

MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE
SCIENTIFIQUE

UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, DE GESTION ET COMMERCIALES
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*

Option : Finance et assurance.

Thème

La bancassurance et la commercialisation des
produits assurantiels

Cas de CPA

Réalisé par :

- ALEM Khedoudja
- ALLILAT Ounissa

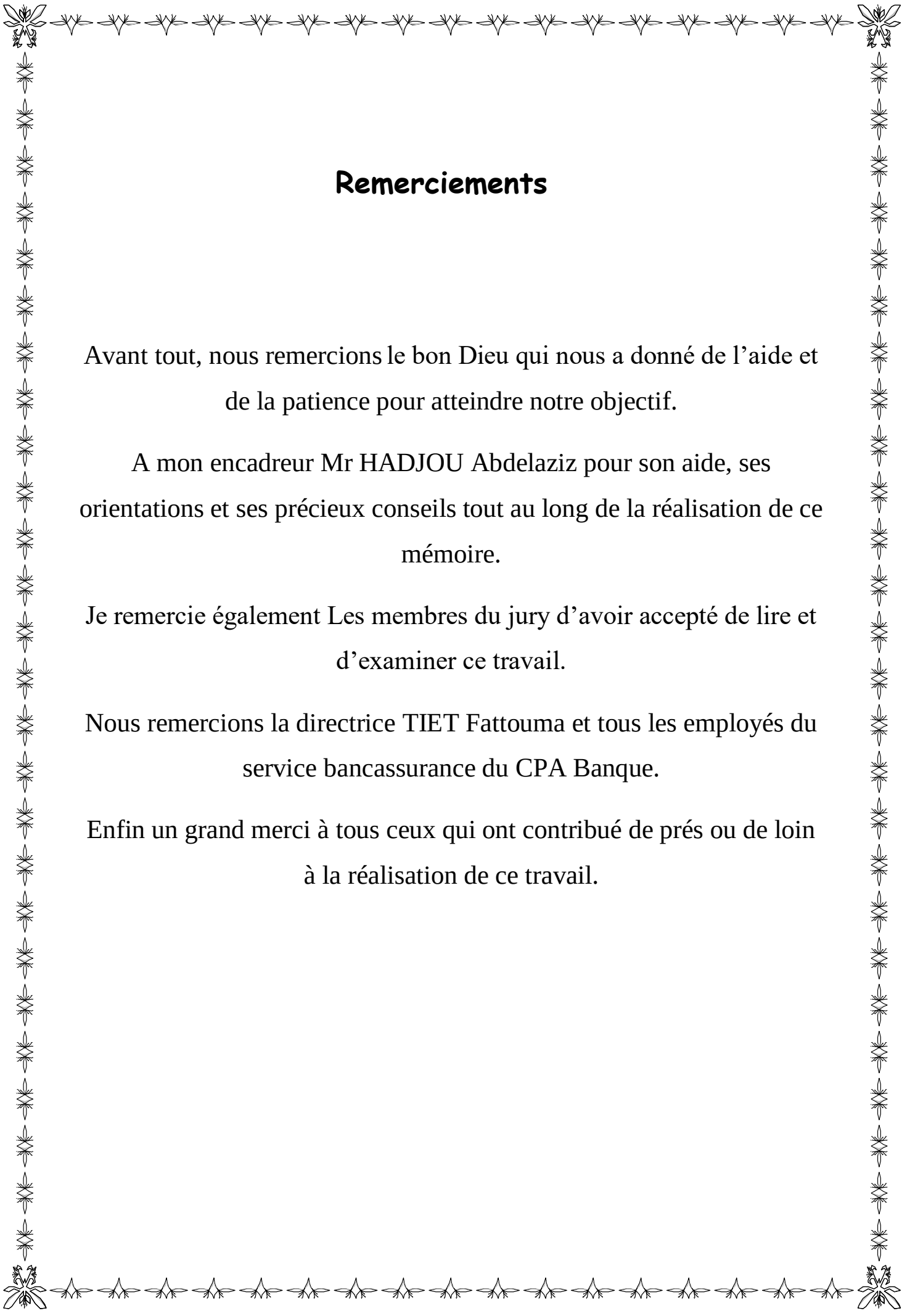
Dirigé par :

Mr. HADJOU Abdelaziz

Soutenu devant le jury composé de :

- *Président : Mr SAM Hocine , MCA, UMMTO*
- *Examineur : Mr OUSSAID Aziz, MAA, UMMTO*
- *Rapporteur : Mr HADJOU Abdelaziz, MAA, UMMTO*

