financier qui consiste à la distribution des contrats d'assurances par les guichets de banque où les établissements financiers dans le vue d'élargir et de fidéliser la clientèle. Ce phénomène est le résultat de déréglementation du marché financier et d'innovation en matière des produits et de services financiers.

Cette nouvelle fenêtre de distribution d'une nouvelle gamme de produit sous forme de modalités divergentes permet à ces deux institutions de tirer un ensemble des avantages assez importants et valorisants sur le marché grâce au développement récent de la bancassurance et à la réduction des lignes de délimitation entre l'assurance et la banque, néanmoins cette nouvelle pratique et structure présente à côté ces avantages des limites qui freinent son développement dans les meilleures conditions.

Dans ce chapitre intitulé « Généralité sur la bancassurance » nous mettrons en évidence la présentation de la bancassurance, où il sera question tout d'abord de savoir que est ce que une bancassurance ? Quel est son évolution dans le temps (où question de faire un petit aperçu historique sur la bancassurance) ? Ensuite, la deuxième section sera consacrée pour la présentation de différentes modalités de bancassurances. La troisième section sera en question de présenter les produits commercialisés par la bancassurance, et pour en finir nous allons présenter les avantages tirés par la bancassurance et ses limites dans la quatrième section.

Chapitre I : Généralités sur la bancassurance

Section 1 : Bancassurance définition et évolution.

1.1. Définition :

La bancassurance est un mot composé de « banc » venant de la banque et « assurance » venant de l'assurance. Ce faisant, nous proposons quelques définitions :

Pour Veret « la bancassurance est un néologisme d'origine française reçoit diverses acceptions, puisqu'il désigne les différents modes de rapprochement entre les établissements bancaires et les sociétés d'assurance. »¹

Quant à Jean Pierre DANIEL, il la définit comme « la distribution de contrats d'assurance par les guichets de banques ou établissement financiers.»²

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. »³

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. »

De la lecture des définitions précédentes, nous pouvons déduire ce qui suit :

La bancassurance est un terme apparu en France dans les années 70 pour définir la vente de produits d'assurance par l'intermédiaire d'un réseau bancaire.

La bancassurance est un mode de rapprochement entre les banques et les sociétés d'assurance. Le rapprochement peut se traduire par différentes façons, par prise de participation réciproque, par intégration les unes dans les autres ou filialisation, par la création des structures communes ou juste par la distribution des produits d'assurance par les banques au profit des sociétés d'assurances.

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

¹ VERD KEREN « la bancassurance », que sais-je.1 édition. Pressé universitaire de France, 1997-p3.

² JEAN PIERRE DANIEL « la bancassurance : fin de la première étape ou dernière avant la fin ».édition de Veneuil, France, 1992.p13.

³ Alain Borderie et Michel la FFITTE »la bancassurance, stratégie et perspectives en France et en Europe » revue banque édition Paris, France ,2004.P13.

Chapitre I : Généralités sur la bancassurance

Suite au développement récent de la bancassurance et à la réduction des lignes de délimitation entre l'assurance et la banque, cette dernière a su tirer un avantage concurrentiel lié à la stratégie de différenciation implicite mais valorisée par le marché.

1.2. Evolution de la bancassurance

La première activité de bancassurance est apparue en Belgique en 1865, mais sans porter ce nom à cette époque-là.⁴ Le terme bancassurance a été employé, la première fois, en France dans les 1980.

Dans les années 1970, les banques française ont dû faire face à un marché mur et très concurrentiel en matière bancaire. Profitant de la législation existante en matière d'assurance, elles ont trouvé en la distribution des produits d'assurance une nouvelle source de profit, qui, tout en diversifiant leur activité bancaire, optimisaient leur panoplie de produits et fidélisaient leurs clients.⁵

Les premières expériences des banques françaises sont menées par le crédit mutuel crédit mutuel d'alsace et de lorraine et de franche-comté (1970), le Crédit Lyonnais et le groupe médical de France(1971), la création de la CARDIF(1976) qui commence à distribuer les contrats d'assurance.

En Espagne, le groupe Banco Bilbao fait son entrée dès 1930 dans le secteur des assurances. Mais c'est bien après dans les années 80, qu'on a connu des alliances entre banques et groupes d'assurance européennes et internationales. Sur le marché espagnol, on a vite observé une accélération et une consolidation de la bancassurance profitant ainsi, d'un réseau bien implanté des caisses régionales d'épargne et de leur degré de rapprochement avec les clients.

Les premières opérations de bancassurance en Belgique ont vu le jour à partir de 1989, où on a connu la création de la compagnie « Alpha Life » en partenariat entre le premier assureur belge AG et Générale de Banque. En 1990, une première fusion internationale a été créée entre AG et l'union de deux leaders néerlandais (l'importante compagnie d'assurance AMEVN.V et la banque VSB), pour donner naissance au groupe FORTIS. La croissance de la bancassurance italienne est rapidement observée, juste après la promulgation de la loi Amato

⁴ Patrice Michel LANGLAUGNE « La distribution des produits d'assurance par les banques et les établissements financiers » séminaire organisé par UAR/INSAG. jeudi 10 février 2008.P1

⁵ Denis WALLERICH et autres »bancassurance la revue Focus. Octobre 2005.pp2.

Chapitre I : Généralités sur la bancassurance

de 1990, autorisant les banques à détenir des participations dans des compagnies d'assurance. Les avantages fiscaux appliqués aux produits

d'assurance vie, l'intensité du réseau bancaire, bien réparti sur tout le territoire, et la confiance des italiens en leurs banquiers ont permis à la bancassurance de se décoller.⁶

La bancassurance en Allemagne fait son apparition dans les années 90. Il y a eu la création des sociétés d'assurance par les banques coopératives, de nombreux partenariats ou actionnariats croisés ont été conclus entre banques et compagnies d'assurance.

Au Portugal, la bancassurance enregistre la plus forte pénétration.

Néanmoins, elle représente une faible part de marché des assurances vie, lui-même tarde à se développer.

Le secteur des assurances aux Pays-Bas est dominé par le réseau des courtiers. Néanmoins, la bancassurance a gagné des parts de marché importantes ces dernières années.

Le marché britannique de l'assurance vie est détenu par les courtiers. Les salariés jouent, également un rôle important dans un marché amplement codifié. En raison de ces contraintes réglementaires, les banques n'ont pas réussi à pénétrer le marché des assurances et la bancassurance n'a pas eu le succès escompté.

Sur les autres continents, Amérique et Asie, la bancassurance n'a pas connu le même niveau du développement comme en Europe.⁷

Dans plusieurs pays d'Amérique latine (Argentine, Mexique, Chili et Brésil), des réformes des systèmes bancaires et financiers ont été engagées dans les années 90. Cette ouverture a permis aux banques de proposer des produits d'assurance à leurs guichets. Aujourd'hui, la bancassurance est bien représentée dans tous les pays de l'Amérique latine.

Les pays d'Asie, eux également, ont été touché par la déréglementation permettant une diversification des modes de distribution des assurances. Pour se lancer dans la bancassurance, les banques et les compagnies d'assurance thaïlandaises ont réalisé plusieurs associations afin d'accroître leurs parts de marché en matière de produits d'assurance.

⁶ Sara Fénelon et autre «bancassurance dans le monde : une réalité très contrastée » news lettres techniques. SCOR N°10.Février.2003.P2.

⁷ Charchotte GEANDASTIEN “bancassurance: to be or not to be client centric”, banque Strategies. N°251. /Septembre. PP 12-14.

Chapitre I : Généralités sur la bancassurance

A partir des années 90, les autorités Japonaises commencent à déréguler progressivement le secteur financier, autorisant ainsi les banques à distribuer les produits d'assurance. Dans les années 2000, une déflation récurrente avait encouragé la croissance de la bancassurance.

Quant à la Corée du Sud, la bancassurance est autorisée à partir de 2003, suite à des réformes engagées en vue d'une dérégulation du secteur financier. Pendant ces dernières années, plusieurs partenariats, sous formes de joint-ventures, avec des acteurs étrangers ont été conclus.

L'environnement politico – économique des pays maghrébins est différent à comparer à ce qui se passe dans les pays développés. Au Maroc, en Tunisie ou en Algérie, la bancassurance n'a pas connue la même évolution.⁸

Au Maroc les banques commerciales commencent à s'intéresser à la clientèle particulière, en raison de la concurrence de plus en plus vive que connaît le secteur, une convention a été signée entre le secteur bancaire et le secteur des assurances permettant à la banque d'offrir les mêmes produits que ceux distribués par les assurances mais à des conditions avantageuses négociant une tranche annuelle de clients que la banque s'engage à garantir au profit de la compagnie d'assurance.

Pour la Tunisie, il semble que les assurances sont loin d'avoir le qualificatif de relation bancassurance, car il s'agit d'une simple prise de participation dans le capital des compagnies d'assurance. Cependant cette prise de participation peut être considérée comme une étape préliminaire qui précède le concept de la bancassurance.⁹

En Algérie, l'application et la mise en place du concept bancassurance semble être une tâche difficile. En effet, sa mise en évidence n'était possible qu'après la promulgation de la loi 06-04 du 20 février 2006 modifiant et complétant l'ordonnance 95-07 relative aux assurances.

Les pays qui ont développé suffisamment la bancassurance comme la France et la Belgique, passent à une étape avancée d'intégration où les bancassureurs se regroupent en conglomérats financiers. Aussi, ils cherchent à s'implanter dans les pays où la bancassurance

⁸ Mouloud ABANE «l'ère de la globalisation des services », revue algérienne des assurances, pp 24-25.

⁹ Moncef FELLI « Bancassurance ! Sommes-nous sur le bon chemin ». Séminaire organisé par l'ESB 15 et 16 Mars 2003, p3.

Chapitre I : Généralités sur la bancassurance

vient de prendre le chemin.¹⁰ Cela étant, il est difficile de s'implanter dans les pays étrangers pour des raisons liées à la réglementation et au comportement du consommateur.

Section 2: Les produits distribués par les bancassurances

Les branches d'assurance répartissent, selon les critères technique qui définissent leur objet, entre assurances dommage et assurance de personnes.

Les bancassurances offrent aujourd'hui des produits de tous genres, allant des produits les plus simples jusqu'aux produits les plus sophistiqué et aux produits d'assurance de dommage.

Nous proposons de classer ces produits, d'une part, selon l'ordre chronologique de leur bancarisation qui est un élément essentiel pour la compréhension des étapes de développement et d'autre part selon leur nature.

Ainsi nous pouvons distinguer cinq grandes catégories de produits :

2.1 Les produits constituant le prolongement naturel des opérations bancaires :

Cette catégorie regroupe une large gamme de produits, combien même ils sont des produits d'assurance. Certaine n'y voient pas des produits de rapprochement entre les banque et compagnie d'assurance. Ces produits peuvent être classes trois sous-groupe :

2.1.1. 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 de montant restant dû en cas de décès prématuré qu'elle veut toujours garder comme client. L'emprunteur de son côté, ne veut pas laisser des dettes à sa famille en cas de son décès.

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

¹⁰ DHAFER SAIDANE « les deux modèles de la bancassurance ».la revue, l'expansion, samedi 7 juin 2007.P10.

Chapitre I : Généralités sur la bancassurance

2.1.2 Le temporaire décès

C'est un contrat d'assurance qui garantit, en cas de décès de l'assuré, le solde restant dû de l'emprunt contracté par ce dernier.

C'est un temporaire de décès décroissant par laquelle souscripteur d'un prêt (l'assuré) désigne la banque créancière comme bénéficiaire d'un capital égal à ce qu'elle lui doit. En d'autres termes, moyennant le paiement d'une prime. L'assureur, qui peut être une filiale de la banque ou autre, s'engage à devenir le débiteur principal de la banque et à payer à la place du souscripteur du contrat d'assurance le montant du crédit qui reste à payer en cas de décès de ce dernier le contrat d'assurance « temporaire décès » convient à tous les types de prêts crédits immobiliers, crédit à la consommation... etc.

Le montant de la prime à payer dépend de l'âge de l'assuré du montant de crédit l'échéancier de remboursement son paiement peut être effectuée soit en une seule fois (prime unique) soit par plusieurs versements. Il peut aussi être consolidé avec le montant total du crédit.

Le temporaire décès vendu par bancassurances se distingue des produits similaires des assureurs traditionnels par ses chargements réduits et ses questionnaires médicaux simples qui tendent à disparaître. Ils sont appelés par certains « Déclaration de santé ».

Aujourd'hui, ces produits ont beaucoup évolué et offrent plus de garanties. Désormais le temporaire décès couvre aussi bien contre le décès que contre l'invalidité totale et s'étend même au cas de chômage et l'incapacité temporaire de travail de l'assuré.

Certains bancassureurs l'offrent gratuitement, à l'occasion de souscription d'un prêt et paient ainsi la prime d'assurance à la place de l'emprunteur¹¹. Cette pratique entre dans le cadre des outils de marketing dans le but d'attirer et d'intéresser une nouvelle clientèle. Néanmoins, les bancassureurs vont inclure les coûts des garanties qui ne sont pas vraiment élevés, dans le taux d'intérêt applicable à l'emprunteur.

2.1.1.2. La garantie liée à un découvert (Overdraft Insurance)

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

¹¹ M. CHEVALIER et al, op.cit. P22

Chapitre I : Généralités sur la bancassurance

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

Généralement, la garantie couvre le montant maximum du découvert autorisé. En cas de décès de l'assuré, le solde débiteur sera remboursé par l'assureur à la banque et la différence entre le plafond du découvert et solde débiteur sera payée aux héritiers de défunt.

Ceci est logique, dès lors que le contrat garantit le montant plafond du découvert.

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

2.1.2. Les produits d'assurance liés aux dépôts

Dès les années 1970, les banques ont commencé à distribuer des produits d'assurance liés directement aux dépôts et aux comptes courants de la clientèle. Ces contrats garantissaient généralement le paiement d'une certaine 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 ou en cas d'invalidité totale.

A titre d'illustration nous pouvons citer les exemples suivant :

- Le « compte vie » de la banque régionale d'escompte (France) qui prévoyait le paiement en cas de décès accidentel du titulaire du compte d'un montant égal au double du solde du compte.
- Dans le cadre d'un plan d'épargne bancaire par lequel le déposant s'engage à effectuer des versements réguliers afin de constituer une épargne dont le montant est arrêté au préalable, certaines banques proposaient des garanties qui garantissaient le montant de l'épargne convenu à l'échéance, en cas de décès ou d'invalidité totale du déposant.
- L'Assur budget de la BNP qui garantissait le paiement d'un montant égal à un an de salaire en cas de décès du titulaire. Les sommes seront versées mensuellement aux ayants droit. Ainsi ces derniers sont incités à rester des clients de la banque du défunt. Ce type de produits. Bien conçu par les équipes marketing, a su répondre aux attentes de la clientèle qui a adhéré massivement.

Chapitre I : Généralités sur la bancassurance

Décidément, les banques comprirent l'opportunité de ces produits et plusieurs autres produits ont vu le jour. En Italie les banques proposaient gratuitement des garanties à la clientèle garantissant le paiement de petits capitaux en cas de décès accidentel de titulaire du compte la concurrence sur ces produits était telle, que les banquiers ont eu recours à des pratiques commerciales douteuses en adoptant des systèmes d'inclusion d'office le client devait expressément refuser ce qu'on lui proposait sinon il était garanti. Ces pratiques ont été vivement critiquées par les organisations de défense de consommateurs.

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

2.1.1.3. Les produits d'assurance liés aux instruments de paiement

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

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

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

2.2. 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

Chapitre I : Généralités sur la bancassurance

2.1. Les produits simples

Il s'agissait de capitaux différés avec une contre assurance¹². 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 cumulés soient exonérés d'impôts. Elle est de 8 ans minimum maintenant en France.

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

2.2. Les produits complexes

La spécialisation et la diversification des besoins de la clientèle ont amenés les banques à développer des produits plus complexes qui nécessitent des techniques plus sophistiquées. Mais évidemment moins maîtrisées par le personnel de base. C'est durant les années 1990 que ces produits ont commencé à proliférer et à se vulgariser.

Ils s'agit surtout des produits à taux garanti et des produits à fenêtre qui répondaient dans certains cas à des besoins très simples de la clientèle mais dont l'élaboration nécessitait 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.

¹² 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.

Chapitre I : Généralités sur la bancassurance

A l'image des banques françaises qui ont distribué des contrats de capitaux différés qui garantissaient que l'épargne constituée suivra l'évolution du CAC (Compagnie des Agents de Charge) 40¹³ tout en garantissant le capital initial quelle que soit l'évolution de cet indice. A priori, le produit simple.

Néanmoins, pour pouvoir honorer ses engagements, la banque doit acheter des titres qui lui permettront soit d'assurer le taux garanti soit de suivre le benchmark choisi, selon le cas. Ainsi, le marché des actions. Des obligations et des produits dérivés un passage obligé pour l'élaboration de ces produits. Mais la grande innovation est venue avec ce qu'on appelle les contrats dédiés qui sont des contrats en unités de compte qui consistent à mettre un portefeuille de valeurs mobilières ou un ensemble d'actifs financiers (actions, obligations ...) dans un contrat d'assurance vie.

Le contrat dédié permet au client de bénéficier des avantages fiscaux de l'assurance vie, non taxation des plus-values et exonération des droits de succession (cas de la France) sous réserve de satisfaire à certaines conditions liées notamment à la durée du contrat.

Du point de vue de l'assureur, la souscription d'un tel contrat nécessite la création d'un support spécifique à capital variable. Réserve à chaque souscripteur. La prime versée sur le contrat est alors isolée dans les comptes de l'assureur afin d'être gérée conformément à un descriptif signé conjointement avec le souscripteur. Ce dernier ne peut absolument pas intervenir dans la gestion (choix des titres, répartition...) à l'exception du type de gestion qui peut être dynamique (au moins 75% en action dont la moitié sur la zone euro) ou non.

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

Les banques ont utilisé de tous les moyens pour vendre ces produits un laps de temps très réduit. Les campagnes de vente promotionnelle, les campagnes radio et les trucs publicitaires étaient les clés de succès des produits, à côté de la mobilisation totale du personnel.

¹³ CAC 40 : est le principal indice boursier de la bourse de Paris.

Chapitre I : Généralités sur la bancassurance

2. 3. Les produits de prévoyance :

L'essentiel des produits à fort potentiel sur lesquels les bancassurances comptent pour assurer leur croissance est la Garantie des Accidents de la vie (GAV) « Garantie contre les Accidents de vie », et la garantie dépendance qui se présentent comme une des réponses à la question de la prise en charge des conséquences de l'allongement de la durée de vie.

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.

Le banquier a choisi une communication très objective, en dédramatisant de décès d'un membre de la famille, notamment en termes de perte de revenu, qui ne peut laisser le bon père de famille indifférent.

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.

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

2.4 Les produits d'assurance de dommage :

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

Néanmoins, il est tout à fait logique d'assurer les immeubles et les meubles chez le banquier qui les financier Désormais. Les contrats d'assurance habitation et automobile sont distribués au niveau de guichets bancaires. Pour pallier aux problèmes liés aux règlements des sinistres, la plupart des bancassureurs ont adopté des stratégies visant a séparé 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.

Chapitre I : Généralités sur la bancassurance

Dans les contrats d'assurance automobile distribués, l'accent est mis sur deux types de prestations complémentaires :

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

L'assurance habitation est axée sur trois prestations complémentaires :

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

2.4. Les produits packagés

Ce sont des produits combinant diverses groupées en un seul produit. Le produit packagé coutera moins cher au client qui s'il acquière 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.

L'offre des bancassureurs en matière des produits d'assurance était fortement corrélée avec l'évolution historique de la bancassurance et les stratégies y afférentes. En effet,

Chapitre I : Généralités sur la bancassurance

la bancassurance n'est pas limitée à une catégorie de produits, selon YAO AYA¹⁴, les bancassureurs ont compris que pour continuer à être performants, ils doivent faire preuve d'une forte capacité d'innovation pour offrir un produit de sur mesure pour leur clientèle.

Section 3 : Les modèles de développement de la bancassurance

Il n'existe pas un seul modèle à suivre pour créer un bancassureurs, en effet, suivant le pays où on se trouve, la bancassurance prend des modèles différents. En pratique, il existe plusieurs stratégies de bancassurance.

A. BOEDERIE A et M. LAFITTE¹⁵, classent ces modèles de développement en trois types dont l'objectif est la recherche de synergie entre les organismes bancaires et les sociétés d'assurance. D'abord le modèle à l'initiative des banques. Ensuite, les modèles à l'initiative des assurances. Enfin, le troisième type de modèle est un modèle équilibré entre banquiers et assureurs.

CHEVALIER¹⁶ utilise d'autres critères de classification et en cite trois modèles : la signature d'un accord de distribution entre la banque et la compagnie d'assurance, la signature d'un partenariat avec prise de participation stratégique et la création de filiales communes.

3.1. Les accords commerciaux

La banque passe des accords de distribution avec une compagnie d'assurance. La banque peut alors être considérée comme un simple intermédiaire entre les clients et l'assurance. C'est le plus faible degré de bancassurance. Cette forme de rapprochement présente plusieurs avantages :

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

¹⁴ C. YAO AYA, « *les nouveaux relais de croissance de la bancassurance* », Thèse de MBA, Ecole Nationale d'Assurance ENASS France, 2011. P43.

¹⁵ A. BORDERIE et M. LAFITTE, op.cit. P47.

¹⁶ M. CHEVALIER et al, op.cit. P43

Chapitre I : Généralités sur la bancassurance

3.2. Le contrôle de l'activité d'assurance :

Le contrôle de l'activité d'assurance par les banques peut se réaliser par croissance externe ou par croissance interne.

3.2.1. Les stratégies de croissance externe :

Les stratégies de croissance externe sont des stratégies qui peuvent s'exprimer par des prises de participation minoritaires, mais suffisante pour exercer un contrôle sur la cible, ou majoritaire.

