

UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI TIZI-OUZOU

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES  
SCIENCES DE GESTION

DEPARTEMENT DES SCIENCES FINANCIERES ET COMPTABILITE



# Mémoire de Fin de Cycle

En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Financières et  
Comptabilité  
Spécialité : Finance et Assurance

Sujet :

**La bancassurance et la diversification des produits  
bancaires  
Cas : BNA agence 583 Tizi-Ouzou**

Réalisé par :

FODIL Zohir

Devant le jury composé de :

OUALIKEN Selim  
ACHIR Mohamed  
ABIDI Mohammed

Président  
Rapporteur  
Examineur

Professeur  
MCB  
MCB

UMMTO  
UMMTO  
UMMTO

2022/2023

*Je tiens à exprimer ma profonde gratitude envers toutes les personnes qui nous ont soutenus tout au long de la réalisation de ce mémoire. Le chemin vers la rédaction de ce travail n'aurait pas été possible sans leur précieuse contribution et leur encouragement.*

*Je tiens tout d'abord à remercier M ACHIR Mohamed pour sa guidance, son expertise et sa patience. Ses conseils avisés et son soutien inébranlable ont été essentiels pour la réussite de ce projet. Ainsi que les membres du jury pour avoir accepté d'évaluer ce travail.*

*Je n'oublie pas de remercier ma famille et mes amis pour leur soutien indéfectible. Leurs encouragements, leurs mots d'encouragement et leur compréhension m'ont permis de persévérer dans les moments les plus difficiles de cette aventure académique.*

*Un grand merci également à tous les participants de cette étude, dont la contribution a été cruciale pour la collecte des données nécessaires à cette recherche.*

*Ce mémoire représente l'aboutissement de nombreuses heures de travail, d'efforts et de dévouement, et nous sommes reconnaissants envers chacun d'entre vous pour avoir rendu cela possible.*

*Merci du fond du cœur.*

- **Liste des tableaux**

Tableau N°1 : Taux de réduction sur le tarif familial.....	64
Tableau N°2 : Taux de réduction sur le tarif groupe .....	64
Tableau N°3 : Majoration personnes âgées .....	64
Tableau N°4 : Tarifs applicables selon la durée du contrat. ....	65
Tableau N°5 : Nombre des contrats assurance-emprunteur souscrits au niveau de la BNA (agence583) .....	77

- **Liste des figures**

Figure N°1 : L'organigramme de la banque .....	52
Figure N°2 : Actionnariat de la compagnie AGLIC .....	56
Figure N°3 : Les différents critères de tarification de l'assurance AVA.....	63
Figure N°4 : Evolution des contrats AVA souscrits au sein de la BNA (Agence583).....	66
Figure N°5: Nombre des dossiers de crédit immobilier réalisés .....	76
Figure N°6: Nombre des contrats assurance-emprunteur souscrits .....	77

Remerciements

Liste des tableaux

Liste des figures

Sommaire

Introduction générale..... 01

## CHAPITRE 1 : LE CADRE CONCEPTUEL DE LA BANCASSURANCE

Introduction ..... 03

Section 1 : Généralités sur la banque ..... 03

Section 2 : Généralités sur les assurances ..... 10

Section 3 : Fondement théorique de la bancassurance ..... 19

Conclusion..... 27

## CHAPITRE 2 : LA BANCASSURANCE EN ALGERIE

Introduction ..... 29

Section 1 : Le cadre réglementaire de la bancassurance en Algérie..... 29

Section 2 : L'évolution de la bancassurance en Algérie..... 34

Section 3 : Les motivations et les obstacles de la bancassurance en Algérie1..... 38

Conclusion..... 45

## CHAPITRE 3 : LES PRATIQUES DE LA BANCASSURANCE AU SEIN LA BNA

Introduction ..... 47

Section 1 : Présentation de la BNA et la compagnie d'assurance AGLIC..... 47

Section 2 : Les produits de bancassurance commercialisés par la BNA ..... 56

Section 3 : Evolution de l'assurance-emprunteur crédit immobilier (au sein de la BNA  
agence 583) ..... 70

Conclusion..... 78

Conclusion générale ..... 80

Bibliographie

Annexes

Table des matières

# **Introduction Générale**

Les mesures de libéralisation commerciale et financière adoptées par les pays industrialisés ont encouragé les entreprises à s'internationaliser dans le contexte de la mondialisation. Afin de pénétrer de nouveaux marchés et de faire face à une concurrence croissante, les entreprises ont mis en place des stratégies essentielles pour organiser leurs ressources de manière efficace et renforcer leur compétitivité.

La déréglementation et la libéralisation financières ont profondément transformé les systèmes financiers, intensifiant la concurrence entre les acteurs financiers et conduisant à de nouvelles collaborations entre différentes branches. Une évolution majeure a été le rapprochement entre les activités bancaires et les compagnies d'assurances, donnant naissance au concept de "bancassurance".

L'augmentation de la concurrence et l'essor de la finance directe ont incité les banques à chercher des moyens de rentabiliser leurs réseaux et de gérer leurs coûts. Ainsi, les banques et les assureurs ont collaboré pour développer des produits financiers hybrides, élargir leur clientèle et renforcer leur présence de manière efficace et durable.

La bancassurance, qui implique la distribution de produits d'assurance par les réseaux bancaires, a permis aux assureurs de réduire leurs coûts et d'accéder à de nouveaux marchés grâce à leurs conseillers clientèle.

La bancassurance a été introduite par le Crédit Mutuel au début des années 1970 et s'est répandue en Europe et dans le monde dans les années 1980 et 1990. Il est parfois difficile de déterminer quel secteur, assurance ou banque, mérite le plus de crédit pour cette collaboration. Dans certains pays, la bancassurance est devenue le principal canal de distribution pour les produits d'assurance individuelle.

L'émergence de la bancassurance en Europe a également influencé le développement du secteur financier en Algérie, avec l'adoption de la loi n°06-04 du 20 février 2006, qui a modifié et complété l'ordonnance du 25 janvier 1995 relative aux assurances.

Malgré cela, la bancassurance en Algérie reste moins développée et concerne principalement les assurances de personnes, qui représentent une part significative de ce marché. Dans ce contexte, notre recherche vise à définir le concept de bancassurance, à en souligner les caractéristiques, et à mettre en lumière les techniques et les moyens utilisés pour encourager la collaboration entre les institutions financières. En outre, nous explorerons la pratique de la bancassurance et son évolution au sein des banques algériennes.

### **Problématique**

De ce qui précède, une question primordiale qui mérite d'être débattue :

« **Comment la bancassurance s'est évoluée au sein des banques Algériennes ?** »

### **Objectifs de la recherche**

Pour tenter de répondre à ces questions, nous avons construit notre réflexion en se basant sur les objectifs suivants :

- Indiquer de façon précise les différentes caractéristiques de l'activité bancaire et celle assurantielle.
- Expliquer attentivement l'utilité de ce rapprochement de champs d'activités.
- Désigner les modèles et la stratégie d'expansion de la bancassurance notamment en Algérie.

### **Choix du sujet**

La sélection de ce sujet est motivée par plusieurs raisons :

- Cette pratique de bancassurance fait partie de l'actualité.
- Le sujet s'inscrit dans le cadre général de notre formation.
- Elargir nos connaissances théoriques et les mettre en pratique.

### **Méthodologie de la recherche**

La méthodologie suivie dans le cadre de réalisation de ce travail de recherche est de type descriptif. Elle consiste dans la partie théorique en se basant sur la recherche bibliographique relative à l'évolution de la bancassurance au sein des banques Algériennes, et pour une meilleure compréhension, notre travail de recherche est suivi d'une étude empirique qui est fondée sur l'exploitation des documents internes fournis par la banque nationale d'Algérie.

### **Structure de la recherche**

Pour mener à bien notre travail de recherche, nous l'avons structuré en trois chapitres :

Le premier chapitre concerne le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance et les principaux éléments fondamentaux de la bancassurance.

Le deuxième chapitre sera consacré la pratique de la bancassurance en Algérie et la législation qui la régie.

Dans le dernier chapitre, qui constitue d'un cas pratique, ou nous allons exposer les différents résultats obtenus durant notre stage pratique au sein de la BNA (agence 583).

# **Chapitre 1**

## **Le cadre conceptuel de la bancassurance**

**Introduction**

La bancassurance, un terme forgé en France dans les années 1970, incarne une transformation profonde dans le monde de la finance. Elle témoigne de la fusion des activités bancaires et d'assurance, créant un modèle économique novateur qui a connu une expansion significative à travers le monde. Dans ce chapitre, nous explorerons en profondeur les fondements théoriques de la bancassurance, son origine et son évolution dans divers pays, ainsi que les différents produits qu'elle propose. La bancassurance n'est pas seulement un rapprochement institutionnel, mais aussi un changement dans la manière dont les clients accèdent à des produits financiers et de protection. Cette révolution a des implications majeures pour les marchés financiers, les consommateurs et les entreprises. Notre exploration de ce sujet commencera par une définition de la bancassurance, suivie d'une analyse de ses origines et d'un aperçu de son état dans le monde. Enfin, nous examinerons les produits diversifiés proposés par la bancassurance.

**Section 1 : Généralités sur la banque**

Les banques jouent un rôle prépondérant dans le développement économique, ce sont le noyau de mécanisme et circuit financiers, et partenaire habituel des agents économiques. Dans le cadre de leurs affaires passives, les banques reçoivent des fonds qu'elles prêtent, ensuite, est affecté sous forme de crédits dans les affaires actives. Ces derniers jouent un rôle essentiel dans notre économie ; ils permettent de satisfaire les besoins des entreprises en matière d'exploitation ou d'investissements.

**1. Définition de la banque**

L'origine du mot remonte au XVI<sup>ème</sup> siècle, le mot banque ou « bank » provient du german, mais aussi d'une manière indirecte de l'ancien italien « banco », qui désignait une table sous forme de comptoir sur laquelle s'asseyaient les échangeurs en plein public pour prêter de l'argent contre des intérêts, échanger les monnaies des autres pays, et généralement faire le commerce de l'argent. Les premiers banquiers de cette époque sont les changeurs. Au 11<sup>ème</sup> siècle, les Lombards introduisent de nouvelles techniques financières et marquent l'histoire de la banque.<sup>1</sup>

Le mot "banque" dérive de l'italien "banca" qui désigne un banc en bois sur lequel les changeurs du Moyen Âge exerçaient leur activité.

---

<sup>1</sup> MONNET, P. (2007). Technique bancaire-historique. P.2

Selon la Loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit : « est considérée comme banque, toutes entreprises ou établissements financiers qui effectuent à titre de profession habituelle et principalement les opérations de réception de fonds du public, les opérations de crédit ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci »<sup>2</sup>.

CHEHRIT K. définit la banque comme « *une entreprise qui fait profession habituelle de recevoir du public, sous forme de dépôts ou autrement, des fonds qu'elle emploie pour son propre compte en opération d'escompte, en opération de crédit ou en opérations financières* »<sup>3</sup>

Il apparaît donc que la banque *stricto sensu* peut être définie par les quatre éléments suivants<sup>4</sup> :

- D'une part, la banque reçoit des fonds du public, à titre de dépôts ou autrement ;
- D'autre part, l'activité doit être assumée par la banque, ce qui exclut de la définition les commissionnaires et courtiers ;
- En outre, la banque utilise les fonds reçus à des opérations variées, parmi lesquelles toutes les opérations de crédit sont possibles ;
- Enfin, la banque dispose d'un monopole dans la réception des dépôts à vue ou à moins de deux ans (ceci dans un but évident de protection des déposants).

DUPOY C. 1981 ; Quand à lui dit que les banques sont des entreprises et établissements qui font profession habituelle de recevoir du public, sous forme de dépôt et ou autrement des fonds qu'ils emploient pour leurs propres comptes en opérations d'escompte, en opérations de crédits ou en opération financières.

Louis F. et Norbert H. 1989 ; définissent la banque comme « une institution financière qui fait le commerce des capitaux .C'est elle qui fait fructifier l'argent des capitalistes toute en leur évitant les différentes charges de gestion d'une fortune .C'est elle aussi sous diverses formes, avec ou sans garanties apporte l'aide de ses capitaux ou de son crédit au commerçant et ou aux industriels qui peuvent ainsi donner de l'extension à leurs affaires à traverser parfois les périodes critiques.

---

<sup>2</sup> Loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et aux crédits

<sup>3</sup> CHEHRIT, K. (2003). Techniques et pratiques bancaires financières et boursières. Alger : Grand Alger Livres. P. 142

<sup>4</sup> VERNIMMEN, P. (1981). Gestion et politiques de la banque. Paris: Dalloz. P. 09

### 2. Le rôle de la banque

La finance indirecte par la banque, exerce que la banque a un rôle d'intermédiaire financière ; elle collecte les dépôts des détenteurs de capitaux (prêteur ultime) et les ultimes.

La rémunération des banques correspond aux écarts du taux entre celui qu'elles octroient aux prêteurs et celui qu'elles prélèvent aux emprunteurs, ces écarts doivent lui permettre de couvrir ses frais de fonctionnement, d'assurer le risque de défiand de remboursement et de dégager un résultat positif.

La banque se trouve ainsi au centre de l'activité financière et peut se forger une réelle compétence dans le traitement de l'information sur la solvabilité des emprunteurs, mais au même temps elle assure le risque de crédit<sup>5</sup>.

Du point de vue l'égale, la banque est, d'après les dispositions de la loi sur la monnaie et le crédit, définie par les missions qu'elle remplit ; les opérations de banque comprennent la réception des fonds du public, les opérations du crédit ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens paiements et la gestion de ceux-ci <sup>6</sup>. Elle effectue aussi les opérations de change et de commerce extérieur et assure la gestion des moyens de paiement.

La banque remplit une multitude de fonctions, depuis la gestion des moyens de paiement jusqu'à la création de monnaies <sup>7</sup>:

- **Gérer les moyens de paiement** : Seules les banques peuvent rendre ce service ;
- **Assurer la sécurité des transactions financières** malgré la dématérialisation des titres. Il faut que le vendeur soit bien payé pour le titre vendu, l'acheteur débité pour l'achat et les titres en sécurité ;
- **Accorder des crédits** : l'activité de crédit est très encadrée et elle est exercée selon des modalités contrôlées ;
- **Drainer l'épargne** : une partie de l'épargne sert à consentir des crédits, une autre partie est placée pour votre compte dans des produits financiers. Les banques n'ont pas le monopole de cette fonction mais elles sont de plus en plus présentes dans ce secteur, à la fois parce qu'elles distribuent des produits de plus en plus nombreux et variés et parce qu'elles sont organisées en groupes qui intègre toutes les fonctions ;

---

<sup>5</sup> Dov O . , « Pratique des marchés financière », Edition DUNOD, paris, 1990.

<sup>6</sup> La loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et le crédit.

<sup>7</sup> HADDAD, S., & MOKHTARI, S. (2015). Comprendre la banque : Organisation et fonctionnement. Bouira: Pages Bleues Internationales. P. 6

- **Intermédiaire sur les marchés financiers** : ce rôle est très important, il est lié au précédent. Pour gérer l'épargne, la banque sert d'intermédiaire sur les marchés financiers ;
- **Le conseil** : il faut distinguer le conseil aux particuliers et le conseil aux entreprises. Le premier est rarement payant (sauf s'agissant de très grosse fortune). Mais le second est une activité bien plus importante et lucrative ; il existe même des banques qui en vivent de ça...

### 3. La clientèle de la banque

On distingue trois catégories de clientèle de la banque<sup>8</sup> :

#### 3.1. Les particuliers

Ce sont les individus qui disposent d'un revenu qu'ils emploient en consommation et en épargne.

#### 3.2. Les entreprises

Ce sont des clients qui peuvent être les personnes physiques (individus) dont l'activité consiste à :

- acheter des produits et les vendre tels qu'ils sont, ce qu'on appelle des commerçants détaillants.
- revendre les produits après transformation (artisans, industriels).
- revendre certains services (compagne d'assurance, agence de voyage).

#### 3.3. Les collectivités locales

Régions, départements, Communes qui gèrent de plus en plus fréquemment leurs finances comme des entreprises.

### 4. Les fonctions de la banque

Les fonctions de la banque, dans toutes leurs formes sont relativement les mêmes et se présentent comme suit :

---

<sup>8</sup> PUPION, P. C. (1999). Economie et gestion bancaire. Paris: Dunod. P. 106

**4.1. La collecte des dépôts (ressources)**

Selon la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et le crédit, « sont considérés comme fonds reçus du public les fonds recueillis des tiers, notamment sous forme de dépôts, avec le droit d'en disposer pour son propre compte, mais à charge de les restituer »<sup>9</sup>. On distingue deux types de dépôts : les dépôts à vue et les dépôts à terme.

**4.1.1. Les dépôts à vue**

Les dépôts à vue ce sont des dépôts où le déposant peut les retirer à n'importe quel moment. Ils sont matérialisés par l'ouverture des différents comptes (les comptes chèques, les comptes courants).

**4.1.2. Les dépôts à terme**

Contrairement aux dépôts à vue, les dépôts à termes constituent l'ensemble des dépôts qui sont déposés au niveau des banques pour une période déterminée ou fixe à l'avance.

**4.2. La distribution de crédit**

La loi du 19 août 1986<sup>10</sup> définit le crédit comme étant tout acte par lequel un établissement habilité à cet effet met ou promet de mettre temporairement et à titre onéreux des fonds à la disposition d'une personne morale ou physique pour le compte de celle-ci un engagement par signature. Les banques apportent aux agents économiques les crédits nécessaires à leurs activités de consommation ou de production et on peut les classer comme suit<sup>11</sup> :

**4.2.1. Les crédits aux entreprises**

Les crédits aux entreprises sont composés des crédits de fonctionnement et des crédits d'investissement.

**4.2.2. Les crédits aux particuliers**

Les crédits aux particuliers sont composés des crédits de trésorerie et des crédits de l'habitat ou crédit immobilier.

---

<sup>9</sup> Bouhriz DAIDJ A., « innovation technologique des services bancaires et financiers », mémoire de magister en sciences politiques option : droit bancaire et financier, université d'Oran, promotion 2012-2013.

<sup>10</sup> La loi n° 82 du 18 août 1986 portant le régime des banques marque de la refonte du système bancaire algérien.

<sup>11</sup> Yala F., « étude et sélection d'un dossier par les banques », mémoire de master, promotion 2008-2009.

**4.3. La banque en tant que offreur de services**

En plus des deux fonctions classiques, on trouve que la banque offre de multiples services au profit de sa clientèle. Les opérations de service sont devenues l'une des plus importantes activités réalisées par la banque. Parmi ses services on trouve principalement<sup>12</sup> :

- Le banquier est conseiller en matière d'achat et vente de titre, et moment d'émission;
- Dans le domaine de placement pour les comptes des tiers, le banquier devient intermédiaire et offre des services pour le compte de ses clients;
- La banque met en place un système de paiement qui permet de faciliter le transfert des moyens de paiement d'un agent à un autre, encaissement (chèque, virement, carte bancaire) c'est-à-dire l'utilisation des réseaux de transfert par la banque.

**5. Typologie des banques**

Concernant la typologie des banques, nous distinguons généralement quatre catégories :

**5.1. Banque centrale (banque d'Algérie)**

La banque centrale « c'est une institution qui gère la monnaie d'un pays. Elle émet des billets de banque (d'où leurs noms d'institution), met en œuvre la politique monétaire, conserve les réserves de change d'un pays et surveille le système financier »<sup>13</sup>.

**5.2. Banques universelles**

La banque universelle est l'envergure de la gamme des produits et services offerts. En effet, un établissement bancaire universel ambitionne d'être le principal interlocuteur d'une large clientèle en répondant à leurs divers besoins financiers, souvent ces clients sont attirés par l'avantage de sécurité et confrontés par le fait que la banque concernée a les moyens appropriés (expérience, ressources matérielles, management) pour obtenir les avantages de diversifier ses activités<sup>14</sup>.

---

<sup>12</sup> Allouache L. et Aliouat G., « La gestion de risque du crédit au sein de la banque BNA », mémoire de master en sciences de gestion option : contrôle comptabilité et audit, université de Bejaia, promotion 2018-2019.

<sup>13</sup> Idem.

<sup>14</sup> Ourloum S. et Slimi S., « essai d'analyse du niveau de la bancarisation en Algérie cas CNEP-Banque de Bejaia », mémoire de master en sciences économiques option : banque et environnement internationale, université de Bejaia, promotion 2012-2013.

**5.3. Banques primaires**

Elle comprend trois catégories de banques qui se présentent comme suit<sup>15</sup>:

**5.3.1. Banques de dépôts**

Elles se définissent aussi par le terme banque de crédit puisque leur rôle est de collecter l'épargne des déposants sous forme de dépôt à vue et de les redistribuer sous forme de crédit à court terme. Ces banques jouent un rôle important dans le circuit des capitaux (financement).

**5.3.2. Banque d'affaires**

Les banques d'affaires sont des banques qui s'engagent sur le long terme par le biais de participations dans des entreprises. Elles financent sur leurs fonds propres ou sur des emprunts à long terme des projets économiques (création, développement des sociétés) leurs rôles sont essentiels dans la mesure où leur participation leur permet d'avoir des sièges aux conseils d'administration des plus grandes entreprises et de pouvoir intervenir dans la gestion de celle-ci.

**5.4. Banque de crédit à moyen et long terme**

Sont celles dont l'activité principale consiste à ouvrir des crédits dont l'échéance est égale ou inférieure à deux ans, elles ne peuvent pas recevoir des dépôts sauf autorisation pour une échéance inférieure à cette durée.

**5.5. La banque islamique**

Le système bancaire islamique qui possède des préceptes de l'islam, s'organise autour de trois principes fondamentaux à savoir<sup>16</sup> :

- Interdiction de fixation de taux d'intérêt ;
- Partage du profit ou des pertes résultant d'investissement ;
- Promotion des investissements productifs, créateurs de richesses et d'emplois.

---

<sup>15</sup> Idem

<sup>16</sup> Idem.

**Section 2 : Généralités sur les assurances**

Dans cette section, nous avons pour objectif de présenter les assurances dans leurs différentes dimensions ; sociale, économique et juridique, et de retracer leur évolution depuis l'antiquité.