Année universitaire : 2021-2022



Remerciements

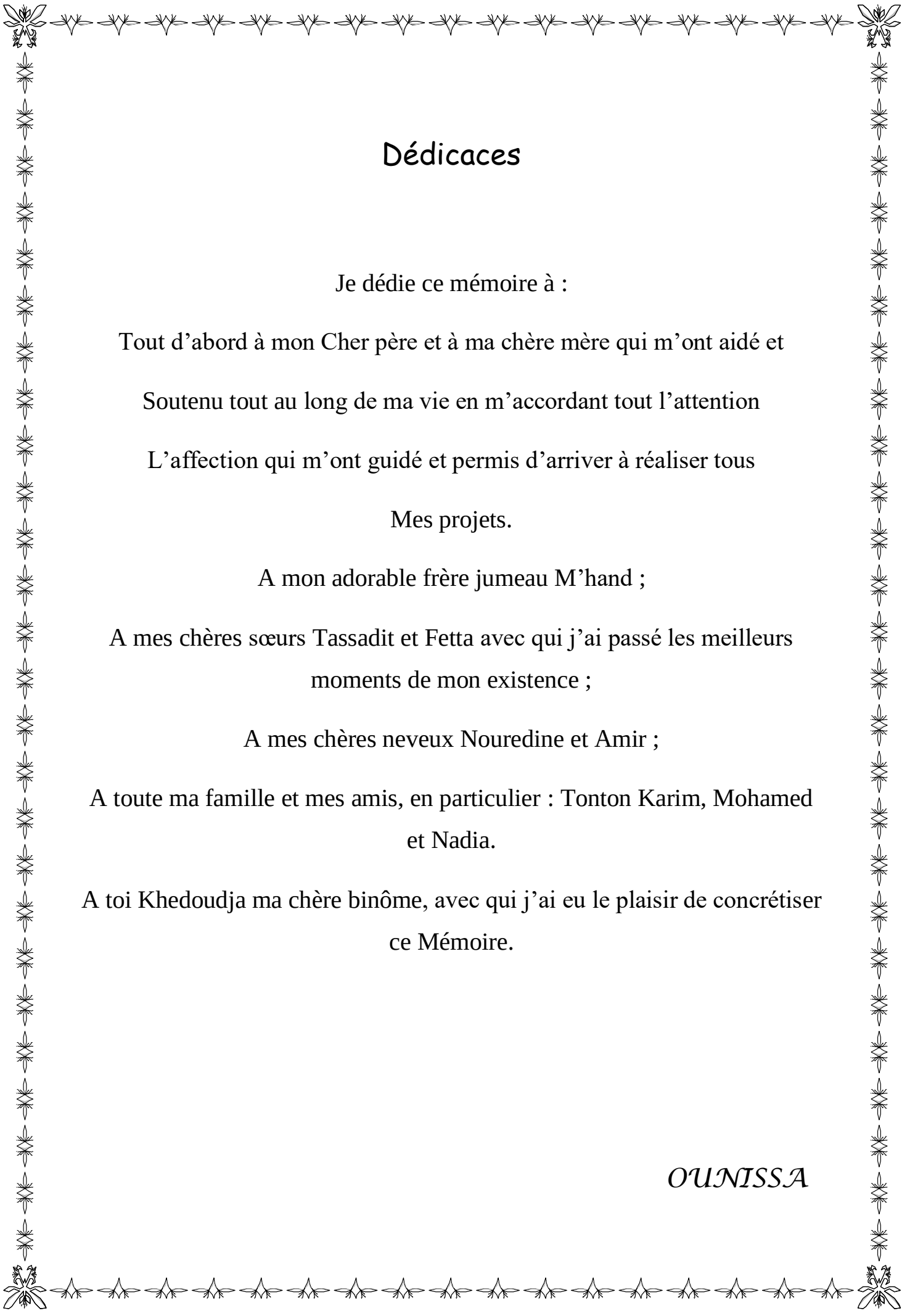
Avant tout, nous remercions le bon Dieu qui nous a donné de l'aide et de la patience pour atteindre notre objectif.

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

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

Nous remercions la directrice TIET Fattouma et tous les employés du service bancassurance du CPA Banque.

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



Dédicaces

Je dédie ce mémoire à :

Tout d'abord à mon Cher père et à ma chère mère qui m'ont aidé et

Soutenu tout au long de ma vie en m'accordant tout l'attention

L'affection qui m'ont guidé et permis d'arriver à réaliser tous

Mes projets.

A mon adorable frère jumeau M'hand ;

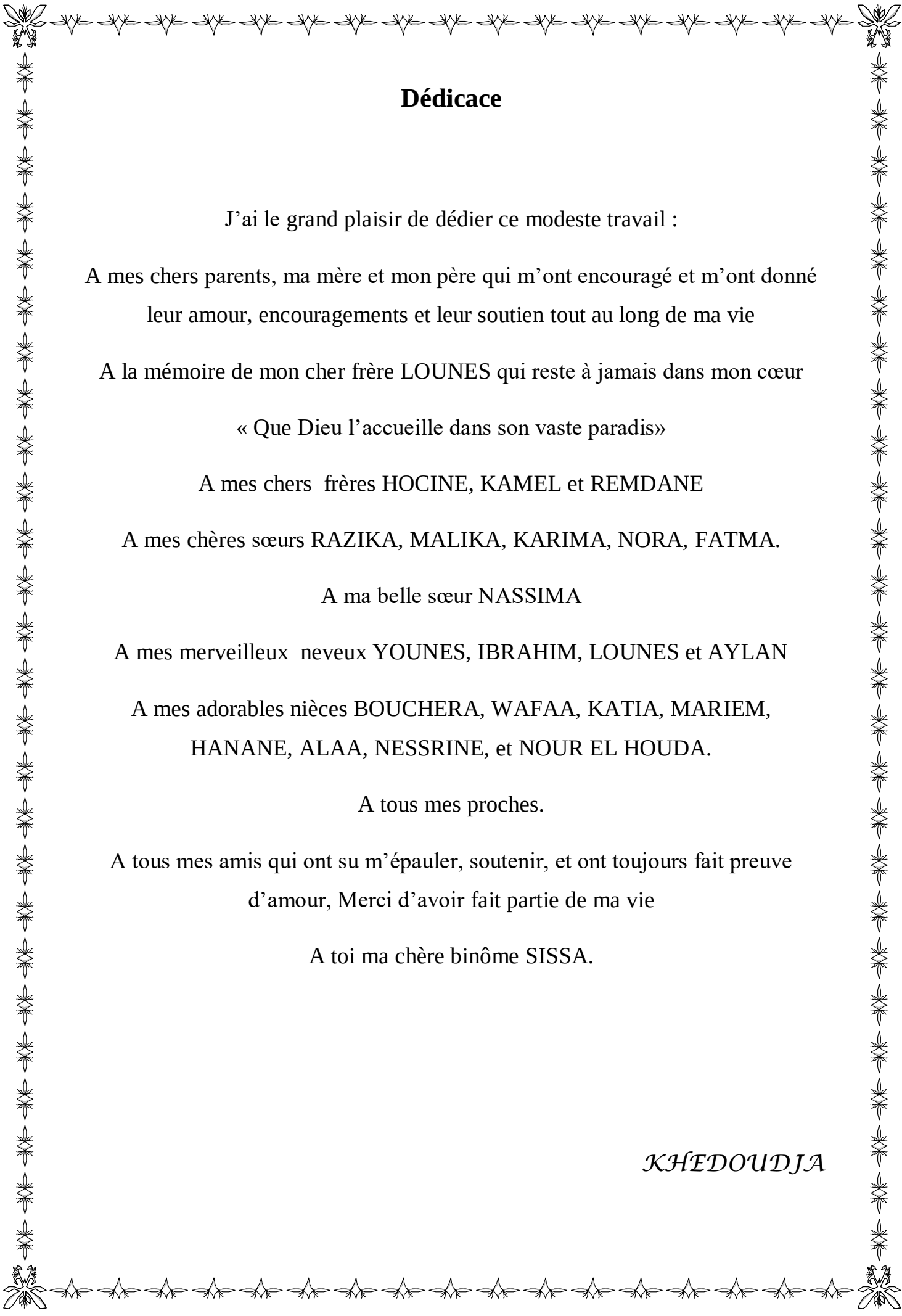
A mes chères sœurs Tassadit et Fetta avec qui j'ai passé les meilleurs
moments de mon existence ;

A mes chères neveux Nouredine et Amir ;

A toute ma famille et mes amis, en particulier : Tonton Karim, Mohamed
et Nadia.