STRATEGOR¹⁷, considère ce type de croissance externe par l'apport partiel d'actifs, ainsi, il le définit comme « l'opération par laquelle une société apporte une partie de son actif à une autre société qui lui remet en contrepartie des parts ou actions nouvellement créés au titre d'une augmentation de capital ».

Ces stratégies sont adoptées par des banques ou des compagnies d'assurance qui veulent pénétrer le marché à partir d'un seuil d'activité élevé. La prise de contrôle d'une firme déjà existante est indispensable, mais son absorption et son intégration totale ne sont pas nécessaires, elle peut donc conserver son statut juridique.

Les avantages de prise de participation sont :

- La compagnie d'assurance bénéficie d'une certaine expérience, un savoir-faire acquis durant les années. Elle garde alors une approche des problèmes de l'assurance beaucoup plus professionnelle pour la création, la distribution et la gestion des nouveaux produits.
- Elle permet aussi de renforcer les fonds propres pour les deux partenaires.
- préserve l'identité commerciale de chaque entité : « les services de l'un sont apportés aux services de l'autre ».
- elle est peu coûteuse (pas d'investissement) et rapide à mettre en œuvre.

Mais la séparation des fonctions pose le problème de la séparation des commissions.

De plus, il existe un risque de confrontation des cultures d'entreprise.

Lors de participations croisées, les fonds propres figurent au bilan des deux partenaires, il y a alors un risque de double utilisation des fonds propres comme garanties.

¹⁷ STRATEGOR, « Politique Générale de l'Entreprise », Dunod, 4ème édition, 2004. P301.

Chapitre I : Généralités sur la bancassurance

Cela crée un risque d'insolvabilité des deux établissements, mais aussi un risque de contagion lorsque l'un des deux connaît des difficultés.

3.2.2. La croissance interne

Selon MEIER et SCHIER¹⁸, La croissance interne correspond à un développement progressif et continu de l'entreprise fondé sur un accroissement des capacités existantes ou la création de nouvelles capacités productives ou commerciales. Cette stratégie permet de préserver l'indépendance économique et financière de l'entreprise.

Pour faire de la bancassurance la banque utilise ses propres ressources et compétences afin d'exploiter le segment d'assurance en créant ex nihilo une structure. L'IARD (incendie, accident, et risques divers) est alors intégré au sein de l'activité bancaire par la création de filiale et de produits propres.

Le dictionnaire d'économie et des sciences sociales¹⁹ définit la filiale comme suit :

«On appelle filiale une société B dont le conseil d'administration est désigné par la société A même si celle-ci n'a pas 50% du capital de B, la domination de A sur B résultant d'une dispersion du reste du capital entre de nombreux petits actionnaires ».

Ces stratégies de croissance interne permettent à la banque d'avoir des rémunérations, à la fois, en commissions et en dividendes et ne laissent aucune fuite vers d'autres entités.

Leur principal avantage réside dans le fait que la banque va distribuer des produits, dont l'élaboration est faite conjointement avec la filiale afin, de répondre aux attentes et aux besoins de la clientèle et offrir ainsi un produit de sur mesure.

Cependant, elles nécessitent des investissements lourds en capitaux propres et dans la formation du personnel qui à priori, n'a pas acquis le savoir-faire nécessaire pour bien mener les opérations ; à moins qu'il n'ait déjà distribué des produits similaires dans le cadre d'un accord de distribution avec une société d'assurance.

3.3. Les joints ventures

Une joint-venture est une alliance entre deux entreprises ou plusieurs entreprises, en vue de réaliser un projet ou développer conjointement une activité spécifique en coordonnant les compétences, les moyens et les ressources²⁰.

¹⁸ O. MEIER et G. SCHIER, « *Fusions Acquisitions* », Dunod, 2009. P10.

¹⁹ Dictionnaire d'Economie et des Sciences Sociales, sous la direction de Claude Danièle ECHAUDEMAISON, édition Nathan, 2013. P432

Chapitre I : Généralités sur la bancassurance

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

Ces stratégies peuvent s'avérer très efficaces pour dégager des synergies opérationnelles et éviter certains conflits liés à la culture et à la stratégie d'entreprise. Mais la résolution des conflits d'intérêts demeure plus délicate à traiter. En effet, dans le cadre d'une alliance stratégique, il n'y pas nécessairement renoncement à des intentions opportunistes ou concurrentielles. L'alliance peut même dans certains cas s'apparenter à une forme de compétition déguisée, une arme concurrentielle destinée à attirer le partenaire dans un piège. Nous résumons les avantages et les inconvénients des modèles de la bancassurance dans le

Tableau 01 suivant :

	Description	Avantages	Inconvénients
Accords de distribution	Banque jouant un rôle d'intermédiaire pour la compagnie d'assurance	Début rapide des opérations ; Aucun investissement en capital	Manque de flexibilité pour le lancement de nouveaux produits ; Possibilité de divergence dans les cultures d'entreprise
Joint-venture	Banque associée à une ou plusieurs compagnies d'assurance	Transfert de savoir faire	Gestion difficile sur le long terme
Intégration complète	Création d'une filiale	Culture d'entreprise maintenue	Investissement élevé

Source : CHEVALIER et al, op.cit.P5

²⁰ Dictionnaire d'Economie et des Sciences Sociales, sous la direction de Claude Danièle ECHAUDEMAISON, édition Nathan, 2013. P432

Chapitre I : Généralités sur la bancassurance

Quel que soit le modèle de développement, et quel que soit le produit élaboré, l'objectif de rapprochement entre les deux institutions reste la recherche de synergie. Ainsi, la stratégie bancassurance à développer dépend des forces et faiblesses de l'organisation existante et des objectifs de chacun des partenaires.

Les accords commerciaux nous semblent être un bon moyen pour apprendre le métier de l'assurance de départ.

La croissance externe peut être une solution à terme pour la banque pour proposer ses produits propres afin de se démarquer de ses concurrents, banquiers et/ou assureurs.

Quant à la croissance interne, elle nous paraît trop risquée et trop lourde

Section 4: Les avantages et les limites de la bancassurance.

4.1 Avantages tirés par les différents intervenants en bancassurance :

4.1. L'avantages pour l'assureur :

La bancassurance permet à la compagnie d'assurance de:

- atteindre des clients jusqu'ici difficile d'accès,
- varier les modes de distribution afin de limiter les risques,
- bénéficier de la bonne image que l'on témoigne généralement aux banques,
- s'implanter rapidement sur un marché nouveau,
- réduire le coût de distribution, puisque le réseau bancaire est mieux exploité et bénéficier d'économie de coût donc de proposer des produits à des prix compétitifs.
- suivre l'exemple des banques. D'où l'apparition du concept Assur finance en Allemagne(Allfianz) puis en France.²¹

4.2. L'avantages pour la banque :

La bancassurance envisagée d'une manière globale et considérée comme une nouvelle forme de distribution qui permettra à la banque de :

²¹ JEAN- PIERRE « les enjeux de la bancassurance ».op.cit.P141.

Chapitre I : Généralités sur la bancassurance

- avoir plus d'attractivité à travers la gamme diversifiée et complète de produits et donc plus de satisfaction et de fidélisation de ses clients. La bancassurance est la seule expérience réussie de diversification pour les banques, dans les années 70, le Crédit Mutuel Français tentait de créer une agence de voyage mais n'avait pas réussi.
- optimiser des ressources humaines, le fait d'élargir la gamme d'activité d'un réseau dont les objectifs deviennent constants, ne peut qu'accroître sa rentabilité et d'éviter les licenciements.
- réduire le coût de distribution, du fait d'utiliser le même réseau pour distribuer tous les produits.
- Renforcer sa position concurrentielle, avoir sa propre filiale, la banque capte l'argent de ses clients au lieu qu'ils partent à d'autres concurrents.
- crée un nouveau flux de revenu, notamment après la désintermédiation connue depuis les années 90.

Les banques, désormais universelles, offrent une large gamme de produits à un éventail plus vaste de clients. Elles exploitent des synergies financières et génèrent des économies d'envergure. Elles distribuent, via le multicanal, des produits d'épargne, de prévoyance et d'assurance dommages à un coût moyen de distribution décroissant, comparé à celui des circuits traditionnels. Ces économies résultent d'une forte intégration des systèmes d'information.

La bancassurance est une opportunité pour la banque universelle. En effet, offrir tous les produits et tous les services financiers (dépôts, assurance, ingénierie financière, services de banque d'affaires et de gestion de patrimoine...etc.), tel est l'objectif de ces conglomérats financiers.

Sur le plan théorique, on peut observer deux attitudes contradictoires, d'un côté la filiale de bancassurance verse des commissions aux distributeurs qui chercheront à les maximiser et d'un autre côté, la filiale peut faire le maximum de bénéfices possibles et les faire remonter à sa maison-mère sous forme de dividendes. La rémunération de la maison-mère constitue évidemment un aspect essentiel de l'apport de la bancassurance aux banques.

Enfin, de nouveaux acteurs font leur entrée pour concurrencer la banque dans le financement de l'économie (les grandes surfaces, le marché financier...etc.) De ce fait, les

Chapitre I : Généralités sur la bancassurance

banques souffrent d'une diminution de leurs marges sur l'activité d'intermédiation classique et trouvent dans la bancassurance une alternative pour y remédier.

4.3. L'avantages pour le consommateur

Le consommateur a une accessibilité plus grande à tous les services financiers. Il obtient des réponses simples à l'ensemble de ses besoins en un point de vente unique, du fait d'une banque qui propose à la fois des produits d'assurance et des produits bancaires.

Le coût de distribution étant réduit, le client peut bénéficier des produits d'assurance et même des produits bancaires à des prix plus intéressants.

Les modes de paiement des primes sont simplifiés car prélevés directement sur le compte bancaire.

Le bancassureur qui distribue en plus de ses produits traditionnels, des produits d'assurance peut, en toute évidence, n'imputer au coût de ces derniers que le coût marginal de distribution, puisque les charges de structure sont imputées déjà aux produits de base. Cette possibilité se répercute positivement sur le prix de vente des produits d'assurance par les banques.²²

Avoir un produit similaire à celui qui est vendu par l'assurance en est un apport lui-même. Du moment que la banque se doit de fournir des efforts supplémentaire pour vendre un produit de substitution aux produits traditionnels vendus par la compagnie d'assurance et ce au bénéfice du client en matière de qualité du service.

Une accessibilité aisée, car le réseau de banque est généralement plus dense et plus étendu que celui de l'assurance.

Une relation privilégiée entre la banque et le client et une prise en charge plus adéquate. La banque peut profiter de la complexité de certains produits d'assurance pour les améliorer et le client en bénéficiera.

4.4. L'avantages pour l'Etat :

La bancassurance peut être un moyen pour limiter le risque systémique, car la banque diversifie ses sources de revenu et rend ainsi les activités plus stables et donc plus sûre aussi pour les clients. Cependant, certaines autorités estiment qu'une libéralisation des systèmes financiers peut engendrer une augmentation des risques, d'où l'intégration timide ou la libéralisation graduelle dans certains pays et la réticence d'autres à œuvrer pour la

²² JEAN-PIERRE DANIEL « les enjeux de la bancassurance ».op.cit.p117.

Chapitre I : Généralités sur la bancassurance

bancassurance. La bancassurance peut être considérée par les autorités comme un atout ou au contraire comme un danger potentiel à la stabilité financière du pays.

On appelle risque systémique le risque qu'un événement particulier entraîne par en chaîne, des effets négatifs considérables sur l'ensemble du système pouvant occasionner une crise générale de son fonctionnement il est, en principe, provoqué par une cause, une caractéristique endogène au système considéré.

4.5. L'assurbanque :

L'assurbanque ou l'assurfinance se rapporte à l'activité nouvelle des compagnies d'assurances, qui outre leur activité traditionnelle d'assurance, ont été amenées à développer une activité touchant au domaine de la banque et de la finance.

Pour ce faire les compagnies d'assurance offrent, directement ou indirectement, en leur nom propre ou pour le compte de tiers, en recourant à des intermédiaires financiers secondaires, des produits d'assurfinance visant à atteindre des objectifs financiers également attractifs sur le plan fiscal et qui dépassent par leur objet et leurs finalité, l'activité d'assurance traditionnelle laquelle s'exerce dans le sens de l'indemnisation d'un sinistre.²³

L'assurfinance permet à la compagnie d'assurance d'élargir sa gamme de produit, on trouve, entre autres : des produits d'épargne (exemple de carnet d'épargne), des produits d'investissement (exemple de bons de caisse, actions, obligations, parts d'organismes de placement collectifs), crédits à la consommation, placement à court terme, OPCVM...etc.

4.2. Les limites de la bancassurance :

Malgré tous les apports qu'amène la pratique de la bancassurance au profit des parties Prenantes, certaines limites et inconvénients existent. Les acteurs de la bancassurance doivent Faire très attention à fin de ne tirer que le meilleur de cette activité²⁴.

4.2.1. Pour la banque :

Les limites et inconvénients sont plusieurs comme la cannibalisation des produits. Certains produits d'assurance peuvent se développer au détriment des produits bancaires de

²³ JEAN-François ROMAIN « la bancassufinancer et les statues des intermédiaires financiers primaires et secondaire » IN « bancassufinance actes du colloque du 3 juin 1999 organisé par l'association européenne pour le droit bancaire et fin. Belgique (AEDBF)

²⁴ BENNADJI.T, Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de développement en Algérie, mémoire de Fin d'études, école supérieur de banque, 2003, page 34, 38,46.

Chapitre I : Généralités sur la bancassurance

base et un transfert des fonds déposés au niveau des comptes bancaires peut se faire au profit de la compagnie d'assurance lors de la souscription des produits d'assurance surtout l'assurance vie. La cannibalisation est bien réelle mais 8 Risque systémique c'est le risque qu'un événement particulier entraîne, par réactions en chaîne, des effets négatifs considérables sur l'ensemble du système pouvant occasionner une crise générale de son fonctionnement.

Il est en principe, provoqué par une cause, une caractéristique endogène au système considéré. Délaisser cette activité serait un grand risque pour la banque qui verrait certains de ses clients. Se retourner vers d'autres bancassureurs et ainsi engendrer la perte d'une grande partie de sa clientèle.

La banque bénéficie d'une bonne image de marque auprès de la clientèle grâce à la relation de proximité qu'elles entretiennent mais un mauvais règlement d'un sinistre lié au contrat d'assurance, fait courir un risque de dégradation de sa réputation pour la banque.

Sachant que généralement le règlement des sinistres relève du ressort de la compagnie d'assurance mais le client considère que le contrat a été acheté chez son banquier, et en cas de problèmes, il se retourne contre ce dernier et tout cela est un risque qui pourrait nuire à l'image de la banque.

L'intégration, par la banque, de la vente des produits d'assurance de plus en plus complexes et sophistiqués requiert un niveau de connaissance élevé, par conséquent, elle nécessite des investissements importants en formation du personnel dont l'amortissement peut s'étaler sur plusieurs années ce qui alourdirait les charges de la banque et affecter sa rentabilité. Alors les charges et les exigences de formation pourraient constituer un obstacle au développement de la bancassurance.

La divergence des cultures commerciales, les banquiers et les assureurs travaillent différemment et leur approche client n'est pas toujours la même. Une catégorie de clientèle ciblée par la banque pourrait ne pas convenir à la compagnie d'assurance. Par exemple la banque préfère la clientèle haute gamme très fortunée mais ce n'est pas le cas de l'assureur car généralement l'importance du patrimoine peut constituer une source d'aggravation du risque pour lui.

Chapitre I : Généralités sur la bancassurance

4.2.2. Pour la compagnie d'assurance :

Les limites auxquelles elle fait face sont le transfert du centre de décision et le traitement des sinistres et la sélection des risques. La compagnie d'assurance qui travaille avec le réseau de distribution bancaire dans le cadre de la bancassurance se soumet aux exigences de la banque. Elle se trouve sous la domination de cette dernière et elle est tenue de travailler selon les critères arrêtés par son distributeur et la suprématie de la banque est d'autant plus grande si la compagnie d'assurance est sa filiale et cette dernière est tenue d'intégrer complètement la culture de sa maison mère et sa stratégie.

Alors la filiale se dissout (se fond) petit à petit dans le groupe et perd tout pouvoir décisionnel. La différence de cultures commerciales entre la banque et la compagnie d'assurance, comme il a déjà été cité, peut engendrer le choix d'un mauvais risque pour la compagnie d'assurance. Lors de la survenance d'un sinistre, la banque a tendance à prendre parti pour son client et essaie de faire payer l'assureur pour éviter tout conflit avec lui et le garder comme client. En cas où elle n'a pas obtenu gain de cause, elle déclinera toute responsabilité et n'hésitera pas à la mettre sur le dos de l'assureur.

4.2.3. Au niveau macro-économique :

Sur le plan macro-économique les limites de la bancassurance qui peuvent être distinguées sont les effets sur le niveau de solvabilité, l'aléa moral et la restriction de la concurrence. Les prises de participation croisées entre la banque et la compagnie d'assurance renforcent les fonds propres qui constituent un gage de solvabilité.

Mais la double utilisation de ces fonds comme garantie à la fois par la banque et par l'assurance, diminue la surface financière réelle de la banque et de l'assurance et donc leur solvabilité. Une aggravation des risques assurés ajoutée à une dégradation du portefeuille crédit de la banque peut créer une situation qui mettra les deux entités dans l'incapacité de tenir leurs engagements et courir même le risque de la faillite. Des comportements loin de la déontologie et de l'éthique bancaire et assurantielle peuvent être engendrés par les relations d'affaires entre la banque et sa filiale assurance. La banque comme sa filiale agiront toutes les deux avec négligences des normes de solvabilité en comptant sur l'aide de l'autre en cas de problème. Cette situation est très risquée et peut les enfoncer toutes les deux dans une situation très critique. L'aléa moral peut aller jusqu'à atteindre même les hauts responsables de ces entités qui surestimeront leur importance sur le marché et penseront qu'en cas de problèmes l'Etat va intervenir pour les aider et cet état d'esprit les poussent à ne pas prendre

Chapitre I : Généralités sur la bancassurance

au sérieux les règles prudentielles. Alors les autorités de contrôle respectives doivent suivre de près les groupes bancassurance pour éviter toute dégradation de leur niveau de solvabilité.

Les pouvoirs publics favorisent la concurrence et luttent contre la constitution de monopoles qui suppriment toute concurrence sur le marché. Les mouvements de concentration dans la sphère des services financiers peuvent aboutir à une situation quasi monopolistique avec quelques groupes qui se partagent le marché.

Chapitre I : Généralités sur la bancassurance

Conclusion

Nous pouvons conclure d'après ce que nous avons présentés et cités ci-dessus que la bancassurance est un terme apparu en France dans les années 70 pour définir la vente de produits d'assurance par l'intermédiaire d'un réseau bancaire.

La bancassurance est un mode de rapprochement entre la banque et les sociétés d'assurances. Le rapprochement peut se traduire par différentes façons par prise de participation réciproque, par intégration les unes dans l'autres ou filialisation, par création des structures communes ou juste pour la distribution des produits d'assurance par la banque au profit de la société d'assurance.

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

Suite au développement récent de bancassurance et à la réduction des lignes de délimitation entre l'assurance et la banque, cette dernière a su tirer un avantage concurrentiel lié de différenciation implicite mais valorisée sur le marché.

Chapitre II : La bancassurance en Algérie

Introduction

En Algérie, le secteur de l'assurance est encore à ses commencements et le pays offre du plus faible taux de couverture au monde. En effet, avec un taux de pénétration du secteur en-dessous 1% en 2015 par rapport au PIB, celui-ci offre un très important potentiel de développement où beaucoup de parts de marché sont à conquérir tant sur les assurances de personnes que sur les assurances dommages.

Les autorités financières algériennes semblent, depuis quelques années, parvenues à la conclusion que le développement du secteur d'assurances ne peut être confié aux seuls compagnies nationales publiques ou privés.

Dès lors, une démarche a été mise en œuvre depuis quelques années qui vise à développer en priorité l'activité quasiment vierge en Algérie des assurances de personnes en faisant appel à la contribution des banques publiques et au partenariat international.

En effet, plusieurs produits d'assurances sont désormais proposés par les banques. Cependant, ce secteur confronté à des facteurs d'ordre juridique, cultural et technique laisse son développement en stade d'embryonnaire.

Dans ce chapitre, nous tenterons d'analyser l'environnement structurel de la bancassurance en Algérie où nous allons présenter son cadre réglementaire au premier lieu. Nous verrons par la suite ses différents modèles et stratégies de développement, puis nous allons présenter les produits d'assurances commercialisés par ses banques. Pour terminer par une analyse des contraintes freinent le développement de cette activité en Algérie.

Chapitre II : La bancassurance en Algérie

Section 01 : La réglementation régissant la bancassurance en Algérie :

1.1. Les textes de lois, décrets et arrêtés :

Conscient de l'irréversibilité de la progression de la bancassurance dans le monde, le législateur algérien, a promulgué la Loi 06-04 du 20 février 2006. Cette dernière vient conforter l'édifice législatif, avec une approche tendant à une prise en charge plus professionnelle des activités d'assurances en y introduisant de nouveaux instruments de régulation, d'organisation et de contrôle, faisant ainsi, de la sauvegarde des intérêts des clients et donc d'une meilleure couverture de l'économie nationale. Plusieurs textes exécutifs se sont suivis pour encadrer cette nouvelle activité, notamment :

- Le décret exécutif n°07-153 du 22 mai 2007 fixant les modalités et conditions de distribution des produits d'assurance par les banques, établissements financiers et assimilés et autres réseaux de distribution.
- l'arrêté du 20 février 2008 (art.2), concernant le taux maximum de participation d'une banque ou d'un établissement financier dans le capital social d'une société d'assurance et/ou de réassurance est fixé à quinze pour cent (15%) du capital social de la société d'assurance et/ou de réassurance.
- Le décret exécutif N° 07-153, dans ses articles 5, 6 et 7 portant, respectivement : la convention de distribution-type des produits d'assurance par les banques, établissements financiers et assimilés, ainsi que les modalités pratiques de mise en œuvre du stage et la formation adaptée des agents souscripteurs d'assurance employés par les organismes visés plus haut. A ce sujet, les modalités pratiques de mise en œuvre du stage suscités sont prédéfinies par l'annexe N°06 de la convention, à savoir : Organisme formateur, lieu de la formation, durée de la formation théorique.