**1. Définitions de l'assurance**

Si la variété des opérations d'assurance et des risques couverts ne permet pas de donner une définition unique et exhaustive de l'assurance, il est cependant possible d'envisager et d'analyser ces opérations sous différents angles. Ainsi, nous proposons d'abord une définition de l'assurance d'une manière générale dans son aspect étymologique. Puis nous nous intéresserons à son aspect technique et juridique et surtout économique. En effet, notre objectif par ce travail étant de présenter le marché des assurances en Algérie, une revue détaillée du volet économique de l'assurance s'avère pertinente.

Le mot assurance est d'origine latine « surcus » qui veut dire « sur » d'où émane le terme assurantio (sécurité, garantie, assurance...). D'une manière générale, l'assurance est un moyen de percevoir une compensation s'il y'a risque de subir un préjudice. Cette compensation qui se matérialise la plupart du temps par une somme d'argent, peut être versée à un particulier, une entreprise ou une association, en contrepartie d'une cotisation périodique qui peut être mensuelle, annuelle ou autre.

**1.1. L'assurance : aspect économique**

L'assurance économique est un produit souvent commercialisé par les entreprises d'assurance aux consommateurs, sous la forme d'un "package" de garanties. Il s'agit d'un produit purement juridique, puisqu'il n'est constitué que des seules obligations prises par l'assureur.

L'assurance est un moyen de couvrir les conséquences financières des risques qui ne peuvent être éliminés par les mesures de prévention. Comme les autres mesures de prévention, l'assurance a un coût proportionnel au montant des garanties prévues et qui se trouve donc nécessairement inclus dans celui des produits ou prestations vendues ou fournies par l'assuré.

**1.2. L'assurance : aspect juridique**

D'un point de vue juridique, « *L'assurance est une convention par laquelle, en contrepartie d'une prime, l'assureur s'engage à garantir le souscripteur en cas de réalisation d'un risque aléatoire prévu au contrat, moyennant le paiement d'un prix appelé prime ou cotisation* ».<sup>17</sup>

**1.3. L'assurance : aspect technique**

Selon M. Joseph HEMARD : « l'assurance est une opération par laquelle une partie, l'assuré, se fait permettre, moyennant une rémunération (la prime), pour lui ou pour un tiers, en cas de réalisation d'un risque, une présentation par une autre partie, l'assurance qui, prenant en charge un ensemble de risques, les compense conformément aux lois de la statistique».<sup>18</sup>

L'assurance est une opération par laquelle un assureur organisé en mutualité assurant une multitude d'assurés exposés à la réalisation de certains risques, indemnise ceux d'entre eux qui subissent un sinistre grâce à la masse commune des primes collectées.<sup>19</sup> Cette mutualisation permet aux assureurs d'équilibrer leurs comptes.

On peut donc synthétiser une définition de l'assurance comme étant la compensation des effets du hasard sur le patrimoine de l'homme par la mutualité organisée suivant les lois de la statistique.

**2. Historique et évolution de l'assurance**

Depuis son existence, l'homme a cherché à se prémunir contre les risques et les aléas de la vie que ce soit pour se protéger lui-même et sa famille, que pour protéger ses biens et son patrimoine. L'assurance s'inscrit dans cette recherche ancestrale de protection. C'est une organisation moderne et scientifique de la solidarité qui permet l'indemnisation des dommages que peuvent subir certains membres d'une communauté, grâce à des cotisations modiques.

---

<sup>17</sup> LAMBERT.F.Y, « Droit des assurances », Éditions DALLOZ, 11<sup>ème</sup> édition, Paris, 2001, P.38.

<sup>18</sup> CONSTANT.E, « les grands principes de l'assurance », Édition l'argus de l'assurance, 10<sup>ème</sup> édition, Paris, 2011, P.57.

<sup>19</sup> YEATMAN.J, « Manuel international de l'assurance », Éditions Economica, Paris, 1998, P.17.

Nous pouvons distinguer à travers l'histoire, différentes périodes de l'évolution de l'assurance. Dans ce qui suit, nous allons donc présenter l'historique et l'évolution des assurances.

## **2.1. L'assurance dans l'antiquité**

L'assurance à la période de l'antiquité s'est manifestée à travers l'entraide organisée autour de la famille et de la communauté. Les conséquences des dommages étaient réparties entre les membres de toute la communauté dans laquelle il se produisait. Les exemples de ces solidarités sont multiples, nous proposons d'en citer deux formes à savoir les caisses d'entraide et le code de Hamourabi.

### **2.1.1. Les caisses d'entraide des tailleurs de pierres de la basse d'Égypte**

Les archéologues ont trouvé des preuves de l'existence des sociétés de secours mutuelles chez les tailleurs de pierre de l'ancienne Egypte dès 4500 avant Jésus-Christ. Ces derniers avaient constitué des caisses d'entraide qui leur permettaient de se solidariser contre certains dangers. Ainsi la victime d'un accident bénéficiait de l'intervention de l'ensemble des autres tailleurs de pierre à travers des sociétés de secours mutuelles.<sup>20</sup>

### **2.1.2. Le code d'Hammourabi**

Les premiers concepts imaginant ce qu'allait devenir l'assurance auraient vu le jour durant l'Antiquité dans le Code d'Hammourabi. On y trouve des obligations en termes de responsabilités médicales, de construction et de gestion des effets des intempéries et du transport commercial.

En effet, le Code d'Hammourabi est l'une des plus anciennes lois écrites trouvées. Il fut réalisé sur l'initiative du roi de Babylone Hammourabi, vers 1730 avant Jésus Christ. Ce texte ne répond pas à l'acception légaliste du droit (Code civil français), mais correspond plutôt au droit jurisprudentiel (Common law) : il recense, sous une forme impersonnelle, les décisions de justice du roi. Les babyloniens avaient codifié l'organisation des transports par caravane, et en particulier, préoyaient la répartition entre les commerçants du coût de vol et des pillages.<sup>21</sup>

---

<sup>20</sup> HENRIET.D, ROCHET.J.C, « Microéconomie de l'assurance », Éditions Economica, Paris, 1991, P.18.

<sup>21</sup> André-Salvini. B, « Le code de Hammurabi », Musée du Louvre, Paris, Département des antiquités orientales, Somogy, Louvre édition, Collection Solo, N°27, Novembre 2016, P.19.

**2.2. L'assurance au moyen âge**

Au moyen âge, durant la période allant du Vème au XVème siècle, le développement de l'esprit d'association et l'influence de l'Eglise donneront une immense extension à ces premières formes de mutualité. La plupart des communautés d'artisans ou de marchands (corporations, confréries, guildes ou hanses) se constituèrent des caisses de secours au bénéfice de leurs membres.

**2.3. Naissance de l'assurance moderne (Maritime)**

L'assurance moderne maritime est la première forme de l'assurance moderne. Ses règles essentielles se sont développées dans les ports de la méditerranée. Elle est apparue au 14ème siècle en Italie : la première police d'assurance remonte au 23 octobre 1347.<sup>22</sup> Elle a été rédigée à Gênes pour le voyage de navire Santa Clara de Gêne à Majorque. C'est aussi à Gêne en 1424 qu'a été fondée la première compagnie d'assurance maritime.

En effet, pour couvrir et garantir les cargaisons contre les risques maritimes, les commerçants, dans un but spéculatif, accordaient des prêts aux armateurs ; C'est ce qu'on appelle « LE PRÊT A LA GROSSE » aventure de mer. Ces prêteurs avançaient le prix de la cargaison et en cas de perte du navire en perdant leurs prêts. Par contre, si le navire arrivait à bon port ils avaient droit au remboursement intégral de leurs prêts augmenté d'un intérêt sur la totalité de la cargaison.

Cette forme d'assurance s'est propagée dans d'autres pays notamment en Espagne, en France et en Angleterre.

- **En Espagne** : dès 1435, Jacques 1er d'Aragon édicte l'ordonnance de Barcelone qui était le premier monument législatif de l'assurance. L'Espagne devient la pionnière dans ce domaine ;
- **En France** : en 1584, la souscription se fait pour le Saint-Hilaire à l'occasion d'un transport de marchandise de Marseille à Tripoli.
- **En Angleterre** : en 1617, cette forme d'assurance s'est faite pour assurer la cargaison du bateau «The Three Brothers ».

---

<sup>22</sup> TAFIANI.M.B, « Les assurances en Algérie , Étude pour une meilleure contribution à la stratégie de développement », Alger, Edition ENAP, P.11.

**2.4. L'Assurance contre l'incendie**

Si l'assurance maritime a pris naissance sous forme de spéculation, l'assurance incendie a été créée dans un but d'assistance après l'incendie de Londres du 2 septembre 1666. Le feu qui s'était déclenché dans une boulangerie à Londres s'est finalement propagé pour détruire toute la ville. Les dégâts ont été si considérables que c'est resté ancré dans l'esprit de tous les londoniens (3 000 maisons incendiées et 400 rues et étendu sur 175 hectares). C'est sans doute ce qui a motivé, deux années plus tard, le docteur Nicholas Barbon à créer le « Fire Office » qui a permis l'apparition des assurances contre les incendies.<sup>23</sup>

En France, au début de XVIIIème siècle, les « bureaux des incendies » n'étaient encore que des caisses de recours. Les premières sociétés d'assurance contre l'incendie furent créées à Paris à partir de 1750 : « la chambre générale d'assurance » en 1754 et la « compagnie royale d'assurances » en 1787. Ce n'est qu'en 1906, qu'un contrat contre l'incendie a été proposé aux tenanciers du comité d'Oldenburg en Allemagne.<sup>24</sup>

**2.5. L'assurance vie**

L'apparition de la première assurance vie fût enregistrée en Italie du nord dont le précurseur était un financier italien « TONTI ». Ce dernier a créé en France les premières TONTINES au XVIIème siècle. La TONTINE est l'ancêtre de l'assurance vie et remonte à 1652. Des personnes se sont regroupées et décidèrent ensemble de verser une somme d'argent à un gestionnaire. Environ 15 ans plus tard, les membres se retrouvèrent pour partager l'argent. Bien entendu, seules les personnes encore en vies pouvaient prétendre à toucher les fruits de leur investissement. Cet argent à fructifier a permis un bon retour sur investissement. Le plus ancien contrat vie conservé a été alors souscrit à Londres en 1583.<sup>25</sup>

L'assurance vie est liée à l'assurance maritime. Il était d'usage d'assurer l'esclave transporté par mer et qui représentait une valeur commerciale à sauvegarder. Cette forme d'assurance s'est étendue au capitaine et à l'équipage du navire, pour ensuite inclure les passagers à partir du XVIème siècle. Sociologiquement inacceptée, car considérée immorale, cette assurance a été interdite partout en Europe sauf en Angleterre où d'ailleurs la première police-vie a été retrouvée.

---

<sup>23</sup> BIGOT.G, « Droit des assurances: entreprises et organismes d'assurance », Éditions DELTA, 2ème Édition, Paris, 2000, P.12.

<sup>24</sup> HENRIET.D, ROCHET.J.K, « Microéconomie de l'assurance », Éditions Économica, Paris, 1991, P.19.

<sup>25</sup> JEANS.B, BELLANDO.J.L, « Traité de droit des assurances », Éditions Delta, 1996, P.10.

## **2.6. L'assurance contre les accidents**

C'est une forme d'assurance récente qui a surtout concerné la branche accidents de travail. Le développement économique et technologique, et l'expansion démographique sont des facteurs qui ont grandement contribué au développement des autres branches d'assurance accidents. Nous pouvons citer les premières formes d'assurance accident qui ont émergées entre le XIXème et XXème siècle comme l'assurance grêle de 1826, l'assurance mortalité de bétail de 1855 et l'assurance sur les accidents de travail de 1898. Ce sont ces assurances qui ont permis l'apparition de l'assurance automobile et, plus tard dans les périodes plus récentes, de l'assurance des machines.<sup>26</sup>

## **3. Rôles de l'assurance**

L'assurance joue un rôle social de poids par son intervention lors de la survenance d'événements malheureux auxquels sont confrontés les individus. Elle incarne également un rôle économique très important par la sécurisation de l'activité des différents acteurs économiques, et par la mise à leur disposition de capacités de financement. Nous développerons dans ce qui suit ces deux grands rôles des assurances.

### **3.1. Le rôle social de l'assurance**

Dans son rôle social, l'assurance sécurise les individus, leurs revenus ainsi que leurs patrimoines. La finalité étant de sauvegarder la stabilité sociale et le bonheur des individus, l'assurance incarne plusieurs fonctions allant de la protection sociale jusqu'à l'indemnisation des sinistres.

#### **3.1.1. Fonction de protection sociale**

Les assurances privées jouent un rôle important pour accompagner l'Etat dans le cadre de la protection sociale en matière de santé, de retraite et de dépendance. Exemple : versement de sommes substitutives à un employé ayant perdu son poste de travail à cause d'un accident qui l'empêche d'exercer sa profession.

#### **3.1.2. Fonction de sécurité**

L'assurance vie permet à l'assuré de se constituer un capital ou une rente. L'assuré bénéficie des avantages de la fiscalité de l'assurance vie cumulés avec ceux liés à la

---

<sup>26</sup> TAFIANI.M.B, « Les assurances en Algérie, Étude pour une meilleure contribution à la stratégie de développement », Éditions ENAP, Alger, 1987, P.14.

transmission du patrimoine. C'est une fonction sociale qui permet, par exemple, de garantir des revenus à la veuve et aux orphelins en cas de disparition prématurée d'un chef de famille.

### **3.1.3. Fonction de prévention**

Le rôle de l'assureur est aussi d'aider l'assuré à éviter un sinistre en le sensibilisant au risque, en le dissuadant de prendre des risques inconsidérés et en l'incitant à observer un comportement prudent afin d'éviter les sinistres, exemples : avoir des extincteurs dans une usine contenant des produits explosifs.

### **3.1.4. Fonction réparatrice**

L'assurance permet d'indemniser les préjudices résultants de la réalisation des risques. Elle joue généralement ce rôle dans l'intérêt de l'assuré afin de lui permettre de conserver l'équilibre de son patrimoine. L'assurance est aussi utilisée pour garantir à un tiers, la réparation du préjudice dont il est victime, exemple : offrir à un sinistré les fonds nécessaires pour reconstruire ou racheter une maison après avoir perdu la sienne à cause d'un tremblement de terre. C'est le but essentiel des assurances de responsabilités obligatoires.

## **3.2. Le rôle économique de l'assurance**

L'assurance est une industrie financière qui se consacre à la gestion du risque des agents économiques. A ce titre, elle occupe des fonctions essentielles : un dispositif d'épargne, garantie des investissements, capacité de financement et un moyen de crédit.

### **3.2.1. Un dispositif d'épargne**

L'assureur collecte, sous forme de primes, l'épargne des assurés. Cette épargne est redistribuée sous forme de prestations aux sinistrés et aux autres bénéficiaires des contrats. L'assureur joue ainsi le rôle d'un distributeur financier.

Mais entre ses deux opérations, collecte des primes et distribution des prestations, il s'écoule un certain laps de temps plus ou moins long suivant qu'il s'agisse d'une assurance de répartition ou d'une assurance de capitalisation. Pendant ce délai, l'assureur doit mettre de côté les fonds recueillis auprès de ses assurés, afin de pouvoir en disposer dès que le besoin s'en fera sentir. Il constitue des provisions qui doivent à tout moment être suffisantes pour lui permettre de tenir ses engagements envers les assurés et les autres bénéficiaires de contrats. Ces provisions sont donc une épargne destinée à payer les sinistres éventuels non encore

survenus, mais dont le montant n'a pu encore être fixé avec précision (délai d'expertise, de procédure judiciaire...).

Les sommes provisionnées, en vue d'être affectées au règlement des sinistres qui seront mis à la charge de l'assureur, devrait théoriquement être conservées sous forme d'espèce, du moins lorsque le contrat d'assurance est à court terme (assurance répartition). En revanche, elles pourraient faire l'objet de placement et être prêtées à des tiers lorsque l'échéance du contrat est lointaine (risque de capitalisation).

Dans les faits, il n'en est pas ainsi : Il est certain que les assureurs ont besoin d'une importante trésorerie pour faire face à leurs engagements immédiats. Mais pour un assureur en état de fonctionnement normal, les dettes nées des contrats anciens sont payées aux moyens des primes perçues sur les contrats nouveaux.

Le montant global des primes demeure à peu près constantes, des dettes nouvelles se substituant régulièrement aux dettes payées.

Par conséquent, l'assureur dispose en permanence d'une épargne importante, dont il peut faire profiter les autres secteurs de l'économie nationale.<sup>27</sup>

### **3.2.2. Garantie des investissements**

Afin d'anticiper toute réalisation d'un sinistre ou d'un risque pour tout projet d'investissement, ce dernier doit s'accompagner d'une assurance que seuls les assureurs peuvent proposer grâce aux mécanismes de l'assurance. En sachant qu'aucun investisseur n'aurait risqué les fonds nécessaires à la réalisation de son projet sans la garantie d'être remboursé. Autrement dit, tout projet d'investissement exige la participation de l'assureur sans la garantie duquel l'entrepreneur et surtout son banquier ne risqueraient pas les capitaux impliqués par le projet.<sup>28</sup>

### **3.2.3. Capacité de financement**

L'assureur perçoit des cotisations avant que les assurés ne soient soumis aux risques contre lesquels ils sont assurés.

---

<sup>27</sup> MRABET.N, « Technique d'assurance, université virtuelle de Tunis [en ligne] », Tunis, 2007, P.09. <http://pf-mh.uvt.rnu.tn/305/1/assurance.pdf> [consulté le 15 février 2021].

<sup>28</sup> BOUZIG.A, BOUZOUAG.S, « Analyse du marché des assurances privées en Algérie et les perspectives de son développement », Cas de la 2A de Tizi-Ouzou, mémoire de master en sciences économiques option : monnaie, finance et banque, Tizi-Ouzou, université Mouloud MAMMERI, 2015, P.27.

A cet effet, les compagnies d'assurance drainent une épargne très considérable qu'elles injectent dans l'activité économique sous forme de placements financiers (elles font partie des investisseurs institutionnels à côté des fonds de pension ou fonds de retraite et des sociétés d'investissement).

Ces investisseurs institutionnels permettent de financer l'État en faisant des placements auprès du trésor. Ils achètent des bons de trésor émis par ce dernier pour financer son déficit budgétaire, ou bien au niveau de la bourse lorsqu'ils placent leurs fonds en achetant des titres boursiers : actions, obligations et autres titres participatifs.

La part des cotisations qui doit être provisionnée et placée par les assureurs représente le plus souvent une fraction de leur chiffre d'affaires annuel, surtout pour les assureurs qui pratiquent les branches d'assurance dites à liquidation lente parce que leurs sinistres, ou une part d'entre eux, exigent des délais de règlement importants, telles que la responsabilité civile, y compris la responsabilité civile automobile et le transport.<sup>29</sup>

On constate que chez les assureurs dont une grande part du chiffre d'affaires est réalisée dans la branche automobile, les provisions pour sinistres à régler peuvent représenter plus de deux fois leur chiffre d'affaires annuel. Certaines branches, telles que la construction et surtout la vie, font prendre à l'assureur des engagements à long terme qui exigent la construction de provisions très importantes.

#### **3.2.4. Moyen de crédit**

C'est un aspect moderne de l'assurance qui vient aujourd'hui relayer les formes classiques de crédit. L'assurance permet à l'assuré d'obtenir du crédit en renforçant les garanties qu'il offre à ces créanciers. Il assurera contre l'incendie l'immeuble hypothéqué pour garantir la valeur du prêt hypothécaire.

Elle permet à l'assuré de consentir lui-même du crédit à ses clients, c'est l'assurance-crédit qui garantit au créancier le paiement en cas d'insolvabilité de débiteur et favorise la conclusion de nouveaux marchés.

---

<sup>29</sup> YEATMAN.J, « Manuel international de l'assurance », Editions Economica, Paris, 1998, P.11.

L'assurance remplit même une fonction de crédit au profit de l'économie générale, car les réserves que les compagnies sont obligées de constituer, contribuant à soutenir le crédit général du pays.<sup>30</sup>

Nous avons consacré cette section à l'étude de la nature et de l'historique des assurances, ainsi qu'à leurs différents rôles. Cela nous a permis de synthétiser que l'homme peut prendre des précautions pour se prémunir contre le hasard grâce à l'assurance. Cette dernière, a pour rôle fondamental de conférer aux assurés la sécurité dont ils ont besoin contre les risques qui menacent leur intégrité physique, leurs patrimoines et leurs activités. L'assurance s'est développée à travers le temps pour voir ses fonctions s'élargir du volet social à l'économique. Les assurances aujourd'hui jouent au côté des banques, un rôle de financier de l'économie et contribuent par leurs différentes formes à l'activité économique et à la croissance des pays. Nous reviendrons sur ces éléments avec plus de détail dans le deuxième chapitre. Nous nous consacrons à présent à la présentation des acteurs intervenants dans un contrat d'assurance ainsi qu'aux différents éléments constituant une assurance et essentiels à sa concrétisation.

### **Section 3 : Fondement théorique de la bancassurance**

#### **1. Définition de la bancassurance**

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

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

La bancassurance désigne les différents modes de rapprochement entre les établissements bancaires et les sociétés d'assurance. L'objectif peut être simplement commercial (dans ce cas la banque vendent des contrats d'assurance) mais il peut être aussi structurel, allant jusqu'à la création de conglomérats financiers.

---

<sup>30</sup> <https://cours-de-droit.net/le-role-social-et-economique-de-l-assurance-a121606612/>, 05 juin 2019, [consulté le 14 février 2021].

Alan Leach définit la bancassurance comme étant « *l'implication et la participation des banques, des caisses d'épargnes et des organismes de crédit immobilier dans la fabrication, le marketing et la distribution des produit d'assurance*<sup>31</sup> »

La bancassurance peut faire l'objet de plusieurs définitions, la plus classiques mais aussi la plus restrictive, consiste à définir la bancassurance comme « *une activité de distribution d'assurance aux guichets des banque* ». <sup>32</sup>

Une définition moins restrictive consiste à envisager la bancassurance « *comme un mode de distribution de produits d'assurance aux guichets des banques, des établissement financières et de la grande distribution par le biais de ses filiales financières*<sup>33</sup> ».

Ce nouveau néologisme d'origine française comme une large gamme d'accord entre les banques et les compagnies d'assurance, qui dans tous les cas comprend la fourniture des produits bancaires et assurantiels à la même source ou aux mêmes clientèles, en générale le terme de bancassurance est utilisé pour désigner les efforts des banques pour pénétrer le marché de l'assurance.