A toi Khedoudja ma chère binôme, avec qui j'ai eu le plaisir de concrétiser
ce Mémoire.

OUNISSA



Dédicace

J'ai le grand plaisir de dédier ce modeste travail :

A mes chers parents, ma mère et mon père qui m'ont encouragé et m'ont donné
leur amour, encouragements et leur soutien tout au long de ma vie

A la mémoire de mon cher frère LOUNES qui reste à jamais dans mon cœur

« Que Dieu l'accueille dans son vaste paradis »

A mes chers frères HOCINE, KAMEL et REMDANE

A mes chères sœurs RAZIKA, MALIKA, KARIMA, NORA, FATMA.

A ma belle sœur NASSIMA

A mes merveilleux neveux YOUNES, IBRAHIM, LOUNES et AYLAN

A mes adorables nièces BOUCHERA, WAFAA, KATIA, MARIEM,
HANANE, ALAA, NESSRINE, et NOUR EL HOUDA.

A tous mes proches.

A tous mes amis qui ont su m'épauler, soutenir, et ont toujours fait preuve
d'amour, Merci d'avoir fait partie de ma vie

A toi ma chère binôme SISSA.

KHEDOUJA

Sommaires

Liste des abréviations

Liste des tableaux, figures et schémas

Introduction générale.....1

Chapitre 1 : Généralité sur les assurances et les banques

Introduction.....5

Section 1 : Les concepts de base des assurances.....5

Section 2 : Concept de base sur la banque 18

Section 3 : Le rapprochement de la banque et de l'assurance 24

Conclusion.....29

Chapitre 2 : Le contexte global de la bancassurance

Introduction.....31

Section 1 : Présentation et historique de la bancassurance 32

Section 2 : L'activité de la bancassurance et son cadre réglementaire 40

Section 3 : Les produits distribués en bancassurance sur le marché algérien.....49

Conclusion.....57

Chapitre 3 : La pratique de la bancassurance au niveau de la CPA

Introduction.....59

Section 1 : Présentation du CPA et la CAARAMA 60

Section 2 : La bancassurance au sein de CPA.....71

Section 3 : La procédure à suivre pour un contrat d'Assurance Temporaire au Décès

« MOKTARIDH ».....79

Conclusion 89

Conclusion générale.....90

Bibliographie

Annexes

Liste des abréviations

2A : Algérienne des Assurances.

ADE : Assurance des emprunteurs.

AGLIC : Algerian Gulf Life Insurance Company.

AXA : AXA Assurance Algérie.

BADR : banque de développement rurale.

BDL : Banque de Développement Local.

BEA : banque extérieur d'Algérie.

BNA : Banque nationale d'Algérie.

BNP PARIBAS : Banque Nationale Paris.

CAAR : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance.

CAAT : Compagnie Algérienne d'Assurance de Transport. onale de Paris.

CARDIF EL-DJAZAÏR : Filiale de BNP Paribas Algérie.

CAT NAT : catastrophes naturelles.

CCR : Compagnie Centrale de Réassurance.

CIAR : Compagnie Internationale d'Assurance et de Réassurance.

CNA : Conseil National des Assurances.

CNEP : Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance.

CNMA : Caisse Nationale de Mutualité Agricole.

CR : Centrale des Risques.

CSA : Commission de Supervision des Assurances.

CPA: Crédit Populaire Algérien.

FNC : Les Fonds nationaux de compensation.

GAV : Garanties Accidents de la Vie.

GAM: Générale Assurance Méditerranéenne.

IARD : incendie - accident-risques divers.

MACIF : Mutuelle d'Assurance des Commerçants et Industriels de France.

MAATEC : Mutuelle Assurance Algérienne des Travailleurs de l'Éducation et de la culture.

M.R.C.A : multirisque commerçants et artisans.

RC : Responsabilité Civile.

SAA : Société Algérienne des Assurances.

SAPS : Société d'Assurance, Prévoyance et de Santé.

***Liste des tableaux
figures
Et
Schémas***

Liste des tableaux

N°	Intitulé	Page
1	les différentes compagnies d'assurance en Algérie	17
2	la différence entre la banque et l'assurance	25
3	les avantages de la bancassurance	38
4	Niveaux maximum de la commission de distribution en Algérie	45
5	la production du marché par type de réseau	53
6	évolution de l'activité de bancassurance par société d'assurance	55
7	Tableau des formalités médicales	81

Liste des schémas

N°	Intitulé	Page
1	les produits d'assurance	8
2	L'organigramme de la CPA	63
3	L'organigramme de la direction générale de la CAARAMA	68

Liste des figures

N°	Intitulé	Page
1	évolution de la structure de marché par type de réseau 2018-2019 (en million de dinars)	54
2	Evolution de la production de la bancassurance 2009-2019	56
3	chiffre clé de CAARAMA	66
4	Production du marché algérien des assurances	69
5	production des sociétés d'assurance de personne en 2019	70

Introduction générale

Introduction Générale

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

Le système financier a connu ces dernières années des changements significatifs. Et plus particulièrement pour les deux acteurs qui opèrent dans le même environnement économique tels que les banques et les compagnies d'assurances.