1.2. Conditions et dispositions de la bancassurance :

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

Chapitre II : La bancassurance en Algérie

1.2.1. La convention1 :

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

La société d'assurance doit soumettre, à la commission de supervision des assurances, toute convention de distribution conclue entre elle et l'un des organismes financiers et assimilés conformément à l'article 228 de l'ordonnance N°95-07 modifiée et complétée par la loi 06-04 et par d'autres textes réglementaires.

La convention de distribution-type régissant la relation entre la société d'assurance et la banque ou l'établissement financier est établie par l'association des assureurs. (art.3 du décret exécutif 07-153). Toute modification afférente aux dispositions de la convention et toute résiliation doit être soumise et portée à la commission de supervision des assurances conformément à l'article 209 de l'ordonnance N° 95-07 modifiée et complétée et au décret d'application N° 07-153 (art.7, 8 et 9).

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

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

- la liste des agences (mandataires) ou tout point de vente de la banque ou de l'établissement financier habilité à souscrire et à distribuer les contrats d'assurance,
- la liste des produits d'assurance, objet de la convention,
- la commission de distribution et les modalités de rémunération du mandataire,
- les informations à communiquer à la société d'assurance mandante,
- les pouvoirs de souscription,
- l'agence mandataire ou tout point de vente est autorisé à distribuer les produits d'assurance, dans la même circonscription que leur activité,
- les modalités pratiques de mise en œuvre du stage (prévues à l'article 6 du décret exécutif 07-153
- la juridiction compétente statuant en matière de litiges,
- les pouvoirs en matière d'encaissement de primes, de délai de transfert des primes à l'assureur, de gestion et de règlement des sinistres.

Chapitre II : La bancassurance en Algérie

1.2.2. Les différentes dispositions

Les dispositions apportées par l'arrêté ministériel du 6 août 2007 fixant les produits d'assurance ponant être distribués par les banques, établissements financiers et assimilés ainsi que le niveau maximum de la commission de distribution.

1.2.2.1. Les produits d'assurance

L'article 2 de l'arrêté supra prévoit que les produits d'assurance qui peuvent être distribués par les banques, établissements financiers et assimilés sont ceux relatifs:

- aux branches d'assurance de personnes : accidents, maladie, assistance, vie décès, capitalisation,
- à l'assurance-crédit,
- à l'assurance des risques simples d'habitation,
- multirisques habitation,
- assurance obligatoire des risques catastrophiques,
- aux risques agricoles.

Le détail de ces produits fera l'objet de la troisième section de ce chapitre

1.2.2.2. La rémunération des organismes

Dans son article 3, l'arrêté stipule que les banques, les établissements financiers et assimilés, bénéficient, dans le cadre de la distribution des produits d'assurances d'une rémunération sous forme d'une commission de distribution calculée en pourcentage sur le montant de la prime encaissée nette de droit et taxes.

Au niveau des différentes banques avec lesquelles nous avons réalisé des entretiens, la rémunération ne contient pas de parties variables. Ce qui ne motive guère le personnel s'occupant de la bancassurance.

1.2.2.3. Les niveaux maximum de la commission de distribution

Les commissions de distribution des produits d'assurances par les banques sont plafonnées suivant le type de produit (article 4 du décret).

Chapitre II : La bancassurance en Algérie

Tableau N°03 : Niveaux maximum de commissionnement par produit

	Branche ou S/Branche	Taux Maximum
Assurance de Personnes	Accidents Maladie Assistance Vie-Décès	15%
	Capitalisation	40% De la 1 ^{ère} primes annuelles suivantes durant du contrat.
Assurance-Crédit	Assurance-Crédit	10%
Assurances des risques simples d'habitation.	Incendie des risques simples. Dégâts des eaux.	32%
Multirisques habitation.	Brise de glaces Vol Responsable Civilisation générale Tremblements de terre Inondations et coulées de boue	
Assurances obligatoires des Risque catastrophiques.	Tempêtes et vents violents Mouvements de terrain	5%
Assurances risque agricoles	Grêle Gelée Sécheresse Mortalité du bétail Mortalité des volailles et assimilées Mortalité des abeilles Mortalité des autres animaux	10%

Source : article N°4 de l'arrêté ministériel du 6 août 2007.

Ce plafonnement de commission n'encouragera pas la concurrence entre différentes banques intervenantes dans la bancassurance.

1.3. Le contrôle relatif à la distribution de l'assurance par les banques

Les banques, lorsqu'elles distribuent de l'assurance, le font en qualité d'intermédiaire. Elles sont donc contrôlées comme les autres intermédiaires. Par contre, une compagnie d'assurance ou une mutuelle est susceptible d'être contrôlée à deux niveaux :

- un contrôle prudentiel en tant qu'organisme d'assurance, de façon à vérifier que les normes de prudence et de solvabilité sont respectées.

Chapitre II : La bancassurance en Algérie

- un contrôle des conditions de commercialisation, lorsqu'elle distribue directement des produits d'assurance, sans avoir recours à un intermédiaire.

Section 02 : Modèles et stratégies de développement de la bancassurance en Algérie

Le choix d'une stratégie de bancassurance répond à deux logiques différentes : se limiter à la seule distribution des produits ou aller jusqu'à la prise de contrôle d'un établissement du secteur complémentaire par croissance interne ou externe.

2.1. Le modèle retenu par les bancassureurs algériens

C'est un modèle classique qui vise en priorité à dégager des synergies au niveau de l'exploitation. Il se fonde sur des coopérations entre une banque et une assurance qui se concrétise soit par des accords de distribution soit par des prises de participation minoritaire. Cette forme de coopération vise essentiellement à atteindre des objectifs commerciaux par une utilisation plus rationnelle des fonds propres et des réseaux de distribution denses des établissements bancaires.

La quasi-majorité des partenariats se sont concrétisés soit par des signatures de conventions de commercialisation (accords de distribution), soit par la création d'une entreprise commune (joint -venture).

Aujourd'hui, avec l'entrée en vigueur des dispositions de la nouvelle loi de 2006, les bancassureurs sont appelés à évoluer rapidement vers un modèle beaucoup plus sophistiqué. Un modèle qui prendra la forme, à l'instar de ce qui se pratique au sein des systèmes financiers développés, d'un ensemble de prestations destinées à satisfaire tous les besoins financiers du client, tout au long de sa vie. Ces services concerneront aussi bien l'assurance et la retraite que les placements financiers.

Les banques algériennes, optent pour une organisation décentralisée pour l'animation commerciale. La fonction est dédiée soit à la structure marketing ou au réseau d'exploitation ou carrément sur les lieux de vente (dans les agences).

Les bancassureurs algériens axent leur stratégie sur des opérations de marketing direct, des promotions, actions publicitaires, segmentation de la clientèle et une tarification adoptée à l'âge du client.

Chapitre II : La bancassurance en Algérie

2.2. La Formation

Une formation adaptée des agents souscripteurs d'assurance employés par les banques et organismes financiers contractants une convention avec des compagnies d'assurance est assurée par ces dernières. Ces modalités pratiques on les retrouve dans l'art.6 du décret exécutif 07-153.

Les agents souscripteurs d'assurance employés par ces organismes doivent être titulaires d'un diplôme universitaire.

La société d'assurance doit dispenser un stage d'au moins quatre-vingt-seize (96) heures effectives portant sur les opérations d'assurance à distribuer et sanctionné par une attestation.

En fin de stage, une carte professionnelle sera délivrée aux agents souscripteurs par l'association des assureurs avec mention des produits d'assurance pour lesquels ils sont habilités à souscrire.

En vertu des conventions signées par les banques et les compagnies d'assurance, la formation de base des banquiers en assurance est prise en charge par les compagnies d'assurance.

Le banquier retenu pour suivre une formation assurée par une compagnie d'assurance travaillera au profit de la banque et bénéficiera d'une plus grande mobilité. A ce sujet, nous avons constaté que la plus part des agents souscripteurs changent d'employeurs pour une meilleurs motivation et une importante rémunération.

Un autre problème que nous avons soulevé, lors de nos différents entretiens avec les responsables de bancassurance, réside dans le fait de former un seul banquier dont une bonne partie des femmes, qu'on trouve des difficultés pour les remplacer dans la période des congés annuels ou autres congés et mise en disponibilité.

Chapitre II : La bancassurance en Algérie

Section 03 : Produits d'assurance autorisés par la bancassurance en Algérie (loi 06/04)

Les branches d'assurance qui peuvent être exercées par les banques, établissements financiers et assimilés sont:

- Assurance de personnes : accidents, maladie, assistance, vie décès, capitalisation,
- Assurance-crédit,
- Assurance des risques simples d'habitation,
- Multirisques habitation,
- Assurance obligatoire des risques catastrophiques,
- Risques agricoles.

3.1. Branches d'assurance de personnes

3.1.1. Assurances individuelles de personnes

Par définition, les assurances de personnes reposent sur la durée de vie des personnes et sur leur état de santé. Par extension, on y inclut également la Capitalisation (sous branche constituée de contrat d'épargne pure).

Les assurances de personnes ont pour objet de satisfaire des besoins de sécurité, de prévoyance et d'épargne exprimés par des individus en vue de se prémunir et de protéger leurs proches et leurs familles des conséquences financières fâcheuses face aux aléas de la vie, suite à un décès, une incapacité, une invalidité ou une maladie.¹

Les assurances de personnes se subdivisent en quatre catégories principales qui sont :²

- L'assurance vie : c'est la catégorie maîtresse des assurances de personnes, y sont incluses les assurances en cas de décès, les assurances en cas de vie, l'assurance mixte ainsi que des formules d'assurances comportant des garanties liées à la durée de vie humaine. On y ajoute, plus particulièrement l'assurance de Groupe qui garantit le décès et la vie selon les besoins des souscripteurs.
- Les contrats de capitalisation : ce sont des contrats d'épargne pure qui s'apparentent aux produits bancaires. Ils ne comportent pas des garanties spécifiques en cas de

¹ François COULIBAUET et autres « les grands principes de l'Assurance », 4ème édition L'ARGUS édition Paris, p62.

² L'article 63 de l'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances modifiée et complétée par la loi 06/04 du 26 février 2006.

Chapitre II : La bancassurance en Algérie

décès, mais ils peuvent prévoir au terme du contrat la convention du montant capitalisé sous forme de rentes (viagères, temporaires ou certaines).

- L'assurance contre les accidents corporels : cette assurance garantit des prestations en cas d'accidents corporels entraînant un décès, une incapacité ou une invalidité.
- L'assurance maladie : ce contrat garantit des indemnités journalières, le remboursement des frais médicaux et pharmaceutiques en cas de maladie.

3.1.1.1. Les assurances vie

➤ Les assurances en cas de vie³

Il existe plusieurs types d'assurance vie à savoir : Le capital différé, la rente viagère immédiate, la rente viagère différée, la rente temporaire, l'assurance sur une ou deux têtes et la contre assurance.⁴

- **Le capital différé** : C'est une assurance qui prévoit en cas de vie de l'assuré au terme du contrat (c'est à dire à l'expiration du contrat), l'assuré reçoit un capital. Les primes peuvent être soit unique (payable en une seule fois) soit périodiques, elles cessent être dues en cas de décès de l'assuré.

Cette formule est intéressante, par exemple pour un futur retraité qui désire bénéficier d'un capital à son départ en retraite, mais qui, n'ayant pas d'héritiers, est indifférent au fait que ce capital soit perdu s'il vient à décéder.

L'avantage principal de cette assurance est que l'épargne des décédés vient abonder celle des survivants par le jeu de la participation aux résultats techniques dégagés par cette assurance.

- **La rente viagère immédiate** : moyennant une prime unique, l'assuré reçoit tant qu'il est en vie une rente payée à terme échu avec périodicité annuelle, semestrielle, trimestrielle ou mensuelle.

- **La rente viagère différée** : cette assurance est gérée en deux phases :

1ère phase : constitution de la rente moyennant le paiement d'une prime unique ou de prime périodiques.

2ème phase : service de la rente.

³ L'article 64 de l'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances modifiée et complétée par la loi 06/04 du 26 février 2006.

⁴ Jérôme YEATMAN, Jérôme YEATMAN « Manuel International de l'Assurance » Economica, France 1998 (école nationale d'assurance de Paris), pp148-149.

Chapitre II : La bancassurance en Algérie

C'est le régime de retraite par excellence ; l'assuré paye des primes pendant sa carrière professionnelle de l'âge légal du travail (16) ans à l'âge légal de la retraite (60) ans. Au moment où il dispose de revenus suffisants, il perçoit des arrérages à partir de l'âge où il se trouve à la retraite.

Si l'assuré vient à décéder pendant la période de constitution de rente, les primes payées sont perçues et aucune prestation n'est servie à quiconque. La contre assurance peut remédier à cet inconvénient.

- **Rente temporaire** : comme la rente viagère, elle est servie en cas de vie de l'assuré mais au maximum jusqu'à la date prévue au contrat, elle peut être immédiate ou différée.

- **Assurance sur une tête ou deux têtes** : les formules d'assurance vie peuvent reposer sur une tête ou sur deux têtes, dans ce cas le capital en cas de vie sera versé si l'un des deux assurés est en vie au terme du contrat, de même, la rente sera servie tant que l'un des deux assurés est en vie.

- **La contre assurance** : prévoit, en cas de décès de l'assuré avant le terme prévu dans le contrat, le remboursement des primes payées au bénéficiaire désigné ou aux ayants droit de l'assuré décédé.

➤ Les assurances en cas de décès⁵

Il existe aussi, plusieurs types d'assurance décès à savoir : la vie entière, la temporaire au décès, la temporaire au décès sur une tête ou deux têtes.⁶

- **Vie entière** : le bénéficiaire désigné recevra un capital en cas de décès de l'assuré à quelque moment qu'il survienne, les primes qui peuvent être unique, viagères versées jusqu'au décès de l'assuré ou temporaires alors versées au plus tard jusqu'à une date fixée dans le contrat correspondant le plus souvent à l'âge de la retraite de l'assuré.

- **Temporaire** : en cas de décès de l'assuré avant le terme prévu au contrat, le bénéficiaire désigné recevra un capital. Par contre, si l'assuré est vivant à l'expiration du contrat aucune prestation n'est due et les primes restent acquises à l'assureur qui a couvert le risque. Cette formule est généralement utilisée dans le cadre d'obtention de crédits pour garantir le non-remboursement du solde restant dû en cas de décès de l'emprunteur.

⁵ L'article 65 de l'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances modifiée et complétée par la loi 06/04 du 26 février 2006.

⁶ Jerome YEATMAN, op.cit, pp147-148.

Chapitre II : La bancassurance en Algérie

- **Assurance sur une tête ou sur deux têtes** : les formules assurances en cas de décès peuvent reposer sur une tête ou sur deux têtes, les prestations prévues seront payées au premier décès. Il peut être aussi prévu qu'elles soient payées au second décès.

➤ **L'assurance mixte**

L'assurance mixte, à son tour propose plusieurs formules de couverture à savoir: la mixte proprement dite, le terme fixe, la mixte combinée.⁷

- **Mixte proprement dite** : en cas de décès de l'assuré avant le terme du contrat ou si l'assuré est en vie au terme du contrat, l'assureur paye le capital qui est identique dans les deux cas, soit au bénéficiaire désigné s'il y a décès, soit en général à l'assuré en cas de vie. Cette formule d'assurance marie la prévoyance à l'épargne.

- **Terme fixe** : c'est une assurance qui s'apparente à une mixte classique par contre le capital sera payé, en cas de vie ou en cas de décès, au terme du contrat. Les primes sont uniquement périodiques, elles cessent avec le décès de l'assuré.

- **Mixte combinée** : c'est une assurance mixte dans laquelle le capital assuré en cas de décès est inférieur à celui garanti en cas de vie.

Lorsque le capital décès est supérieur au capital-vie, on l'appelle mixte de prévoyance et dans le cas contraire, est appelée « mixte d'investissement ou d'épargne ».

L'assurance mixte sur deux têtes prévoit qu'en cas de décès le versement du capital au premier décès, par contre, le capital assuré en cas de vie ne sera versé que si les deux assurés sont vivants au terme du contrat.

➤ **Les assurances en cas de survie**

L'assurance de survie, est l'assurance du bénéficiaire. Les assurances de survie sont spéciales comme assurance, elles s'adressent à des personnes choisies par le souscripteur du contrat. Cette formule prévoit le versement des prestations prévues dans le contrat principal que si le bénéficiaire désigné est vivant. Le contrat principal peut être une assurance en cas de décès (capital ou rente) ou une mixte (dotale).

De ce fait, le souscripteur fait profiter les siens d'une des assurances de survie et il en existe plusieurs, à savoir : la rente éducation, la rente de conjoint dans le cadre d'une réversion, la rente de survie des enfants handicapés, le capital de survie et l'assurance dotale.

⁷ IBID, op.cit, pp149-150.

Chapitre II : La bancassurance en Algérie

- **La rente éducation**, versée à l'orphelin jusqu'à ce qu'il ait terminé ses études et au plus tard jusqu'à l'âge de 18 ans ou de 25 ans.
- **La rente de conjoint**, versée à la veuve jusqu'à son décès ou jusqu'à une date déterminée, par exemple le jour de l'obtention par la veuve de la rente de réversion servie par le régime de retraite public.
- **La rente de survie aux enfants handicapés**, versée aux enfants handicapés au décès de leurs parents.
- **Le capital de survie** est versé au bénéficiaire s'il est vivant au décès de l'assuré.
- **L'assurance dotale** qui, à la base est une assurance à terme fixe, au terme du contrat, souvent à la majorité de l'enfant ou à la date de son mariage, un capital choisit au départ par le père ou, le souscripteur lui est versé s'il est en vie.

L'inconvénient des assurances en cas de survie est qu'en cas de décès du bénéficiaire avant celui l'assuré (dans le cas de rente ou de capital de survie) ou avant le terme du contrat (dotal), aucune prestation n'est versée à l'assuré survivant.

La contre assurance vient pallier cet inconvénient et prévoit le remboursement des primes payées dans ces cas de figure.

3.1.1.2. Les assurances d'épargne et de capitalisation

Généralement, il s'agit de contrats d'épargne pure dont les plus représentatifs sont⁸ :

➤ **Les contrats « UNIVERSAL LIFE »** : se caractérisent par une grande souplesse, le principe est que l'assuré verse une prime à chaque fois que lui est possible et le montant qu'il veut (c'est à dire en fonction de son effort d'épargne effectif) ; des garanties décès ou complémentaires à la carte lui sont proposées, les primes correspondantes étant prélevées sur la provision mathématique (c'est à dire sur l'épargne constituée).

Le capital en cas de vie est égal au montant de l'épargne acquise, c'est à dire la valeur acquise des différents versements nets de frais, de taxes et des prélèvements au titre des assurances décès et complémentaires. En cas de décès seront versés au bénéficiaire désigné.

➤ **Les contrats à versement libre** : « contrat de capitalisation », il s'agit de contrats d'épargne libre qui prévoient la constitution d'un capital au terme du contrat par des versements libres (en fréquence et en montant) :

⁸ L'article 60 bis de la loi 06/04 du 26 février 2006 relative aux assurances

Chapitre II : La bancassurance en Algérie

- Versement unique qui peut être à tout moment complété par un ou plusieurs versements supplémentaires.
- Versements programmés à des fréquences déterminées par exemple : annuellement, semestriellement, trimestriellement ou mensuellement. Ce mode de versement est valable dans les opérations de prélèvements autorisés sur salaires ou sur comptes bancaires ou postaux.
- Versements libres en montant et en fréquence de versements, ce type de contrat ne prévoit pas de garantie décès ou complémentaire mais l'épargne constituée, à partir de versements nets de frais et revalorisés au moins au taux minimum garanti dans le contrat, au terme du contrat peut être convertie au choix de l'assuré en rentes viagères, temporaires ou en annuités certaines. En cas de décès de l'assuré avant le terme du contrat, l'épargne constituée sera versée au bénéficiaire désigné.

➤ **Les contrats en unité de compte** : « mono-support et multi-support », les contrats d'assurance libellés en unités de compte sont des produits qui introduisent la variabilité du capital garanti et des primes correspondantes.⁹

Ce genre de produits basés sur la variabilité n'est pas encore prévu par la réglementation sur les assurances en Algérie.

Il s'agit de produits d'assurance vie pour lesquels :

- Les primes, les provisions mathématiques et les prestations sont exprimées en nombre d'unités de compte non monétaires telles que les actions ou parts d'OPCVM dites « Valeur de référence ».
- Le risque de placement est supporté par les assurés.

Une valeur de référence peut être constituée par la valeur d'un seul support (contrat mono-support) ou par la combinaison de plusieurs valeurs (contrats multi-support).

Le bénéficiaire des prestations peut en général opter pour un règlement pécuniaire résultant de la conversion des unités de compte formant le contrat en question.

3.1.1.3. Assurances Accidents corporels¹⁰

⁹ Jerome YEATMAN, op.cit, pp157.

¹⁰ L'article 67 de l'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances modifiée et complétée par la loi 06/04 du 26 février 2006.

Chapitre II : La bancassurance en Algérie

Le mot accident, veut dire événement malheureux. Toutefois cette notion trop vague ne peut être retenue dans le contrat d'assurance. Bien qu'il n'existe pas de définition légale de la notion d'accident, la pratique et la jurisprudence ont établi une définition qui a été reprise par la quasi-totalité des sociétés d'assurances.¹¹

Dans les polices ou, contrats d'assurance, on entend par accident toute atteinte corporelle non intentionnelle de la part de l'assuré et provenant de l'action soudaine d'une cause extérieure. Il existe plusieurs garanties accordées par l'assurance contre les accidents corporels :

A. la garantie décès par accident

Si le décès survient dans un délai d'un an après la date de l'accident l'assureur verse au bénéficiaire désigné, le montant des sommes souscrites au titre de cette garantie.