### 2. Origine de la bancassurance

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

La suite, en 1973, la compagnie bancaire s'est dotée d'une filiale vie appelée CARDIF. Celle-ci a choisi d'opérer comme ensemblier, la maison mère n'ayant pas à proprement parler de réseau bancaire. Les banques populaires ce sont lancées en 1978, puis la BNP et la société générale en 1980. Les grandes banques de dépôts, à statut commerciale ou mutualiste, qui entre temps ne s'étaient pas déjà embarquées dans l'aventure s'y sont alors mises à marches forcées.

En 2000, la bancassurance représente 35 % des primes d'assurance vie ; 60 % des primes d'épargne ; 7 % pour l'assurance dommages et 69 % du chiffre d'affaires nouvelles en

---

<sup>31</sup> Leach Alan, « cité des bancassurances in practice », Munich 2001, page2.

<sup>32</sup> Alain borderie, Michel lafitte, « la bancassurance stratégies et perspectives en France et en Europe », édition revue banque, 2004, page 47

<sup>33</sup> Idem, page 48

épargne individuelle. Ce succès a fait de la France le plus grand marché d'assurance épargne individuelle en Europe.

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

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

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

D'autres grandes banques belges ont opté pour la création de joint venture avec des compagnies d'assurances appartenant souvent au même holding financier.

Néanmoins, d'un point de vue purement historique, les véritables pionniers furent les Britanniques avec la création de Barclays Life en septembre 1965. En revanche, ce concept de bancassurance a séduit plus d'une banque sur le continent et très rapidement les grands acteurs du marché se sont lancés dans la création de filiales, introduisant ainsi le modèle dans leurs pays respectifs.

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

### **3. La bancassurance dans le monde**

La bancassurance désigne généralement la vente des produits d'assurance par l'intermédiaire des réseaux bancaires. Mais ce terme ne recouvre pas une spécificité de la distribution. D'autres caractéristiques d'ordre fiscal, légal et/ou comportemental, doivent être intégrées dans ce concept.

C'est en effet l'ensemble de ces caractéristiques qui peut expliquer les différences de la bancassurance, d'un pays à l'autre. Alors qu'elle domine très nettement certains marchés, d'autres marchés ne l'ont pas acceptée comme modèle.

### **3.1. La bancassurance en Europe**

- **En France**

En France, ce sont les Assurances du Crédit Mutuel (ACM), qui sont les précurseurs, en obtenant l'agrément de la bancassurance, le 26 janvier 1971. En effet, le coût engendré par l'assurance, portant sur les prêts que le crédit mutuel consentait à ses clients, était relativement important.

Dès lors, est apparu une volonté de gérer directement les assurances crédit pour en recevoir les bénéfices. Le Crédit Mutuel a commencé à se développer vers la fin du XIXe siècle en Alsace et en Lorraine.

La réussite de la bancassurance en France a été favorisée par la combinaison de plusieurs facteurs : la fiscalité attractive, le scepticisme croissant des français à l'égard de leur système de prévoyance et l'étendue du réseau bancaire français qui facilite les relations avec les clients.

Le Crédit Lyonnais a réalisé d'importants investissements dans le domaine des assurances, en devenant propriétaire dès les années 1970, de la MEDICALE de France, une société d'assurance. Par ailleurs, Le Crédit Agricole vend avec succès les produits d'assurance de ses deux filiales Predica (en ce qui concerne les assurances vie) et Pacifica (en ce qui concerne les assurances non vie).

- **En Suisse**

La convergence des banques et les sociétés d'assurance Suisse s'est faite par étapes depuis une vingtaine d'années. Les deux entreprises se sont livrées à une compétition d'élimination. A la suite de la saturation qui se dessinait dans les affaires d'assurance dommage, les sociétés d'assurance se sont mises à la recherche de nouveaux marchés.

On note qu'en Suisse, la bancassurance se développe aussi bien dans les différents segments de clients individuels et de clients d'entreprises que dans les affaires de placement

avec les grandes entreprises toutes catégories confondues, ainsi que les assurances, y participent à des degrés divers.

- **La bancassurance dans les autres pays européenne**

La bancassurance occupe, aujourd'hui plus de 65% du chiffre d'affaire de l'assurance vie, environ 17 milliards d'euros en 2001 en Espagne. La spécificité propre du marché espagnol provient du fait que les caisses d'épargne régionales détiennent 50% du marché de l'épargne.

La bancassurance italienne s'est caractérisée par la rapidité de son développement. C'est la loi Amato de 1990, qui autorise aux banques de détenir des participations dans les compagnies d'assurance. A cela s'est ajouté, entre 1995 et 1998, un contexte fiscal favorable aux produits d'assurance vie. Enfin, un important réseau bancaire bien réparti sur le territoire, ajouté à la confiance des Italiens en leurs banquiers, ont permis au modèle de poursuivre sa croissance.

La bancassurance au Portugal enregistre la plus forte pénétration, avec 82% de part de marché d'assurance. En Allemagne, le marché reste dominé par les réseaux d'agents généraux. Le faible succès de la bancassurance peut être expliqué par des contraintes réglementaires liées aux produits d'assurance vie.

En Belgique, la bancassurance a connu une croissance rapide ces dernières années. Elle a été soutenue par des investissements de compagnies étrangères, principalement luxembourgeoises. Elle a également profité d'un marché vie en forte croissance. Avec 56% de part de marché en vie, la bancassurance est désormais le premier réseau de distribution. Elle est caractérisée par une forte proportion de produits individuels et un équilibre entre les produits d'épargne et les produits de prévoyance.

### **3.2. La bancassurance dans les autres continents**

Aux Etats-Unis, la bancassurance est peu, voire pas développée. Il existe très peu de partenariats entre banquiers et assureurs, à l'exception de l'assurance des emprunteurs, aujourd'hui, les seuls produits distribués par les banquiers sont des produits d'épargne. La commercialisation de quelques produits de prévoyance, comme la dépendance ou les temporaires décès, ne fait qu'émerger.

En Afrique, la bancassurance est très peu développée. Cette situation s'explique par la faible culture d'assurance, la méfiance des populations vis-à-vis des produits d'assurance et un manque de motivation des banquiers à proposer des produits d'assurance dans leurs guichets. La bancassurance est malgré tout bien reconnue et réglementée.

En Asie, les marchés ont souvent fait ou vont faire l'objet d'une réglementation autorisant une diversification des modes de distribution.

En Thaïlande, encore récemment, les compagnies d'assurance n'étaient pas autorisées à payer des commissions aux banques. Aujourd'hui, tout produit d'assurance peut être distribué par le canal bancaire. De plus, de nombreux liens d'actionnariat entre banques et compagnies d'assurance favorisent la croissance de ce canal de distribution.

Au Japon, depuis 1990, les autorités dérèglent progressivement le secteur financier. La bancassurance était jusque là interdite. La distribution des contrats d'assurance par les banques est aujourd'hui autorisée dans ce pays.

#### **4. Les produits distribués par la bancassurance**

Les produits distribués<sup>34</sup> doivent être complètement adaptés au réseau bancaire, nous pouvons classer ces produits selon leur ordre chronologique de leur bancarisation qui est un élément essentiel pour la compréhension des étapes de développement de la bancassurance.

##### **4.1 Les produits constituant le prolongement des opérations bancaires**

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

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

##### **4.1.1. Les produits d'assurance liés aux crédits**

La banque en octroyant des crédits à des particuliers, exige d'assurer ce crédit, en cas de décès de l'emprunteur, d'invalidité, l'incapacité, ou bien perte d'emploi. L'assurance crédit

---

<sup>34</sup> W.KAKOUCHE, S. KERKAR, « essai d'analyse de la bancassurance en Algérie », mémoire de fin d'étude, université de Bejaia, 2015, page 17.

prend en charge le remboursement, cependant il est préférable pour une banque d'assurer ses clients pour affirmer un bon résultat de crédit.

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

#### **4.1.2. Les produits d'assurance liés aux dépôts**

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

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

#### **4.1.3. Les produits d'assurance liés aux instruments de paiements**

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

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

### **4.2. 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 s'est 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 en plus complexes.

**4.2.1. Les produits complexes**

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

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

**4.2.2. Les produits simples**

Il s'agit des capitaux différés avec une contre assurance<sup>35</sup>, placés dans le cadre d'un contrat d'assurance vie. Le mécanisme est simple, le client verse un capital initial et le banquier lui garantit le capital et les intérêts capitalisés au terme du contrat. Si par malheur le client décède avant l'échéance, ses héritiers désignés recevront le montant initial augmenté d'une part des intérêts.

Sans la contre assurance le produit n'est plus vendable. En effet, nul n'acceptera de placer ses capitaux pour qu'il soit, en cas de son décès, acquis à l'assureur qui va les répartir, selon la logique de la mutualisation, sur les souscripteurs vivant.

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

**4.3. Les produits de prévoyance**

Ce sont des produits d'assurance qui garantissent le paiement d'un certain capital aux bénéficiaires désignés du défunt en cas de décès<sup>36</sup>. L'expérience a démontré que les banquiers sont plus aptes que les assureurs traditionnels à vendre des produits d'assurance qui touchent la vie humaine et aux assurances de personnes en général.

---

<sup>35</sup> C'est le remboursement des primes versées lorsque l'assuré qui a souscrit un contrat d'assurance vie, décède avant le terme fixé.

<sup>36</sup> 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.

**4.4. Les produits d'assurance de dommages**

Dès les années 1990, le marché de l'assurance de dommages à commencer à être envahi par les bancassureurs<sup>37</sup> malgré sa rentabilité hypothétique et malgré les risques sur les relations commerciales avec les clients, un retard ou un mauvais règlement d'un sinistre peut s'avérer fatal pour la relation client/banque.

Néanmoins, il est tout à fait logique d'assurer les immeubles et les meubles chez le banquier qui les a financé. Désormais, les contrats d'assurance habitation et automobile sont distribués au niveau des guichets bancaires.

**4.5. Les produits packagés**

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

Nous pouvons citer :

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

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

**Conclusion**

La bancassurance est un phénomène dynamique qui a remodelé le paysage financier mondial. Alors que les banques et les compagnies d'assurance étaient autrefois des entités distinctes, la bancassurance a effacé les frontières, créant une convergence de services. L'origine de la bancassurance en France a marqué le début de cette révolution, suivie par son expansion dans de nombreux pays européens. Cependant, son adoption varie

---

<sup>37</sup> On parle de bancassureur pour désigner un groupe d'entreprises dont l'activité principale porte sur les opérations de banque et qui est également habilité à exercer l'intermédiation en assurance.

considérablement d'un pays à l'autre, influencée par des facteurs réglementaires, culturels et économiques. Les produits bancassurantiels ont évolué pour répondre aux besoins diversifiés des clients, allant des produits liés aux opérations bancaires traditionnelles aux produits d'épargne, de prévoyance et de dommages. La bancassurance continue de remodeler le secteur financier, offrant des avantages tels que la commodité pour les clients et des synergies pour les institutions financières. Cette convergence des services bancaires et d'assurance reflète une tendance incontournable qui continue de susciter l'intérêt et l'innovation à l'échelle mondiale, ouvrant de nouvelles perspectives pour l'avenir de la finance et de la protection des consommateurs.

# **Chapitre 2**

## **La bancassurance en Algérie**

**Introduction**

En Algérie, avant le cloisonnement des activités de banque et d'assurance était de rigueur, en effet les assurances et les banques sont deux secteurs différents régis par des entités différentes ; toutes les banques sont sous le contrôle de la Banque d'Algérie, par contre le secteur des assurances est contraint de suivre les lignes directrices du ministère des finances.

La coopération entre les deux secteurs a été rendue possible par la promulgation en 2006 de la nouvelle loi sur les assurances, mais aussi par la signature, en 2008, de la convention algéro-française dans le domaine des assurances, permettant ainsi l'installation des compagnies d'assurance françaises sur le marché algérien et la réalisation de partenariats avec des compagnies algériennes ainsi que le développement de divers formes d'assurance.

C'est à partir de 2008 que l'économie algérienne a vu la concrétisation de plusieurs accords de coopération dans le domaine de bancassurance entre les banques et les compagnies d'assurance.

Dans ce chapitre nous essayerons de présenter la bancassurance en Algérie. Pour cela, nous avons consacré une première section pour le cadre réglementaire, une seconde section pour les réalités nationales de la bancassurance et la troisième section pour prouver l'utilité de la bancassurance sur les divers plans, en exposant les arguments militant pour son développement, ainsi que ses insuffisances et ses obstacles en Algérie.

**Section 1 : Le cadre réglementaire de la bancassurance en Algérie.**

Nous concentrons notre attention dans cette section à la réglementation régissant l'activité de bancassurance.

Le cadre réglementaire national de la bancassurance est longtemps resté imprécis, jusqu'à ce que de nouveaux textes législatifs régissant le secteur des assurances prennent essor, permettant ainsi l'éclosion d'un nouveau type de mécanismes de commercialisation des produits d'assurance, à savoir les bancassureurs sur le marché algérien. Ainsi la loi n° 06-04 du 20/02/2006, modifiant et complétant l'ordonnance n° 95-07 du 25/01/1995 relative aux assurances, est venue bouleverser le cloisonnement longtemps en vigueur entre les compagnies d'assurance et les banques algériennes. Grâce à cette nouvelle loi, la bancassurance est devenue réalité en Algérie.

Cependant la vente de produits d'assurance par les guichets bancaires est soumise à une double réglementation, non seulement aux exigences de cette nouvelle loi, mais aussi aux obligations édictées par le droit bancaire.

### **1. La bancassurance selon la réglementation bancaire**

L'ordonnance bancaire n° 10-04 du 26/08/2010 modifiant et complétant l'ordonnance bancaire n° 03-11 du 26/08/2003 relative à la monnaie et au crédit, constitue le cadre réglementaire régissant le système bancaire national. Cette loi définit les opérations qui peuvent être effectuées par les banques et les établissements financiers et assimilés, elle autorise aussi des opérations connexes qui doivent demeurer d'une importance limitée par rapport à l'ensemble de l'activité habituelle des banques<sup>38</sup>. Ainsi l'article 72 de la loi n° 03-11 modifié et complété par l'ordonnance bancaire n° 10-04 relative à la monnaie et au crédit précise ces opérations connexes à savoir : « Le placement, la souscription, l'achat, la gestion la garde et la vente de valeurs mobilières et tout produit financier »<sup>39</sup>.

Selon Mr KEREN Vered, les bons de capitalisation et les contacts d'assurance vie qui peuvent être rachetés par l'assuré sont considérés comme étant des produits financiers.

Alors les banques algériennes sont autorisées, au sens de l'article 72 de l'ordonnance n° 03-11, à distribuer les produits d'assurance vie dans la mesure où ils constituent des produits financiers, sous réserve de satisfaire aux dispositions de la loi relative aux assurances.

L'article 03 du règlement n° 95-06 relatif aux activités des banques et établissements financiers, définit les activités connexes comme des activités complémentaires à l'activité bancaire. Ainsi chaque fois que le banquier est en mesure de démontrer le lien entre l'activité bancaire et un autre acte, celui-ci sera traité comme connexe. Alors, les produits d'assurance accessoires à une opération bancaire peuvent être considérés comme opération connexe, par exemple : les contrats d'assurance des prêts bancaires ou des cartes de paiement qui constituent un prolongement de l'activité bancaire<sup>40</sup>.

---

<sup>38</sup> L'ordonnance bancaire n° 10-04 du 26/08/2010 modifiant et complétant l'ordonnance bancaire n° 03-11 du 26/08/2003 relative à la monnaie et au crédit.

<sup>39</sup> L'article 72 de la loi n° 03-11 modifié et complété par l'ordonnance bancaire n° 10-04 relative à la monnaie et au crédit.

<sup>40</sup> Article 03 du règlement n° 95-06 relatif aux activités des banques et établissements financiers.

Pour les autres produits d'assurance qui ne peuvent être considérés ni comme des produits financiers, ni comme des produits accessoires à l'activité bancaire, les banques pourront les distribuer avec une autorisation du Conseil de la Monnaie et du Crédit<sup>41</sup>, c'est le cas des produits d'assurance comme la garantie de remboursement des frais médicaux ou les multirisques habitations, qui ne sont pas des produits financiers et leur proximité du domaine bancaire n'est pas tout à fait démontrée.

## **2. La bancassurance selon la réglementation assurancielle**

Les assurances en Algérie sont régies par l'ordonnance n° 95-07 du 25/01/1995 modifiée et complétée par la loi n° 06-04 du 20/02/2006 qui a dynamisé et développé ce secteur au niveau juridique et au niveau professionnel.

Au niveau juridique, cette loi prévoit plusieurs mesures en faveur des assurances de personnes, à titre d'exemple, la séparation de l'assurance de personnes de celle de dommages. Tandis qu'au professionnel, cette loi élargit le champ de distribution des produits d'assurance aux banques, établissements financiers et assimilés et autres réseaux de distribution.

Ainsi l'article 53 de la loi n° 06-04 du 20/02/2006 modifiant et complétant l'article 252 de l'ordonnance n° 95-07 du 25/01/1995 relative aux assurances, autorise la distribution des produits d'assurance par une banque à des particuliers pour le compte d'une compagnie d'assurance, autrement dit que cette loi stipule que : «... 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 ». Ensuite, trois textes d'application sont venus organiser cette activité. Il s'agit du 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, l'arrêté du 06-08-2007 fixant les produits d'assurance pouvant être distribués et l'arrêté 20-02-2008, 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<sup>42</sup>. Ces nouveaux dispositifs devraient permettre, entre autres, de densifier le réseau de distribution des assurances, d'améliorer le taux de

---

<sup>41</sup> Selon l'article 75 de l'ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003 modifiée et complétée par la loi n° 10-04 du 26 août 2010 relative à la monnaie et au crédit qui autorise les banques à exercer, à titre habituel, d'autres activités, autres que celles confirmées expressément par la loi, sous réserve qu'elles soient autorisées en vertu d'un règlement pris par le Conseil de la Monnaie et du Crédit (CMC).

<sup>42</sup> En application de l'article 228 de l'ordonnance n° 95-07 modifiée et complétée et les dispositions apportées par l'arrêté du 20 février 2008 (art2), 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 ou de réassurance.

couverture du marché des assurances et de capter la clientèle des banques. Cependant, toute modification afférente aux dispositions de la convention et toute résiliation par l'une des parties doit être soumise et portée à la commission de supervision des assurances.

### **3. Conditions et dispositions de la bancassurance**

Les conditions et les dispositions de la bancassurance sont comme suit :

#### **3.1. Les conditions de distribution**

Les sociétés d'assurance peuvent distribuer les produits d'assurance par l'entremise des banques et des établissements financiers et assimilés et autres réseaux de distribution, conformément à l'article 252 de l'ordonnance N°95-07 modifiée et complétée par la loi N°06-04 du 20/02/ 2006 sur les assurances.

- **La Convention**

Les sociétés d'assurance agréées peuvent présenter, sur la base d'une ou de plusieurs conventions de distribution, des opérations d'assurance par l'intermédiaire des banques ou des établissements financiers et assimilés<sup>43</sup>. 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<sup>44</sup>.

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 assureur<sup>45</sup>s. L'avis de la commission de supervision des assurances (Conformément à l'article 209 de l'ordonnance N° 95-07 modifiée et complétée et le décret d'application n° 07-153 (art.7, 8, et 9)) : Toute modification afférente aux dispositions de la convention et toute résiliation doit être soumise et portée à la commission de supervision des assurances.

La convention doit mentionner<sup>46</sup> :

- Liste des agences (mandataire) ou tout point de vente de la banque ou de l'établissement financier habilités à souscrire et à distribuer les contrats d'assurance ;
- Liste des produits d'assurance, objet de la convention ;

---

<sup>43</sup> Article 2 du décret exécutif n° 07-153 du 22 mai 2007.

<sup>44</sup> Article 228 de l'ordonnance n° 95-07 modifiée et complétée.

<sup>45</sup> Article 3 du décret exécutif n° 07-153.

<sup>46</sup> Article 5 du décret exécutif n° 07-153.

- La commission de distribution et les modalités de rémunération du mandataire ;
- Les informations à communiquer à la société d'assurance mandante ;
- Les pouvoirs de souscription ;
- L'agence mandataire ou tout point de vente est autorisé à opérer pour la distribution des produits d'assurances, dans la même circonscription que leur activité;
- 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.

- **La formation**

Une formation adaptée des agents souscripteurs d'assurance employés par les organismes bancaires et établissements financiers.<sup>47</sup> 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.

### **3.2. Les dispositions**

Ces dispositions sont apportées par l'arrêté du 6 août 2007.

➤ Pour les produits d'assurance qui peuvent être distribués par les banques, établissements financiers et assimilés sont ceux relatifs :<sup>48</sup>

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

---

<sup>47</sup> Article 6 du décret exécutif n° 07-153.

<sup>48</sup> Article 2 de l'arrêté du 6 août 2007.

➤ Pour la rémunération des organismes les banques, les établissements financiers et assimilés, bénéficient, dans le cadre de la distribution des produits d'assurance d'une rémunération sous forme d'une commission de distribution calculée en pourcentage sur le montant de la prime encaissée nette de droit et de taxes<sup>49</sup>.

➤ Les niveaux maximum de la commission de distribution<sup>50</sup>:

- Assurance de personnes :
  - Capitalisation : 40% de la première prime et 10% des primes annuelles suivantes durant
  - toute la durée du contrat ;
  - Autres branches d'assurance de personnes : 15 %.
- Assurances crédits : 10%.
- Assurance des risques simples d'habitation :
  - Multirisques habitation : 32 %.
  - Assurance obligatoire des risques catastrophiques : 5 %.
- Assurance risques agricoles : 10%.

## **Section 2 : L'évolution de la bancassurance en Algérie**

Les compagnies d'assurance ont, depuis longtemps, fourni aux banques les garanties nécessaires pour la couverture des risques liés aux prêts, aux autres opérations avec la clientèle et à l'activité bancaire en général (assurance des fonds transportés...). De leur côté, les banques constituent une source de placement des ressources collectées des compagnies d'assurance<sup>51</sup>.

Adoptée en février 2006, la loi 06-04 relative aux assurances autorise, pour la première fois, les banques à distribuer des produits d'assurance.

En l'occurrence, les banques publiques algériennes n'ont pas seulement été autorisées à intervenir dans un domaine jusque-là réservé aux compagnies nationales d'assurance, elles y ont été en réalité fermement invitées par l'actionnaire public. Ainsi, chaque banque publique a été tenue de proposer un accord de partenariat à un assureur. C'est ce que toutes les banques publiques ont fait.