Les deux établissements financier ce rapprochent et ils ont éliminé les frontières existants entre eux grâce au phénomène de la bancassurance qu'est développé rapidement dans le monde

A partir des années 80-90, la distribution des produits d'assurance par l'entremise des guichets bancaires a commencé à se généraliser en Europe et notamment en France, donnant naissance à un nouveau concept connu sous le nom de Bancassurance qui définit les divers rapprochements entre les banquiers et les assureurs.

Mais ce terme ne couvre pas uniquement une spécificité de distribution. D'autres caractéristiques, d'ordre légal, fiscal, culturel et/ou comportemental peuvent être expliquées les différents modèles de la bancassurance d'un pays à un autre. pour cela La banque est confrontée à des mutations très rapides des conditions de son activités telle que l'ouverture des marchés, l'évolution technologique et informatique, est à fin d'éviter le déclin des banques il faut la mise en œuvre de nouvelle stratégie de développement afin de s'adapter aux modifications du contexte financier global.

L'Algérie , après l'ouverture économique en 1990 ,est tenue de s'intégrer dans l'économie mondiale .Son système financier domestique et plus particulièrement ses banques et les compagnies d'assurance sont appelées à suivre l'évolution qui s'opère dans la sphère des services financiers et notamment en matière de bancassurance .a partir de janvier 2006 Une convention a été signée entre l'Union algérienne des sociétés d'assurances et de réassurance (UAR) et les représentants de banques publiques et privées, Cet accord permet aux banques publiques de distribuer des produits d'assurances.

Ce dernier a été introduite sur le marché algérien après la promulgation de la loi n° 06-04 du 20 février 2006 modifiant et complétant l'ordonnance du 25 janvier 1995 relative aux assurances ainsi que la promulgation de l'article 2 du décret exécutif n°07/153 du 22 mai

Introduction Générale

2007, fixant les modalités et conditions de distribution des produits d'assurances par les banques, établissements financiers et assimilés et autres réseaux de distribution.

A cet effet, nous proposons de chercher et étudier d'une manière générale le développement de la bancassurance en Algérie et plus spécifiquement au niveau de la CPA Banque, tout en démontrant son utilité sur de divers plans.

Pour ce faire, nous essayerons d'apporter des éléments de réponses à une des questions principales qu'on peut se poser aujourd'hui face à ce phénomène nouveau à savoir :

Quels sont les mécanismes adoptés par la CPA afin d'intégrer les produits assurantiels dans sa stratégie de commercialisation ?

Mais également de prendre soin de répondre aux sous questions suivantes :

Qu'est ce que une bancassurance ? Quels sont les fondements théorique et historique de la bancassurance ?

-Quels est l'activité de la bancassurance ?

- Quels sont les produits CAARAMA distribués par la CPA, et la procédure de commercialisation des contrats d'assurance temporaire au décès par la CPA?

Les hypothèses

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

- Le lancement de la bancassurance en Algérie est une réussite. Et permet aux banques de diversifier la gamme de produits qu'elles offrent et de garantir un meilleur revenu.
- Le développement d'un nouveau produit d'assurance de personnes nécessite une bonne analyse marketing et commerciale.

Objectif de la recherche

L'objectif de cette recherche est d'étudier et comprendre l'activité et l'état de développement de la bancassurance dans les banques algériennes (CPA/CAARAMA) ainsi que la commercialisation des produits d'assurance.

Plan de recherche :

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

Le premier chapitre intitulé les généralités sur les assurances et les banques, où il sera question de présenter l'historique sur la banque et l'assurance ainsi que leurs fonctions et le rapprochement entre les deux activités.

Le deuxième chapitre intitulé le contexte globale de la bancassurance, où il sera question de présenter l'historique et une définition de la bancassurance ensuite, l'activité bancassurantielle et pour finir on traitera les produits distribués par la bancassurance sur le marché algérienne.

Et dans le troisième chapitre, l'étude portera sur le cas pratique (la bancassurance à la CPA), où il sera question d'une présentation détaillée des produits (CPA-CAARAMA) ainsi que la procédure de commercialisation des produits de bancassurance.

La décision d'avoir structuré ce travail en trois chapitres est d'abord justifiée par le souhait de faciliter la compréhension de la bancassurance, ensuite la procédure de commercialisation des produits d'assurance au sein d'une banque algérienne (CPA).

Chapitre 1 :
Généralité sur les
assurances et les banques

Introduction

Les banques et les compagnies d'assurances sont des établissements financiers qui opèrent dans un même environnement économique dynamique caractérisé par la libéralisation de l'économie nationale qui a engendré des rapprochements entre elles mais en gardant toujours leurs particularités liés à leurs activités.

Afin de mieux comprendre le concept bancassurance et pour bien montrer les facteurs qui ont mené à sa naissance, il faut d'abord consulter les deux institutions financières qui sont la banque et l'assurance et comprendre l'importance de celles-ci dans le développement de toute économie.

Pour cela plusieurs stratégies ont été mises en place suivant le niveau d'intégration de la bancassurance dans l'économie de chaque pays.

Section 1 : Les concepts de base des assurances

Une assurance est un service qui fournit une prestation lors de la survenance d'une perte suite à un sinistre. Elle est pratiquée sous différentes formes au cours de l'histoire. Elle n'a connu sa forme actuelle qu'à partir du 19ème siècle. Sa pratique est devenue de plus en plus compliquée, ce qui lui a fallu créer des techniques propres.

1. Définition et historique

1.1. Définition de l'assurance

L'assurance est une discipline qui s'est développée au cours des années. Son objectif est de satisfaire des besoins, la protection et de la prévention des biens et des personnes.

Pour les juristes, «l'assurance est une opération par laquelle une partie, l'assuré, se fait promettre, moyennant une rémunération qui est la prime, une prestation par une autre partie, l'assureur en cas de réalisation du risque, l'assureur apparaît par la suite comme un vendeur de sécurité »¹.

¹MAURICE FAUQUE « LES ASSURANCES Q.S.J, presse universitaire de France P 15

Généralité sur les assurances et les banques

Dans le cadre économique «l'assureur a surtout un rôle de gérant, c'est la mise en commun des risques et des primes qui correspondent à leur couverture qui permet par compensation, d'indemniser ceux des Associés qui ont en à supporter les coups du destin »².

le code civil algérien d'assurance définit dans son article 619 comme étant «Un contrat par lequel l'assureur s'oblige moyennant des primes et autres versements pécuniaires à fournir à l'assuré ou au tiers bénéficiaire au profit duquel l'assurance est souscrite, une somme d'argent, une rente ou autres prestations pécuniaires en cas de réalisation du risque prévu dans le contrat »³.