Il importe de préciser que l'indemnité en cas de décès par accident ne peut se cumuler avec celle prévue en cas d'incapacité permanente dès lors que le décès de l'assuré survienne dans un délai d'un an.

Après la date de l'accident, si l'assureur aurait déjà versé un capital au titre de l'invalidité permanente, le bénéficiaire du contrat n'aura droit qu'à la différence entre la somme souscrite en cas de mort et le montant des versements déjà effectués, si le capital garanti en cas de décès s'avère dans ce cas inférieur à l'indemnité versée au titre de l'invalidité permanente, l'assureur ne devra plus rien au bénéficiaire.

B. la garantie incapacité permanente totale ou partielle (I.P.T Ou I.A.D et l'I.P.P.)

- **En cas d'incapacité permanente totale de l'assuré** : L'assureur sera tenu de verser la totalité du capital souscrit au titre de l'invalidité permanente.

- **En cas d'incapacité permanente partielle** : Si par contre, il s'agit d'une incapacité permanente partielle, le montant des sommes versées est réduit proportionnellement au taux d'incapacité retenue.

Le taux d'incapacité est généralement déterminé par le médecin conseil de l'assureur suivant un barème fixé aux conditions générales de la police ou du contrat d'assurance.

¹¹ Jerome YEATMAN, op.cit, pp186-191

Chapitre II : La bancassurance en Algérie

Toutefois, en cas de désaccord sur les causes ou les conséquences du sinistre il est prévu un recours à l'expertise médicale. Le taux d'incapacité définitive, après consolidation, est fixé, abstraction faite de la profession de l'assuré.

La détermination du taux définitif d'incapacité s'avère beaucoup plus délicate lorsque l'assuré est frappé d'infirmités multiples atteignant des membres ou des organes différents. Le calcul de l'incapacité totale peut dès lors, se faire selon deux méthodes :

- soit, selon la règle de cumul, en additionnant les différentes incapacités sans que le taux global dépasse les 100%, nous remarquons que cette méthode est avantageuse pour l'assuré.

Exemple : Soit, 03 incapacités de 60 %, 20 %, 10 % ; l'application de la règle du cumul entraînera (l'addition des 03 infirmités, soit, $60 \% + 20 \% + 10 \% = 90 \%$ d'incapacité globale, il lui reste une capacité de 10 %). Soit, en recourant à la règle de BALTHAZAR, lorsqu'un même accident entraîne plusieurs incapacités distinctes, l'incapacité principale est d'abord évaluée en fonction du barème, les autres infirmités sont estimées proportionnellement à la capacité restante après addition des précédentes. **Exemple :** Soit 03 incapacités de 60 %, 20 %, 10 %, l'application de la règle de BALTHAZAR se fera de la manière suivante :

Tableau N°02 : la méthode BALTHAZAR

1 ^{ère} Incapacité antérieure	60%	Capacité antérieur=100%	Calcul de la capacité à déduite= $100*60/100=60\%$	Capacité Restante= $100-60=40\%$
2 ^{ème} Incapacité	20%	Capacité antérieur=40%	Calcul de la capacité à déduite= $40*20/100=8\%$	Capacité Restante= $40-8=32\%$
3 ^{ème} Incapacité	10%	Capacité antérieur=32%	Calcul de la capacité à déduite= $32*10/100= 3,2\%$	Capacité Restante= $32-3,2=28,8\%$

Source : réalisé par le chercheur

Chapitre II : La bancassurance en Algérie

On s'aperçoit que dans le cas de l'application de la règle de cumul, on obtient un taux global de 90 %, alors que dans l'application de la règle de BALTHAZAR, le taux global est de : 71.2 %. La différence est très importante.

Toutefois, il est évident que quand les taux d'incapacité alloués sont faibles, la différence est moins sensible. Prenant l'exemple d'un assuré victime de 03 incapacités de 10 %, 5 %, 2 %. Si on applique la règle de cumul, on obtient le taux global de : $10\%+5\%+2\% = 17\%$.

Si on applique la règle de BALTHAZAR, le taux global serait de :

Première incapacité = $10 \times 100 / 100 = 10\%$, capacité restante = $100 - 10 = 90\%$.

Deuxième incapacité = $5 \times 90 / 100 = 4.5\%$, capacité restante = $90 - 4.5 = 85.5\%$.

Troisième incapacité = $2 \times 85.5 / 100 = 1.7\%$.

Soit un taux global égal à : $10\%+4.5\%+1.7\% = 16.2\%$, la différence entre 17 % et 16.2 % n'est pas très sensible. Cependant, il est indéniable que l'assuré est mieux protégé lorsque son contrat comporte l'application de la règle du cumul.

Remarque : Si la perte du bras gauche était évaluée à 50% et que les infirmités résultantes sont:

- L'amputation du pouce et de l'index = 20 %
- La perte du mouvement de la poignée = 15 %
- La paralysie du nerf médian = 30 %

Ces incapacités ne pourront pas dépasser les 50 %.

Lorsque l'assuré est garanti, il doit faire préalablement une déclaration à l'assureur pour que les taux prévus au barème pour l'incapacité du membre supérieur droit et du membre supérieur gauche soient intervertis.

➤ **L'incapacité temporaire de travail (I.T.T.)**

En cas d'incapacité temporaire de travail, l'assuré perçoit une indemnité journalière prévue au contrat. Cette indemnité est servie à l'assuré déduction faite, du délai de franchise durant toute la période de cessation d'activité qui ne peut dépasser les 365 jours (01 année) suivant la date de l'accident.

Chapitre II : La bancassurance en Algérie

Si l'assureur constate que l'assuré peut reprendre partiellement ses activités, le montant de l'indemnité journalière prévu au contrat peut être réduit de moitié (50%). Par ailleurs, dans le cas où l'assuré n'est pas salarié et n'est plus obligé de garder la chambre, l'indemnité journalière est fixée au contrat à raison de 0.25 % de la somme des capitaux décès et l'Incapacité Permanente Partielle retenue.

➤ **La garantie des frais médicaux pharmaceutiques**

En présence d'une lésion corporelle, le médecin prescrit des médicaments, ces médicaments sont remboursés conformément au seuil arrêté par l'assureur sans que le montant total n'excède les dépenses réellement exposées, le surplus est supporté par l'assuré. Les indemnités servies au titre de cette garantie sont donc basées sur les frais réellement effectués par l'assuré. Un maximum par sinistre est généralement fixé au contrat.

3.1.1.4. Les assurances maladie (santé)

Pour compléter les prestations des régimes obligatoires d'assurance maladie (sécurité sociale), les assureurs proposent des contrats santé. Ces contrats ont pour objet de garantir la maladie, l'accident et la maternité. Les garanties de remboursement des frais de soins et de biens médicaux varient selon les contrats, de la prise en charge du seul ticket modérateur au remboursement total ou partiel des frais laissés à la charge de l'assuré.

➤ **Les frais médicaux** Les dépenses de soins et de biens médicaux sont partiellement prises en charge par les régimes obligatoires d'assurance maladie. Pour compléter ces prestations, les sociétés d'assurances proposent des garanties frais de soins. Celles-ci permettent la prise en charge, de façon plus ou moins étendue, de la part des dépenses non remboursée par le régime obligatoire : - garantie du remboursement du ticket modérateur, c'est-à-dire la part de frais laissée à la charge de l'assuré sur la base du tarif de convention du régime obligatoire. - garantie de tout ou partie des dépassements d'honoraires (150 %, 200 %, voire au-delà, du tarif de convention du régime obligatoire), mais sans excéder le montant des frais réels, justifiés par l'assuré. La nature des frais de soins garantis varie selon les contrats. Par exemple :

- les frais d'hospitalisation médicale ou chirurgicale, actes et frais de chirurgie.
- le forfait journalier hospitalier et, parfois, le supplément en chambre particulière.
- les consultations et visites de médecins généralistes ou spécialistes.
- les frais pharmaceutiques.
- les frais d'analyse et de laboratoire.

Chapitre II : La bancassurance en Algérie

- les actes de pratique médicale courante et les actes d'auxiliaires médicaux.
- les actes d'électroradiologie, de neuropsychiatrie, d'obstétrique.
- les frais d'optique : montures, verres et lentilles.
- les frais de soins et de prothèses dentaires.
- les frais d'orthopédie et de prothèses D'autres formules qui englobent des prestations supplémentaires peuvent également être proposées telles que :
- une prime de maternité ou un forfait naissance.
- la prise en charge d'actes de soins ou de prévention non pris en charge par le régime obligatoire.
- un forfait pour les cures thermales.
- un forfait obsèques.
- un forfait Hadj ou Omar.

➤ **La garantie incapacité temporaire**

Cette garantie prévoit, en cas d'arrêt de travail consécutif à une maladie ou à un accident, le paiement d'une indemnité journalière. Son montant est fixé lors de la souscription du contrat en fonction des revenus de l'intéressé. Il ne peut excéder le montant de la perte réelle de revenus restée à la charge de l'assuré après intervention des organismes sociaux.

En règle générale, les indemnités journalières ne sont versées qu'à l'expiration d'un certain délai, appelé franchise (par exemple à partir du 16^e jour ou du 31^e jour d'arrêt de travail). Cette franchise est parfois différente selon qu'il s'agit d'un accident ou d'une maladie. La durée maximale du versement s'étend le plus souvent sur 360 ou 365 jours

➤ **La garantie invalidité**

Elle prévoit, selon les dispositions du contrat, le versement d'un capital ou d'une rente en cas d'invalidité permanente, totale ou partielle, consécutive à une maladie ou à un accident. Le taux d'invalidité est fixé par le médecin expert désigné par la société d'assurances selon le barème de référence précisé dans le contrat.

➤ **Le tiers payant**

Des conventions signées entre les assureurs et certains professionnels de santé (pharmaciens, laboratoires pharmaceutiques, radiologues...) pourrait dans le futur dispenser les assurés de l'avance des frais de soins laissés à leur charge par le régime obligatoire lorsqu'ils auront souscrit une assurance complémentaire auprès d'une société d'assurances. Dans la pratique, selon le régime obligatoire il suffit à l'assuré de présenter au professionnel

Chapitre II : La bancassurance en Algérie

de santé une attestation de tiers payant délivrée par la CNAS, les sociétés d'assurances n'ont pas encore lancé l'assurance santé sur le plan individuel, elle se vend comme garantie complémentaire dans le cadre de l'assurance de groupe (assurance à caractère social, ou l'assureur intervient dans le cadre du ticket modérateur à savoir 20%) que souscrivent généralement les employeurs au profit de leurs employés.

➤ Les délais d'attente ou de carence

Il s'agit d'une période, décomptée à partir de la souscription et variable selon les contrats, pendant laquelle certaines prestations ne sont pas prises en charge par la société d'assurances. Dans un même contrat, ces délais peuvent être différents en fonction de la nature de la maladie ou des actes médicaux. En cas d'accident, le plus souvent, les prestations sont dues dès la souscription. En cas de changement d'assureur pour un contrat semblable, l'assurance joue généralement dès la souscription, sans application du délai d'attente.

➤ Contrat individuel ou collectif

L'assurance complémentaire santé peut être souscrite soit à titre individuel, soit en adhérant à un groupe par l'intermédiaire de l'employeur ou d'associations, professionnelles ou non. Selon les cas, l'adhésion à un contrat groupe peut revêtir un caractère facultatif ou obligatoire. L'adhésion obligatoire résulte, par exemple, d'une convention ou d'un accord collectif de travail.

➤ Les personnes assurées

La complémentaire santé peut être souscrite au profit d'un ou de plusieurs membres de la famille. En Algérie elle est souscrite dans le cadre d'un contrat groupe, par exemple, réalisée par l'employeur au profit des collaborateurs salariés, la possibilité d'adhérer peut être étendue dans certains cas aux membres de la famille du salarié.

➤ La durée des garanties

Les garanties couvrant les frais occasionnés par une maladie, une maternité ou un accident s'arrêtent à 60 ans. Pour les garanties de prévoyance (incapacité, invalidité, perte d'emploi et décès, si ce risque est accessoire à une autre garantie), après une période probatoire de deux ans, l'assureur doit maintenir sa garantie tant que l'assuré n'a pas atteint l'âge de la retraite (sous réserve des sanctions pour fausse déclaration).

Chapitre II : La bancassurance en Algérie

➤ L'évolution des garanties et des cotisations

L'assureur ne peut ni réduire les garanties, ni majorer le tarif au cas par cas : - Dès la souscription pour les garanties couvrant les frais occasionnés par une maladie, une maternité ou un accident. - Passé le délai de deux ans pour les garanties de prévoyance. - Les contrats prévoient cependant un ajustement annuel des garanties et des cotisations en fonction d'un indice (point Agirc, prix de la journée d'hospitalisation, indice composite...). Indépendamment de cet ajustement, la cotisation peut être révisée pour d'autres motifs tels que : - Le changement de tranche d'âge lorsque la cotisation a été fixée sur ces bases. - L'aggravation à caractère général des résultats techniques.

3.1.1.5. L'assistance

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

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

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

- Assistance à domicile en cas d'hospitalisation en envoyant une aide familiale pour prendre en charge les enfants et les ramener à l'école.
- Soutien scolaire.
- Aide à domicile aux personnes âgées. - assistance téléphonique, plate-forme de conseils santé, service d'information. - aide-ménagère, garde-malade. - garde d'enfants. - soutien scolaire. - garde d'animaux. - rapatriement.

3.1.2. Les assurances collectives de personnes (destinés aux entreprises)

Qu'elles figurent ou non dans les conventions collectives, l'assurance-vie de groupe constitue un mécanisme d'assurance qui concerne, à titre principal, les relations de travail. Elles permettent d'assurer un nombre déterminé de personnes travaillant dans une entreprise. Cette forme d'assurance est très répandue au Japon. Le contrat conclu par le chef d'entreprise concerne chacun des salariés, qui se voient remettre un certificat stipulant le montant de l'assurance auquel il peut prétendre. L'employeur s'acquitte de tout ou partie de la prime. Le montant de l'assurance est généralement fonction de l'ancienneté de l'assuré et proportionnel

Chapitre II : La bancassurance en Algérie

à son salaire. Par ailleurs, ces polices sont généralement échangeables contre des polices individuelles lors de départ du salarié¹².

La prime liée à ce type d'assurance est généralement moins élevée que pour les polices individuelles puisque, à prestations égales, une réduction de groupe est appliquée.

Dans ces relations avec le personnel, le chef de l'entreprise doit souscrire des contrats d'assurance obligatoires et d'autres contrats facultatifs en vue de motiver le personnel.

Quelques contrats fréquents chez les assureurs Algériens sont prévus par l'ordonnance N° 95-07 relative aux Assurances notamment dans les articles 62, 63, 64, 67 de la présente ordonnance.

3.1.2.1. L'assurance accident de travail

C'est une assurance obligatoire qui couvre le personnel tout en prenant en charge les frais de traitements médicaux, ainsi que les indemnisations du personnel affecté lors des accidents de travail entraînés lors du trajet menant du domicile au lieu de travail, ainsi l'assureur s'engage à fixer une prime d'invalidité dans le cas de survenance de ce genre d'accident.

Ce genre d'Assurance est pris en charge par les caisses publiques (caisse de sécurité sociale) dans le tiers monde, néanmoins l'incapacité de ces caisses ouvre le champ aux sociétés d'assurance plus solvable de souscrire un tel type d'assurance.

3.1.2.2. Les contrats de prévoyance

Cette Assurance tantôt obligatoire tantôt non, peut couvrir une panoplie de garanties telles que :

- Le risque maladie de santé lui-même et de sa proche famille, époux ou épouse et enfants mineurs.
- Le risque vieillesse du salarié et en cas de réversion de la veuve.
- Le risque chômage du salarié.
- Le risque décès du salarié, ou du conjoint et de ses enfants mineurs.
- Le risque invalidité en cas de perte définitive de santé possibilité d'espérer un niveau professionnel.

¹² L'article 62 de l'ordonnance Ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances modifiée et complétée par la loi 06/04 du 26 février 2006.

Chapitre II : La bancassurance en Algérie

3.1.2.3. L'assurance des hommes clés

C'est un contrat proposé par les assureurs suite à la demande des actionnaires pour la protection des meilleurs dirigeants contre leur départ qui peut engendrer des pertes d'exploitation et de résultats.

3.2. L'assurance-crédit

Les entreprises qui travaillent beaucoup avec des crédits, il leur convient de souscrire des contrats d'assurance-crédit contre les risques commerciaux (non-paiement des clients), il y a lieu de noter que le non recouvrement des créances pour des raisons politiques (guerre, révolution, fermeture de frontières, interdiction de transfert monétaire, nationalisation, etc...) est exclu de ce genre de contrat par les sociétés d'assurance. Les gouvernants ont mis en place des sociétés spécialisées dans ce type de couverture des risques (exemple : COFACE en France).¹³

Les sociétés d'assurance peuvent être agréées pour délivrer des cautions (c'est un engagement pris par un tiers de payer à un créancier la dette du débiteur principal si celui-ci ne l'acquitte pas).

3.3. L'assurance des risques simples d'habitation

L'assurance habitation (incendie - risques simples) offre une couverture contre les dommages subis par l'habitation et le mobilier qu'elle contient.

De nombreuses circonstances peuvent occasionner des dégâts à l'habitation: un incendie, des dégâts des eaux, une tempête, des catastrophes naturelles, ...etc. De plus, certains événements peuvent générer d'autres problèmes pour lesquels on peut être déclaré responsable, comme par exemple, des dégâts des eaux entraînant aussi des dégâts chez le voisin. Dans ce cas, l'assurance habitation intervient également.¹⁴

Une assurance habitation offre un certain nombre de couvertures de base légales obligatoires mais qui, pour le reste, diffèrent d'un assureur à un autre. Il est donc important de bien vérifier quels risques sont – ou non - couverts par la police.

Le montant (la prime) de l'assurance dépend de la superficie et de la valeur estimée de l'habitation et du mobilier. Pour pouvoir bénéficier d'une indemnisation correcte et complète

¹³ L'article 59 bis de la loi 06/04 du 26 février 2006 relative aux assurances.

¹⁴ Articles 44-49 (incendie et risque divers) et article 56-59 (responsabilité civile) de l'ordonnance 95/07, modifiée et complétée par la loi 06/04 du 26 février 2006 relative aux assurances.

Chapitre II : La bancassurance en Algérie

en cas de dégâts, il faut que l'habitation et le mobilier soient assurés à leur juste valeur. Les assureurs sont obligés de proposer une grille d'évaluation à leurs clients. En la remplissant correctement, le consommateur a la garantie d'être indemnisé complètement.

3.4. Multirisques habitation

Le besoin de sécurité est classé parmi la base de pyramide des besoins telle qu'a été présentée par MASLOW, la personne peut réaliser sa sécurité en procurant un logement. Toutefois, ce logement est exposé aux catastrophes tant naturelles qu'artificielles d'où le besoin de souscrire des contrats d'assurance des habitations. Que ce soit une personne locataire, propriétaire, acheteuse par crédit hypothécaire de longue durée, il est nécessaire de souscrire un contrat d'assurance pour pouvoir reconstruire l'habitation, rembourser le crédit ou indemniser le propriétaire selon le cas.¹⁵

L'incendie est le premier risque contre lequel la personne cherche à se prémunir, ce risque est maîtrisable par les assureurs. Les assureurs peuvent proposer des contrats pour chaque risque séparément, mais pour de nombreuses raisons, ils regroupent ces différents contrats dans un contrat unique, ces contrats ont des noms variables selon la société: multirisque du particulier, multirisque habitation, assurance combinée risques divers, assurance multi - garanties, police familiale...etc. La législation algérienne a prévu ce type de risque notamment dans l'article deux(02) de décret exécutif N° 95-338 du 30 octobre 1995 relatif à l'établissement et à la codification des opérations d'assurance.

Les garanties proposées sont: assurance des dommages aux biens et assurance de responsabilités.

3.4.1. Assurances des dommages aux biens

L'assureur garantit sous réserve des franchises, les dommages matériels causés aux biens assurés par les événements suivants :

3.4.1.1. Incendie et risques annexes

- **.Incendie, Foudre, Explosion, Electricité :** garantit tout dommage causé par le feu en dehors d'un foyer normal.
- **Dommages ménagers :** l'assureur étend sa garantie aux dommages occasionnés par l'action subite de la chaleur ou par le contact direct et immédiat du feu.

¹⁵ Jerome YEATMAN, op.cit. Pp121-126.

Chapitre II : La bancassurance en Algérie

- **Chute d'avions** : sont garantis les dommages matériels causés aux objets assurés par le choc ou la chute des appareils de navigation aérienne ou de parties d'appareils, ou d'objets tombant de ceux-ci.
- **Le choc d'un véhicule terrestre quelconque.**

3.4.1.2. Dégâts des eaux

Cette garantie couvre l'assuré contre les dommages matériels subis par les biens assurés et causés par :

- Les fuites d'eau accidentelles ou les débordements provenant des conduites non souterraines et tous appareils à effet d'eau et de chauffage.
- Les récipients.

La garantie s'étend aux dommages occasionnés par les infiltrations provoqués par la pluie, la neige ou la grêle à travers les toitures et les ciels vitrés (terrasses exclus, sauf conventions contraires aux conditions particulières et moyennant surprime).

En général, la garantie couvre les conséquences des dégâts des eaux mais pas les causes, c'est-à-dire qu'elle ne prend pas en charge l'entretien, le bris des appareils ou des installations qui sont à l'origine des dommages causés par les eaux.

3.4.1.3. Bris de glaces

Cette garantie couvre le bris accidentel des biens et produits verriers et ce qu'elle qu'en soit la cause, sauf s'il s'agit de vice de construction, des soubassements, ou si le bris est survenu au cours de travaux de réfection, de pose ou de repose des objets assurés.

3.4.1.4. Vol

Cette garantie couvre l'assuré contre les dommages résultant de la disparition, la destruction ou des détériorations consécutives à un vol.