---

<sup>49</sup> Article 3 de l'arrêté du 6 août 2007.

<sup>50</sup> Article 4 de l'arrêté du 6 août 2007.

<sup>51</sup> Conformément à l'article 209 de l'ordonnance n° 95-07 modifiée et complétée et le décret d'application n° 07-153 (art7, 8 et 9).

À cet effet, plusieurs accords de partenariats ont été signés quelques mois seulement après l'adoption et la présentation de la convention type de distribution ; dans ce qui suit seront présentés les différents accords de bancassurance dans notre pays.

### **1. L'accord de partenariat entre la CNEP-Banque et CARDIF El-Djazaïr**

En fait, la démarche a été inaugurée dès le mois de mars 2008 par la CNEP-Banque qui, en surprenant beaucoup d'observateurs, avait proposé et fait entériner, d'abord par ses instances internes puis par les pouvoirs publics, un accord de partenariat avec CARDIF El-Djazaïr, filiale spécialisée du groupe BNP Paribas est première compagnie d'assurance étrangère agréée en Algérie. Cet accord, conclu pour une période de cinq (05) ans, porte essentiellement sur la distribution à travers le dense réseau de la CNEP-Banque de tous les produits d'assurance vie, d'épargne et de protection dont s'est spécialisée la filiale de CARDIF sur le marché algérien<sup>52</sup>. Les premiers packages de produits ont été mis sur le marché au deuxième semestre 2009.

Les conditions de succès de ce type de partenariat sont réunies d'autant plus que les deux parties sont parvenues, chacune en ce qui la concerne, à des niveaux de performance appréciables. En effet, la CNEP ; première banque de détail ; est le leader national dans la collecte de l'épargne des ménages et dans le crédit immobilier (un réseau de 226 agences et plus de 7 millions de clients), CARDIF, pour sa part, est à la tête du classement mondial de l'assurance des emprunteurs<sup>53</sup>.

La CNEP-Banque bénéficie d'une rémunération constituée d'une commission sur les encaissements des primes d'assurance et une participation au profit technique réalisé par CARDIF El-Djazaïr avec la CNEP-Banque.

### **2. L'accord BDL-SAA**

La Banque de Développement Local (BDL) et la Société Nationale d'Assurance (SAA) ont signé, le 19 avril 2008, un accord de partenariat de bancassurance, l'accord porte sur la distribution des produits d'assurance de la SAA par le réseau de la BDL. Le partenariat couvre les assurances de personnes (prévoyance, retraite complémentaire, décès...), les

---

<sup>52</sup> CNEP News « Numéro spécial BANCASSRANCE : La bancassurance, un axe stratégique du développement de la CNEP-banque ». Revue de la CNEP-Banque, nouvelle édition, juin 2008.

<sup>53</sup> CARDIF est présente dans 42 pays et compte parmi ses partenaires 35 des plus grandes banques dans le monde.

risques particuliers (multirisques habitation, l'assurance catastrophique naturelle) et enfin l'assurance agricole.

La BDL s'engage ainsi, moyennant une commission, à vendre les produits d'assurance de la SAA, prévus par l'accord, au niveau de son réseau composé de 250 agences. En effet, une partie de la prime, sur le produit, sera rétrocédée au profit de la BDL. Il faut préciser que le coût de l'assurance contractée est le même que celui pratiqué au niveau des agences SAA<sup>54</sup>.

Il faut signaler aussi que le choix de la BDL n'est pas un hasard, « le patrimoine de la BDL est assuré par la SAA », précise M. Latrous, président-directeur général de la SAA<sup>55</sup>.

### **3. La convention BADR-SAA**

La Société Nationale d'Assurance (SAA) et la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) ont signé le 20 avril 2008, une convention de partenariat dans le cadre de la bancassurance. Cette convention porte sur la vente, à travers le réseau de la BADR, des produits d'assurance proposés par la SAA.

Les produits concernés par cet accord sont : les produits d'assurance des risques agricoles ayant trait à l'incendie des récoltes, la grêle et les multirisques des terres, les jeunes plantations ainsi que les différents types d'élevage. Les assurances de personnes et de risques habitation sont également prévues dans l'offre de bancassurance proposée par la BADR. À cet travers cet accord, la BADR bénéficiera d'une rémunération par la SAA qui lui versera une commission sur les encaissements des primes d'assurance, pour assurer une bonne commercialisation de ses produits d'assurance, les chargés de clientèle de la BADR ont suivi un cycle de formation théorique et un stage pratique au niveau des agences de la SAA<sup>56</sup>.

### **4. La convention BNA-CAAT**

La Compagnie Algérienne des Assurances (CAAT) et la Banque Nationale d'Algérie (BNA) ont lancé officiellement, le 5 octobre 2010, une opération pilote dans le cadre de leur partenariat portant le lancement de la bancassurance. Selon les responsables des deux parties contractantes, cette opération s'inscrit dans le cadre de la convention de partenariat «bancassurance» signée, en 2008, entre les deux parties. L'une d'elles, à savoir la BNA,

---

<sup>54</sup> C'est-à-dire, l'assuré ne débourse aucun centime de plus s'il achète son assurance au niveau des agences de la BDL.

<sup>55</sup> <http://www.djazairess.com>, consulté le 17/10/2023.2

<sup>56</sup> <http://www.badr-bank.dz>, consulté le 17/10/2023.

s'engage à distribuer les produits d'assurance de la CAAT qui concernent les particuliers, tels que l'assurance temporaire au décès, l'assurance individuelle accident, l'assurance voyage et assistance, ainsi que l'assurance obligatoire des effets des catastrophes naturelles<sup>57</sup>.

### **5. Le partenariat BNA-CAAR**

La BNA et la Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance (CAAR) ont lancé, le 6 octobre 2010, l'activité de bancassurance. Cette opération, qui s'inscrit dans le cadre de la convention de partenariat «bancassurance» conclue entre les deux parties en 2008, permet d'assurer la distribution de cinq produits d'assurance de la CAAR par la BNA, à savoir : les assurances multirisques habitation, CAT-NAT, temporaire au décès, voyage à l'étranger et l'assurance crédit.

### **6. Le partenariat CPA-CAAR**

Le Crédit Populaire d'Algérie (CPA) et la Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance (CAAR) ont lancé, le 01 juillet 2009, une opération de distribution des produits de bancassurance, prévue par une convention signée le 20 mai 2008. Cet accord vise la commercialisation, par le CPA, des différents produits de la CAAR, à savoir : les assurances multirisques habitation, CAT-NAT, temporaire au décès, voyage à l'étranger et l'assurance crédit.

### **7. Le partenariat de la BEA avec la CAAR et la CAAT**

La Banque Extérieure d'Algérie (BEA) a signé, le 11 mai 2008, deux conventions de bancassurance avec la Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance (CAAR) et la Compagnie Algérienne d'Assurance (CAAT). Ces deux initiatives permettront aux deux assureurs de distribuer leurs produits à travers les guichets de la BEA. Elles permettront également d'épargner davantage d'argent qui sera servi dans d'autres projets d'investissement. Ces accords visent, en fait, un double objectif. Le premier réside dans la densification du réseau de distribution des assurances et le second objectif, non moins important, vise à diversifier les sources de revenu de la banque.

À travers ce point, nous avons présenté les différents partenariats de bancassurance signés en Algérie qui sont en constante évolution. Ces accords n'ont pas été signés banalement, il existe plusieurs raisons qui ont motivé les banques et les compagnies

---

<sup>57</sup> <http://www.algerie-focus.com>

d'assurance algériennes ainsi que l'Etat à opter pour une telle pratique. Néanmoins, la bancassurance en Algérie est à son commencement et il existe divers obstacles qui entravent son développement. C'est ce que nous essayerons de présenter dans la section qui suit.

### **Section 3 : Les motivations et les obstacles de la bancassurance en Algérie<sup>1</sup>**

Cette section sera réservée aux arguments qui militent pour le développement de la bancassurance, ainsi qu'aux obstacles entravant son évolution en Algérie.

#### **1. Les motivations de la bancassurance en Algérie**

Selon le rapport annuel de la Banque d'Algérie, l'Algérie est un pays où la densité du réseau bancaire ; le taux de bancarisation et la couverture de la demande des services bancaires sont faibles, ainsi la population algérienne est vraiment sous bancarisée avec un taux de bancarisation de l'ordre d'un point bancaire pour 26 300 habitants, surtout que la norme internationale est d'un point pour 8 000 habitants. Alors, il est évident que le marché bancaire algérien est loin de la situation des banques européennes, notamment françaises, lorsqu'elles se sont lancées dans la bancassurance. Du coup, les raisons qui ont poussée vers la bancassurance ne pourront pas être les mêmes que celles militant pour la bancassurance en Algérie.

En effet, en Europe la bancassurance s'est lancée dans un marché bancaire caractérisé par une forte saturation, une concurrence très vive et un fort mouvement de désintermédiation et de resserrement des marges sur les taux d'intérêt. Tandis que, en Algérie, le marché bancaire reste dominé par la finance indirecte où le crédit bancaire constitue le principal moyen de financement, et cela en l'absence d'un marché financier développé. Alors, on ne peut pas parler de concurrence au sein du secteur bancaire algérien, surtout lorsqu'on observe le taux de bancarisation qui reste très faible. Quelle est, donc, l'utilité économique et quels sont les éléments et les facteurs qui motivent le développement de la bancassurance en

Algérie ?

#### **1.1. Au niveau bancaire**

Les raisons qui ont poussé les banques algériennes à adopter une stratégie bancassurance sont :

- **L'amélioration de la rentabilité**

La banque comme tout autre agent économique rationnel cherche toujours à maximiser son profit. La bancassurance permet à la banque d'augmenter sa rentabilité et cela à travers les commissions que lui verse la compagnie d'assurance pour la distribution de ses produits.

- **Innover pour se différencier**

La bancassurance permet aux banques d'innover et d'améliorer leur offre, ce qui renforce leur position et leur image sur le marché. En effet, la distribution des produits d'assurance qui constitue le prolongement naturel des activités bancaires, ne peut qu'améliorer le produit de base et attirer plus de clientèle qui, malheureusement, a un niveau très limité de connaissances en matière de la finance et dont une partie non négligeable est illettrée.

En plus l'offre des contrats d'assurance par les guichets bancaires, notamment lors de l'octroi d'un crédit, facilitera beaucoup la tâche à la clientèle qui se donne beaucoup de mal pour accomplir toutes les formalités nécessaires, et qui a un malaise d'évoquer sa situation financière et sanitaire d'une manière répétitive et avec plusieurs interlocuteurs. Ainsi, la qualité des produits bancaires s'améliorera, ce qui va attirer plus de clientèle qui appréciera et différenciera les produits bancaires des produits similaires des concurrents.

- **Etoffer la gamme de produits et fidéliser la clientèle**

La bancassurance permet à la banque d'enrichir son offre et d'étoffer sa gamme de produits, d'attirer une nouvelle clientèle et de la fidéliser.

- **Une forte pénétration des banques étrangères**

La forte installation des banques étrangères en Algérie ces dernières années a, sans doute, encouragé le développement de la bancassurance. En effet ces institutions étrangères qui, pour la plupart, sont des bancassureurs incontestables ou qui ont leurs propres fiables d'assurance (CARDIF pour la BNP Paribas, SOGECAP en assurance-vie et capitalisation pour le Groupe Société Générale), ont opté pour des partenariats avec les banques algériennes profitant ainsi de leurs réseaux d'agences. C'est le cas du groupe bancaire BNP Paribas, via sa filiale CARDIF, qui s'est associé avec la CNEP-Banque pour la distribution des produits d'assurance libellés CARDIF. Ainsi les banques algériennes pourront bénéficier de l'expérience de leurs partenaires assureurs.

- **L'évolution progressive du réseau de distribution bancaire**

À fin décembre 2022, le paysage du réseau de distribution bancaire en Algérie a continué d'évoluer. Le réseau des banques publiques, à l'exception de la Banque d'Algérie, comptait désormais un total de 1 230 agences, tandis que les banques étrangères et les établissements financiers disposaient de 330 agences. Il est important de noter que malgré un taux de bancarisation relativement faible, le réseau de distribution a connu une croissance significative, en particulier pour les banques étrangères et les établissements financiers, qui étaient passés de 290 agences en 2010 à 330 en 2022.

Face à la concurrence croissante des banques étrangères, les banques nationales ont pris conscience de la nécessité de moderniser leurs services pour rester compétitives. Cette concurrence a incité les banques publiques à développer et à moderniser leurs guichets afin de conserver leur part de marché. Cette tendance à la modernisation a également contribué à promouvoir la croissance de la bancassurance en Algérie.

- **Une faible intermédiation financière**

Si les banques européennes ont opté pour la bancassurance suite à la détérioration de leur rentabilité causée par le développement de la finance directe, le cas de l'Algérie est contraire. En effet, en Algérie le problème est tout autre car la finance directe ne présente pas de menaces pour le système bancaire qui reste dominant. Le problème est que l'intermédiation financière des banques est assez maigre, pour un montant de ressources collectées de 5 712,1 milliards de dinars en 2010, le volume des crédits est de l'ordre de 3 266,7 milliards de dinars, ce qui donne un taux d'intermédiation financière (rapport crédits/dépôts) estimé à 57,18%.

Ainsi et avec près de 2 524,3 milliards de dinars à terme à rémunérer, une nouvelle activité serait la bienvenue pour compenser ce manque à gagner. Effectivement la bancassurance générera des flux supplémentaires grâce aux commissions que les banques recevront des compagnies d'assurance à titre de rémunération.

## **1.2. Au niveau assurantiel**

La vulgarisation de la bancassurance en Algérie nécessite l'implication des compagnies d'assurance qui devront se précipiter pour fonder des partenariats avec les banques, pour des fins de bancassurance, pour les raisons suivantes :

- **Un marché sous exploité**

Pour évaluer et apprécier un marché assurantiel, le volume des primes encaissées, le taux de pénétration ainsi que la densité de celui-ci sont, en général, de bons indicateurs.

L'analyse du marché assurantiel algérien confirme que celui-ci reste très faible et sous exploité avec seulement 402 intermédiaires pour toute l'Algérie, dont 146 intermédiaires sont localisés à Alger, ce qui donne un taux de 1,3 intermédiaire pour 100 000 habitants<sup>1</sup>, en plus si certains segments du marché, à l'image de l'assurance automobile et l'assurance risque industriel semblent largement couverts, d'autres segments sont par contre pratiquement vierges, c'est le cas de l'assurance-vie et de la bancassurance.

Cette situation du marché a attiré les assureurs et bancassureurs étrangers à investir dans le marché algérien, et c'était le cas surtout en l'absence de toute entrave pouvant limiter l'installation des assureurs étrangers en Algérie. Le meilleur exemple c'est celui de l'assureur CARDIF El-Djazair, filiale de BNP Paribas qui a signé une convention avec la CNEP-Banque profitant ainsi de son réseau d'agences dense déjà existant sur le marché.

De leur côté les assureurs nationaux avec leur désir de développer leurs activités ont opté pour la bancassurance dans l'objectif d'exploiter le réseau d'agence bancaire qui est plus dense, ce qui permettra un accès direct plus large clientèle, sans investissement ni en marketing ni en infrastructure de base.

- **Une prédominance des agents généraux**

Afin d'être plus proche de la clientèle et lui offrir un service de qualité, les compagnies d'assurance font recours aux agents généraux pour offrir leurs différents produits en contrepartie d'une rémunération. Vue la hausse de cette dernière, les compagnies d'assurance ont intérêt à trouver un nouveau moyen pour la distribution de leurs produits. À cet effet le réseau bancaire est considéré comme un bon palliatif susceptible de réduire les coûts de chargements de compagnies d'assurance.

- **Le désir de développer le marché des assurances de personnes**

Le marché algérien d'assurance reste un marché obligatoire où l'individu s'assure parce qu'il est contraint de le faire, soit par une contrainte réglementaire ou par une exigence des établissements de crédit. Au premier rang on trouve l'assurance automobile qui sans son caractère obligatoire, n'aurait pas occupé la première place, viennent en deuxième position les

risques industriels. Quand aux assurances de personnes, elles représentent une part très faible du marché.

Rendant compte des avantages d'assurance de personnes qui est très porteuse pour ces acteurs et peut constituer une source stable pour l'État d'un côté, et observant les pays où ce produit est très développé d'un autre côté, a permis de montrer que la bancassurance est le meilleur moyen de développer les assurances de personnes notamment sur la vie.

### **1.2. Au niveau macro-économique**

Le cadre réglementaire de la bancassurance en Algérie au niveau macroéconomique peut être résumé comme suit :

- **Le cadre réglementaire de la bancassurance en Algérie**

La promulgation de la loi n° 06-04 du 20/02/2006 modifiant et complétant l'ordonnance n° 95-07 du 25/01/1995 relative aux assurances, qui autorise les banques à distribuer certains produits assuranciers, a fait de la bancassurance une réalité en Algérie.

- **Le cadre réglementaire de l'assurance vie en Algérie**

Avant La promulgation de la loi n° 06-04 du 20/02/2006 modifiant et complétant l'ordonnance n° 95-07 du 25/01/1995 relative aux assurances, le bénéficiaire désigné par le souscripteur lors de la souscription d'un contrat d'assurance vie, ne servait à rien lors du décès de l'assuré, car seuls les héritiers pouvaient prétendre aux capitaux générés par le contrat. En 2006 cette aberration a été levée, ce qui a encouragé le développement de l'assurance vie et ainsi de la bancassurance.

- **Le régime fiscal de l'assurance vie en Algérie**

Le régime fiscal d'un produit influence fortement son développement et sa démarche de la part des consommateurs. En Algérie, depuis longtemps la réglementation n'offrait aucun avantage fiscal de taille pouvant favoriser la souscription des assurances de personnes et permettant ainsi son développement futur. Cependant à partir de 1996, les pouvoirs publics ont décidé que les assurances de personnes seront exonérées de TVA. De plus, à partir de 2006, la loi de finance introduit une mesure d'incitation fiscale favorisant les assurances de personnes. Tout cela a encouragé l'essor et le développement de la bancassurance.

- **Un système de retraite en difficulté financière grandissante**

Le système de retraite algérien fonctionne selon le principe de répartition, où le financement des pensions des retraités est assuré par les cotisations des salariés en activité. En effet, ces dernières années, de moins en moins d'actifs cotisent pour assurer le financement des pensions des retraités, ce qui présente une menace de plus en plus grandissante pour ce système. Pour faire face à ce déséquilibre, l'État, à travers le trésor public, prend en charge le différentiel de financement. En outre la mise en place d'un système de retraite par capitalisation en parallèle au système par répartition actuel, permettra aux salariés de se constituer une retraite complémentaire pour s'assurer une vie plus décente une fois partis en retraite. Cet objectif a favorisé l'essor et le développement de la bancassurance en Algérie.

## **2. Les entraves au développement de la bancassurance**

Malgré tout les arguments qui militent pour l'évolution de la bancassurance en Algérie, plusieurs facteurs entravent quand-même son développement. Dans ce qui suit nous essayerons de citer quelques freins de la bancassurance en Algérie.

### **2.1. Les obstacles du côté bancaire**

Les obstacles qui peuvent freiné l'évolution de la bancassurance au sein des banques algériennes se résument comme suit :

- **L'image de marque**

Dans les pays développés, 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 leurs besoins, et qu'ils ont entièrement confiance en leurs banquiers pour les aider à gérer leurs patrimoines.

En Algérie, malheureusement, il n'existe aucune enquête sérieuse susceptible de déceler et d'identifier les besoins et les attentes de la clientèle.

- **Manque d'innovation**

L'héritage de l'époque socialiste n'est pas sans effets sur l'image des banques et sur la qualité de ses prestations. En effet, la planification centralisée qu'a connue l'Algérie a donné aux banques une image d'une administration publique plus que d'une entité pour laquelle la

gestion des risques est l'essence de son métier. 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 non connexion des deux systèmes d'information.

Ceci constitue, certes, un obstacle. Néanmoins, la bancassurance peut être mise en place en se passant de la télétransmission des informations, qui reste tout de même le meilleur.

## **2.2. Les obstacles du côté des assureurs**

Le principal obstacle causé par les assureurs se résume sur la mauvaise image des assureurs auprès de la population

À cause des retards dans le règlement des sinistres, les sociétés d'assurance algériennes ont une mauvaise image auprès de la population. Celle-ci s'est fortement détériorée par l'assurance automobile. Quand un assuré perd des semaines, voire des mois, pour être remboursé, on voit très mal comment il va prendre une assurance-vie. Donc, la crédibilité et la qualité du service doivent nécessairement s'améliorer pour rassurer les clients.

Ceci peut constituer un véritable handicap pouvant altérer l'essor de la bancassurance, dans le sens où les banques algériennes pourront hésiter à se lancer dans les assurances, de crainte que leur image ne dégrade davantage.

## **2.3. Les obstacles du côté de la clientèle**

Les différents obstacles causés par la clientèle se résument comme suit :

- **L'obstacle d'ordre culturel**

La majorité de la population algérienne 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 difficile à élaborer.

- **L'obstacle d'ordre social**

Dans la plupart des pays développés, l'individualisme est de règle. Dès lors, chacun prend ses dispositions pour se prémunir contre les conséquences d'une maladie invalidante, d'un décès ou d'une cession d'activité.

Par contre, dans les pays musulmans, notamment en Algérie, les gens ne voient pas l'utilité de s'assurer, les descendants se donnent le devoir de prendre en charge leurs parents retraités en signe de gratitude et de reconnaissance, la générosité existe encore entre les membres de la même famille, ces derniers s'entraident pour surpasser les aléas de la vie.

- **L'obstacle religieux**

Il existe dans la société algérienne d'une perception négative de l'assurance et de l'assurance vie en particulier, laquelle est assimilée à l'usure et aux jeux du hasard. Elle est perçue comme une contradiction de la volonté de dieu. Ce jugement est fondé sur des arguments. Le premier, c'est que le contrat d'assurance vie contient des intérêts qui sont considérés dans la religion islamique comme usure. Le second, c'est que le contrat d'assurance vie est un contrat aléatoire, alors que l'Islam a interdit la vente aléatoire qui est une vente à risque, il comprend une sorte d'ignorance et de jeu de hasard.

### **Conclusion**

L'expérience des pays développés a démontré que la bancassurance est un moyen de production de richesses, dans laquelle les professionnels de la banque et de l'assurance se sont fermement engagés pour financer le développement économique et social de leurs pays.