Malgré la diversité des définitions de l'assurance. Ce dernier nous conduit à comprendre qu'il s'agit d'un contrat par lequel un assureur s'engage à protéger un assuré contre un risque futur et de lui indemniser en cas de sinistre dans le cadre des garanties prévues dans le contrat.

Le rôle de l'assureur consiste donc à collecter et à gérer les primes et les cotisations de tous ceux qui sont exposés au risque, afin de pouvoir indemniser ceux qui subissent

1.2. Repère historique sur l'assurance

L'assurance a connu des développements importants au cours des siècles pour arriver à devenir un système complet capable de répondre aux besoins de protection des individus. Afin de se prémunir contre les aléas de la vie. Les premiers aspects de l'assurance n'étaient pas des assurances à proprement parler, mais se sont inspirés à partir de l'esprit de charité, d'entraide et de solidarité. Ces formes d'assurance ont lieu lorsqu'un nombre depuis ou moins considérable d'individus, s'associent pour supporter en commun les malheurs qui peuvent frapper un ou plusieurs d'entre eux

le développement du marché des assurances est relativement récent à partir de la 2ème guerre mondiale où il a connu un accroissement significatif du volume d'assurances émises et de diversification des produits proposés et ce n'est qu'au début de 18ème siècle et jusqu'au 20ème siècle que sont apparues les trois grandes formes d'assurance, à savoir, l'assurance maritime, l'assurance incendie, et l'assurance vie.

²Maurice FAUQUE, op.cit., P 15

³L'article 2 de l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 modifiée et complétée par la loi 06-04 du 20 février 2006 relative à l'assurance.

Généralité sur les assurances et les banques

C'est dans le domaine des risques de mer, qu'est apparue la notion d'assurance. La première forme des contrats d'assurance était le contrat de prêt à la grosse aventure adapté au commerce maritime, Ce type de prêt était pratiqué par les grecs et les romains pour protéger leurs navires.

L'assurance maritime est née et continue à se développer dans les ports de la méditerranée puis de l'Atlantique. Le plus ancien contrat maritime a été rédigé à Gènes en 1347, il est destiné à garantir le transport des marchandises contre les risques d'un voyage. C'est ainsi à Gènes qu'a été créée la première entreprise d'assurance en 1424

A la fin du 17ème siècle suite au grand feu de Londres du 02 septembre 1666 une nouvelle branche d'assurance " assurance terrestre" a connu son apparition en Angleterre sous la forme de l'assurance incendie. La taverne " d'Edward LOYD'S " qui a donné l'idée de se constituer en assureur, créant ainsi la première société d'assurance contre l'incendie sous la dénomination de " Friendly Society Fire Office " (FSFO).

Au 20ème siècle et avec le progrès du niveau de vie, l'accumulation du capital, le perfectionnement et le droit de la responsabilité ont favorisé l'essor d'une activité caractéristique du secteur tertiaire, à ce moment la branche de l'assurance automobile passe au premier rang. En même temps l'assurance sociale se détache de l'assurance économique. A partir du 20ème siècle et dans l'intérêt des assurés un contrôle de fonctionnement des sociétés d'assurance a vu le jour.

2. L'inversion de cycle de production

Dans toute activité économique, le prix de vente d'un bien est déterminé à partir de son prix de revient. Contrairement au secteur des assurances, l'assureur vend un produit dont il ne connaît pas le prix de revient puisqu'il ne peut déterminer à l'avance l'existence et le montant des sinistres à venir.

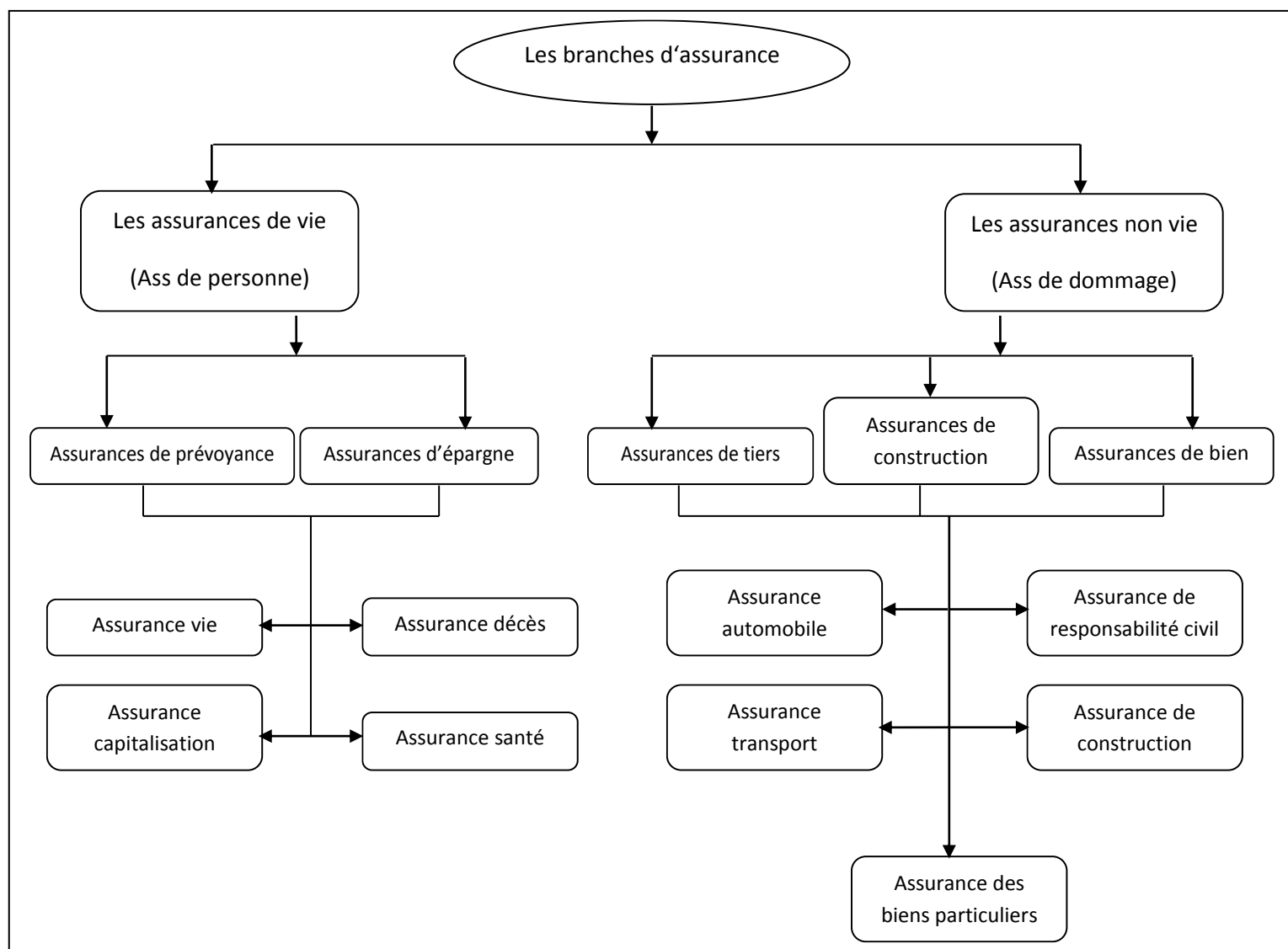
Cette inversion engendre des inconvénients pour la compagnie d'assurance, le fait qu'au moment de la production du contrat, l'assureur ne connaît pas le coût réel, ce dernier ne sera connu qu'à la réalisation de sinistre.