3.4.2. Assurances de responsabilités

3.4.2.1. La responsabilité locative

Sont garanties les conséquences pécuniaires de la responsabilité que l'assuré peut encourir, comme locataire ou occupant des locaux, pour tous dommages matériels d'incendie ou de dégâts des eaux. Cette assurance est étendue également à la perte de loyer que pourrait subir le propriétaire et la perte de jouissance.

3.4.2.2. Le recours des locataires contre le propriétaire

Chapitre II : La bancassurance en Algérie

Sont garanties les conséquences pécuniaires de la responsabilité contractuelle que l'assuré peut encourir en tant que propriétaire à l'égard de ses locataires pour tous dommages matériels causés à ceux-ci. Cette garantie s'étend à la privation de jouissance dont pourraient être victimes les locataires atteints par ce sinistre.

3.4.2.3. La responsabilité envers le locataire

Ce contrat couvre les dommages constituant un trouble de jouissance et causés à des locataires.

3.4.2.4. Le recours des voisins et des tiers

C'est-à-dire, les conséquences pécuniaires de la responsabilité que l'assuré peut encourir, en vertu des articles 124 et 126 du code civil pour tous dommages matériels résultant d'un incendie ou de dégâts d'eaux. Cette garantie est étendue à la privation de jouissance.

3.4.2.5. Assurance de la responsabilité civile de simple particulier ou chef de famille

La société garantit l'assuré contre les conséquences pécuniaires de la responsabilité civile qui pourrait lui incomber en vertu des dispositions des articles 124 et suivants du code civil, en raison des dommages corporels et matériels causés à autrui par un accident et provenant :

- De lui-même en sa qualité de simple particulier.
- Des membres de sa famille dont il est civilement responsable en qualité de chef de famille.
- Des enfants mineurs dont il aurait la garde gratuite.
- Des domestiques préposés ou salariés occupés à son service particulier et qu'il emploie en qualité de maître de maison.
- Du fait des choses placées sous sa garde.
- Des animaux de basse – cour, oiseaux en cage, chats, chiens lui appartenant ou dont il aurait la garde à titre gratuit.
- La garantie s'applique également aux accidents causés par les bicyclettes sans moteur, les voitures d'enfants par la pratique à titre d'amateur des sports, par les bâtiments ou parties de bâtiments lui appartenant ou dont il est locataire qu'il occupe à titre privé.

Chapitre II : La bancassurance en Algérie

- La garantie s'étend, en outre à la responsabilité civile encourue par l'assuré en raison des dommages résultant d'incendie, du feu, d'explosion ou de l'action de l'eau, même non consécutifs à un accident.

3.4.2.6. Responsabilité civile accidents immeubles

Sont garanties les conséquences pécuniaires de la responsabilité civile que l'assuré peut encourir en vertu des articles 124 et suivants du code civil en raison des dommages :

- De l'immeuble, des ascenseurs, des monte-charge, des antennes et radio / ou de télévision.
- Des murs de clôtures, arbres, jardins, trottoirs attenants à l'immeuble.
- Des préposés attachés à l'immeuble.
- D'une manière générale, Le contrat d'assurance multirisque habitation peut contenir les assurances suivantes :
- Garanties concernant le logement de l'assuré (bâtiment et contenu de mobilier).
- Garanties de la responsabilité civile de l'assuré.
- Garanties des frais divers.

Autres protections juridiques, assistance (assurance voyage, maladie, individuelle, accidents, de l'assuré et des membres de sa famille nommément désignés).

La tarification est faite à partir d'un barème qui tient compte de :

- La surface du logement
- La qualité du logement
- La situation (villa isolée, appartement en ville...)
- Capital mobilier à assurer
- La qualité de souscription (propriétaire, occupant ou non, locataire).

Le contrat multirisque habitation sert à offrir un service aussi complet avec l'espoir de fidéliser la clientèle.

Vu l'importance de ce contrat, certaines sociétés préfèrent souscrire deux contrats séparés, l'un pour la construction et l'autre pour le contenu de l'immeuble.

3.5. Assurance obligatoire des risques catastrophiques

Jusqu'au début des années 1980, tous les contrats (tous risques chantier et tous risques montage) excluaient les dommages causés par les catastrophes naturelles. Néanmoins, la loi

Chapitre II : La bancassurance en Algérie

sur les assurances de 1980 a introduit la couverture des catastrophes naturelles dans le cadre du contrat incendie.

L'ordonnance de 1995 a étendu la possibilité de couvrir les risques de catastrophes naturelles à l'ensemble des contrats d'assurance «dommages». Il ne s'agissait jusqu'alors que de la couverture des risques d'entreprise.

Après les conséquences catastrophiques des inondations de Bab El Oued (novembre 2001) et du tremblement de terre de Zemmouri dans la wilaya de Boumerdès (mai 2003), une obligation d'assurance a été édictée.¹ Elle vise d'abord les biens des particuliers, mais également les biens industriels et commerciaux.

Les assureurs algériens sont de la même façon obligés d'accorder la couverture des risques de CAT-NAT, et remplacent les pouvoirs publics dans l'organisation de l'indemnisation. Cependant, leur capacité financière pourrait être élargie par la réassurance et la constitution de réserves.

Le système bénéficie du soutien financier de l'Etat en cas de déséquilibre des résultats (garantie de l'Etat accordée à la CCR). Par ailleurs, il existe, depuis 1990, un fonds d'indemnisation des victimes des calamités naturelles (FCN).

Les catastrophes naturelles peuvent être définies comme étant des événements naturels d'une intensité anormale.

Le dispositif réglementaire mis en place par le législateur algérien à travers l'ordonnance 03/12 du 26 Août 2003 a retenu quatre événements importants, à savoir :

- Tremblement de terre
- Inondation et coulées de boue
- Tempête et vents violents
- Mouvements de terrain.

Conformément à l'article¹⁶ de l'ordonnance ci-dessus, l'obligation pèse sur : « tout propriétaire, personne physique ou morale d'un bien immobilier construit et situé en Algérie » et sur « toute personne physique ou morale exerçant une activité industrielle et/ou commerciale ».

¹⁶ Article 1er de l'ordonnance 03-12 du 26/08/2003 (JORA n°52 de 2003) relative à l'obligation d'assurance des catastrophes naturelles et à l'indemnisation des victimes et ses textes d'application : décrets exécutifs 04-268 à 04-272 (JORA n°55 de 2004).

Chapitre II : La bancassurance en Algérie

3.5.1. Objet etendue de l'assurance catastrophes naturelles

Cette assurance a pour objet de garantir l'assuré contre les dommages matériels directs causés aux biens assurés ayant pour cause une catastrophe naturelle. Pour les biens immobiliers à usage d'habitation, la couverture d'assurance s'étend seulement sur les murs, la détermination de leurs capitaux se fait par l'application d'un prix normatif du mètre carré bâti fixé par les pouvoirs publics.

Pour les installations industrielles et / ou commerciales, la couverture s'étend sur les constructions qui abritent l'activité d'une part, et les équipements et marchandises qui y sont contenus d'autre part.

La détermination du capital assuré incombe à l'assuré, les bâtiments sont évalués à leurs valeurs de construction, les équipements à leurs valeurs de remplacement et les marchandises à leurs valeurs vénale (à la vente).

3.5.2. LIMITE DE GARANTIE : la garantie est limitée à :

- 80% les constructions à usage d'habitation.
- 50% pour les installations industrielles et commerciales.

3.5.3. TARIFICATION : La prime est déterminée en fonction de :

- **Degrés d'exposition** : Ce paramètre est mesuré selon la zone sismique pour le tremblement de terre et selon l'exposition aux risques inondation, mouvement de terrain et tempête.
- **La vulnérabilité de la construction** : Elle est mesurée selon la conformité à règles parasismiques algériennes.

3.6. Risques agricoles¹⁷

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

- incendies et risques annexés des bâtiments agricoles.
- Assurance des machines et matériels.
- Responsabilité civile.
- Mortalité du bétail.
- Grêle.

¹⁷ YKAHOUL et B. AMMAR CHEBIRA, « L'apport du mix marketing dans le développement des assurances vie en Algérie », Assurance et gestion des risques, vol 81 (3-4), Octobre-Décembre 2013.

Chapitre II : La bancassurance en Algérie

- Incendies de forêts ou de récoltes.
- Maladies des végétaux.
- Les catastrophes naturelles (ouragans, inondations...etc.). Pour des raisons de facilitations et de spécificités particulières des agriculteurs, les sociétés d'assurance proposent des contrats multirisques par type d'agriculteurs, tels que :
- Multirisques : éleveurs de bovins et d'ovins
- Multirisques : éleveurs de poulets.
- Multirisques : viticulteurs.
- Multirisques : producteurs de fruits.
- Multirisques : producteurs de céréales.
- Multirisques : producteurs de fleurs.
- Multirisques : forestiers...etc.

Section IV. Les obstacles entravant le développement de la bancassurance en Algérie

Le développement timide de la bancassurance en Algérie, voire son inexistence, n'est pas le résultat du hasard. Il est dû à plusieurs facteurs que nous pourrions résumer en ce qui suit :

4.1. Les obstacles à caractère réglementaire

4.1.1. Le cadre réglementaire de la bancassurance en Algérie

Le cadre réglementaire actuel, déjà évoqué auparavant, même s'il autorise le rapprochement entre banques et compagnies d'assurance, plusieurs insuffisances persistent encore dans la mesure où il n'existe aucune mesure palpable de nature à faciliter ou à encourager la bancassurance à l'image de ce qui s'est fait ailleurs dans le monde.

En effet, il n'existe aucun cadre réglementaire reconnaissant d'une manière expresse l'activité de bancassurance et autorisant d'une manière explicite les banques à distribuer les Produits d'assurance, même si l'interprétation de la loi bancaire nous laisse penser que Certains produits d'assurance peuvent être distribués par le réseau bancaire, sous réserve de satisfaire à certaines conditions. Cette réserve constitue en elle-même un obstacle ou de moins n'en facilite pas l'accès.

La loi relative aux assurances, de son côté, ne reconnaît le statut de distributeur de produits d'assurance qu'aux seuls assureurs et aux intermédiaires agréés. A cet effet, les

Chapitre II : La bancassurance en Algérie

banques qui veulent distribuer des produits d'assurance seront dans l'obligation de se constituer en courtiers ou en maisons de courtage.

4.1.2. Le régime fiscal de l'assurance vie en Algérie

Le développement de l'assurance vie et des produits d'assurance de personnes en général, qui constituent la principale source d'intérêt des banques, dépend largement des avantages fiscaux conférés à ces derniers. L'inexistence de barrières fiscales à l'entrée est indispensable pour que ces produits deviennent attrayants.

Décidément, il n'existe, en Algérie, aucune mesure et aucun avantage d'ordre fiscal à l'encontre des produits d'assurance sur la vie. Ceci n'encourage pas les banques à investir dans un marché où les produits sont méconnus par la clientèle et qui ne confère aucun avantage de taille promettant son développement futur.

4.2. Les obstacles d'ordre culturel

4.2.1. La culture de la clientèle

La grande majorité de la population dispose d'un niveau de connaissances moyen, voire bas, en matière financière ; ce qui pourrait poser des problèmes pour convaincre les clients d'acquiescer les produits d'assurance de personnes et surtout les produits d'assurance sur la vie qui restent encore un sujet tabou difficile à aborder. Les bancassureurs algériens pourront faire dépasser les tabous, à l'image de ce qui s'est fait en France, à condition qu'il y ait une bonne volonté et sous réserve d'impliquer sérieusement les équipes marketing dans l'opération.

4.2.2. Les obstacles de côté bancaire

➤ L'image de marque

En France, et là où s'est imposée la bancassurance, les banques bénéficient d'une image de marque auprès des clients. Les enquêtes ont révélé que ces derniers attendent de leurs banques la satisfaction de leur besoin en sécurité, et qu'ils ont entièrement confiance dans les chargés de clientèle pour les aider à gérer leur patrimoine.

En Algérie, malheureusement, il n'existe aucune enquête sérieuse susceptible de déceler et d'identifier les besoins et les attentes de la clientèle. Quant à l'image de marque de la banque, toutes les données nous amènent à conclure qu'elle n'est pas tout à fait bonne. Cela est dû essentiellement à l'absence d'une vraie communication entre la banque et le client, que les banques essaient, d'emblée, de combler par la mise en place de structures chargées de la

Chapitre II : La bancassurance en Algérie

communication et du marketing. Les banques sont, ainsi, habituées à réagir au lieu d'agir délaissant toute innovation.

Cette absence d'innovation, conjuguée avec le manque de professionnalisme et le déficit en termes de politique commerciale, peut ralentir sérieusement le développement de la bancassurance en Algérie.

➤ **Les moyens techniques**

Pour une meilleure prise en charge des opérations de bancassurance, la connexion du système d'information de la banque et celui du partenaire assureur, s'avère nécessaire. Or, la plupart des banques et des compagnies d'assurance algériennes ne disposent pas de systèmes d'information performants. Ainsi, les agences de la même banque ne sont pas encore interconnectées, de même pour les compagnies d'assurance. Ce qui rend impossible la télétransmission des informations, faute de connexion des deux systèmes d'information.

En guise de conclusion, la banque, confrontée aux obstacles de l'environnement et pour satisfaire aux exigences de la loi relative aux assurances, est tenue de se constituer en un distributeur de deux types de produits d'assurance :

- Les produits d'assurance considérés comme produits financiers,
- Les produits d'assurance pour lesquels une autorisation préalable du CMC est obtenue pour leur distribution

Chapitre II : La bancassurance en Algérie

Conclusion

L'Algérie comme son secteur d'assurance n'est pas suffisamment développée à ses justes potentiels, la bancassurance peut être utilisée comme instrument de développement et de promotion de l'assurance notamment dans les domaines où les réseaux de distribution dits classiques n'ont pas réussi à l'exemple de l'assurance vie.

Dans les perspectives de contribuer au développement de l'assurance que les pouvoirs publics ont entamé une série de réformes depuis quelques 2006, tant sur le plan législatif, en permettant aux banques de distribuer des produits d'assurances.

La quasi-majorité des partenariats se sont concrétisés soit par la signature de convention de commercialisation (accords de distribution), soit par la création d'une entreprise commune (joint-venture).

Le développement de la bancassurance en Algérie souffre de plusieurs contraintes dont les unes sont liées à la réglementation bancaire et les autres à la réglementation des assurances.

Pour réussir, la bancassurance doit être prise d'une manière pédagogique et sereine, notamment au niveau des produits à proposer, il faut commencer par les plus simples avant de développer les produits d'assurance qui nécessitent un savoir-faire particulier ou ceux qui répondent à une démarche complexe.

Introduction

La bancassurance représente une réelle opportunité pour les banques, une stratégie de diversifications de produits bancaire pour la clientèle, qui verra sur le réseau une gamme de produits financiers plus complète et répondant aux exigences de la clientèle.

La CNEP-Banque est l'un des premiers qui a profité de cette opportunité et devenue le premier leader dans la bancassurance en Algérie, sous un accord de partenariat avec CARDIF EL-Djazair signé le 25 Mars 2008, a évolué vers une joint-venture et l'a engagé in nouveau processus de modernisation.

Dans le but de faire un constat sur la réalisation des différents accords d'association avec les assurances, ainsi que la présentation des produits assurantiels distribués par cette banque, et de voir dans quelle état des lieux se trouvent-ils ces produits au sein de même banque, ce chapitre sera présenté sous forme de trois sections. La première section sera consacrée à la présentation de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque ; la deuxième section sera consacrée pour l'accord de partenariat de la CNEP-Banque et CARDIF EL-Djazair ; puis en suite la troisième sera consacrée aux différents produits d'assurance CARDIF EL-Djazair distribués par la CNEP-Banque, et enfin la dernière section sera consacrée à l'analyse de la réalité de distribution des produits d'assurances au niveau de la CNEP-Banque.

Section I : la bancassurance à la CNEP banque

La CNEP banque, première banque qui a commercialisé les produits bancassurance en Algérie. Dans cette section, nous allons en premier lieu présenter cet organisme, puis présenter Cardif El Djazair pour enfin mettre l'accent sur l'accord du partenariat réalisé entre ces deux organismes pour la commercialisation des produits bancassurance.

I. 1.Présentation de la CNEP banque

La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance Banque est un établissement public doté de la personnalité civile et de l'autonomie financière. Elle est réputée commerciale dans ses relations avec les tiers.

La CNEP a été instituée par la loi n° 64-227 du 10 août 1964 portant création et fixant les statuts de la caisse nationale d'épargne et de prévoyance, paru dans le journal officiel n°66 du 14 août 1964 de la république algérienne démocratique et populaire. Elle a été créée sur la base du réseau de la caisse de solidarité des départements et des communes d'Algérie (CSDCA) avec pour mission, la mobilisation et la collecte de l'épargne. La première agence de la CNEP a officiellement ouvert ses portes le 1er Mars 1967 à Tlemcen.

Aujourd'hui, outre ses 215 agences d'exploitation et 14 directions régionales réparties à travers le territoire national, la CNEP Banque est présente également au niveau du réseau postal pour l'épargne des ménages.

I.1.1. Les produits de la CNEP-banque

A travers son réseau de distribution, la CNEP Banque offre une large gamme de produits, réparties en trois grandes catégories tels que : les produits de l'épargne, les crédits et les produits bancassurance.

I.1.1.1. Les produits de l'épargne

Cette catégorie de produits représente les produits de placement offerts à la clientèle.

I.1.1.2. Les crédits à la clientèle

Cette catégorie de produits représente les crédits pour l'habitat, et les produits hors habitat. Ces derniers sont répartis en crédits d'investissement et des crédits d'équipement domestique.

I.1.1.3. Les produits bancassurance

Cette catégorie est représentée par trois types de produits qui sont l'objet de notre recherche. Ils s'agissent de l'assurance emprunteur, l'assurance prévoyance et l'assurance santé.

I.1.2. Les objectifs de la CNEP Banque

L'objectif principal de la CNEP Banque est de maintenir sa position de leader sur:

- Le marché de financement de l'immobilier ;
- La collecte de l'épargne des ménages et des crédits aux particuliers ;
- Devenir le leader de la bancassurance en Algérie.

I.2. Présentation de Cardif EL Djazair

BNP Paribas Cardif, filiale de BNP Paribas, s'opère dans 36 pays avec des positions fortes en Europe, Asie et Amérique latine. Elle ambitionne d'être la référence mondiale en partenariats d'assurance et le leader des solutions d'assurance pour les personnes.

L'implantation mondiale de BNP Paribas Cardif, renforcée par la mise en place d'outils informatiques et de plateformes intégrées, facilite une gestion locale ou globale des partenariats, ainsi que, l'adaptation des produits d'un pays à l'autre ou d'un segment de marché à l'autre.

BNP Paribas Cardif est un assureur engagé, son siège est labellisé HQE (Haute Qualité Environnementale), dont la responsabilité sociétale d'entreprise est fondée sur quatre piliers principaux ; premier piliers une responsabilité économique : les personnes, les familles et leurs biens de manière éthique ; deuxième pilier un engagement social : développer une gestion engagée et loyale des ressources ; troisième piliers humaines Une action civique : lutter contre l'exclusion et promouvoir l'éducation ; quatrième piliers une politique environnementale : diminuer l'impact environnemental de son activité et de ses investissements.

BNP Paribas Cardif est présente en Algérie depuis 2006, sous la dénomination Cardif El Djazair ; compagnie d'assurance spécialisée dans les couvertures liées aux crédits ainsi que la prévoyance individuelle. Son objectif en Algérie est de se positionner comme le spécialiste en Bancassurance. Il cherche à comprendre le comportement du consommateur Algérien afin d'innover tout en proposant des offres satisfaisantes¹.

Le la figure n°03 met en évidence, l'interdépendance des rôles de plusieurs acteurs dans l'organisation bancassurance.

II.1.1. L'agence

L'agence bancaire est importante, elle a pour missions de présenter les besoins des clients, puis la vente de produits d'assurance, et veiller au respect des procédures en matière de déclaration et des formalisations des dossiers y afférents, et assurer le suivi des indemnisations.

II.1.2. Le chargé de la bancassurance des réseaux

Le chargé de la bancassurance a comme missions d'animer et former les équipes commerciales des agences, de former les exploitants aux produits d'assurance aux procédures de gestion et aux techniques de vente, veiller à la réalisation des objectifs commerciaux et participer aux actions marketing et commerciales engagées par la centrale.

II.1.3. L'agence chargée de la bancassurance « agence n°129 El Biar »

Les principales missions de cette agence constituées au premier lieu de centraliser l'ensemble des primes collectées et procéder à leur reversement à Cardif El Djazair selon la procédure arrêtée. Puis de recevoir en deuxième lieu les commissions sur assurance reversées par Cardif.

II.1.4. La cellule bancassurance à la CNEP Banque

La CNEP Banque a créé en 2009, une cellule de bancassurance, rattachée à titre transitoire au directeur général adjoint de développement.

En 2012, la cellule est devenue une direction générale dans le cadre de la nouvelle organisation. Celle-précisera le rattachement définitif dès la mise en place de l'ensemble des dispositions prévues par l'accord de partenariat avec Cardif El Djazair.

➤ **Les missions de la cellule bancassurance** : La cellule bancassurance a pour missions d'assurer la relation avec les partenaires en bancassurance, assurer la gestion de l'activité bancassurance au sein de la banque, mais aussi d'étudier et de proposer toute action de partenariat visant à développer la bancassurance au sein de la banque, veiller sur la mise en œuvre de l'accord de partenariat et de gérer la relation avec AA d'action commercial, elle joue un rôle dans l'animation commerciale du réseau et la formation des commerciaux sur les produits d'assurance.

➤ L'organisation de la cellule de la bancassurance

Dans le cadre de ses prérogatives et des missions dont elle est chargée, la cellule bancassurance a procédé à la construction de deux groupes de travail :

Le premier étant constitué des responsables de l'épargne, du marketing, de la communication, des réseaux d'exploitation, des ressources humaines, et de la formation. Il a pour mission de sélectionner le personnel des directions des réseaux et des agences pour la gestion de l'activité bancassurance ; programmer les formations pour les collaborateurs ; intégrer les produits d'assurance dans le service de l'offre de produit bancaire et tarifier les produits d'assurance.