EN Algérie, la promulgation de la loi n° 06-04 du 20/02/2006 modifiant et complétant l'ordonnance n° 95-07 du 25/01/1995 relative aux assurances. A permis de créer des liens nouveaux entre les banques et les compagnies d'assurance et l'instauration d'une nouvelle dynamique, voire, la naissance de partenariats de types gagnants/gagnants.

En optant pour ce nouveau mode de distribution des produits d'assurance par les banques, l'Algérie compte réaliser l'envol effectif de sa bancassurance et rattraper ainsi le retard cumulé. Cette volonté de réussite s'explique par plusieurs facteurs motivants et se traduit par la signature d'accords importants de partenariats entre les banques et les sociétés d'assurance. Tant nationales qu'étrangères, pour la vente des produits d'assurance sur le marché algérien. Malgré que les facteurs motivant le développement de la bancassurance en Algérie ne manquent pas, plusieurs freins d'ordre économique, culturel, religieux entravent son évolution.

# **Chapitre 3**

## **Les pratiques de la bancassurance au sein de la BNA**

**Introduction**

Nous avons réalisé un stage pratique au sein de l'agence 583 de la Banque Nationale d'Algérie à Tizi-Ouzou, où nous avons collecté des informations essentielles concernant la mise en œuvre de la bancassurance au sein de cette agence. Après avoir examiné des documents internes de la BNA et mené des recherches liées à la pratique de la bancassurance, nous avons pu finaliser ce travail de recherche, découpant ainsi ce dernier chapitre en trois sections distinctes.

La première section de ce chapitre se consacrera à la présentation de la Banque Nationale d'Algérie, de la compagnie d'assurance AGLIC (Algerian Gulf Life Insurance Company) et de la convention établie entre ces deux partenaires. Dans la deuxième section, nous énumérerons les divers produits d'assurance proposés par la BNA. Enfin, la troisième section se penchera sur l'analyse d'un cas concret concernant un produit d'assurance distribué via la BNA, accompagnée d'une interprétation des résultats obtenus.

**Section 1 : Présentation de la BNA et la compagnie d'assurance AGLIC****1. Présentation de la Banque Nationale d'Algérie**

La BNA à l'instar d'autres banques, est considérée comme une personne morale, qui effectue à titre de profession habituelle principalement des opérations portant sur la réception de fonds du public, des opérations de crédits et également la gestion et la mise à la disposition de ses clients, les différents moyens de paiements. Est une société par action, dont un capital social est estimé à 399 360 000 da.

**1.1. Histoire de la BNA**

- **1966**

La Banque Nationale d'Algérie (BNA), première banque nationale commerciale créée le 13 juin 1966. Cette banque habilitée à exercer toutes les activités proprement bancaires, elle assure notamment le service financier des groupements professionnels et des entreprises, elle traite également toutes les opérations connexes, et ce dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques.

- **1982**

La restructuration de la BNA a donné naissance à une nouvelle banque, BADR, spécialisée dans le financement et la promotion du secteur rural.

- **1988**

La loi N°88-01 du 12 janvier 1988 portant orientation des entreprises des entreprises économiques vers leur autonomie, avait des implications incontestables sur l'organisation et les missions de la BNA notamment :

- Le retrait du trésor des circuits financier et la non centralisation de distribution des ressources par le trésor,
- La libre domiciliation des entreprises auprès des banques,
- La non automaticité des financements.

- **1990**

La loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la Monnaie et au Crédit quant à elle, a provoqué une refonte radicale du système bancaire en harmonie avec les nouvelles orientations économiques du pays. Elle a mis en place des dispositions fondamentales dont le passage à l'autonomie des entreprises publiques.

La BNA à l'instar des autres banques, est considérée comme une personne morale qui effectue, à titre de profession habituelle principalement des opérations portant sur la réception de fonds du public, des opérations de crédit ainsi que la mise à disposition de la clientèle, des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci.

- **1995**

La BNA était la première Banque qui a obtenu son agrément par délibération du Conseil de la Monnaie et du Crédit le 05 septembre 1995.

- **2009**

Au mois de juin 2009, le capital de la BNA est passé de 14,6 milliards de dinars algériens à 41,6 milliards de dinars algériens.

- **2018**

Au mois de juin 2018, le capital de la BNA est passé de 41,6 milliards de dinars algériens à 150 milliards de dinars algériens.

## **1.2. Les spécificités de la BNA**

La banque nationale d'Algérie, est un établissement financier agréé par les pouvoirs public, et exerce certaines activités conformes à la réglementation en vigueur. Elle représente à la fois :

- **Banque de tous**

Depuis sa création en 1966, La BNA accompagne toute personne physique et morale. Elle compte plus de 2.7 millions de clients particuliers et d'entreprises actives de différentes tailles.

- **Banque universelle**

La BNA propose une panoplie de produits et services bancaires ainsi que des produits d'assurance, destinés à satisfaire toute sa clientèle. Les produits et services BNA sont simples, conformes aux réglementations en vigueur avec des tarifs compétitifs.

- **Banque de développement**

Avec plus de 5000 collaborateurs, la BNA soutient tous les acteurs locaux dans la réalisation de leurs projets, et ce par des offres de financement adaptées et un accompagnement de qualité, ce qui contribue activement à l'épanouissement économique national.

- **Banque de proximité**

La BNA a élargi son réseau et a mis à la disposition de sa clientèle 220 agences, implantées sur le tout le territoire national, chapotées par 20 Directions régionales (DRE).

Pour le développement de la monétique, la BNA délivre gratuitement à sa clientèle des cartes CIB, leurs facilitant ainsi au quotidien la réalisation de leurs opérations diverses à travers l'implantation de 98 Guichets Automatiques de Banque (GAB) et 150 Distributeurs Automatiques de Billets (DAB).

- **Ecole de formation continue**

Renommée par son statut d'école de formation continue et toujours en quête de qualification, d'égalité professionnelle et d'équilibre, la BNA offre à ses employés des formations qualifiantes et diplômantes.

- **Une banque relationnelle et citoyenne**

Choisir la BNA, c'est rejoindre un établissement financier fort de sa culture, de son histoire et de ses valeurs notamment la proximité, la disponibilité, la confidentialité et la compétence de ses collaborateurs. La BNA construit avec ses clients des relations durables fondées sur la transparence et la confiance.

- **L'écoute**

Si la BNA, banque de proximité, place l'écoute et la satisfaction de ses clients au cœur de ses préoccupations, elle offre avant tout à sa clientèle une gamme de produits et services très diversifiée tout en conservant une excellente réactivité avec des circuits décisionnels courts et efficaces.

La BNA adopte une approche d'écoute multi canal : site web, call center, cellule d'écoute, prise en charge des doléances, une PLV (publicité sur le lieu de vente) et une ILV (Information sur le lieu de vente) la plus adéquate.

De plus, nos chargés de clientèles sont au service des clients pour les orienter et les assister dans leur démarche, et apporter tout conseil et accompagnement utiles afin de rendre le service bancaire accessible à tous.

### **1.3. Les missions de la BNA**

Comme nous l'avons déjà évoqué, la BNA exerce toutes les activités d'une banque de dépôts : elle assure notamment le service financier des groupements professionnels et des entreprises, elle traite également les opérations de change et de crédit, et cela dans le cadre d'une réglementation très stricte qui régie ses activités. En outre des activités citées ci-dessus, la BNA a la possibilité de :

- Recevoir du public des dépôts de fonds, en compte ou autrement remboursable à vue, à terme ou à l'échéance fixe, émettre des bons et des obligations : emprunts pour les besoins de son activité et des obligations : emprunts pour les besoins de son activité et des obligations : emprunts pour les besoins de son activité ;
- Effectuer et recevoir tout paiement en espèce, par chèque, virements, domiciliation, lettre de crédits et autres activités de banques ;
- Exécuter, en y attachant ou non sa garantie, toute opération de crédit pour le compte d'autres institutions financières ou pour le compte de l'Etat, répartir toutes les subventions sur fonds publics et en surveillant l'utilisation ;
- Payer en lieu et place du débiteur, toutes créances avec subrogation dans les droits et rang du créancier ;
- Souscrire, escompter, prendre en pension ou acheter tout effet de commerce : bons, annuités et valeurs émises par le trésor public ou par les collectivités publiques ou

semi-publiques, et en général tout engagement à l'échéance fixe transmissible à ordre résultant d'opération faite par tout établissement et administration publique ;

- Financer par tous modes les opérations de commerce extérieur ;
- Recevoir en dépôts tous titres et valeurs ;
- Louer tous les coffres et compartiments de coffres ;
- Recevoir ou effectuer tous paiements et tous recouvrements des lettres de change, billet à ordre, récépissé-warrant, coupon d'intérêts ou de dividendes, titres remboursables ou amortis, factures et compartiments de coffres ;
- Servir d'intermédiaire pour l'achat, la souscription ou la vente de tous effets publics, actions, obligations, plus généralement, de toutes les valeurs mobilières, ainsi que des métaux précieux ;
- Procéder ou participer à l'émission, à la prise ferme, à la garantie, au placement, ou à la négociation de toutes valeurs mobilières, soumissionner tout emprunt public ou autre , acquérir, aliéner ou nantir toutes valeurs mobilières, assurer les services financier de tout titre ;
- Traiter les opérations de change, au comptant ou à terme, contracter tous emprunts, prêts, nantissement, report de devise étrangères ;

#### **1.4. Les objectifs de la BNA**

La réaction des fonctions bancaires ainsi que le mode de fonctionnement des entreprises jouent un très grand rôle dans l'évolution de l'économie du pays. En relation avec cette évolution, la banque nationale d'Algérie a pour objectifs de :

- S'adapter aux règles de la commercialité dans ses rapports avec sa clientèle commerciale qui connaît déjà de profonds changements dans ses structures et son organisation.
- Améliorer sa rentabilité via un accroissement des ressources, contrepartie des crédits et par la promotion des services qui directement ou indirectement peuvent encore augmenter d'avantage cette rentabilité.
- La préservation de ses propres équilibres.
- Respecter les règles de gestion providentielle afin de créer de la monnaie, du crédit, des changes et les conditions les plus favorables à un développement ordonné de l'économie nationale.

1.5. Structure et organisation de la BNA

L'agence entretient des relations fonctionnelles avec l'ensemble des structures de la banque. Selon les attributions qui lui sont conférées, l'agence est classée en fonction du niveau d'activité déployée. Elle relève des catégories suivantes :

- Agence principale.
- Agence première catégorie.
- Agence de deuxième catégorie.
- Agence de troisième catégorie.

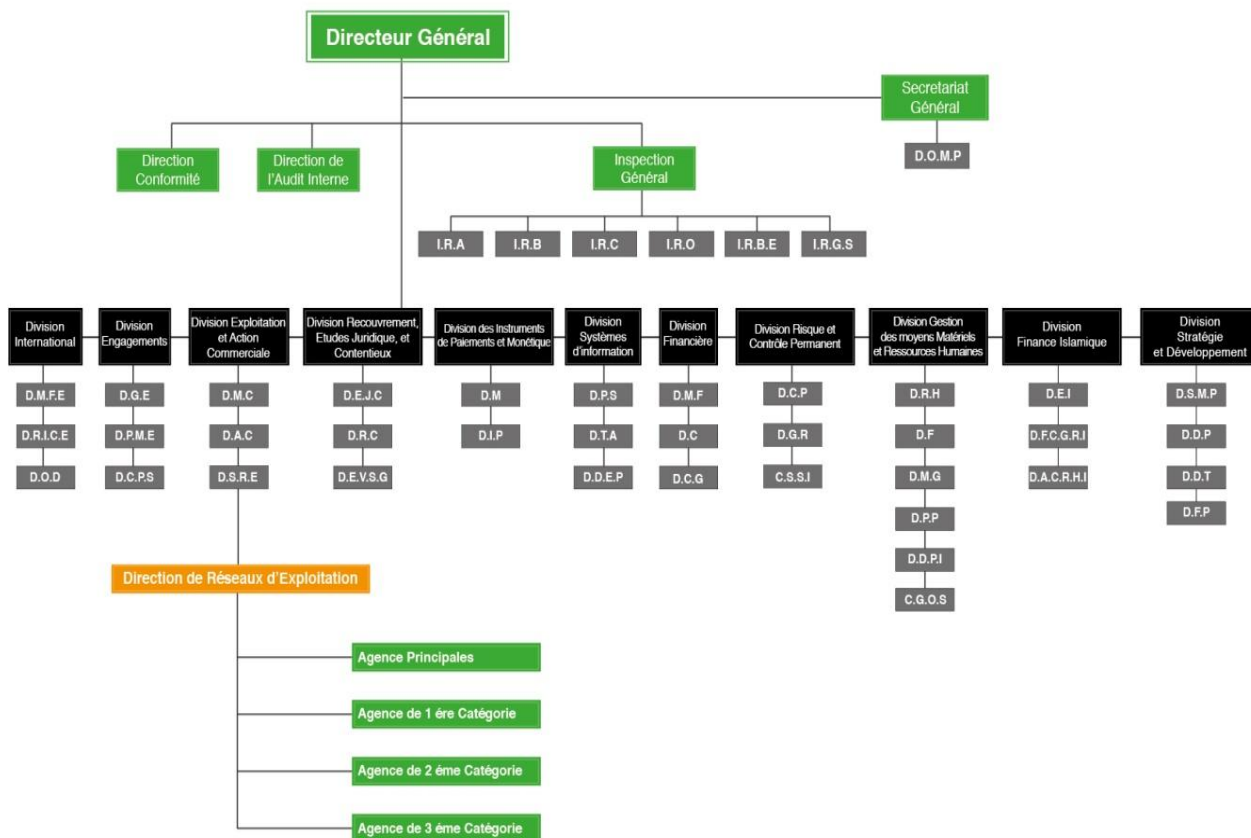
L'agence principale et celle de première catégorie sont dirigées par un directeur et deux directeurs adjoints selon leur importance et le nombre de clientèle géré.

L'agence de deuxième et celle de troisième catégorie sont dirigées par un directeur et un directeur adjoint. Elles sont respectivement restructurées en cinq et trois services.

▪ Réseau d'exploitation

Le réseau d'exploitation de la BNA compte 17 régionales d'exploitation qui supervisent 211 agences de différentes catégories implantées sur tout le territoire national :

Figure N°1 : L'organigramme de la banque



**2. Présentation de la compagnie d'assurance AGLIC (Algerian Gulf Life Insurance)****2.1. Description**

Algerian Gulf Life Insurance Compagnie SPA dont le nom commercial l'Algérienne Vie est une compagnie spécialisée dans la distribution et la commercialisation des produits d'Assurances de Personne (Assurance prévoyance et santé, Assurance voyage et assistance, Assurance accidents corporels, Assurance décès-emprunteur, Assurance warda).

L'Algérienne Vie a été agréée et créée en 2015 suite à un partenariat stratégique alliant l'expertise à l'international du groupe **Koweïtien Gulf Insurance Group (GIG)**, la connaissance du marché à travers la Compagnie d'Assurance des Hydrocarbures **CASH Assurance** et l'ancrage territorial avéré de la **Banque Nationale d'Algérie (BNA)**.

Aujourd'hui, l'Algérienne Vie se place parmi les acteurs majeurs du secteur des Assurances de Personnes en Algérie avec un réseau de distribution actif de plus 450 agences directes et indirectes.

**2.2. Historique de la compagnie AGLIC**

Dans le but d'élargir le secteur des assurances en Algérie, et de diversifier les produits destinés à la satisfaction des besoins des clients, une compagnie d'assurance **AGLIC** spécialisée dans la branche de l'assurance de personne, été créée.

On peut résumer les étapes de création et évolution de l'assurance vie comme suit :

- **2015**

**Février** : Obtention de l'agrément de l'Algérienne vie.

**Août** : Obtention des visas des produits d'assurance de personne.

**Septembre** : Lancement du partenariat d'assistance avec MAPFRE ASSISTANCE

**Décembre** : Lancement du partenariat de distribution avec CASH ASSURANCES pour la distribution des produits d'assurance de personne de L'Algérienne vie.

- **2016**

**Juillet** : Lancement du partenariat de distribution avec la banque nationale d'Algérie pour la distribution des produits d'assurance de personnes de l'Algérienne vie.

- **2017**

**Février** : Lancement du partenariat d'assistance avec inter partenaire Assistance.

**Mars :** Lancement du partenariat de distribution avec SALAMA ASSURANCE pour la distribution des produits d'assurance de personnes de l'Algérienne vie.

**Avril :** Lancement du partenariat avec SALAMA BANK dans le cadre des produits d'assurance bancaire.

**Septembre :** Lancement du réseau d'agents généraux d'assurance de l'Algérienne vie par la nomination du 1<sup>er</sup> AGA.

**Octobre :** Lancement de l'assurance Cancer du sein WARDA.

**Décembre :** Lancement du partenariat distribution avec 2a pour la distribution des produits d'assurances de personnes de l'Algérienne vie.

- **2018**

**Juillet :** Généralisation de la distribution des assurances de personnes sur l'ensemble du réseau de la banque nationale d'Algérie.

- **2020**

**Mars :** Lancement de l'APPLI Mobile, Algérienne Vie.

**Octobre :** Lancement du partenariat avec Master Card, visant à adosser une assurance voyage et Assistance de l'Algérienne vie pour les détenteurs de la Master Card.

**Novembre :** Lancement de la première agence directe de l'Algérienne Vie.

**Décembre :** Lancement du partenariat de distribution avec FRANSABANK pour la distribution des produits d'assurances de personnes de l'Algérienne Vie.

- **2021**

**Février :** Lancement du partenariat de distribution avec AGB pour la distribution des produits d'assurance de personnes de l'Algérienne Vie.

### **2.3. Partenaires de la compagnie AGLIC**

La compagnie d'assurance Algérienne vie a conclu des conventions avec plusieurs partenaires, qui sont autorisés légalement à commercialiser les produits d'assurance de personnes. Ces partenaires sont de types comme suit :

#### **Partenaires de distribution**

- **CASH Assurance :** CASH Assurance est une compagnie d'assurance dommage fondée en 1996 dominé par la première Entreprise Africaine (SONATRACH), qui représente et commercialise nos produits sur plus de 30 agences à travers le territoire national.
- **Banque Nationale d'Algérie :** La première Banque commerciale nationale, la Banque Nationale d'Algérie (BNA), a été créée le 13 juin 1966. Elle exerçait toutes

les activités d'une banque universelle et elle était chargée en outre du financement de l'agriculture.

- **Gulf Insurance Groupe Algérie** :Compagnie privée d'assurance dommage créée en 2000, distributeur des produits de l'Algérienne Vie avec un réseau de distribution de plus de 30 agences sur tout le territoire national.
- **SALAMA Assurance** :Est une des filiales du Groupe international d'assurance et de réassurance SALAMA - ISLAMIC ARAB INSURANCE COMPANY. Partenaire de distribution de l'Algérienne Vie à travers plus de 70 agences sur le territoire national.
- **Gulf Bank Algeria**: Gulf Bank Algeria. AGB, Une Banque privée à réseau toujours plus proche de ses clients en leur offrant une gamme étendue de produits et services innovants.
- **FRANSABANK AL DJAZAIR** : Société par actions à capitaux mixtes majoritairement libanais, a commencé ses activités en Algérie en date du 1er octobre 2006.

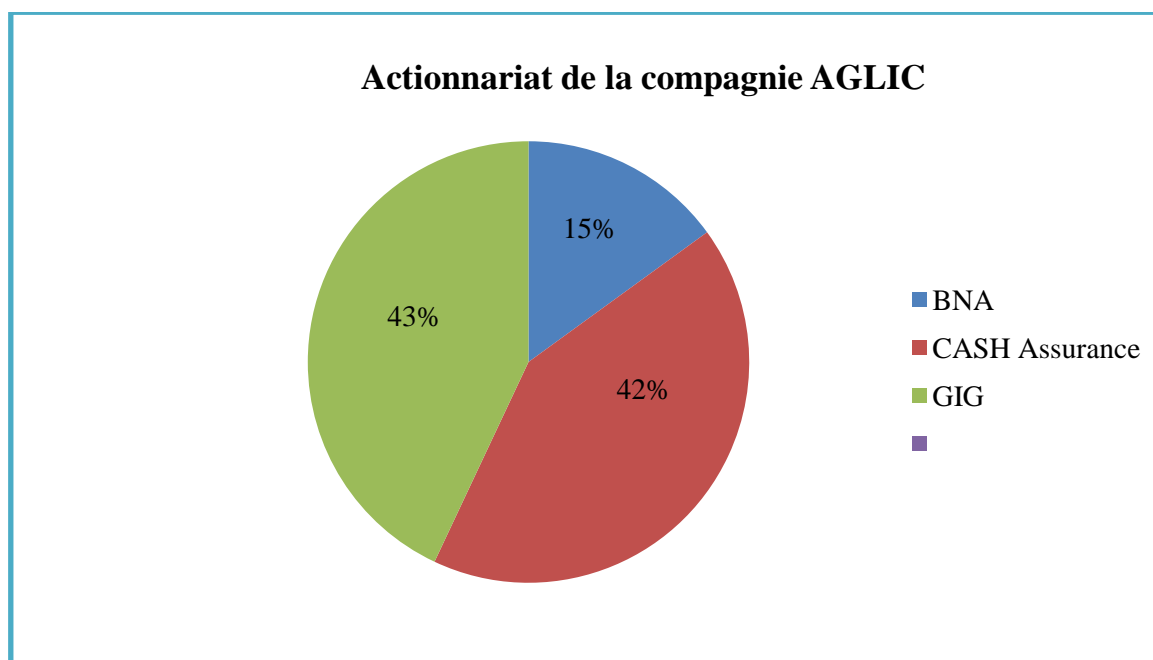
#### Partenaires d'assistance

- **MAPFRE ASSISTANCIA** : Compagnie multinationale d'assurance, partenaire de l'Algérienne Vie en matière d'assistance à l'étranger. Présente en Algérie depuis 2007, Mafre Assistancia Algérie a été certifié ISO 9001 version 2008 par le Bureau Veritas.
- **Inter Partner Assistance** :Un des leaders mondiaux du marché de l'assistance avec des implantations dans plus de 30 pays et une activité dans plus de 200 pays. Inter Partner Assistance Algérie a été créée en 2007 I.P.A. marque sa présence autant que partenaire de l'Algérienne Vie avec son assistance à l'étranger et son service de tiers payant dans la couverture groupe prévoyance et santé.