Généralité sur les assurances et les banques

3. Les produits d'assurances

L'assurance est divisée en deux grands domaines correspondant aux différents risques couverts : les assurances de personnes, de dommage.

Schéma N°1 : les produits d'assurance



SOURCE : réalisé par nous même

3.1. Les assurances de personnes

Elles couvrent les risques liés à la vie humaine, notamment les opérations d'épargne (vie et capitalisation) et de prévoyance (décès et santé).

3.1.1. *L'assurance vie*

L'assureur s'engage à verser une somme déterminée ou une rente annuelle, soit aux ayants droit de l'assuré en cas de décès, soit à l'assuré lui-même (à une date convenue au par avant) si celui-ci est encore en vie.

3.1.2. *La capitalisation*

Selon l'article bis du code civil des assurances, la capitalisation est une opération d'épargne 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, au terme prévu au contrat en contrepartie du versement d'une prime d'assurance selon les échéances convenues au contrat.

« Les assurances de capitalisation sont des assurances souscrites à long terme et dont les primes sont capitalisées selon la méthode des intérêts composés. Le risque couvert n'est d'ailleurs pas constant, mais il augmente ou diminue au cours du contrat (exemple : risque de décès) »⁴.

3.1.3. *L'assurance en cas de décès*

Le versement d'un capital est garanti en cas de décès avant le terme du contrat, quelle qu'en soit la cause.

3.1.4. *L'assurance santé et dommages corporels*

Ces contrats garantissent le remboursement des frais de soin en complément des régimes de sécurité sociale, mais aussi le versement d'un capital en cas de décès par accident et d'indemnités en cas d'invalidité ou d'incapacité de travail .⁵

3.2. Les assurances de dommages

Elles englobent les assurances des biens et de responsabilité. Les premières permettent une indemnisation en cas de sinistre tandis que les secondes répondent au droit de réparation

⁴FODIL MADJBEUR Nora, «les assurances des risques d'entreprises » thèse de doctorat, université d'Oran, 2015, p10

⁵ Mabrouk HOCINE, Code des assurances Algérie , Edition 2016

Généralité sur les assurances et les banques

dont disposent les victimes d'un préjudice. Voici les assurances-dommages les plus importantes.

3.2.1. L'assurance automobile

Elle concerne obligatoirement la responsabilité civile du conducteur et éventuellement, les dommages au véhicule et l'assurance personnelle du conducteur. Avec des millions de voitures assurées, elle représente la deuxième activité des assureurs après l'assurance vie.

Il se compose généralement du contrat d'assurance, l'assistance automobile et l'assistance bris de glace.

3.2.2. L'assurance des biens de particuliers

Regroupées sous le terme IARD pour « incendie - accident-risques divers », Désigne un contrat d'assurances dommages qui offre une garantie au bénéfice des particuliers contre de nombreux accidents et risques de la vie.

Elle est constituée essentiellement des contrats « multirisques habitation, Cat Nat, et M.R.C.A », ces derniers portent sur les risques accidentels (incendie, dégâts des eaux, vol), certains risques naturels (tempête, grêle...) et la responsabilité civile des occupants.

3.2.3. L'assurance transport

Elle couvre les dégâts pouvant être occasionnés à des marchandises durant leur acheminement par voie terrestre, maritime ou aérienne.

Ce dernier couvre plusieurs contrats d'assurance tels que : Assurance de marchandises transportées par voie terrestre (transport public et privé), R.C Voiturier , Marchandises Transportées par Voie Aérienne.

3.2.4. L'assurance responsabilité civil

Assurance Responsabilité Civile, aussi appelée RC, est un contrat qui garantit les conséquences de l'assuré lorsque celui-ci cause un dommage matériel, immatériel ou corporel à un tiers que ce soit par inattention, négligence ou imprudence.

La responsabilité civil est obligatoire en stage et exigée dès l'inscription dans la plupart des contrats d'assurance quelque soit une police d'assurance RC, ou une garantie obligatoire

Généralité sur les assurances et les banques

C'est l'assureur qui se charge d'indemniser, au titre des garanties souscrites, la tierce personne victime du sinistre ou de l'accident. L'assureur répare les dommages causés à autrui par le versement d'une indemnisation financière.

3.2.5. L'assurance construction

Un régime spécifique, mis en place à partir de 1983, combine deux garanties distinctes. Le propriétaire souscrit une assurance « dommage ouvrage » tandis que l'entreprise de construction doit prendre une assurance « responsabilité civile décennale » qui couvre durant dix ans certains risques de malfaçon.