Le second étant constitué des responsables de l'informatique, des finances, de la comptabilité, du crédit aux particuliers, du contrôle des engagements. Il a pour missions la définition des processus de gestion des activités bancassurance, la définition des flux d'information ; la définition des flux comptables et financiers et de définir des procédures de gestion de l'intégration des opérations d'assurances dans le logiciel de la CNEP Banque.

II.2. La rémunération de la banque

En contrepartie de sa distribution des produits de Cardif la CNEP banque reçoit une commission sur les encaissements des primes d'assurance, et une participation au profit technique réalisé par Cardif El Djazair avec la CNEP-Banque.

II.3. L'engagement d'assistance de Cardif El Djazair

L'engagement de Cardif El Djazair à porter assistance pour la CNEP Banque comporte les tâches suivantes d'assurer la formation des équipes commerciales aux caractéristiques des produits et aux techniques de marketing et de vente de contribuer activement à l'animation du réseau commercial et mettre à la disposition de la CNEP Banque les outils de soutien à la vente et les outils d'optimisation commerciale et de stimulation des équipes de vente et d'apporter un soutien informatique en proposant les solutions informatiques pouvant faciliter l'intégration des opérations d'assurance dans le logiciel utilisé par la CNEP Banque.

Section III : Les produits d'assurance CARDIF commercialisés par la CNEP Banque :

En novembre 2008, un programme de formation de collaborateurs était engagés au niveau de trois agences pilote (dont deux à Alger) et ce pour le lancement du produit assurance ainsi, que pour tester l'opérationnalité des procédures de gestion ce qui permettra l'élargissement au reste des agences. (CNEP-Banque de Tizi-Ouzou).

Actuellement, les trois produits commercialisés au niveau de la CNEP-Banque sont l'assurance de l'emprunteur, la CNEP totale prévoyance et SAHTI.

III.1 L'assurance des emprunteurs (ADE) :

Nous définirons dans un premier temps, ce produit puis ses avantages.

III.1.1 Définition de l'assurance des emprunteurs :

L'assurance des emprunteurs « A.D.E » est un produit de CARDIF qui 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 assurés, et à la date de constatations de l'Invalidité Absolue et Définitive de l'emprunteur assuré « IAD ».

III.1.2 Les avantages du produit ADE :

Quant aux avantages du produit ADE, nous distinguons les avantages perçus par la CNEP Banque, ceux perçus par l'assuré et ceux perçus par le CARDIF El Djazair.

III.1.2.1 Les Avantages majeurs pour la CNEP-Banque :

Les avantages principaux tirés par la CNEP-banque dans le cas de l'ADE se résument dans les points suivants la banque assure le remboursement du crédit accordé en recevant le capital restant dû en cas de sinistre,

La distribution de ce produit lui permettra d'engendrer des revenus supplémentaires, diversification des produits proposés à la clientèle et tout cela apportera à la CNEP-banque une compétition sur le marché.

III.1.2.2 Les avantages pour l'assuré

Moyennant le paiement d'une prime mensuelle, la Famille de l'assuré dispose du bien immobilier financé en cas d'un coup dur (décès ou invalidité absolue et définitive de l'emprunteur). En cas de sinistre il y'aura extinction de la dette en faveur de l'assuré.

III.1.2.3 Avantages pour CARDIF El Djazair :

Les avantages principaux tirés par le CARDIF El Djazair dans le cas de l'ADE se résument dans les points suivants de vendre ses produits d'assurance en partenariat avec la CNEP-Banque, et enfin de partager des résultats.

III.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 produit CNEP Totale prévoyance a tout d'abord été lancé sur cinq (05) agences pilotes (dont 3 à Alger) avant d'être lancé dans toutes les agences de la banque sur tout le territoire national.

Il existe deux formules de protection :

-Formule 1 : il s'agit de l'assurance décès ou invalidité absolue et définitive IAD avec doublement du capital en cas d'accident.

C'est une assurance couvrant les risques des décès et d'invalidité absolue et définitive quel que soit la cause, le capital garanti sera doublé en cas de décès ou IAD accidentels.

-Formule 2 : il s'agit de l'assurance décès, invalidité absolue et définitive IAD accidentels.

C'est une assurance couvrant les risques de décès et IAD, survenus à la suite d'un accident.

III.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.

III.2.2 Processus de la gestion du produit :

Dans un premier temps, nous présenterons les modalités d'adhésion au produit total prévoyance, ensuite, nous définirons le processus de sa gestion.

III.2.2.1 Modalités d'adhésion au produit totale prévoyance :

La CNEP totale prévoyance est une assurance adossée aux produits d'épargne.

Ce produit est proposé par les chargés de la clientèle aux clients sélectionnés par ces derniers.

Une notice d'information du produit total prévoyance est remis au client afin qu'il prenne connaissance des conditions d'adhésion.

Si le client déclare être en bonne santé, cela lui permettra une adhésion d'office.

Dans le cas contraire, il remplira un questionnaire médical de santé dont le dernier mot revient à CARDIF.

Le souscripteur peut choisir les bénéficiaires (10 au maximum), les quotes-parts des bénéficiaires du capital assuré, en cas de décès (le souscripteur a la possibilité de ne pas désigner de bénéficiaires en cas de décès, la FRIDHA déterminera les bénéficiaires et les proportions de partage du capital).

L'adhésion devient effective dès la signature du formulaire lorsque le client signe la déclaration de bonne santé, ou dès réception de la décision favorable de CARDIF El Djazair lorsqu'un questionnaire médical de santé a été renseigné pour la formule 1 ; sinon l'adhésion est automatiquement effective dès signature du formulaire pour la formule 2.

L'adhésion est conclue pour une durée d'une année renouvelable par tacite reconduction pour la même période.

III.2.2.2 Processus de gestion des primes :

A la date de souscription le client doit avoir un compte chèque pour permettre les prélèvements mensuels des primes. La CNEP-Banque verse les primes mensuelles échues facturées par CARDIF El Djazair. Cette dernière verse à son tour les commissions soit, 15% du montant des primes du mois et 5% du montant des primes du mois comme frais de formation et de marketing.

Les tarifs appliqués dans l'assurance CNEP totale prévoyance peuvent être résumés dans le tableau suivant :

Tableau n°3 : « Tarifs appliqués dans l'assurance totale prévoyance »

CNEP Totale Prévoyance	Toutes causes		Accidentelle
	Adhérent	Conjoint	Adhérent
Capital assuré	500 000	500 000	500 000
Taux de prime	0.053%	0.045%	0.026%
Montant de la prime	265 DA	225 DA	130 DA

Source : CNEP-banque.

Dans le cadre de ce produit, l'adhérent au choix de souscrire soit à la formule toutes causes où la formule accidentelle à hauteur de 500 000 DA. Si ce dernier décide d'opter pour la première formule (toutes causes), il paiera alors 265 DA comme prime mensuelle et s'il décide de faire adhérer son conjoint, ce dernier aura une réduction de 15%, c'est dire que le conjoint ne paiera que 225 DA au lieu de 265 DA par mois. Par contre, s'il opte pour la seconde formule (accidentelle), dans ce cas-là, il paiera 130 DA par mois.

III.2.3 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'adhérent ;
- Au 70^{ème} anniversaire de l'assuré pour la garantie décès ;
- Au 60^{ème} 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.

III.2.4 Les avantages du produit CNEP Total Prévoyance :

Quant aux avantages du produit CNEP-totale prévoyance, nous distinguons les avantages perçus par la CNEP-Banque et ceux perçus par l'assuré.

➤ Les avantages majeurs pour la CNEP-Banque :

On peut résumer les avantages tirés par la CNEP-Banque dans les points suivants l'élargissement de la gamme des services proposés à la clientèle ; la rentabilité de la banque et la fidélité de la clientèle (CNEP-Banque de Tizi-Ouzou).

➤ Les avantages pour l'assuré :

Pour l'assuré, le produit CNEP totale prévoyance est un moyen de prévoyance et une couverture immédiate, une solution pour mieux faire face aux aléas de la vie (se protéger et protéger les membres de la famille), une couverture qui permet d'envisager l'avenir sereinement et une exonération des droits de succession pour l'assuré ou ses bénéficiaires.

Depuis le lancement de ce produit en juillet 2009, la CNEP-Banque a enregistré jusqu'à fin 2014, 76763 assurés. (CNEP-Banque de Tizi-Ouzou).

III.3 SAHTI :

Le 27 janvier 2013, la CNEP-Banque lance sur le marché un troisième produit qui sera commercialisé sous le nom de **SAHTI**.

Ce produit est destiné à couvrir les adhérents contre les risques suivants maladies graves (cancer), hospitalisation (suite à un accident ou une maladie), hospitalisation chirurgicale (suite à un accident ou une maladie). Les trois premiers jours d'hospitalisation ne sont pas pris en charge par l'assureur. Au maximum deux hospitalisations couvertes par année d'adhésion pour chaque assuré dans la limite de quinze jours d'indemnités par événement.

Le produit de bancassurance **SAHTI** a tout d'abord été lancé sur sept agences pilotes avant sa généralisation à travers l'ensemble des sièges d'exploitation de la banque sur tout le territoire national à partir du 1^{er} mars 2013.

III.3.1 Les formules d'assurance :

Le produit d'assurance **SAHTI** sera proposé à la clientèle sous deux formules :

-**FORMULE 1** : il s'agit d'une formule individuelle. L'adhérent est assuré seul dans le cas où il est âgé de moins de 65 ans au jour de l'entrée en assurance.

-**FORMULE 2** : 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).

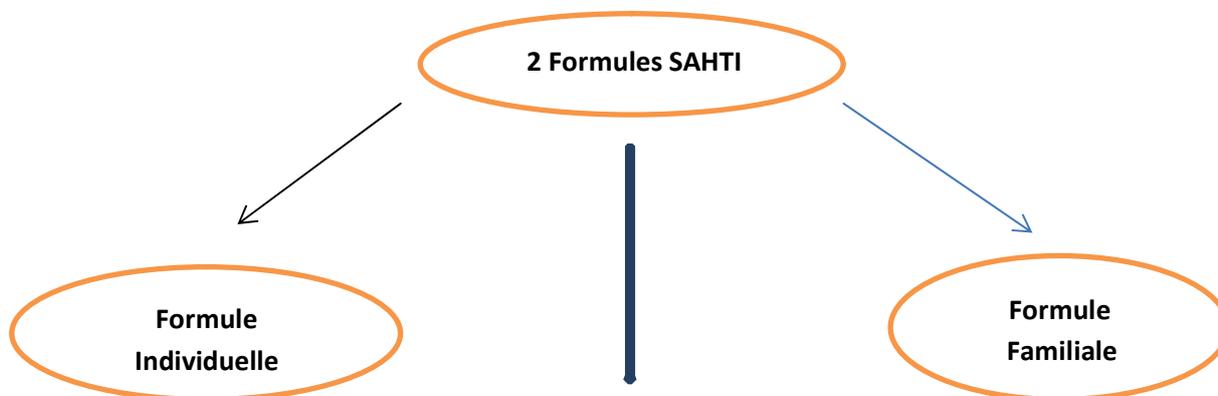
Chapitre III : l'évolution des produits de bancassurance au sein de CNEP-BANQUE

Pour les formules 1 et 2, c'est une assurance couvrant les risques de maladie aggravée et d'hospitalisation (suite à un accident ou une maladie), hospitalisation chirurgicale.

Le schéma suivant montre les deux formules SAHTI.

Les deux formules d'assurance sont schématisées comme suit :

Schéma n° 1 : « Matérialisation des deux formules d'assurance ».



Source : CNEP-Banque

Les tarifs appliqués dans l'assurance SAHTI peuvent être résumés dans le tableau suivant :

Tableau n°4 : « Tarifs appliqué dans l'assurance SAHTI »

Age	Formule individuelle	Formule familiale
19ans-50ans	2 45 DA	875 DA
51ans-65ans	750 DA	1375 DA

Source : CNEP-Banque

Pour le produit SAHTI, le client a le droit de choisir l'une des formules suivantes formule individuelle ou formule familiale. Si le client décide de souscrire à la formule

individuelle, la prime mensuelle versée est différente selon l'âge s'il est âgé entre 19ans et 50ans, il paiera 245 DA, s'il est âgé entre 51ans et 65ans, le client paiera 750 DA. Si le client décide de souscrire à la formule familiale, la prime mensuelle versée est différente selon l'âge aussi s'il est âgé entre 19ans et 50ans, il paiera 875 DA, s'il est âgé entre 51ans et 65ans, le client paiera 1375 DA. En cas de maladies graves, l'assureur procédera à un versement d'un capital unique de 500 000 DA, pour la formule individuelle et 300 000 DA pour la formule familiale. Dans le cas d'une hospitalisation, l'assureur versera des indemnités journalières de 3000 DA/jour pour les maladies et les accidents, et 5000 DA/jour pour les interventions chirurgicales

III.3.2 Prise d'effet des garanties :

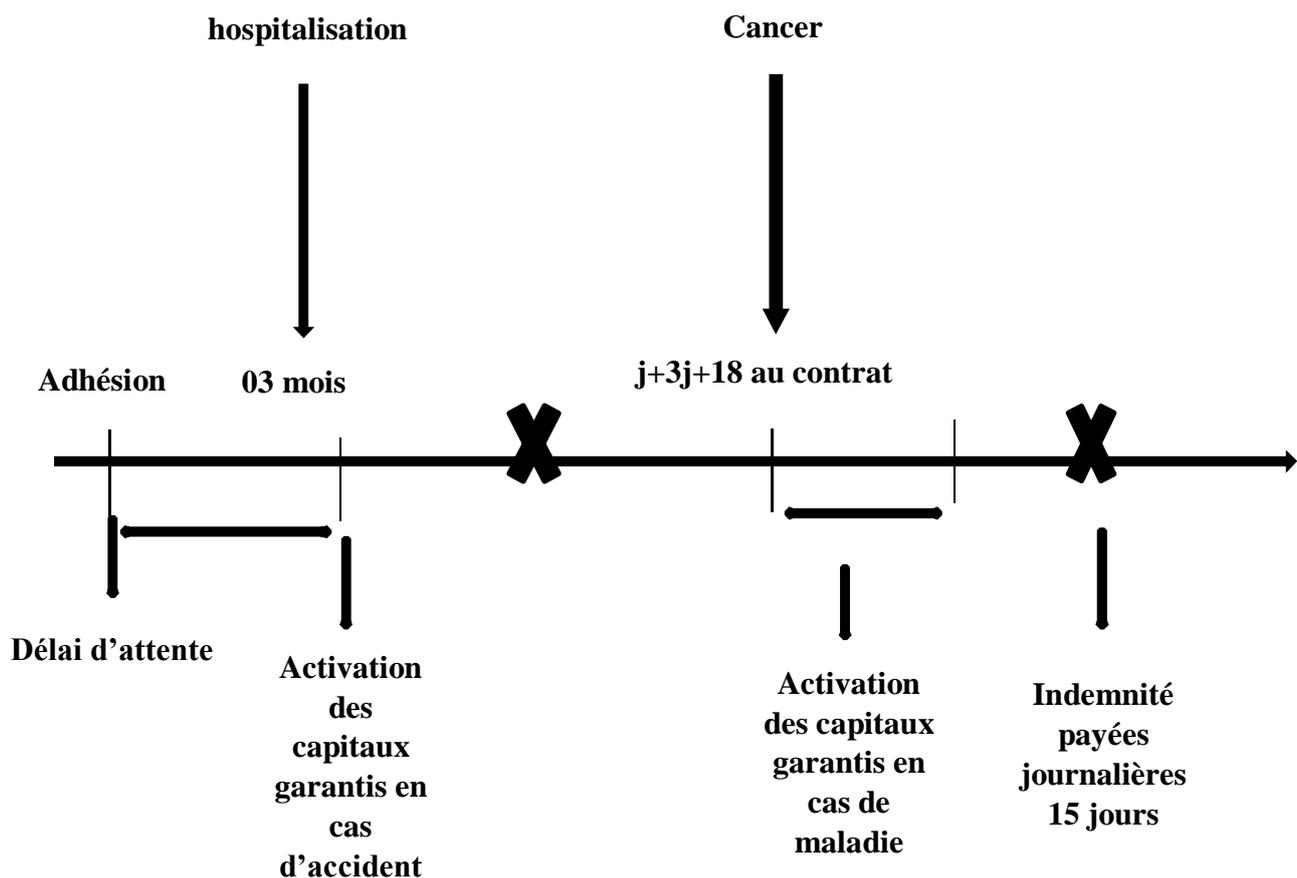
L'admission est effective dès la signature d'un bulletin d'hospitalisation sous réserve de paiement de la prime d'assurance.

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.

Le schéma suivant explique la procédure de paiement d'indemnités dans les cas d'une hospitalisation d'un assuré cancéreux.

Dans le cas du diagnostic d'un cancer, l'assureur assure le paiement d'une indemnité journalière que nous allons expliquer dans le schéma suivant :

Schéma n°02 « Prise d'effet de garantie »



Source : CNEP-banque.

Le client a le droit à deux indemnités par année en cas d'hospitalisation. Si l'hospitalisation est due à un accident, la prise en charge sera immédiate, et si celle due à une maladie, l'assureur la prendra en charge à raison de 3 mois après l'adhésion. Dans ce cas-là, l'assureur ne versera pas l'indemnisation des trois premiers jours d'hospitalisation. En d'autres termes, la prise en charge ne sera effective qu'après le 3^{ème} jour d'hospitalisation jusqu'au 18^{ème} jour, soit 15 jours en totalité. Si l'adhérent fait une intervention chirurgicale, l'assureur versera 5000 DA par jour. Si l'adhérent fait une hospitalisation, l'assureur versera 3000 DA par jours.

III.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 et à l'échéance de prime suivant le décès de l'adhérent suite à une résiliation à l'initiative de l'adhérent, au 65^{ème} anniversaire de l'assuré. Pour les enfants de

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

III.3.4 SAHTI en bref : une adhésion sans examen médical, d'accompagner le client quel que soit son choix de traitement, du versement d'un capital dès le diagnostic d'un cancer à un tarif avantageux jusqu'à 50 ans, d'une couverture immédiate en cas d'accident, des 90 jours en cas de maladie.

III.3.5 Les exclusions réglementaires de ces produits :

Pour les produits cités précédemment, il y aura un non-paiement de prestation si l'évènement assuré est le résultat de :

- ✓ conditions médicales préexistantes ;
- ✓ suicide, blessure volontaire ;
- ✓ guerres civiles ou étrangères, les mouvements populaires, les attentats, les actes De terrorisme ou sabotage ;
- ✓ actes criminels dont l'assuré est à l'origine ;
- ✓ les actes chirurgicaux illégaux ;
- ✓ 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.

Section IV : L'analyse de la réalité de distribution des produits d'assurances au niveau de CNEP-Banque.

Dans cette section nous allons analyser et interpréter les résultats, suite aux informations données au sein de CNEP-Banque en ce qui concerne les trois produits d'assurance : assurance des emprunteurs (ADE), CNEP totale prévoyance (CTP) et SAHTI.

IV.1. Analyse de réalité de la distribution du produit d'assurance (ADE) au sein de la CNEP-Banque :

Suite aux informations collectées au niveau du réseau de la CNEP-Banque de Tizi-Ouzou, l'agence Abane était une agence pilote pour le lancement du produit ADE (en 2008), afin de le tester ; c'est à partir de 2009 que le produit ADE a été généralisé sur toutes les agences.

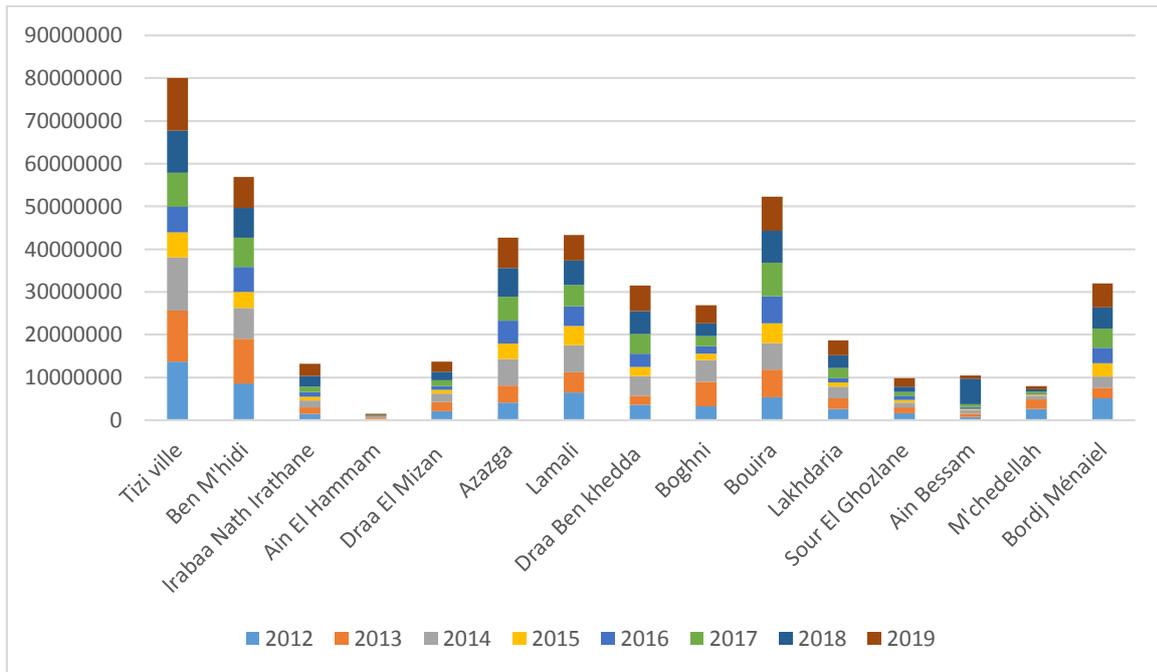
Chapitre III : l'évolution des produits de bancassurance au sein de CNEP-BANQUE

Tableau 05 : Montant des crédits assurés.