#### 2.4. Actionnariat de la compagnie AGLIC

- **CASH Assurances** : La CASH Assurance est présente avec l'Algérienne Vie depuis sa création autant que partenaire de distribution et actionnaire majoritaire à hauteur de 42,5%.
- **BNA** : Actuellement actionnaire à 15 %, elle est aussi partenaire de distribution des produits de l'Algérienne Vie à travers ses 214 agences sur le territoire national.
- **Gulf Insurance Group** :Elle détient actuellement 42,5% des actions de l'Algérienne Vie, le groupe est présent sur plusieurs régions, notamment, les pays du Gulf, le moyens orient et l'Afrique du nord.

Figure N°2 : Actionnariat de la compagnie AGLIC



Source : Guide de bancassurance au sein de l'agence 583

## Section 2 : Les produits de bancassurance commercialisés par la BNA

La banque comme toute entreprise, cherche à maximiser son rendement, diversifier ses ressources financières et également assurer une variété de produits et services offerts à ses clients pour mieux les fidéliser.

En vertu de la loi de février 2006, la banque Algérienne est autorisée à commercialiser les produits d'assurance via ses guichets. Elle a conclu une convention avec son partenaire AGLIC, en intégrant la vente des produits d'assurance dans sa stratégie de diversification de son portefeuille. Elle a opté cette stratégie, en raison de la nécessité d'assurer les crédits qu'elle octroie à ses clients, afin de se prémunir contre d'éventuels risques liés aux différentes opérations qu'elle exerce.

La BNA s'est lancée dans la vente des produits d'assurance, en vue d'accroître le volume de commissionnement et assurer ses prêts d'une part, et d'autre part, pour garantir la rapidité et la bonne exécution des opérations.

Dans cette section, nous allons citer les différents produits de bancassurance commercialisés via les guichets de la BNA agence 583.

**1. Assurance Warda****1.1. Description et nature du contrat**

Il s'agit d'une assurance à prime annuelle qui s'adresse aux femmes âgées entre 18 et 60 ans qui leur permet de bénéficier d'un capital forfaitaire allant de 500 000 à 1 million de dinars dans le cas d'un diagnostic d'un cancer du sein. C'est la première fois qu'une telle assurance est lancée sur le marché algérien qui permettra aux femmes de se prendre en charge.

L'originalité de cette assurance, c'est qu'elle n'est pas conditionnée par un remboursement. Dès que le diagnostic est posé, la patiente qui a déjà souscrit à cette assurance, munie d'un certificat médical, est immédiatement servie sans conditions préalables de frais.

Cette assurance est disponible dans tous les réseaux de vente conventionnés avec L'Algérienne Vie, à savoir les agences de Cash assurances, les agences de SALAMA assurances et le réseau de la bancassurance BNA. Elle sera prochainement disponible dans la gamme des produits paiement en ligne avec la carte CIB.

Les femmes désirant souscrire à cette assurance n'ont qu'à se présenter à ces agences où un formulaire portant deux questions relatives à la santé leur est proposé. Il s'agit donc pour la première question de savoir s'il y a des antécédents de maladies cancéreuses, car dans ce cas l'assurance n'est pas admise. La deuxième question concerne les antécédents familiaux par rapport aux cancers du sein et de l'ovaire. Dans ces cas, la réponse est positive, mais la tarification lui sera adaptée sur la base d'un questionnaire plus approfondi.

**1.2. Les avantages de l'assurance Warda**

Le présent contrat a pour objet de garantir aux assurées, le versement d'un capital forfaitaire, indiqué dans les conditions particulières, en cas de diagnostic d'un cancer du sein avant le terme du contrat.

Ce nouveau produit permet de maintenir le niveau de vie de l'assurée car une fois la maladie est déclarée, l'assurée est soumise par exemple à des arrêts de travail, à la fatigue et à l'apparition de nouveaux besoins (garde des enfants, de placement, etc.). Il s'agit d'un capital payable immédiatement dès que le diagnostic est établi en un seul versement et libre

d'utilisation et sans justificatifs des dépenses de santé. C'est un capital cumulable avec les autres remboursements liés aux autres assurances ou à la sécurité sociale.

### **1.3. Les garanties**

Toute affection maligne des seins caractérisée par une croissance et une propagation incontrôlées de cellules malignes envahissant un tissu se présentant sous un aspect histologique différent. Le diagnostic doit être confirmé de manière histologique. Cette définition ne couvre pas ce qui suit :

- Cancer in situ.
- Toutes Affections malignes de la peau.
- Le témoignage de cellules cancéreuses ou matériel génétique de cancer détecté par des investigations (sondes) moléculaires ou biochimiques (incluant mais sans se limiter au protéomique ou ADN/ ARN, base technique) sans lésions susceptibles aux tissus.

Par souci de clarification, toute lésion décrite ou classifiée comme suit n'est pas considérée comme un cancer dans le cadre de la définition précitée :

- Pré maligne
- non invasive

Aucune prestation ne sera due lorsque la date d'apparition des symptômes ou la date de survenue ou de diagnostic de la maladie est dans les 90 jours de la date d'effet ou de toute remise en vigueur de la garantie.

### **1.4. Les exclusions**

#### **Exclusions générales**

L'assureur ne sera pas responsable et ne versera aucune indemnisation sur le fondement de la présente police en relation directe ou indirecte ou résultant de l'une des circonstances suivantes :

- Un vol dans tout aéronef, sauf lorsque l'assuré voyage en tant que passager payant dans un aéronef civil certifié propre au transport de passagers,
- Les conséquences de guerre civile ou étrangères, d'attentat, d'émeute, d'insurrection, d'acte de terrorisme quel que soit le lieu où se déroulent ces événements et quels que soient les protagonistes, dès lors que l'assuré y prend une part active ;

- Un acte criminel ou évènement illégal qui entraîne des maladies/ accidents couverts par la police.
- Les suites et conséquences de l'usage de stupéfiants ou de drogues non prescrits médicalement ;
- Les suites et conséquences de tout fait intentionnel de la part de l'assuré ayant pour but de porter atteinte à son intégrité physique y compris les tentatives de suicide ;
- La boxe, Les compétitions, démonstrations acrobatiques, records, vols d'essai, les vols sur deltaplane, ULM ou parapente, le parachutisme, le saut à l'élastique; la pratique de la plongée sous-marine avec scaphandre, l'escalade et l'alpinisme lorsque ces derniers s'effectuent hors du contrôle de la Fédération Sportive agréée (avec licence et encadrement par les moniteurs), la pratiques de sports aériens, d'arts martiaux, d'entraînements et essais compris aux épreuves de vitesse telles que les courses hippiques, les courses cyclistes et compétitions de véhicules à moteurs, les accidents survenus à l'occasion de paris ou défis, la pratique de sports à titre professionnels et/ou contre paiement. Les sports amateurs non exclus ci-dessus sont couverts. L'assurance reste également valable pour les rallyes touristiques pour lesquels aucun impératif de temps ou de vitesse n'a été imposé ;
- Les conséquences du VIH, HTVL et du SIDA.
- des blessures causée par des armes non conventionnelles (telles que des armes atomiques, chimiques ou biologiques) ou des missiles balistiques à charge conventionnelle,
- la fusion nucléaire, la fission nucléaire, les déchets nucléaires, lorsque les maladies et blessures découlent de radiation radioactives ou ionisante.

#### **Exclusions spécifiques**

Le capital n'est pas versé que lors du premier diagnostic d'un cancer. La préexistence est une cause de non couverture du produit cancer du sein dont la première constatation médicale est antérieure à la date d'effet de la couverture et dont l'assurée avait connaissance et de telle nature que l'assureur n'aurait pas accepté le risque aux mêmes conditions s'il en avait eu connaissance.

### **1.5. Règlement des sinistres**

L'assurée, ou toute autre personne mandatée par cette dernière devront aviser par tout moyen écrit l'assureur dès diagnostic du cancer du sein invasif garanti.

Toute déclaration d'un cancer du sein invasif doit être transmise à l'assureur au maximum trente (30) jours à compter de la date à laquelle l'assuré a été diagnostiqué de la maladie. Les informations nécessaires à la déclaration :

- Date d'apparition de la maladie
- Date de prise de connaissance de l'assuré de la maladie.
- Antécédent familial et l'antécédent médical
- Facteur de risque
- Police avec d'autre compagnie.

En cas de sinistre, le dossier doit comprendre les pièces suivantes :

- L'original du contrat précisant les garanties.
- Acte de naissance de l'assuré.
- Rapport du médecin traitant donnant le pronostique.
- Compte rendu daté et signé de l'examen ayant permis de confirmer le diagnostic.
- Rapport des examens médicaux
- Rapports médicaux complémentaires et toute autre document que l'assureur jugera utile.
- Ainsi que tous autres documents jugés nécessaire par l'assureur.

Il est important de noter que le nom de l'assurée, le prénom et la date d'établissement de l'examen doivent apparaître sur tous les rapports et comptes rendus médicaux.

Les prestations seront versées lorsque le risque objet de la garantie se réalise, le montant de la prestation est indiqué aux conditions particulières. Le règlement des prestations sera effectué dans un délai de trente (30) jours, à partir de la date de la remise de la dernière pièce justificative nécessaire.

## **2. Assurance de personne**

Selon l'article 60, l'ordonnance 95-70 modifiée et complétée stipule que : « l'assurance de personne est convention de prévoyance contractée entre le souscripteur et l'assureur et par laquelle l'assureur s'oblige à verser à l'assuré ou au bénéficiaire désigné, une somme déterminée sous forme de capital ou de rente, en cas de réalisation d'événement ou au terme prévu au contrat . » Le souscripteur s'oblige à verser des primes suivant un échéancier convenu.

Les assurances de personnes, par opposition aux assurances de biens, ont pour objet de garantir collectivement ou individuellement la personne humaine. Elles couvrent les risques d'atteinte à l'intégrité physique :

- Assurance sur les accidents corporels ;
- Assurance maladie ;
- Assurance décès.
- Assurance emprunteur.

Néanmoins, parmi les produits de l'assurance de personne les plus vendus via les guichets bancaires sont comme suit :

### **2.1. Assurance voyage et assistance (AVA)**

L'assurance voyage et assistance est une assurance individuelle ou collective qui permet de bénéficier d'indemnités pour des dommages qu'on peut subir lors de notre voyage. C'est un contrat qui permet à l'assuré de se couvrir contre d'éventuels risques, tels que maladie et les accidents corporels qui peuvent survenir à l'étranger.

Elle peut ainsi couvrir les frais occasionnels par des soins médicaux, l'annulation d'un voyage, perte de bagages ou accidents...etc.

Le contrat d'assurance voyage est destiné aux personnes moins de 80 ans. Ce contrat comprend dans la première partie, tout les renseignements du souscripteur, montant net à payer et la durée du contrat qui sont prédéfinis par les deux parties à la date de souscription. Par ailleurs, dans la seconde partie, on retrouve les garanties et les capitaux assurés, le numéro à contacter en cas de la survenance du sinistre et à la fin les signatures des deux parties : (L'assureur et le souscripteur).

#### **2.1.1. Les garanties prévues**

Les garanties prévues par ce contrat sont comme suit :

- Assurance garanties de base par l'Algérienne Vie ;
- Assistance garanties complémentaires par INTER PARTNER.

##### **A/ Assurance garanties de base**

À la souscription du contrat d'assurance voyage et assistance, le souscripteur est garanti et couvert contre différents risques qui peuvent surgir lors de son voyage à l'étranger. Parmi les garanties de base, nous distinguons :

- *Incapacité Permanente Partielle IPP* : Si l'assuré est devenu incapable partiellement à exercer quelconques activités suite à un accident, il bénéficiera d'une indemnité égale au taux d'incapacité garanti en cas de décès.
- *Incapacité Permanente Totale IPT* : Si l'assuré est devenu incapable totalement et définitivement de continuer à exercer sa profession, un capital égal au capital garanti en cas de décès lui sera versé.
- *Décès accidentel* : Le capital garanti sera versé au bénéficiaire, en cas de décès de l'assuré suite à un accident.

**B/ Assistance garanties complémentaires**

L'assuré est couvert à la souscription de ce contrat contre d'éventuels risques liés à son voyage à l'étranger. L'indemnité en cas de survenance de l'un des sinistres est prise en charge par l'assisteuse en cas de :

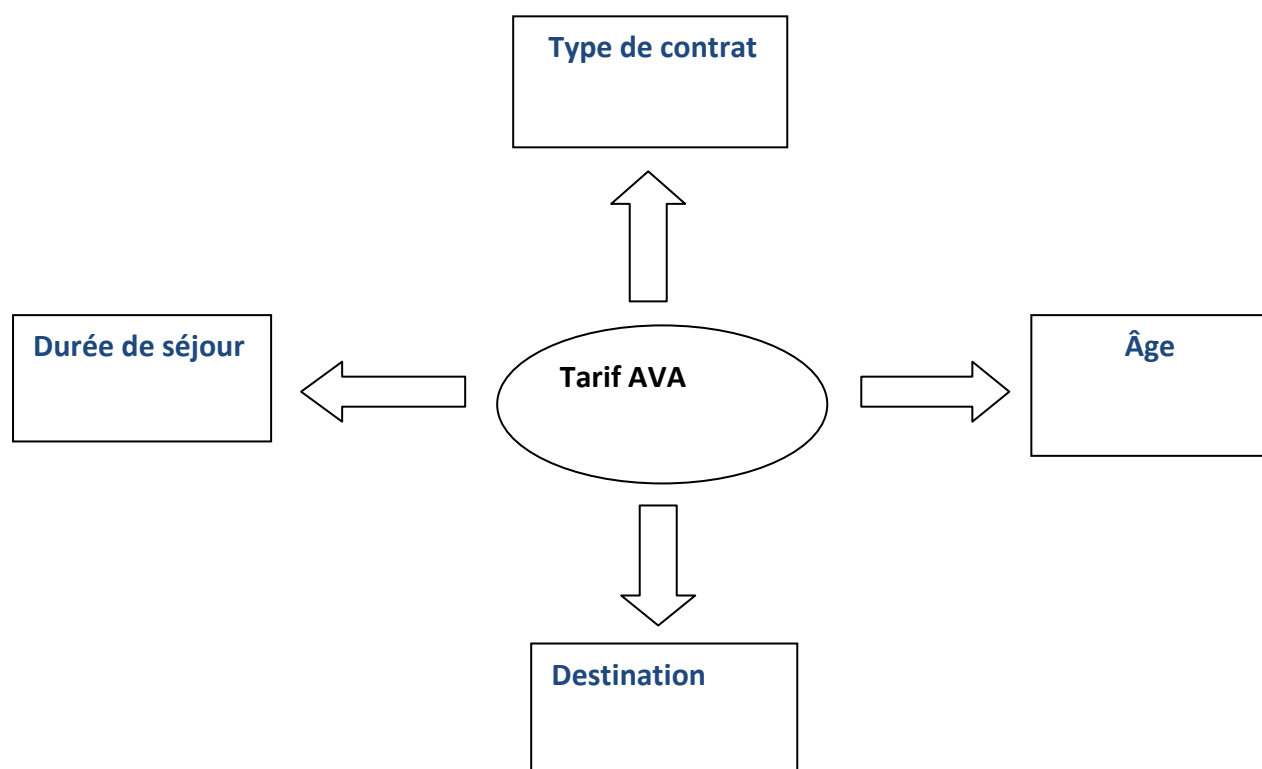
- Transport sanitaire ;
- Frais médicaux et pharmaceutiques ;
- Rapatriement du corps en cas de décès ;
- Soins dentaires d'urgence ;
- Prolongation de séjour pour convalescence ;
- Visite d'un proche parent si l'hospitalisation de l'assuré est supérieure à cinq jours ;
- Retour prématuré de l'assuré (Décès/ Sinistres au domicile) ;
- Rapatriement des autres bénéficiaires ;
- Défense juridique ;
- Frais de secours et sauvetage ;
- Perte de bagages enregistrés, maximums quarante kilos grammes ;
- Retard de vol ou bagage de plus de quatre heures ;
- Avance de caution pénale ;
- Retard de livraison de bagages de plus de douze heures ;
- Demande d'informations ;
- Expédition des médicaments ;
- Annulation de Vol ;
- Conseils médical par téléphone ;
- Transmission de messages urgents.

### 2.1.2. Critères de tarification

La tarification du contrat assurance voyage et assistance, varie selon des critères différents à savoir :

- *Le type de contrat*: Famille et groupe.
- *L'âge* : L'âge limite est fixé à 85 ans à l'échéance de la police.
- *Destination* : Zone une et Zone deux.
- *Durée de séjour* : De trois jours à une année.

**Figure N°3 : Les différents critères de tarification de l'assurance AVA**



Source : Guide de la bancassurance au sein de l'agence BNA 583.

#### A/ Type de contrat

Personne n'est à l'abri d'un accident ou d'une maladie inopinée pendant un voyage à l'étranger. Algérienne Vie s'engage à assurer une couverture santé étendue et un service d'assistance efficace. Que ça soit pour les vacances en famille ou pour un voyage professionnel, l'Algérienne Vie offre des réductions en fonction du nombre de voyageurs.

Le contrat d'assurance peut couvrir une jusqu'à sept personnes voyageuses. La réduction applicable varie en fonction du nombre de voyageurs : Famille où Groupe.

- **Le tarif famille** : On entend par le groupe famille : « le conjoint, les ascendants en ligne directe et de premier ordre (Père, mère et enfants). L'âge limite pour cette formule est de 65 ans.

**Tableau N°1 : Taux de réduction sur le tarif familial**

Groupe de personnes	Réduction applicable sur le tarif familial
Couple	-25%
3 personnes	-33%
4 personnes	-37,5%
5 personnes	-40%
6 personnes	-42%
7 personnes	-43%

Source : Guide de la bancassurance au sein de la BNA agence 583.

- **Le tarif Groupe** : Groupe de personnes voyageant ensemble pour la même destination et au même moment (Dix personnes minimum). L'âge limite pour cette formule est de 65 ans.

**Tableau N°2 : Taux de réduction sur le tarif groupe**

Groupe de personnes	Réduction applicable sur le tarif groupe
De 10 à 20 personnes	-5%
De 21 à 50 personnes	-10%
De 51 à 100 personnes	-15%
Plus de 100 personnes	-25%

Source : Guide de la bancassurance au sein de la BNA agence 583.

**B/ L'âge de l'assuré**

Le montant que doit verser l'assuré se diffère. Il se varie en fonction de son âge, plus l'assuré est âgé plus le montant est important. Par ailleurs, l'Algérienne Vie offre une réduction considérable pour les enfants moins de 16 ans estimée à 50%.

**Tableau N°3 : Majoration personnes âgées**

Age de l'assuré	Surprime d'âge
De 65 à 69 ans	+ 50%
De 70 à 79 ans	+ 100%
De 80 à 85 ans	+ 150%

Source : Guide de la bancassurance au sein de la BNA agence 583.

**C/ Selon la destination**

Il existe deux zones qui sont mises à la disposition du client, à savoir :

- **Zone 1** : Monde entier hors USA, Canada, Japon et Singapour.
- **Zone 2** : Monde entier.

**D/ Selon la durée de séjour**

La durée du contrat est conventionnée de huit jours à une année et ce, selon le type du contrat.

**Tableau N°4 : Tarifs applicables selon la durée du contrat.**

Durée du contrat	Assurance	Assistance	
		Zone 1	Zone 2
3 Jours	<b>164,00 DZD</b>	<b>561,00</b>	<b>826,57</b>
9 Jours		<b>1008,86</b>	<b>1532,14</b>
15 Jours		<b>1257,14</b>	<b>2544,14</b>
30 Jours	<b>419,00 DZD</b>	<b>2042,86</b>	<b>3829,57</b>
61 Jours		<b>3300,00</b>	<b>6692,71</b>
90 Jours		<b>5185,71</b>	<b>7646,57</b>
180 Jours		<b>6769,71</b>	<b>9940,86</b>
365 Jours		<b>8072,43</b>	<b>11853,29</b>

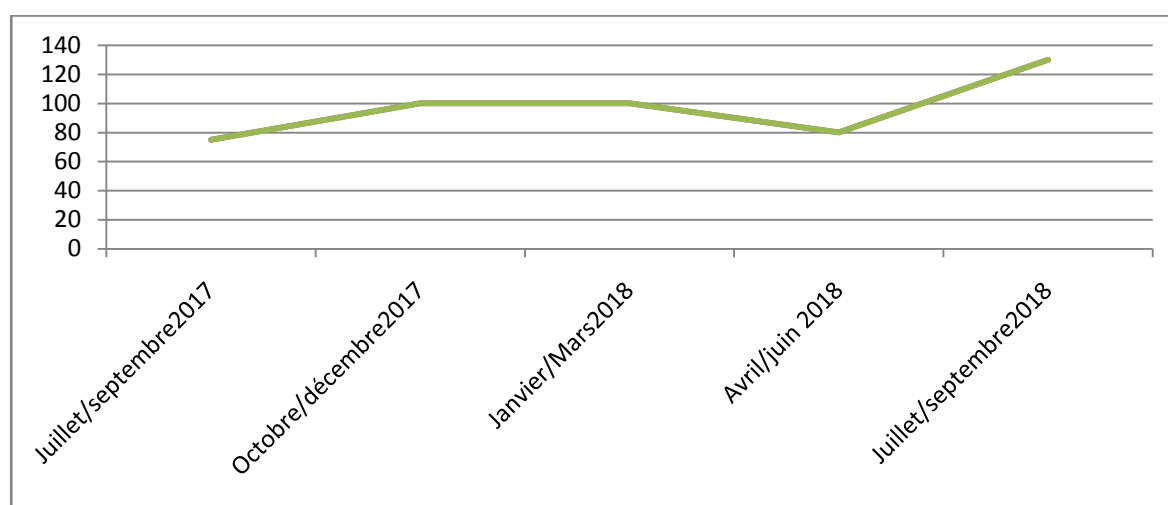
Source : Guide de bancassurance au sein de la BNA agence 583.

Pour une personne morale (entreprises et association), nous additionnons 250 DA à la prime qui doit verser, et cela lors de la souscription d'un contrat voyage et assistance.

Par ailleurs, toutes modifications de dates ou de la durée doit se faire avant 48 h, avant la date d'effet du contrat.

En effet, nous constatons que depuis le lancement du produit AVA en juillet 2017 aux guichets de la BNA, le nombre de contrats souscrits est en hausse continu, sachant que il est estimé à 77 contrats depuis juillet jusqu'au 31 décembre 2017 en seulement six mois.