4. Les éléments et les parties engagées dans une opération d'assurances

L'assurance se définit comme l'engagement donné par un assureur à un assuré, de le garantir en cas de survenance d'un risque affectant sa personne, ses richesses, ou ses décisions. Cette opération repose sur l'existence d'un certain nombre d'éléments, conditions de son aboutissement. Ainsi, l'opération d'assurance s'appuie sur l'existence d'un risque, le paiement d'une prime et la promesse d'indemnisation du dommage à travers la prestation.

Une opération d'assurance fait intervenir plusieurs personnes : un assureur, un assuré, le souscripteur et le bénéficiaire, avant de passer par ses éléments nous allons d'abord vous présenter les parties engagées.

4.1. Les parties engagées

Il existe quatre parties qui entrent en jeu au sein d'une opération d'assurance :

4.1.1. L'assureur

C'est celui qui s'engage dans le contrat d'assurance à fournir les prestations prévues en cas de réalisation du risque, et de payer l'indemnité prévue dans les assurances de dommages, le capital ou la rente dans les assurances de personnes.

L'assureur est en règle générale une personne morale, société ou compagnie qui gère donc la mutualité des assurés.

4.1.2. L'assuré

L'assuré est une personne physique ou morale soumise au risque qui fait l'objet du contrat d'assurance.

Généralité sur les assurances et les banques

En règle générale, c'est l'assuré qui paie les primes ou cotisations et qui perçoit les indemnités en cas de réalisation du risque ou de survenance du sinistre.

4.1.3. Le souscripteur

Le souscripteur (ou preneur d'assurance) signe la police et s'engage au paiement des primes. C'est le cas du courtier en assurance mandaté par l'assuré pour son professionnalisme il signe la police, suit la gestion du contrat et s'engage vis-à-vis de l'assureur au paiement de la prime

4.1.4. Le bénéficiaire

Le bénéficiaire est la partie qui recevra en cas de survenance du risque, la prestation due par l'assureur. Ce bénéficiaire peut parfois être un tiers. L'identité ou la qualité de bénéficiaire est nécessairement précisée dans les conditions particulières du contrat

4.2. Les éléments d'une opération d'assurance

Comme nous l'avons déjà avancée, une opération d'assurance est caractérisée par les éléments suivants :

4.2.1. La prime ou la cotisation

La prime ou cotisation est le prix de l'assurance, il s'agit d'une somme que l'assuré doit verser à l'assureur en contrepartie de la garantie que ce dernier lui accorde pour un risque déterminé.

En principe la prime est déterminée à partir de la valeur du bien à garantir ou du capital à assurer et par la probabilité de réalisation du risque durant la période considérée

Cette probabilité est assimilée au taux de prime qui varie en fonction de la nature du risque, sa gravité et d'un ensemble d'autres éléments propres à chaque type d'assurance.

NB : On parlera de prime lorsque l'assureur est une société à but lucratif. Mais dans le cas où l'assureur est une mutuelle ou société à forme mutuelle on utilisera le terme cotisation.

4.2.2. Le risque

Le risque est un événement incertain ou de date incertaine, est susceptible d'entraîner des dommages corporels aux personnes et/ou à leurs biens.

Ce risque doit alors présenter certaines caractéristiques :

- ✓ Il doit être aléatoire.

- ✓ Il doit être futur.
- ✓ Il doit être licite, c'est-à-dire non contraire à la loi.
- ✓ Il doit être involontaire, c'est-à-dire indépendant de la volonté de l'assuré.
- ✓ Il doit être réel, c'est-à-dire que le bien assuré (par exemple, une voiture) doit exister.
- ✓ Il doit être assez courant pour permettre de calculer sa probabilité.
- ✓ Il ne doit pas être trop courant car il serait alors trop certain.

L'aléa est le caractère principal de tout contrat d'assurance et définit donc la notion de risque assurable. Il peut porter sur la survenance ou le non survenance d'un événement (par exemple le vol), mais aussi sur la date de réalisation d'un événement certain (par exemple en assurance décès).

4.2.3. Le sinistre

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

L'intervention de l'assureur suppose que :

- L'assuré ait « déclaré le risque » dans les délais et selon les modalités prévues au contrat.
- L'évaluation du sinistre puisse se faire, au besoin, par l'intermédiaire d'une expertise.
- L'offre de règlement soit présentée par l'assureur puis acceptée par l'assuré.

4.2.4. L'indemnité ou la prestation

« L'indemnité ou la somme fixée au contrat doit être payée dans un délai fixé dans les conditions générales du contrat d'assurance »⁶.

La prestation est en général une somme d'argent versée à l'assuré qui a subi un dommage (cas d'incendie), à un tiers (victime d'un assuré en responsabilité civile) ou au bénéficiaire (d'un contrat d'assurance décès par exemple).

⁶L'article 13 de l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 modifiée et complétée par la loi 06-04 du 20 février 2006 relative à l'assurance.

Généralité sur les assurances et les banques

En pratique, il convient de distinguer deux sortes de prestations, car l'assurance est soumise à deux principes Indemnitaire et forfaitaire.

- Le principe indemnitaire : selon ce principe, les prestations sont déterminées après la survenance du sinistre en fonction de son importance.
Ce type de prestations s'applique surtout dans l'assurance dommage.
- Le principe forfaitaire : selon ce principe, la valeur de l'indemnité est fixée de manière forfaitaire par le contrat avant la réalisation du sinistre. Les indemnités peuvent être versées sous forme d'un capital, ou d'une rente ou d'une somme fixe par jour (assurance vie)

En référence à ce contrat, l'assureur vérifiera que le sinistre correspond bien au risque défini et que les conditions de son avènement n'ont pas fait l'objet de clause d'exclusion.

5. Technique de division de risque

A la base chaque société d'assurance détermine le montant de risque qu'elle peut couvrir ou son plein durant toute la période du contrat. Le plein se définit comme la somme maximum qu'une compagnie d'assurance peut accepter sur un risque donné si elle veut être mathématiquement certaine de ne pas risquer un montant de perte fixé à l'avance.