Agence	Années								TOTAL
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
Tizi ville	13681514	12019201	12439824	5770345	6012641	7916870	9918001	12314506	800272902
Ben M'hidi	8540813	10450088	7273589	3797358	5780459	6897557	6982400	7234754	49267018
Larbaa Nath Irathen	1489920	1552890	1530451	937870	1035678	1323679	2456322	2897334	13224144
Ain El Hammam	274944	344854	366760	9540	72564	89634	107982	198756	1465034
Draa El Mizan	2119444	2082384	2072484	772612	926976	1396868	1932456	2342500	11780488
Azazga	4047621	4018167	6235355	3596115	5378920	5656789	6734521	6976312	42643800
Lamali	6437022	4747818	6390922	4510843	4592932	4986700	5678932	5996985	43342154
Draa Ben Khedda	3599849	2127089	4604418	2142626	3097636	4567831	5432100	5902345	31473894
Boghni	3282838	5698780	5024527	1562490	1793617	2354679	2904567	4325640	26947138
Bouira	5318942	6535080	6154480	4680742	6293902	7890235	7456387	7908754	52238522
Lakhdaria	2596273	2559795	2696879	930740	1018389	2345097	2987500	3543670	18678343
Sour EL Ghozlane	1648832	1375638	1043392	717526	893426	932490	1200345	1976800	9788449
Ain Bessam	696745	798770	810362	325912	481932	576756	5986456	789032	10465965
M'chedellah	2670433	2126173	865503	298590	308454	456867	546798	675432	7948250
Bordj Ménaïel	5044965	2591815	2515616	3174485	3560134	4567890	4986700	5534212	31975817
Total	61450156	59028543	60024559	33227795	41247660	51959942	65311467	67040032	1151511918

Source : Etabli à partir des données obtenues auprès de la CNEP-Banque.

Figure N° : Montant des crédits assurés.



Source : Etabli à partir des données obtenues auprès de la CNEP-Banque.

Chapitre III : l'évolution des produits de bancassurance au sein de CNEP-BANQUE

Tableau N°06 : Montant des primes assurées.

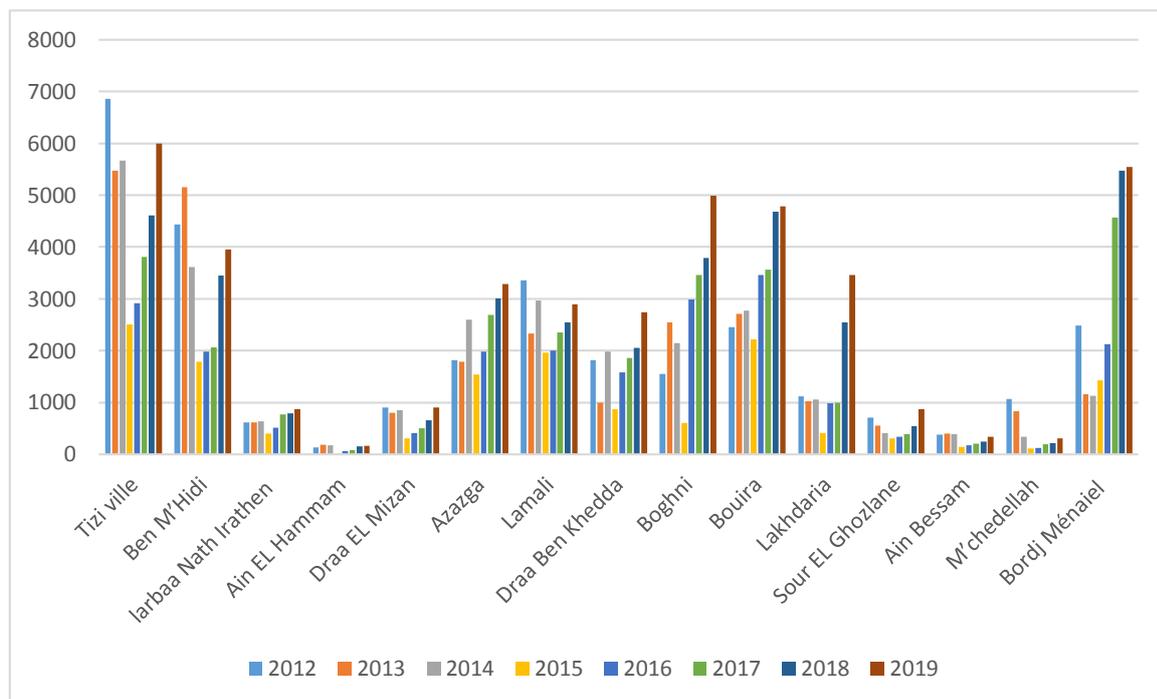
Agence	Années								TOTAL
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
Tizi ville	6862	5473	5668	2503	2913	3810	4611	5998	37838
Larbi ben M'hidi	4437	5156	3615	1784	1985	2065	3450	3949	30818
Labaa Nath Irathen	621	618	638	403	516	767	795	876	5234
Ain EL Hammam	137	186	181	4	60	83	157	165	973
Draa El Mizan	904	804	858	310	412	506	657	910	5361
Azazga	1815	1785	2598	1542	1980	2689	3010	3283	18701
Lamali	3362	2331	2970	1964	2005	2354	2546	2897	20429
Draa ben khedda	1814	1000	1985	871	1579	1865	2053	2745	13912
Boghni	1557	2547	2151	611	2987	3456	3785	4987	22081
Bouira	2457	2715	2771	2223	3456	3567	4687	4789	26665
Lakhdaria	1116	1027	1059	417	987	998	2546	3456	11606
Sour El Ghozlane	714	559	409	306	345	389	546	876	4144
Ain Bessam	385	400	389	141	175	206	249	345	2263
M'chedellah	1068	830	344	119	130	198	220	312	2290
Bordj Ménaïel	2490	1157	1128	1424	2130	4568	5467	5543	23908
Total	29734	26571	26762	14622	21660	27910	32223	36342	226223

Source : Etabli à partir des données obtenues auprès de la CNEP-Banque

Remarque :

Les chiffres des deux tableaux ont été multipliés par 100.

Figure N°03 : Montants des primes assurées.



Source : établi à partir des données de tableau N°06.

D'après les données deux tableaux, nous constatons que toutes les agences qui sont rattachées à la wilaya de Tizi-Ouzou accordant des crédits avec un montant de plus en plus important d'une année à une autre et en même temps elles bénéficient d'un montant des primes assurées de plus en plus important d'une année à une autre .

Nous constatons que les montants assurés et les primes d'assurance augmentent simultanément.

Les ADE sont donc des produits obligatoires contrairement aux produits CTP et SAHTI vue que chaque versement du montant assuré est suivi par un versement d'une prime d'assurance.

Nous concluons donc que les distributions des ADE par la CNEP-Banque permettent à celle-ci d'éviter les conflits relatifs au règlement de sinistre avec les clients, d'engager régulièrement des recettes importantes à travers la distribution de ce produit et de répondre aux besoins de garantie des clients. C'est donc une sécurité pour les emprunteurs ainsi que pour l'établissement de crédit.

Chapitre III : l'évolution des produits de bancassurance au sein de CNEP-BANQUE

IV.2. Analyse de la réalité de distribution des deux produits d'assurance (CTP et SAHTI) au sein de la CNEP-Banque.

Tableau N° 07 : Nombre de contrats CTP distribués par le réseau de la CNEP-Banque.

Wilaya	Agence		Souscription réelle							Total
	Code	NOM	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
T.O	201	Tizi ville	1	369	211	260	340	385	414	1980
	202	Larbi Ben M'hidi	135	114	73	80	91	120	135	748
	203	Larbaa Nath Irathen	13	2	11	17	21	26	30	101
	204	Ain El Hammam	10	8	10	9	12	15	17	81
	206	Draa El Mizan	19	99	58	61	78	91	99	505
	207	Azazga	189	62	39	55	75	89	105	614
	208	Lamali	75	62	46	50	69	90	98	490
	209	Draa Ben Khedda	59	15	5	20	31	40	63	233
	219	Boghni	6	39	33	38	44	49	54	263
BOUIRA	214	Bouira	38	175	40	60	89	131	181	714
	215	Lakhdaria	13	60	45	46	53	66	69	352
	216	Sour El Ghozlane	38	27	11	26	34	39	43	218
	217	Ain Bessam	32	5	8	13	22	26	35	141
	218	M'chedellah	4	9	0	6	10	14	19	62
Boumerdès	117	Bordj Ménaïel	19	5	20	25	31	39	41	180
Total			651	1051	610	766	1000	1220	1403	6682

Source : établi à partir des données obtenues auprès de la CNEP-Banque.

Chapitre III : l'évolution des produits de bancassurance au sein de CNEP-BANQUE

Figure N°04 : Nombre de contrats CTP distribués par le réseau de la CNEP-banque.

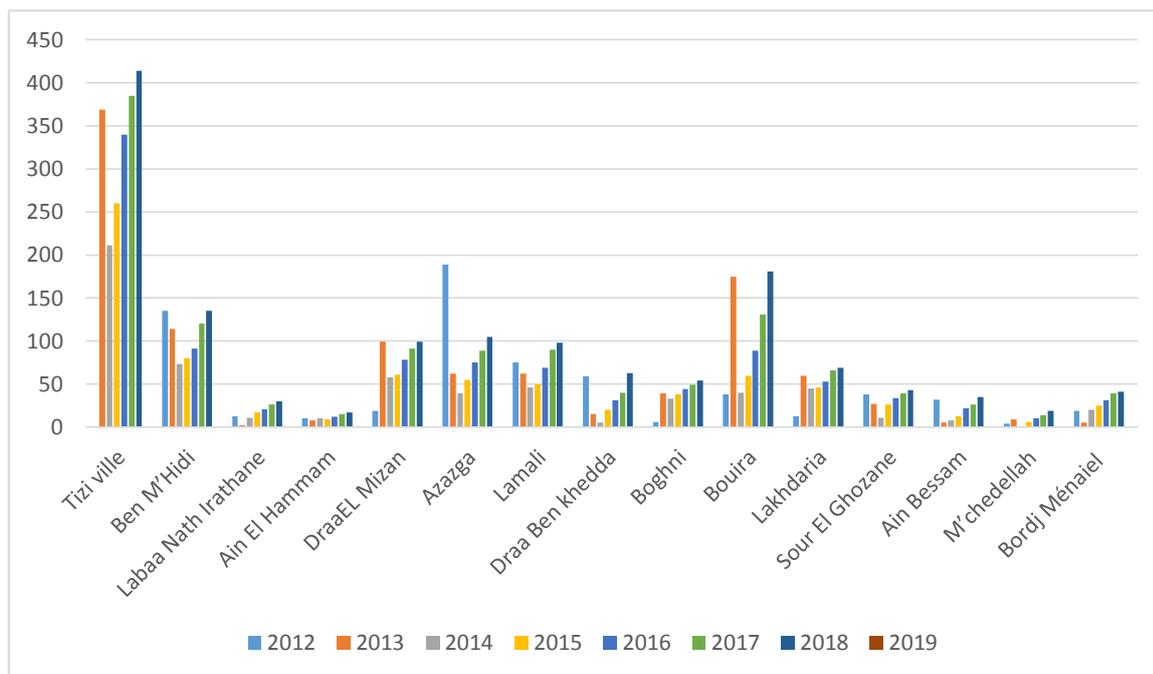
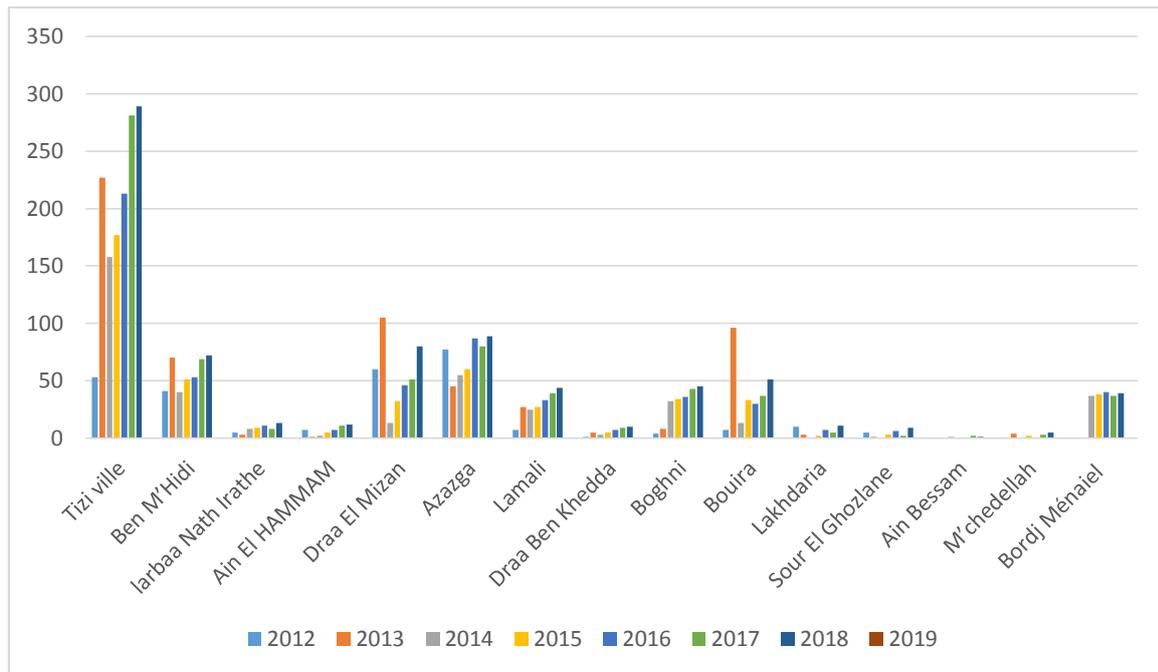


Tableau N°08 : Nombre de contrats SAHTI par le réseau de la CNEP-banque.

Wilaya	Agence		Souscription réelle							Total
	Code	NOM	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
T.O	201	Tizi ville	53	227	158	177	213	281	289	1398
	202	Ben M'Hidi	41	70	40	51	53	69	72	396
	203	Larbaa Nath Irathan	5	3	8	9	11	8	13	57
	204	Ain EL Hammam	7	1	2	5	7	11	12	45
	206	Draa El Mizan	60	105	13	32	46	51	80	387
	207	Azazga	77	45	55	60	87	80	89	493
	208	Lamali	7	27	25	27	33	39	44	202
	209	Draa Ben Khedda	1	5	3	5	7	9	10	40
	219	Boghni	4	8	32	34	36	43	45	202
BOUIRA	214	Bouira	7	96	13	33	30	37	51	267
	215	Lakhdaria	10	3	0	2	7	5	11	38
	216	Sour El Ghozlane	5	1	0	3	6	2	9	26
	217	Ain Bessam	0	0	1	0	0	2	1	4
	218	M'chedellah	0	4	0	2	0	3	5	14
Boumerdès	117	Bordj Ménaiel	0	0	37	38	40	37	39	191
Total			277	595	387	486	576	677	770	3760

Source : établi à partir des données obtenues auprès de la CNEP-Banque.

Figure N°05: Nombre de contrats SAHTI distribués par le réseau de la CNEP-Banque.



D'après les données des deux tableaux des produits d'assurance (CTP et SAHTI), il apparait que le nombre de contrats distribués par les agences du chef-lieu de la Wilaya de Tizi-Ouzou est plus important que celui de la Wilaya de Bouira.

Chapitre III : l'évolution des produits de bancassurance au sein de CNEP-BANQUE

Tableau N°09 : l'année d'application de la nouvelle organisation et le nombre de chargés de clientèle des agences.

Wilaya	Agence		Souscription réelle	Total
	Code	NOM		
T.O	201	Tizi Ville	Avril 2010	4
	202	Ben M'Hidi	Avril 2010	3
	203	Larbaa Nath Irathan	Décembre 2013	2
	204	Ain El Hammam	–	0
	206	Draa El Mizan	–	1
	207	Azazga	Décembre 2010	2
	208	Lamali	Mars 2010	2
	209	Draa Ben khedda	Décembre 2013	2
	219	Boghni	Avril 2013	2
BOUIRA	214	Bouira	Mai 2011	2
	215	Lakhdaria	Mars 2012	1
	216	Sour EL Ghozlane	Octobre 2010	1
	217	Ain Bessam	–	0
	218	M'chedellah	–	1
Boumerdès	117	Bordj Ménaïel	Mai 2011	2

Source : établi à partir des données obtenues auprès de la CNEP-Banque.

Wilaya de Tizi-Ouzou :

Nous remarquons que les chiffres réalisés par les agences implantées à l'intérieure du chef-lieu de la Wilaya de Tizi-Ouzou sont remarquables par rapport aux agences hors wilaya de Tizi-Ouzou.

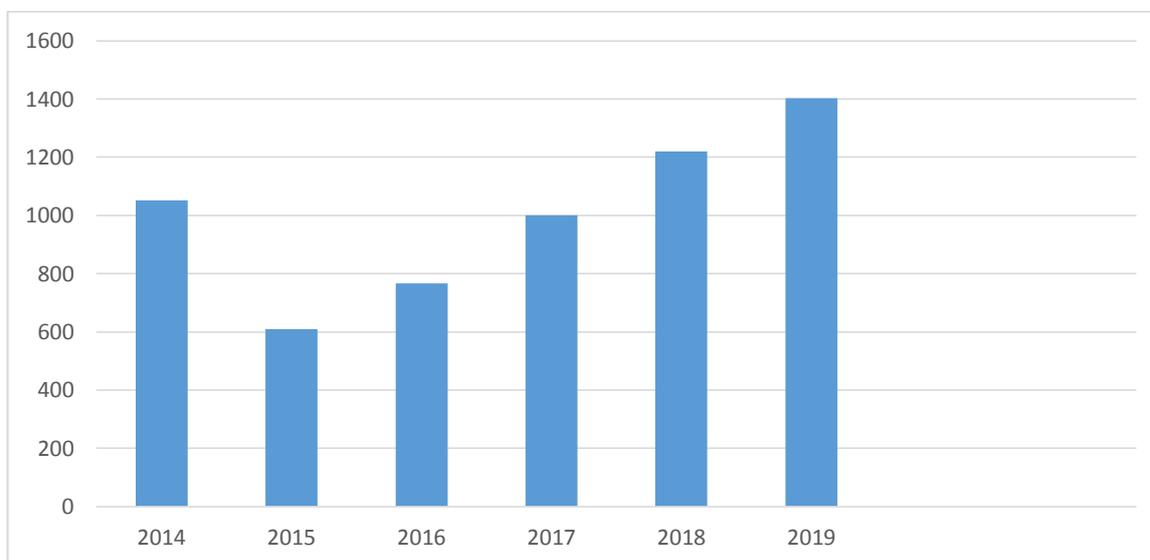
En ce qui concerne les agences dites de la place (Abane, Ben M'hidi et Lamali), nous observons que l'agence de Tizi Ville réalise des ventes plus importantes avec 1980 contrats CTP de 2013 à 2019 et 1398 contrats SAHATI de l'année de 2013 à 2019, alors que l'agences BEN M'hidi a réalisé à la même période 749 contrats CTP et 396 contrats SAHTI et quant à l'agence Lamali, elle a réalisé 490 contrats CTP Et 396 Contrats SAHTI entre 2013 et 2019.

Malgré que les 3 Agences se situent dans le même périphérique et que la nouvelle organisation a été lancée à la même période, les résultats sont différents.

Pour les agences hors du chef-lieu de la willaya de Tizi-Ouzou, nous remarquons que leurs productions sont plus faibles que celles inter-wilaya de Tizi-Ouzou (Tizi Ville, Ben M'hidi et Lamali), mais les deux agences D.E.M et Azazga réalisent des résultats proches de celles de Ben M'hidi et Lamali.

Nous remarquons aussi que l'agence Draa Ben khedda n'a pas appliqué la nouvelle organisation, mais elle réalise des chiffres importants par rapport aux autres agences de hors wilaya de Tizi-Ouzou.

Figure N°06: Nombre de contrats CTP distribués de 2014 Jusqu'à Aout 2019.



Source : établi à partir des données de tableau N°09.

Chapitre III : l'évolution des produits de bancassurance au sein de CNEP-BANQUE

L'année 2019 est la plus remarquable avec 770 contrats qui ont été réalisés par l'agence Tizi Ville concernant le produit CTP avec 414 contrats, suite à son organisation des portes ouvertes, l'objet était de bien informer les clients et de bien faire connaître le produit.

Wilaya de Bouira :

Nous constatons que l'agence de Bouira réalise des résultats faibles par rapport à ceux de l'agence Tizi Ville de la wilaya de Tizi-Ouzou malgré qu'elles aient un nombre aussi important de clients et que la nouvelle organisation a été appliquée dans ces deux agences à la même période.

On ce qui concerne la wilaya de Bouira, nous remarquons que son agence a réalisé de résultat intéressante concernant le produit CTP avec 714 mais reste encore faibles par rapport à celle de l'agence Tizi Ville.

Concernant le produit SAHTI, nous remarquons que l'agence de Bouira a réalisé des ventes moins intéressantes avec 267 contrats par rapport à ces agences hors wilaya avec un total de 82 contrats.

Wilaya de Boumerdès :

Nous observons que l'agence de Bordj Ménaïel qui est rattachée de la wilaya de Tizi-Ouzou à raison de sa proximité, elle réalise des résultats faibles en comparaison avec autres agences de hors wilaya malgré son nombre important d'habitats.

Concernant le produit SAHTI, c'est à partir de 2015 qu'elle a commencé à réaliser des chiffres importants avec 37 contrats alors que la personne qui a réalisé ces chiffres n'est pas une chargée de clientèle.

La réponse à ces questions nous permet de déduire que malgré la nouvelle organisation, le nombre important de clients et de vendeurs ainsi que l'ancienneté des agences ont une influence importante sur l'efficacité de la commercialisation des produits d'assurance (CTP et SAHTI) ; mais les compétences et les efforts commerciaux des vendeurs jouent un rôle primordial dans la distribution de ces deux produits, néanmoins l'état d'esprit des clients constitue un facteur non négligeable.