**Figure N°4 : Evolution des contrats AVA souscrits au sein de la BNA (Agence583).**



**Source :** Guide de la bancassurance au sein de la BNA agence 583.

L'augmentation continue de plus en plus, car depuis le début d'année 2018 jusqu'à 31 septembre 2018, la banque a réalisé 129 nouveaux contrats, ceci traduit l'intérêt que suscite la bancassurance auprès de la clientèle de la BNA malgré que ce soit une assurance imposée, mais elle est le produit le plus demandé par les clients.<sup>58</sup>

En effet, le nombre de contrats souscrits passe de 77 contrats en juillet 2017 à 129 contrats en Juillet 2018, cette évolution se traduit par l'augmentation du nombre de crédits accordés par la banque à ses clients.

## 2.2. Assurance temporaire décès

L'assurance temporaire décès est une assurance prévoyance dont le but est de garantir un capital ou une rente aux bénéficiaires du contrat désignés par le souscripteur, dans

<sup>58</sup>Guide de la bancassurance au sein de la BNA agence 583.

l'éventualité de son décès. Le temporaire décès garantit aussi des revenus en cas d'invalidité du souscripteur. Le contrat n'est valable que pour une période déterminée.

### **2.2.1. Caractéristiques de l'assurance temporaire décès (ATD)**

Le contrat d'assurance décès temporaire est limité dans le temps. Pour que ses proches en bénéficient, le décès de l'assuré doit avoir lieu pendant une période définie au moment de la souscription du contrat. Si le risque garanti ne survient pas pendant cette période, aucune prestation n'est versée et les cotisations du contrat ne peuvent être récupérées par le souscripteur. On dit alors que le contrat est à fonds perdus.

L'assurance temporaire décès est souscrite pour une période déterminée souvent un an, avec la possibilité de renouveler cette période par tacite reconduction.

L'étendue des garanties est différente d'un contrat à l'autre. La plupart des assureurs proposent des niveaux de couvertures différents incluant des garanties complémentaires optionnelles telles que :

- Une garantie invalidité absolue définitive liée à un accident
- Une garantie invalidité absolue définitive liée à un accident ou une maladie
- Une garantie portant sur la perte d'emploi
- Une garantie portant sur le remboursement de prêts
- Une garantie proposant une rente éducation portant sur la prise en charge des études des enfants

Comme tous les contrats d'assurance, les contrats d'assurance temporaire décès comportent des exclusions de garanties. Par exemple :

- Le suicide de l'assuré
- Le décès provoqué par la pratique d'un sport extrême
- Le décès consécutif à une maladie antérieure à la souscription du contrat et non déclarée

Comme tous les contrats d'assurance, le montant des primes du contrat ATD est en fonction des facteurs suivants :

- De l'âge du souscripteur
- Du montant du capital ou de la rente qui sera versé(e)
- Du nombre de garanties optionnelles souscrites

### **2.2.2. Formalité préalable à l'inscription**

L'adhésion doit être établie sur la base des déclarations de l'emprunteur traduite par la constitution du dossier de souscription, indispensable à l'appréciation du risque et à sa tarification. Les documents que doit remettre le débiteur sont en fonction du montant du capital à assurer (montant du crédit) et de l'âge de l'emprunteur à la souscription.

Lors de la présentation du dossier médical par l'emprunteur, le cadre chargé de la bancassurance procédera à la vérification nécessaire qui s'articule notamment sur les points suivants :

- Informations générales : En plus du nom, prénom, date de naissance et adresse, il faut préciser la profession de l'emprunteur.
- Questionnaire médical : Chaque question nécessite obligatoirement une réponse par OUI ou NON, néanmoins, une précision doit être apportée. Le lieu, la date, et la signature de l'emprunteur suivie de la mention lu et approuvé sont obligatoires.
- Autres questionnaires : Les autres questions dont l'emprunteur est obligé à répondre concernent son état de santé. Un avis médical doit être inclus dans le dossier à fournir suivie de l'interprétation et du cachet du médecin examinateur.

Après vérification du dossier médical, l'adhésion est effectuée au niveau de l'agence sauf si le montant du capital à assurer dépasse le pouvoir agence :

- 10.000.000 DZD pour les clients âgés de moins de 56 ans à la date de souscription.
- 7.500.000 DZD pour les clients âgés de 56 et plus, à la date de souscription

### **2.2.3. Traitement du dossier médical**

La cellule médicale au niveau du siège de L'Algérienne Vie – AGLIC - est chargée du traitement du dossier médical et de la tarification du risque. Cette dernière et pour une meilleure appréciation d'éventuels risques aggravés, peut demander un complément d'information, à l'image des questionnaires spécifiques, des certificats et des examens complémentaires.

Le risque aggravé peut être constaté lors de la vérification de la demande d'adhésion (Questionnaire médical) au niveau de ce qui suit :

- Une ou plusieurs réponses positives « par OUI » relative à une pathologie, antécédent de maladie ...
- Anomalie dans l'IMC : obésité ou maigreur.
- Profession à risque : tout métier représentant un risque (Pompier, corps de sécurité, activité sur chantiers...).

Après traitement du dossier médical, une réponse est transmise à l'agence BNA concernée. Elle peut s'agir :

- D'une autorisation d'adhésion avec les conditions normales (Tarif Normal).
- D'une autorisation d'adhésion avec une majoration (surprime) et/ou des exclusions de risques.
- D'une lettre d'ajournement avec motif.
- D'une lettre de refus de prise en charge du risque avec motif.

L'autorisation d'adhésion est transmise à l'agence via courriel à l'adresse du souscripteur agence.

#### **2.2.4. Validation du contrat**

Dans le cas où le dossier relève du pouvoir de souscription agence et ne représentant pas un risque aggravé, le souscripteur procède à la validation de l'adhésion après avoir encaissé la prime d'assurance sur le compte interne d'AGLIC N° « 0269 000 003 » ouvert au niveau de chaque agence BNA.

Dans le cas où le dossier dépasse le pouvoir de souscription agence et/ou représente un risque aggravé nécessitant une autorisation de souscription, le souscripteur procèdera au « Rappel » de la demande d'autorisation d'adhésion accordée par AGLIC et validera l'adhésion après avoir encaissé la prime d'assurance sur le compte interne d'AGLIC N°« 0269 000 003 » ouvert au niveau de chaque agence BNA.

Le cadre souscripteur procède à l'édition du Bulletin d'adhésion en trois (03) exemplaires :

- Un exemplaire pour le client ;
- Un exemplaire pour l'agence ;
- Un exemplaire pour AGLIC.

Le client doit apposer sa signature suivie de la mention « Lu & approuvé ». Le Cadre souscripteur, à son tour, doit apposer sa signature ainsi que le cachet de l'agence BNA.

### **Section 3 : Evolution de l'assurance-emprunteur crédit immobilier (au sein de la BNA agence 583)**

La Banque comme toute entreprise a une stratégie de développement. Elle dispose de différents moyens corporels et incorporels et également d'une ressource humaine importante, qu'elle exploite pour assurer sa bonne continuité et sa survie sur le marché monétaire.

La collecte de fonds auprès du public est la principale activité pour la banque. C'est à partir de ces fonds qu'elle octroie des crédits aux agents à besoin de financement.

Ces crédits offerts par la banque sont de sommes et de types différents d'une clientèle à une autre. A titre d'exemple, la clientèle particulière sollicite la banque pour avoir un crédit pour financer soit un bien immobilier, soit un bien à la consommation.

Dans cette section, nous avons choisi de parler sur le crédit immobilier puisqu'il s'agit parmi les crédits les plus demandés et les plus importants.

#### **1. Généralité sur le crédit immobilier**

Le crédit immobilier est accordé à un particulier pour financer l'achat d'un bien immobilier. En effet, le prix d'une maison ne permet pas à la majorité des futurs propriétaires de payer en une seule tranche le montant de l'achat. Heureusement, le crédit immobilier est un alternatif bien réel dans notre quotidien. Grâce à lui, il est maintenant possible de faire de nos rêves une réalité en matière d'achat immobilier.

Lorsque une personne ne dispose pas de moyens financiers suffisants pour acquérir un bien immobilier et le payer en une seule tranche, pour faire face à ce problème et le solutionner, cette personne n'a qu'à aller auprès de sa banque et de faire ce qu'on appelle le Jargon " Un prêt à long terme", moyennant des intérêts à verser et le remboursement de la totalité du crédit immobilier. La banque demande en parallèle pour avoir ce crédit, une garantie qui porte sur l'assurance emprunteur crédit immobilier, pour bien assurer son remboursement.

**1.1. Caractéristiques du crédit immobilier**

Le crédit immobilier est un prêt destiné uniquement au financement de l'achat d'un bien immobilier comme une maison, un appartement, un studio, un chalet, etc. Le montant correspond pour la plupart de cas à environ 80 % du prix d'acquisition du bien. Si la demande de l'emprunteur est validée, la banque lui donne le capital convenu. Par la suite, l'emprunteur rembourse l'organisme prêteur par une mensualité et pendant une durée convenue à l'avance.

Les banques émettent souvent des offres de prêt dont les modalités, les conditions d'obtentions et les documents requis y sont clairement mentionnés. Le demandeur de prêt n'a plus qu'à rencontrer le responsable de la banque de son choix pour présenter son projet et négocier le crédit dont il a besoin.

Les conditions les plus importantes pour obtenir un prêt sont la capacité d'endettement à savoir des revenus suffisants et la solvabilité. Ce qui signifie que l'emprunteur n'a jamais réalisé aucune incidence de remboursement. Il doit donc avoir un travail stable, une bonne assurance, etc. Il ne faut pas hésiter à rencontrer plusieurs conseillers bancaires pour avoir des propositions variées. Passer par un courtier en crédit immobilier permet d'éviter de faire toutes ces démarches. Ce professionnel permet de gagner du temps mais aussi, dans bien des cas, de gagner de l'argent.

**1.2. Avantages du crédit immobilier**

Faire un crédit immobilier présente de multiples avantages. D'abord il permet à une personne ayant un revenu salarial moyen ou faible d'avoir en sa possession une grosse somme d'argent. De l'argent permettant à la personne en question d'acquiescer immédiatement la maison qu'elle désire et d'en profiter de suite à son aise. L'autre avantage de faire un crédit immobilier est aussi qu'il permet une gestion plus souple de vos finances.

En effet, avec un crédit immobilier nous n'aurions pas à décaisser une très grande somme d'argent en une seule traite. Nous aurions juste à faire des petits versements d'une manière régulière à la banque.

**1.3. Documents constitutifs d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers**

Le demandeur de crédit immobilier n'a qu'à aller à sa banque et présenter ces documents nécessaires cités ci-dessous :

- Une demande de crédit suivant modèle BNA.
- Un certificat de résidence.
- Une fiche familiale d'état civil et une copie de la pièce d'identité.
- Un acte de naissance.
- Une copie des deux (02) premières pages du livret d'épargne pour les épargnants.
- Une copie de la carte fiscale pour les entrepreneurs individuels (Commerçants, artisans, professionnels...etc.
- Une attestation de travail récente et les trois (03) dernières fiches de paie ou le relevé des émoluments pour les salariés.
- Les trois (03) derniers avertissements fiscaux ou toutes autres justificatifs de revenus pour les nos salariés.
- Les bilans et comptes de résultat des trois (03) derniers exercices pour les nos salariés (Commerçants postulants à un crédit supérieur à vingt (20) millions de dinars.
- Un extrait de rôle de date récente pour les nos salariés.
- Une autorisation de consultation de la centrale des risques (entreprises et ménages).

## **2. Assurance emprunteur**

### **2.1. Définition**

Souscrire un contrat d'assurance emprunteur permet à l'organisme financier, de garantir le remboursement de son prêt par son client en cas de décès ou bien d'une invalidité définitive et absolue. S'agit d'une assurance limitée à la durée du crédit, qui garantit le remboursement à l'organisme prêteur au capital restant dû en cas de décès pour toutes causes, avant que le crédit ne soit remboursé, suivant le tableau d'amortissement.

Elle est complétée par la garantie de remboursement du capital restant dû en cas d'invalidité absolue est définitive suite à une maladie ou un accident.

L'invalidité absolue et définitive correspond à tout assuré victime d'un accident ou d'une maladie l'obligeant à recourir à l'assistance d'une tierce personne pour l'exécution des tâches simple de la vie. Elle correspond à la troisième catégorie de la Sécurité sociale.

En effet, Le contrat assurance emprunteur BNA est un contrat collectif signé entre AGLIC et BNA qui couvre les emprunteurs de la BNA dans le cadre des crédits immobiliers et crédits à la consommation, contre le décès toutes causes et l'IAD. En outre, les emprunteurs bénéficieront de cette couverture par leur adhésion à ce contrat.

Aucune disposition légale n'impose à emprunteur d'être assuré. Toutefois, un établissement prêteur peut considérer qu'une telle assurance est indispensable pour bénéficier d'un crédit : la souscription d'une assurance emprunteur devient alors une condition d'octroi du prêt.

Dans le cas d'une assurance emprunteur relative au crédit immobilier, l'établissement prêteur exigera quasi-systématiquement que l'emprunteur s'assure contre ces éventuels risques suivants :

- Contre les risques de Décès et de Perte Totale et Irréversible d'Autonomie (PTIA) en cas d'investissement locatif ;
- Contre les risques de Décès, de Perte Totale et Irréversible d'Autonomie (PTIA), d'Invalidité et d'Incapacité de travail (ITT), voire de Perte d'emploi en cas d'acquisition d'une résidence principale.

## **2.2. Clientèle ciblée**

L'assurance emprunteur ne peut être souscrite que par les particuliers salariés dont un travail et une rente stable. L'assuré doit avoir une bonne autonomie et solidité financière qui lui permettra de souscrire ce produit d'assurance d'une part, et de rembourser son prêt de l'autre part.

La durée du contrat de l'assurance emprunteur est en fonction des risques couverts et de l'âge de l'assuré :

- Pour l'IAD : Tous particuliers âgés entre 18 et 60 ans.
- Pour décès et toutes causes : Tous particuliers âgés entre 18 et 70 ans.

**2.3. Les exclusions relatives à la garantie**

Certaines situations, prévues par le code des assurances, ne sont jamais indemnisées par l'assurance emprunteur, quelle que soit la formule souscrite.

**▪ Cas de décès**

- Les guerres civiles ou étrangères, émeutes ou mouvement populaire, acte de terrorisme ou de sabotage ;
- Les attentats, quel que soit le lieu où se déroule ;
- Toute tentative de suicide conscient et volontaire de l'assuré, au cours des deux premières années de souscription ;
- Tout fait intentionnellement causé ou provoqué par l'assuré....etc.

**▪ Cas d'invalidité absolue et définitive**

- Tout fait intentionnellement causé ou provoqué par l'assuré ;
- Les conséquences d'affections ou de maladies antérieures, non déclarées lors de l'adhésion au contrat ;
- Les invalidités résultantes de grossesses, fausse-couche, de l'accouchement normal ou prématuré ;
- Les suites de l'usage de drogues, neuroleptiques ou stupéfiants ;
- Les suites d'accidents de circulations, lorsque l'assuré a un taux d'alcoolémie supérieur au seuil légal de tolérance.

**2.4. Les apports de l'assurance emprunteur**

L'avantage de l'assurance emprunteur est son objectif même : garantir le remboursement de son prêt en cas d'insolvabilité. Autrement dit, c'est un moyen de protéger le souscripteur et sa famille des conséquences financières que pourrait engendrer un accident ou une maladie.

L'assurance via les guichets bancaires, offre la possibilité à ses clients de régler la prime d'assurance soit par un versement total et cache, soit par un versement mensuel calculé en fonction de la durée de remboursement du prêt. Toutefois, le montant de la prime mensuelle est plus importante comparativement au montant annuel. Parce que la banque prend un risque considérable : à partir d'une prime faible qu'elle fera face aux éventuels risques qui peuvent surgir au cours de la durée de remboursement du prêt.

La souscription d'un contrat assurance emprunteur permet de :

- Donner la possibilité à l'emprunteur et sa famille de garder possession du bien acheté ;
- Couvrir la banque contre le risque du non remboursement, suite à un décès ou une invalidité absolue et définitive ;
- Protéger le créancier et sa famille, on prenant en charge le remboursement de la totalité de la créance restante due ;
- Elle permet d'éviter la transmission de la dette à ses héritiers.

### **3. Evolution des contrats de l'assurance emprunteur-crédit immobilier souscrits au sein de la BNA (agence 583) et interprétation du questionnaire.**

Depuis que la bancassurance a pris naissance, le développement de l'activité bancaire ne cesse de se développer. L'objectif principal de la banque est de faire en sorte que son profil soit plus rentable possible.

De ce fait, la banque a fait de la bancassurance une activité essentielle, d'une part pour bénéficier de certains gains, qui portent sur les commissions versées sur chaque produit d'assurance vendus et d'autre part dans l'intention que ses prêts soient certainement assurés et remboursés en cas de décès ou cas d'une invalidité absolue et définitive.

L'assurance emprunteur est devenue chez les établissements bancaires une condition pour bénéficier d'un crédit immobilier. Il n'est certainement pas possible de bénéficier d'un prêt sans une garantie de remboursement.

#### **3.1. Nombre des dossiers de crédit immobilier réalisés**

La banque Nationale d'Algérie depuis son intégration au marché monétaire, a réalisé différents contrats de crédits destinés aux particuliers.

Ces crédits portent sur le financement soit d'un bien à la consommation ou d'un bien immobilier. Elle se retrouve sollicitée dans la plus part des cas pour le financement d'un bien immobilier.

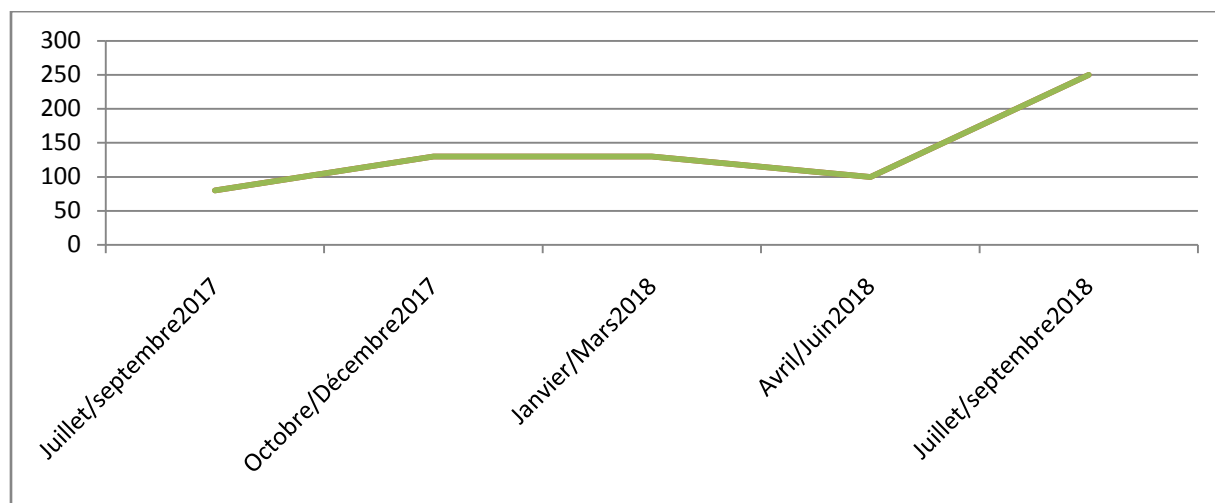
La BNA (agence 583) a enregistré depuis Juin 2018, une évolution importante du nombre des dossiers de crédit immobilier réalisés auprès de ses guichets.

Cette évolution se traduit par la baisse des taux d'intérêts appliqués d'une part, tandis que de l'autre part, la banque a augmenté le nombre de prêts mis à la disposition de ses

clients, parce qu'elle sait pertinemment qu'elle se fera remboursée soit par le client lui-même, ou de la part de l'assureur qui s'est engagé irrévérablement.

Ce graphe ci-dessous, démontre que la BNA a réalisé réellement une augmentation du nombre des dossiers de crédit immobilier au cours de ces dernières années.

**Figure N°5: Nombre des dossiers de crédit immobilier réalisés**



Source : Guide de bancassurance au sein de la BNA agence583.

### 3.2. Nombre des contrats d'assurance-emprunteur souscrits

Depuis la naissance de la bancassurance et son intégration au marché monétaire Algérien. La banque Algérienne en particulier la BNA (agence583), a enregistré une évolution considérable du produit assurance-emprunteur souscrit au niveau de son guichet, et cela depuis l'année 2017.

De ce fait, nous allons analyser le nombre des contrats assurance-emprunteur souscrits au niveau des guichets de la BNA (agence583) et expliquer quel est le rapport avec l'augmentation en parallèle des dossiers de crédit immobilier accordés.

Cependant, après avoir traité quelques documents interne à la BNA (agence583) et rassembler les dernières factures de commissions du produit assurance-emprunteur à partir du juillet2017 jusqu'à septembre2018, nous sommes arrivés à récapituler le nombre des contrats assurance-emprunteur souscrits et les gains de la BNA, dégagés par cette commercialisation comme suit :

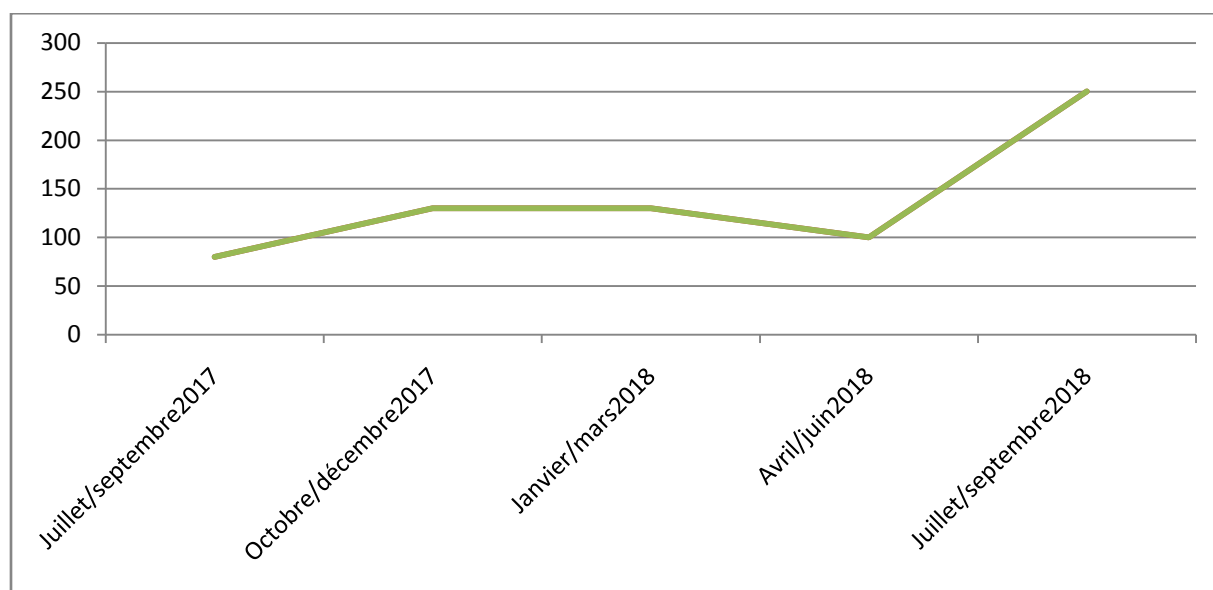
**Tableau N°5 : Nombre des contrats assurance-emprunteur souscrits au niveau de la BNA (agence583)**

Mois	Nombre des contrats	Primes nettes	Taux de commissions	Montant de commission
Juillet/Septembre2017	80	2320076	15%	348011,04
Octobre/décembre2017	130	2100680,83	15%	315102,12
Janvier/Mars2018	130	2885440,19	15%	432816,02
Avril/juin2018	100	2144392,79	15%	321658,91
Juillet/septembre2018	250	1538726,63	15%	230809
<b>Total</b>	<b>690</b>	<b>10989316,44</b>	–	<b>1648397,45</b>

Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des documents internes à la BNA (agence583).

En outre, pour bien illustrer et préciser les données citées dans le tableau ci-dessus, nous allons présenter un graphique récapitulatif de l'évolution des contrats assurance-emprunteur souscrits.

**Figure N°6: Nombre des contrats assurance-emprunteur souscrits**



Source : Guide de bancassurance au sein de la BNA agence 583.

Le graphe ci-dessus, démontre que depuis le lancement du produit assurance-emprunteur, la BNA a enregistré une évolution importante du nombre des contrats assurance-emprunteur crédit immobilier souscrits.

Cette évolution des contrats d'assurance emprunteur, s'explique par l'évolution du nombre de crédit immobilier accordés aux agents à besoin de financement. Cela signifie, que à chaque fois la banque accorde un crédit immobilier, elle demande obligatoirement en

parallèle la souscription de l'assurance emprunteur, pour garantir le remboursement de son prêt.

Toutefois, le graphique illustre qu'à partir du Mars jusqu'à juin 2018, la BNA a enregistré une baisse de contrats souscrits auprès de ses guichets. Cette diminution du nombre des contrats souscrits se traduit par la faible demande de crédit immobilier par les particuliers. En outre, durant cette période, le personnel chargé de la commercialisation des produits d'assurance était en congé de maladie, du coup ils l'ont remplacé par un autre agent, dont les compétences et le savoir-faire ne sont pas les mêmes.

Néanmoins, grâce aux efforts consentis en matière de marketing et de développement du personnel au sein de la BNA, ils ont réussi à captiver une clientèle importante, et réaliser différents gains.

Pour conclure, nous pouvons dire que la pratique de bancassurance a permis de réaliser un chiffre d'affaire important, à rentabiliser les ressources et fidéliser la clientèle.

### **Conclusion**

La bancassurance en Algérie a connu une croissance significative depuis son introduction. Elle s'est rapidement intégrée au sein des agences bancaires, avec l'approbation des autorités, permettant ainsi aux banques et aux compagnies d'assurance d'élargir leur gamme de produits pour répondre aux besoins de leur clientèle.

Les banques algériennes ont fait d'importants investissements dans la formation en marketing et en commercialisation, créant ainsi des équipes hautement compétentes pour promouvoir ces produits d'assurance. Cette démarche a contribué positivement à l'image de ces produits, renforçant la confiance des clients.

Les effets de cette convergence se sont manifestés dans les activités, les résultats financiers et les ressources humaines des banques. Il est clair que cette approche a apporté des avantages significatifs aux deux institutions.

Par exemple, la BNA a établi un partenariat avec la compagnie d'assurance AGLIC, dans le but de rentabiliser ses ressources financières et de fidéliser sa clientèle. Elle propose à ses clients un éventail de produits d'assurance, notamment des assurances de personnes, des assurances voyage, des assurances emprunteurs et des assurances contre les accidents corporels.

Une pratique courante dans les banques algériennes est d'exiger, avant d'accorder un prêt pour l'achat de biens, qu'il s'agisse de biens de consommation ou immobiliers, la souscription d'une assurance emprunteur. Cette assurance vise à garantir le remboursement du prêt en cas de décès de l'emprunteur ou d'invalidité absolue et permanente.

Selon les retours des personnes interrogées, il est clair que cette pratique est largement acceptée et répond aux besoins des clients bancaires. En général, ils ne sont pas opposés à cette forme de commercialisation.

# **Conclusion Générale**

Le secteur financier et les lois qui le régissent ont subi des transformations profondes, notamment à partir des années 80, marquées par une concurrence de plus en plus intense. Les banques et les grandes surfaces de distribution ont commencé à proposer des produits bancaires et d'assurance pour faire face à ces évolutions.

Dans ce contexte, les entreprises opérant dans ce secteur ont dû chercher à renforcer leur compétitivité grâce à l'innovation et à la diversification de leurs produits et services. La création de la pratique de la bancassurance est un exemple de cette innovation, permettant aux banques et aux compagnies d'assurance de s'adapter à cette nouvelle concurrence.

La bancassurance, qui implique la distribution de produits d'assurance par le biais des banques et d'autres établissements financiers, est née en Europe dans les années 70 et s'est rapidement répandue dans le reste du monde. Cependant, au fur et à mesure de leur engagement dans la distribution de contrats d'assurance, les banques ont créé leurs propres filiales d'assurance, tandis que les compagnies d'assurance ont établi leurs propres banques, introduisant ainsi le concept d'"assurabanque."

Malgré son développement mondial, la bancassurance demeure sous-développée dans certains pays, notamment en Algérie, en raison de divers facteurs, dont le faible pouvoir d'achat des Algériens, le manque de culture en matière d'assurance et des considérations religieuses.

Pour promouvoir le secteur de l'assurance en Algérie, les autorités ont pris des mesures, telles que l'obligation de séparer l'assurance dommages de l'assurance de personnes, permettant aux banques de distribuer des produits d'assurance. Cela a été formalisé par la loi 06-04, qui couvre divers types d'assurances, notamment les assurances de personnes, les assurances crédit, les assurances habitation, les assurances obligatoires pour les risques catastrophiques et les assurances agricoles.

Les banques ont conclu de nombreux contrats avec les compagnies d'assurance, formalisés par des conventions de commercialisation entre les deux parties. Cependant, plusieurs facteurs freinent le développement de l'assurance vie en Algérie, notamment le faible pouvoir d'achat, le manque de culture assurantielle et des considérations religieuses.

Malgré ces obstacles, la bancassurance présente des opportunités importantes pour stimuler l'épargne et contribuer au financement de l'économie, en particulier dans le domaine

des assurances de personnes. De plus, le potentiel assurable en Algérie, en particulier dans la catégorie assurance vie, est prometteur.

Pour réussir dans le domaine de la bancassurance, il est essentiel d'adopter une approche pédagogique, en commençant par des produits simples avant de proposer des produits plus complexes qui nécessitent un savoir-faire spécifique.

En outre, les assurances conformes à la loi islamique, telles que le "Takaful" initié par la société Salama Assurance, offrent une alternative aux assurances commerciales classiques, répondant ainsi aux préoccupations religieuses.

Enfin, il est important que les autorités intègrent l'éducation en assurance dans les manuels scolaires pour inculquer aux jeunes la culture financière et assurantielle dès leur plus jeune âge, contribuant ainsi à promouvoir cette culture.

En résumé, la bancassurance en Algérie a un fort potentiel de développement malgré les défis existants, et elle pourrait bénéficier de l'implication des autorités et de l'éducation du public. La poste algérienne, avec son vaste réseau d'agences, pourrait également jouer un rôle clé en tant que canal de distribution d'assurance, contribuant ainsi au développement du secteur des assurances en Algérie.

# **Bibliographie**

### Ouvrages

1. Alain borderie, Michel lafitte, « la bancassurance stratégies et perspectives en France et en Europe », édition revue banque, 2004, page 47
2. BIGOT.G, « Droit des assurances: entreprises et organismes d'assurance », Éditions DELTA, 2ème Édition, Paris, 2000, P.12.
3. CHEHRIT, K. (2003). Techniques et pratiques bancaires financières et boursières. Alger : Grand Alger Livres. P. 142
4. CONSTANT.E, « les grands principes de l'assurance », Édition l'argus de l'assurance, 10ème édition, Paris, 2011, P.57.
5. Dov O . , « Pratique des marchés financière », Edition DUNOD, paris, 1990.
6. HADDAD, S., & MOKHTARI, S. (2015). Comprendre la banque : Organisation et fonctionnement. Bouira: Pages Bleues Internationales. P. 6
7. HENRIET.D, ROCHET.J.C, « Microéconomie de l'assurance », Éditions Economica, Paris, 1991, P.18.
8. HENRIET.D, ROCHET.J.K, « Microéconomie de l'assurance », Éditions Économica, Paris, 1991, P.19.
9. JEANS.B, BELLANDO.J.L, « Traité de droit des assurances », Éditions Delta, 1996, P.10.
10. LAMBERT.F.Y, « Droit des assurances », Éditions DALLOZ, 11ème édition, Paris, 2001, P.38.
11. MONNET, P. (2007). Technique bancaire-historique. P.2
12. PUPION, P. C. (1999). Economie et gestion bancaire. Paris: Dunod. P. 106
13. TAFIANI.M.B, « Les assurances en Algérie , Étude pour une meilleure contribution à la stratégie de développement », Alger, Edition ENAP, P.11.
14. TAFIANI.M.B, « Les assurances en Algérie, Étude pour une meilleure contribution à la stratégie de développement », Éditions ENAP, Alger, 1987, P.14.
15. VERNIMMEN, P. (1981). Gestion et politiques de la banque. Paris: Dalloz. P. 09
16. YEATMAN.J, « Manuel international de l'assurance », Editions Economica, Paris, 1998, P.11.
17. YEATMAN.J, « Manuel international de l'assurance », Éditions Economica, Paris, 1998, P.17.

### Lois et textes réglementaires

1. Arrêté du 6 août 2007.
2. Décret exécutif n° 07-153 du 22 mai 2007.
3. Décret exécutif n° 07-153.
4. L'ordonnance bancaire n° 10-04 du 26/08/2010 modifiant et complétant l'ordonnance bancaire n° 03-11 du 26/08/2003 relative à la monnaie et au crédit.
5. La loi n 82 du 18 août 1986 portant le régime des banques marque de la refonte du système bancaire algérien.
6. Loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et aux crédits
7. Ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003 modifiée et complétée par la loi n° 10-04 du 26 août 2010 relative à la monnaie et au crédit
8. Règlement n° 95-06 relatif aux activités des banques et établissements financiers.

### Thèses et mémoires

1. Allouache L. et Aliouat G., « La gestion de risque du crédit au sein de la banque BNA », mémoire de master en sciences de gestion option : contrôle comptabilité et audit, université de Bejaia, promotion 2018-2019.
2. Bouhriz DAIDJ A., « innovation technologique des services bancaire et financiers », mémoire de magister en sciences politique option : droit bancaire et financier, université d'Oran, promotion 2012-2013.
3. BOUZIG.A, BOUZOUAG.S, « Analyse du marché des assurances privées en Algérie et les perspectives de son développement », Cas de la 2A de Tizi-Ouzou, mémoire de master en sciences économiques option : monnaie, finance et banque, Tizi-Ouzou, université Mouloud MAMMERI, 2015, P.27.
4. Ourloum S. et Slimi S., « essai d'analyse du niveau de la bancarisation en Algérie cas CNEP-Banque de Bejaia », mémoire de master en sciences économique option : banque et environnement internationale, université de Bejaia, promotion 2012-2013.
5. W.KAKOUCHE, S. KERKAR, « essai d'analyse de la bancassurance en Algérie », mémoire de fin d'étude, université de Bejaia, 2015, page 17.
6. Yala F., « étude et sélection d'un dossier par les banques », mémoire de master, promotion 2008-2009.

### Webographie

1. <http://www.algerie-focus.com>
2. <https://cours-de-droit.net/le-role-social-et-economique-de-l-assurance-a121606612/>, 05 juin 2019, [consulté le 14 février 2021].
3. <http://www.djazairess.com>, consulté le 17/10/2023.2
4. <http://www.badr-bank.dz>, consulté le 17/10/2023.

# **Annexes**

# **Table des matières**

Remerciements

Liste des tableaux

Liste des figures

Sommaire

Introduction générale..... 01

### CHAPITRE 1 : LE CADRE CONCEPTUEL DE LA BANCASSURANCE

Introduction ..... 03

Section 1 : Généralités sur la banque ..... 03

1. Définition de la banque ..... 03

2. Le rôle de la banque ..... 05

3. La clientèle de la banque ..... 06

3.1. Les particuliers ..... 06

3.2. Les entreprises ..... 06

3.3. Les collectivités locales ..... 06

4. Les fonctions de la banque ..... 06

4.1. La collecte des dépôts (ressources) ..... 07

4.1.1. Les dépôts à vue ..... 07

4.1.2. Les dépôts à terme ..... 07

4.2. La distribution de crédit ..... 07

4.2.1. Les crédits aux entreprises ..... 07

4.2.2. Les crédits aux particuliers ..... 07

4.3. La banque en tant que offreur de services ..... 08

5. Typologie des banques ..... 08

5.1. Banque centrale (banque d'Algérie) ..... 08

5.2. Banques universelles ..... 08

5.3. Banques primaires ..... 09

5.3.1. Banques de dépôts ..... 09

5.3.2. Banque d'affaires ..... 09

5.4. Banque de crédit à moyen et long terme ..... 09

5.5. La banque islamique ..... 09

Section 2 : Généralités sur les assurances ..... 10

1. Définitions de l'assurance ..... 10

1.1. L'assurance : aspect économique ..... 10

1.2. L'assurance : aspect juridique ..... 11

1.3. L'assurance : aspect technique ..... 11

2. Historique et évolution de l'assurance .....	11
2.1. L'assurance dans l'antiquité.....	12
2.1.1. Les caisses d'entraide des tailleurs de pierres de la basse d'Égypte .....	12
2.1.2. Le code d'Hammourabi.....	12
2.2. L'assurance au moyen âge .....	13
2.3. Naissance de l'assurance moderne (Maritime) .....	13
2.4. L'Assurance contre l'incendie .....	14
2.5. L'assurance vie.....	14
2.6. L'assurance contre les accidents .....	15
3. Rôles de l'assurance .....	15
3.1. Le rôle social de l'assurance .....	15
3.1.1. Fonction de protection sociale.....	15
3.1.2. Fonction de sécurité .....	15
3.1.3. Fonction de prévention.....	16
3.1.4. Fonction réparatrice .....	16
3.2. Le rôle économique de l'assurance .....	16
3.2.1. Un dispositif d'épargne .....	16
3.2.2. Garantie des investissements.....	17
3.2.3. Capacité de financement .....	17
3.2.4. Moyen de crédit.....	18
<b>Section 3 : Fondement théorique de la bancassurance .....</b>	<b>19</b>
1. Définition de la bancassurance.....	19
2. Origine de la bancassurance .....	20
3. La bancassurance dans le monde.....	21
3.1. La bancassurance en Europe .....	22
3.2. La bancassurance dans les autres continents.....	23
4. Les produits distribués par la bancassurance .....	24
4.1 Les produits constituant le prolongement des opérations bancaires .....	24
4.1.1. Les produits d'assurance liés aux crédits .....	24
4.1.2. Les produits d'assurance liés aux dépôts .....	25
4.1.3. Les produits d'assurance liés aux instruments de paiements .....	25
4.2. Les produits d'épargne à forte dominante financière.....	25
4.2.1. Les produits complexes.....	26
4.2.2. Les produits simples.....	26

4.3. Les produits de prévoyance .....	26
4.4. Les produits d'assurance de dommages .....	27
4.5. Les produits packagés .....	27
<b>Conclusion.....</b>	<b>27</b>

### CHAPITRE 2 : LA BANCASSURANCE EN ALGERIE

<b>Introduction .....</b>	<b>29</b>
<b>Section 1 : Le cadre réglementaire de la bancassurance en Algérie.....</b>	<b>29</b>
1. La bancassurance selon la réglementation bancaire.....	30
2. La bancassurance selon la réglementation assurancielle.....	31
3. Conditions et dispositions de la bancassurance.....	32
3.1. Les conditions de distribution .....	32
3.2. Les dispositions .....	33
<b>Section 2 : L'évolution de la bancassurance en Algérie.....</b>	<b>34</b>
1. L'accord de partenariat entre la CNEP-Banque et CARDIF El-Djazaïr.....	35
2. L'accord BDL-SAA .....	35
3. La convention BADR-SAA .....	36
4. La convention BNA-CAAT .....	36
5. Le partenariat BNA-CAAR.....	37
6. Le partenariat CPA-CAAR .....	37
7. Le partenariat de la BEA avec la CAAR et la CAAT.....	37
<b>Section 3 : Les motivations et les obstacles de la bancassurance en Algérie1.....</b>	<b>38</b>
1. Les motivations de la bancassurance en Algérie.....	38
1.1. Au niveau bancaire .....	38
1.2. Au niveau assuranciel.....	40
1.2. Au niveau macro-économique .....	42
2. Les entraves au développement de la bancassurance.....	43
2.1. Les obstacles du côté bancaire .....	43
2.2. Les obstacles du côté des assureurs.....	44
2.3. Les obstacles du côté de la clientèle.....	44
<b>Conclusion.....</b>	<b>45</b>

### CHAPITRE 3 : LES PRATIQUES DE LA BANCASSURANCE AU SEIN LA BNA

<b>Introduction .....</b>	<b>47</b>
<b>Section 1 : Présentation de la BNA et la compagnie d'assurance AGLIC.....</b>	<b>47</b>
1. Présentation de la Banque Nationale d'Algérie .....	47

1.1. Histoire de la BNA .....	47
1.2. Les spécificités de la BNA .....	48
1.3. Les missions de la BNA .....	50
1.4. Les objectifs de la BNA .....	51
1.5. Structure et organisation de la BNA .....	52
2. Présentation de la compagnie d'assurance AGLIC (Algerian Gulf Life Insurance) .....	53
2.1. Description .....	53
2.2. Historique de la compagnie AGLIC.....	53
2.3. Partenaires de la compagnie AGLIC.....	54
2.4. Actionnariat de la compagnie AGLIC .....	55
<b>Section 2 : Les produits de bancassurance commercialisés par la BNA .....</b>	<b>56</b>
1. Assurance Warda.....	57
1.1. Description et nature du contrat .....	57
1.2. Les avantages de l'assurance Warda .....	57
1.3. Les garanties.....	58
1.4. Les exclusions .....	58
1.5. Règlement des sinistres .....	59
2. Assurance de personne .....	60
2.1. Assurance voyage et assistance (AVA) .....	61
2.1.1. Les garanties prévues .....	61
2.1.2. Critères de tarification .....	63
2.2. Assurance temporaire décès .....	66
2.2.1. Caractéristiques de l'assurance temporaire décès (ATD) .....	67
2.2.2. Formalité préalable à l'inscription .....	68
2.2.3. Traitement du dossier médical .....	68
2.2.4. Validation du contrat .....	69
<b>Section 3 : Evolution de l'assurance-emprunteur crédit immobilier (au sein de la BNA agence 583) .....</b>	<b>70</b>
1. Généralité sur le crédit immobilier.....	70
1.1. Caractéristiques du crédit immobilier .....	71
1.2. Avantages du crédit immobilier .....	71
1.3. Documents constitutifs d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers.....	71
2. Assurance emprunteur .....	72
2.1. Définition .....	72

## Table des matières

---

2.2. Clientèle ciblée .....	73
2.3. Les exclusions relatives à la garantie .....	74
2.4. Les apports de l'assurance emprunteur .....	74
3. Evolution des contrats de l'assurance emprunteur-crédit immobilier souscrits au sein de la BNA (agence 583) et interprétation du questionnaire.....	75
3.1. Nombre des dossiers de crédit immobilier réalisés .....	75
3.2. Nombre des contrats d'assurance-emprunteur souscrits .....	76
<b>Conclusion.....</b>	<b>78</b>
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>80</b>
<b>Bibliographie</b>	
<b>Annexes</b>	
<b>Table des matières</b>	

---

## Résumé

---

L'objectif de ce mémoire est de vous tenir informé et de vous familiariser avec les diverses évolutions qui ont affecté le secteur bancaire et assurantiel.

Les évolutions de ces deux secteurs d'activités ont engendré une nouvelle pratique résultant de la fusion de ces domaines, et cela s'est matérialisé par la conclusion d'accords entre les institutions financières concernées.

En effet, la bancassurance consiste en la commercialisation des produits d'assurance à travers les guichets bancaires. Cette approche s'est rapidement répandue et a évolué dans certains pays. Toutefois, en raison de divers facteurs, en particulier le manque de culture assurantielle dans les pays en développement, la bancassurance demeure limitée et peu développée.

La recherche empirique que nous avons menée au sein de la Banque Nationale d'Algérie (BNA) nous a permis de recueillir un maximum d'informations sur l'évolution de la bancassurance au sein des banques algériennes, ce qui constitue précisément l'objectif de ce travail.

**Mots clés : Assurance, Banque, Bancassurance, Service financier.**

---

## Abstract

---

The objective of this thesis is to inform you and acquaint you with the various developments that have impacted the banking and insurance sectors.

The evolutions in these two sectors have given rise to a new practice resulting from the convergence of these fields, and this has materialized through agreements between the relevant financial institutions.

Indeed, bancassurance involves the marketing of insurance products through bank branches. This approach has rapidly spread and evolved in certain countries. However, due to various factors, especially the lack of insurance culture in developing countries, bancassurance remains limited and underdeveloped.

The empirical research we conducted within the Banque Nationale d'Algérie (BNA) allowed us to gather a wealth of information regarding the evolution of bancassurance within Algerian banks, which is precisely the objective of this work.

**Keywords: Insurance, Banking, Bancassurance, Financial Service.**