On conclut donc que la CNEP-Banque a réussi à attirer un nombre plus au moins important de souscripteurs avec 494 525 contrats de l'année 2013 jusqu'à 2019 et 3 220 contrats concernant les deux produits CTP et SAHTI. Ce qui permet de dire que la bancassurance a des effets très positifs sur la CNEP-Banque, en lui permettant de s'inscrire

dans une perspectives de modernisation et d'amélioration des services proposés à une clientèle de plus en plus exigeante, mais aussi d'améliorer constamment sa rentabilité.

Conclusion

La CNEP-Banque est la première banque algérienne qui a commercialisé les produits de la bancassurance en Algérie, en signant un accord de partenariat avec le leader mondial des assurances « CARDIF », dans le but de diversifié son activité bancaire, l'évolution de sa rentabilité ainsi que l'élargissement de sa gamme de produits proposés afin de répondre aux besoins de la clientèle.

En effet, cet accord a permis d'inscrire la bancassurance comme un axe stratégique important dans le développement futur de la CNEP-Banque qui, de par son positionnement, ses produits offerts, ainsi que sa clientèle et son dense réseau d'agence, réunit toutes les conditions pour être leader dans la bancassurance en Algérie et confronter ainsi sa position leader dans les activités des banques.

Conclusion générale

La Bancassurance semblent aujourd'hui un moyen de production de richesse dans les professionnels de la banques et de la assurance se sont fermement engagés, mais aussi un instrument très important de développement et de promotion de cette denier dans les pays reste encours insuffisamment développement.

Dans cette perspective que les banque algériennes s'engagement sur cette voie, grâce à l'accord qui a été introduit par le législateur à travers la loi 20 février 2006 qui a favorisé le rapprochement entre les banques et les compagnies d'assurance de personne en particulier, des lors la commercialisation de produits d'assurance par les banques est devenu en fin, en réalité en Algérie, même si les signes de son expression tardent à venir plusieurs accords de pérennant ont été organisé entre "les banque et des compagnies d'assurance" pour la vente de produits d'assurance sur le marché Algérien, C'est le cas de la CNEP-banque qui s'est lancée dans le domaine des assurances par la signatures en novembre 2008 d'une convention avec CARDIF EL-Djazair, avec pour objectifs, de réaliser une rentabilité par la commercialisation des produits d'assurantielles de fidéliser ses clients et aussi la promotion de l'image de banque, alors que CARDIF vise par cet accord un nouveau segment de clientèle à travers les guiches de la CNEP-banque.

Durant tout notre travail de recherche nous avons tenté d'apporter des éléments de réponses à notre problématique, par le fait que le partenariat CARDIF EL-Djazair et la CNEP-banque permet à celle-ci de commercialiser plusieurs produits assurancielles en un laps de temps relativement court, ce qui ne peut que élargir d'avantage sa gamme de produits afin de répondre aux besoins d'une clientèle de plus en plus exigeante, ce qui confirme la première hypothèse .

En outre, ce partenariat détermine CNEP-banque si s'inscrire dans un cadre d'amélioration et de ses services en vue d'attirer et de fidéliser un maximum de clientèle, ce qui la même à pénétrer les marchés inconnu qui s'avèrent essentiels pour son développement et inciter d'autres banques à être compétitives ce segment porteur.

Mais il faut noter que le chemin est encore long pour le développement de la bancassurance au sein de la CNEP-banque, cette dernière est appelée à s'adapter progressivement aux changements de l'environnement et aux évolutions de la demande de la clientèle, car la diversification des activités des banques notamment sur la distribution des produits d'assurance s'appairer sur des stratégies de marketing et de communication en

Conclusion générale

direction des marchés des particuliers et des professionnels. Cette stratégie vise à améliorer et diversifier les prestations et les produits offerts à chaque catégorie de clientèle.

D'ailleurs, pour pallier les faiblesses et les menaces auxquelles la CNEP-banque doit faire face, nous avons tenté de proposer ci-après, notre vision, d'une part, sur la manière avec laquelle la diversification des activités de la CNEP-Banque à travers la bancassurance devrait être traitée afin d'assurer son intégration effective pour une meilleure efficacité, d'autre part, sur les possibilités de développement futur de la rentabilité de la CNEP-Banque à travers son activité de bancassurance et ce en proposant plusieurs suggestions.

Nous pensons qu'il est nécessaire pour la CNEP-banque de simplifier davantage le questionnaire et les sélections médicales pour les produits d'assurance afin de réduire les détails de traitement des opérations.

Nous constatons qu'au niveau de la CNEP-Banque la distribution de produit d'assurance peut générer plus de gains si elle ne se contente pas de recevoir une rémunération qui couvre tout juste les frais et les coûts liés à la distribution de produits d'assurance, cette distribution doit plutôt avoir un effet direct et positif sur les résultats de la CNEP-Banque.

Nous pensons que la CNEP-Banque à travers sa direction de bancassurance doit trouver un moyen fiable qui permettra de suivre régulièrement l'état des souscriptions et s'assurer que la procédure de souscription et de gestion des contrats est respectée pour éviter les incidents avec la clientèle et avec les compagnies d'assurance.

Nous pensons qu'il est nécessaire pour la CNEP-banque de simplifier les produits d'assurances, puis de développer des produits qui nécessitent un savoir-faire particulier où peuvent répondre aux démarches plus compliquées ;

Nous constatons ainsi que la CNEP-Banque doit mettre en œuvre une bonne politique de commercialisation tout en formant le personnel de la banque, en réalisant des efforts en marketing et des investissements publicitaires à fin, d'attirer un maximum de clients et réaliser ainsi une meilleure rentabilité, la mise en place des moyens fiables qui lui permettra de suivre régulièrement l'état de souscription et s'assurer que la procédure de souscription et de gestion des contrats est respectée pour éviter les incidents avec le client et avec les compagnies.

Conclusion générale

Nous pensons qu'il est nécessaire d'informer les citoyens de principe de la bancassurance et ses avantages; assurer des formations aux chargés de clientèle des banques pour développer les métiers de vente incitatifs en assurances de personnes et dommages.

La relation banque-Assurance peut être source de risque pour le banquier en effet, une mauvaise gestion des risques pour le banquier en effet, peut ternir la relation principale de la banque avec son client il convient donc pour la CNEP-banque d'intégrer. Ce risque et de mettre l'accent sur la qualité du service en veillant à l'indemnisation rapide du client après la survenance à l'indemnisation rapide du client après la surveillance de la propagation d'une image négative de la CNEP-banque.

Après avoir étudié le thème relatif à la bancassurance de la CNEP-banque, il nous est apparu utile de la CNEP-banque, il nous est apparu utile de suggérer quelques thèmes de recherches en rapport avec la bancassurance qui pourraient faire l'objet de travaux de recherche pour les futurs étudiants à savoirs le développement de la bancassurance au sein des banques Algériennes, l'analyse des produits de la bancassurance en Algérie Approche comparative : cas BDL CNEP-banque ; l'apport de la bancassurance au marché assurantiel algériens analyse comparative du développement des deux compagnies d'assurance SAA-CAAT ; analyse et gestion des risques des bancassurances en Algérie : cas de CNEP-banque, essai d'analyse de la contribution de bancassurance dans le développement d'assurance en Algérie.

I- OUVRAGES

ALAIN Borderie et Michel la FITTE « la bancassurance, stratégie et perspectives en France et en Europe », revue banque édition Paris, France 2004-p13.

A.BORBERIE et M.LAFITTE, op.cit. P47.

CHARCHOTTE GEANDASTIEN « bancassurance to be or not to be client centric », banque strategies N°251, September, PP12-14.

CHEVALIER et al, op.cit.P22

DENIS WALLERICH et autres « bancassurance la revue focus. Octobre 2005, pp2.

DHAFFER SAIDANE « les deux modèles de la bancassurance ».la revue, l'expansion, samedi 7 juin 2007.

M.CHEVALIER et al, op.cit.P43.

MONCEF FELLI « Bancassurance ! Sommes-nous sur le bon chemin » Séminaire organisé par L'ESB 15 et 16 Mars 2003, p3

MOULOUD ABANE « l'ère de la globalisation des services », revue algérienne des assurances, PP24-25.

O.MEIER et G. SCHIER « fusions Acquisition », Dunod, 2009. P10.

JEAN PIERRE DANIEL « la bancassurance : fin de la première étape ou dernière avant la fin » édition de Veneuil, France, 1992.p13.

JEAN PIERRE « les enjeux de la bancassurance », op.cit. P141, 117.

JEANR FRANCOIS ROMAIN « la bancassufinance et les statues des intermédiaires financiers et secondaire » IN « bancassufinance actes du colloque du 3 juin 1999 organisé par l'association européenne pour le droit bancaire et fin. Belgiqueun (AEDBF).

Patrice Michel LANGLAUGNE « la distribution des produits d'assurance par les banques et les établissements financiers » séminaire organisé par UAR/INSAG, jeudi 10 février 2008.P1.

SARA Fénelon et autre « bancassurance dans le monde : une réalité très contrastée » news lettres techniques. SCOR N°10, février 2003, p2.

STRAEGOR « politique Générale de l'entreprise » Dunod, 4^{ème} édition, 2004.P301.

VERD KEREN « la bancassurance », que sais-je, 1 édition. Pressé universitaire de France, 1997 page3.

II. REVUES, ARTICLES :

CHEVALIER Marjorie et al, la bancassurance dans le monde une réalité très constatées, Newsletters techniques. SCOR, Février, 2003.

CNEP News, Numéro spécial Bancassurance : La bancassurance, un axe stratégique du développement de la CNEP-Banque, Nouvelle édition, juin, 2008.

Focus Services Financiers, SECOR Conseil, N°12, Automne 2009.

HILGERS. J, Revue économique, Banque Nationale De Belgique, Bruxelles, 7^{ème} édition année, Mai 2001.

TAHAR BENNADJI, Les enjeux de la bancassurance et perspectives de son développement en Algérie, Diplôme Supérieure Bancaire Alger : Ecole Supérieure De Banque, Décembre, 2003.

III. THESES ET MEMOIRE :

AMMI Mohamed, La bancassurance : une nouvelle dynamique en marché pour la BADR, Diplôme de l'IFID, Tunis, Décembre, 2009.

BARGAOUI Houda, Bancassurance : Commercialisation des produits assurantiels, Maitrise en finance : Institut Supérieure De Gestion, Tunis, 2007.

BELHOCINE Ouiza, La bancassurance en Algérie réalité et perspectives, Diplôme supérieure d'Etude Bancaire, Alger : Ecole supérieure de banque, Novembre, 2009.

YAO AYA Clémentine, les nouveaux relais de croissance de la bancassurance, thèse de MBA, école national d'assurance ENASS France, 2001.

IV. TEXTES REGLEMENTAIRE :

L'ordonnance n°95-07 du 25/08/2003 relative aux assurances ;

L'ordonnance n°03-11 du 26/08/2003 relative à la monnaie et au crédit ;

La loi n°06-04 du 20/02/2006, modifiant et complétant l'ordonnance n°95-07 du 25/01/1995 relative aux assurances ;

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Décret exécutif n°07-153 du 22/05/2007, fixant les modalités et les conditions de distribution des produits d'assurance par les banques, établissements financiers et assimilés et autres réseaux de distribution ;

Arrête du 06/08/2008 fixant le taux maximum de participation d'une banque ou d'un établissement financier dans le capital social d'une société d'assurance et/ou réassurance ;

L'ordonnance bancaire n°10-04 du 26/08/2010 modifiant et complétant l'ordonnance bancaire n°03-11.

V.SITES INTERNET :

<http://www.algerie-focus.com>

<http://www.cnepbanque.dz>

<http://www.cardifeldjazair.dz>

<http://www.djazairess.dz>

<http://www.mémoireonline.com>

<http://www.Scor.com>

VI.AUTRE DOCUMENT :

Dictionnaire d'Economie et des Sciences Sociales, sous la direction de Claude Danièle ECHAUDÉMAISON, édition Nathan, 2013. P432.

Liste des tableaux et figures

I-Liste des tableaux

Tableau 01 : Les avantages et les inconvénients des modèles bancassurance...

Tableau 02 : La méthode BALTHAZAR

Tableau 03 : Tarifs appliqués dans l'assurance total prévoyance.

Tableau 04 : Tarifs appliqué dans l'assurance SAHTI.

Tableau 05 : Montant des crédits assurés.

Tableau 06 : Montant des primes assurés.

Tableau 07 : Nombre de contrats CTP distribués par la CNEP- banque

Tableau 08 : Nombre de contrats SAHTI par le réseau de la CNEP-Banque.

Tableau 09 : L'année d'application de la nouvelle organisation et le nombre de charge de la clientèle des agences.

II-Liste des figures

Figure 01 : Schéma représentatif de l'organisation de la bancassurance au sien de la CNEP-Banque.

Schéma 01 : Matérialisation des deux formules d'assurance.

Schéma 02 : Prise d'effet de garantie

Figure 02 : Montant des crédits assurés.

Figure 03 : Montant des primes assurées.

Figure 04 : Nombre de contrats CTP par le réseau de la CNEP-Banque.

Figure 05 : Nombre de contrats SAHTI par réseau de la CNEP-Banque.

Figure 06 : Nombre de contrats CNP distribués de 2014 jusqu'à 2019.

Table des matières

Remerciements

Dédicaces

Sommaire

Liste des tableaux et figures

Introduction générale..... 1

Chapitre I : Généralité sur les produits de bancassurance

Introduction 4

Section 1: Bancassurance définition et évolution 5

1-1 Définition 5

1-2-Evolution de la bancassurance..... 6

Section 2 : Les produits distribués par les bancassurances 9

2-1-Les produits constituant naturel des opérations bancaires..... 9

2-1-1-Les produits d'assurance liés aux crédits 9

2-1-1-1-Le temporaire décès 10

2-1-1-2-La garantie liée à un découvert (Ouverdraft Insurance..... 10

2-1-2-Les produits d'assurance liés aux dépôts 11

2-1-1-3-Les produits d'assurance liés instruments de paiement 12

2-2-Les produits simples 13

2-2-1-Les produits complexes 13

2-2-3-Les produits de prévoyance 15

2-2-4-Les produit d'assurance de dommage 15

2-2-5-Les produits packagés 16

Section 3: Les différentes stratégies et caractéristique des bancassurances ou les différentes modèles de bancassurances 17

3-1-Les accords commerciaux..... 17

3-2-Le Contrôle de l'activité d'assurance 18

3-2-1-Les stratégies de croissance externe	18
3-2-2-La croissance interne	19
3-3-les joints ventures	19
Section 4 : Les avantages de la bancassurance et ces limites	21
4-1-Avantages tirés par les différents intervenants en bancassurance.....	21
4-2-Avantage pour l'assureur	21
4-3-l'avantage pour de la banque	21
4-4-L'avantages pour le consommateur	23
4-5-L'avantages pour l'Etat.....	23
4-6-l'assurbanque	24
4.2. Les limites de la bancassurance	24
4.2.1 Pour la banque	24
4.2.2 Pour la compagnie d'assurance.....	26
4.2.3 Au niveau macro-économique.....	26
Conclusion.....	28
 Chapitre II : La bancassurance en Algérie.	
Introduction	29
Section 1: le cadre réglementaire de la banque en Algérie.....	30
1-1-Les textes de lois, décrets et arrêtés.....	30
1-2-Conditions et dispositions de la bancassurance	30
1-2-1-La Convention	31
1-2-2-Les différentes dispositions	32
1-2-2-1-Les produits d'assurance.....	32
1-2-2-2-La rémunération des organismes.....	32
1-2-2-3-Les niveaux maximum de la commission de distribution.....	32
1-3-Le contrôle relatif à la distribution de l'assurance par la banque	33
Section 2 : les modèles et stratégies de développement de la bancassurance en Algérie.....	34
2-1- le modèle retenu par les bancassurances algériennes	34
2-2-La formations.....	35

Section 3 : Les produits commercialisés de la bancassurance en Algérie.....	36
3-1- Branches d'assurances de personnes	36
3-1-1-Assurances individuelle de personnes	36
3-1-1-1-La assurance vie	37
➤ Les assurances en cas de vie.....	37
➤ Les assurances en cas de décès.....	38
➤ L'assurance mixte.....	39
➤ Les assurances en cas de survie.....	39
3-1-1-2-Les assurances d'épargne et de capitalisation.....	40
➤ Les contrats « UNIVESAL Life	40
➤ Les contrats à versement libre	40
➤ Les contrats en unité de compte	41
3-1-1-3-Assurances Accidents corporels.....	41
➤ La garantie décès par accident.....	42
➤ La garantie incapacité permanente total ou partielle.....	42
➤ L'incapacité temporaire de travail.....	44
➤ La garantie des frais médicaux pharmaceutique	45
3-1-1-4-les assurances maladie	45
➤ Frais médicaux	45
➤ La garantie incapacité temporaire	46
➤ La garantie invalidité.....	46
➤ Le tiers payant	46
➤ Les délais d'attente ou de carence.....	47
➤ Contrat individuel ou collectif.....	47
➤ Les personnes assurent	47
➤ La durée des garanties	47
➤ L'évolution des garanties et des cotisations	48
3-1-1-5-L'assistance.....	48
3-1-2- les assurances collectives de personnes.	48
3-1-2-1- l'assurance accident de travail	49
3-1-2-2-les contrats de prévoyance.	49
3-1-2-3-l'assurances des hommes clés.....	50
3-2-L'assurance-crédit.....	50
3-3- L'assurance des risques simples d'habitation.	50
3-4-Multirisques habitation	51

3-4-1-Assurances des dommages aux biens	51
3-4-1-1-Incendie et risque annexes	51
➤ Incendie, Foudre, Explosion, Electricité.	51
➤ Dommage ménage.....	52
➤ Chute d'avions	52
➤ Le Choc d'un véhicule.	52
3-4-1-2- Dégâts des eaux	52
3-4-1-3- Bris de grâces.....	52
3-4-1-4-vol.	52
3-4-2-Assurance de responsabilités.....	52
3-4-2-1-la responsabilité locative.....	52
3-4-2-2-le recours des locataires contre le propriétaire.....	52
3-4-2-3-La responsabilité envers le locataire	53
3-4-2-4- le recours des voisins et des tiers	53
3-4-2-5- Assurance de la responsabilité civile de simple particulier ou chef de famille.	54
3-4-2-6-Responsabilité civile accidents immeubles.....	54
3-5- Assurance obligatoire des risques catastrophiques.....	54
3-5-1-objet et entendue de l'assurance catastrophes naturelles.....	56
3-5-2-Limite de garantie	56
3-5-3-TARI FICERTION.....	56
3-6-Risque agricoles.....	56
Section 4: Les obstacles en traitants dans le développement de bancassurance en Algérie...	57
3-1-Les obstacles à caractère réglementaire.....	57
3-1-1-le cadre réglementaire de la bancassurance en Algérie	57
3-1-2-Le régime de l'assurance vie en Algérie	58
3-2-Les obstacles d'ordre culturel.....	58
3-2-1-La culture de la clientèle	58
3-2-2-Les obstacles de cote bancaire.....	58
➤ L'image de marque.....	58
➤ Les moyens techniques.....	59
Conclusion.	60

Chapitre III : Cas pratique

Introduction.	61
Section 1 : Présentation de la CNEP- banque et Cardif El Djazair	62
I. 1.Présentation de la CNEP banque	62
I.1.1. Les produits de la CNEP-banque	62
I.1.1.1. Les produits de l'épargne.....	62
I.1.1.2. Les crédits à la clientèle	62
I.1.1.3. Les produits bancassurance.....	63
I.1.2. Les objectifs de la CNEP Banque	63
I.2. Présentation de Cardif EL Djazair	63
Section 2 : L'accord du partenariat entre la CNEP-Banque et Cardif El Djazair	64
II.1. L'organisation de la bancassurance au sein de la CNEP Banque.....	64
II.1.1. L'agence	65
II.1.2. Le chargé de la bancassurance des réseaux	65
II.1.3. L'agence chargée de la bancassurance « agence n°129 El Biar »	65
II.1.4. La cellule bancassurance à la CNEP Banque	65
➤ Les missions de la cellule bancassurance.....	65
➤ L'organisation de la cellule de la bancassurance	66
II.2. La rémunération de la banque.....	66
II.3. L'engagement d'assistance de Cardif El Djazair.....	66
Section 3 : Les produits d'assurances Cardif commercialisés par la CNEP-Banque	7
III.1.1 Définition de l'assurance des emprunteurs	
III.1.2 Les avantages du produit ADE :	67
III.1.2.1 Les Avantages majeurs pour la CNEP-Banque :	67
III.1.2.2 Les Avantages pour l'assuré	67
III.1.2.3 Avantages pour CARDIF El Djazair.....	67
III.2 CNEP Totale prévoyance	67
III.2.1 Les Clients pouvant adhérer à ce produit	68

III.2.2	Processus de la gestion du produit	68
III.2.2.1	Modalités d'adhésion au produit totale prévoyance.....	68
III.2.2.2	Processus de gestion des primes	69
III.2.3	Cessation de garantie	70
III.2.4	Les avantages du produit CNEP Total Prévoyance.....	70
➤	Les avantages majeurs pour la CNEP-Banque	71
	Les avantages pour l'assuré.....	71
III.3.1	Les formule d'assurance	
III.3.2	Prise d'effet des garanties	73
III.3.3	Cessation des garanties	74
III.3.4	SAHTI en bref	75
III.3.5	Les exclusions réglementaires de ces produits.....	75

IV.2. Analyse de la réalité de distribution des deux produits d'assurance (CTP et SAHTI) au sein de la CNEP-Banque.

Section 4 :	L'analyse de la réalité de distribution des produits d'assurances par la CNEP-banque de Tizi-Ouzou	76
Conclusion		88
Conclusion générale		90

Références bibliographies

Annexe

Introduction générale

Conclusion générale

Bibliographie

Chapitre 01
Généralités sur la
bancassurance

Chapitre 02
La bancassurance en
Algérie

Chapitre 03

*L'évolution des produits
de bancassurance au sein
de la CNEP-Banque*