Le montant de plein pour chaque catégorie d'assurance en tenant compte de sa capacité financière (capital social, réserves, encaissements, volume et composition du portefeuille...) et en tenant compte de son expérience de la probabilité de réalisation des risques.

Quand la valeur du risque proposé dépasse le montant du plein fixé l'assureur devra pouvoir se décharger de l'excédent pour accepter cette proposition.

Pour cela deux méthodes s'offrent à lui :

5.1. La réassurance

« Le contrat ou traité de réassurance est une convention par laquelle l'assureur ou cédant se décharge sur un réassureur ou cessionnaire de tout ou partie des risques qu'il a assurés. En matière de réassurance, l'assureur reste le seul responsable vis à vis de l'assuré »⁷.

⁷L'article 4 de l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 modifiée et complétée par la loi 06-04 du 20 février 2006 relative à l'assurance.

Appelé aussi l'assurance des assurances. Elle est considérée comme la méthode de division des risques la plus répandue, consiste pour une société d'assurance (appelée la cédante) à s'assurer auprès d'une autre société d'assurance (le réassureur) pour une partie des risques qu'elle a pris en charge. Le réassureur procédera lui-même de la même manière auprès d'un autre réassureur (appelé rétrocessionnaire). On obtient ainsi une division des risques aussi parfaite que possible et l'on peut dire que l'assurance et la réassurance partagent la même finalité : la mutualisation des risques.

En Algérie la Compagnie Centrale de Réassurance (CCR), est la seule compagnie habilitée à pratiquer la réassurance

5.2. La coassurance

« La coassurance est une participation de plusieurs assureurs à la couverture du même risque, dans le cadre d'un contrat d'assurance unique. La gestion et l'exécution du contrat d'assurance sont confiées à l'un des assureurs appelé apériteur et dûment mandaté par les autres assureurs participants à la couverture du risque »⁸.

La seconde méthode de division des risques consiste de partager le même risque par plusieurs assureurs associés pour une part égale ou inégale.

Dans cette méthode l'assuré se trouve face à plusieurs assureurs juridiquement responsables vis à vis de lui. Et afin de faciliter la gestion du dossier, il est établi une police collective à quittance unique dont une annexe spéciale (dite de coassurance) mentionne le nom de chaque Co-assureur ainsi que sa quote-part acceptée. Une seule de ces sociétés dite apériteur, (ou société apéritrice) mandatée par les coassureurs se chargera de l'ensemble des relations avec l'assuré (visite de risque, établissement du contrat, expertise et règlement des dommages...).

L'apériteur reversera la portion de prime revenant à chaque coassureur et leur demandera leur participation aux sinistres proportionnellement à leur engagement. En cas de litige, l'assuré devra assigner chacun des Co-assureurs devant les tribunaux.

⁸L'article 3 de l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 modifiée et complétée par la loi 06-04 du 20 février 2006 relative à l'assurance.

6. Les intervenants dans le marché algérien des assurances

Le cadre institutionnel du marché Algérien des assurances est composé de trois institutions autonomes :

- Le Conseil National des Assurances (CNA).
- La Commission de Supervision des Assurances (CSA).
- La Centrale des Risques (CR).

En ce qui concerne les compagnies d'assurance, le marché Algérien des Assurances compte actuellement 24 sociétés d'assurances dont 13 sociétés de dommages, 08 sociétés de personnes. Les trois autres sont spécialisées, respectivement, en réassurance, en assurance du crédit à l'exportation et en assurance du crédit immobilier.

Par nature du capital et type d'activité, elles se répartissent comme suit:

Généralité sur les assurances et les banques

Tableau N°1 : les différentes compagnies d'assurance en Algérie

<i>Compagnie d'assurance</i>	<i>Types d'assurance</i>		<i>Nature de compagnie d'assurance</i>		
	<i>PERSONNE</i>	<i>DOMMAGE</i>	<i>PRIVE</i>	<i>ETATIQUE</i>	<i>MIXTE</i>
SAA		X		X	
CAAR		X		X	
CASH ASSURANCE		X		X	
MACIR VIE	X		X		
GAM		X	X		
SALAMA		X	X		
TALA ASSURANCE	X				X
TRUST ALGERIE		X	X		
ALLIANCE ASSURANCE		X	X		
CAAT		X		X	
CIAR		X	X		
2A		X			X
AXA ASSURANCE DOMMAGE		X	X		
AMANA ASSURANCE	X				X
CARRAMA ASSURANCE	X				X
CARDIF EL DJAZAIR	X		X		
AXA ASSURANCE VIE	X		X		
LE MUALISTE	X			X	
MAATEC		X		X	
CNMA		X		X	
AGLIC	X			X	
CCR		X		X	
Crédit à l'exportation		X		X	
Crédit immobilier		X		X	

Source : Direction générale du trésor, Conseil National des Assurances

Section 2 : Les concepts de base des banques

La banque et la finance existent depuis bien longtemps dans nos sociétés. Le développement des échanges et les progrès de l'économie ont toujours été favorisés par l'intervention d'intermédiaires qui injectent de l'argent dans des activités nouvelles, investissent dans des entreprises, effectuent des opérations d'échanges et d'autres opérations qui ne cessent de naître dans le domaine financier.

1. Définition de la banque

Au sens juridique « Une banque est une entreprise particulière qui s'occupe des dépôts d'argent et des moyens de paiement. Au sens juridique, c'est une institution financière qui dépend du Code monétaire et financier. Une banque a pour fonction de proposer des services financiers : recevoir des dépôts d'argent, collecter l'épargne, gérer les moyens de paiement, accorder des prêts »⁹.

Selon l'ordonnance 03-11 « Constitue une opération de crédit, au sens de la présente ordonnance, tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend, dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature tel qu'aval, cautionnement ou garantie »¹⁰.

Dans le cadre économique « Les banques sont des entreprises ou des établissements qui ont pour profession habituelle de recevoir sous forme de dépôt, des fonds du public qu'elles emploient sur leur propre compte en opérations de crédits ou en opérations financières »¹¹.

A partir des définitions précitées, nous constatons que la banque(quelque soit banque publique ou privé) représente un concept qui varie, d'un pays à un autre mais dans le sens qu'elle s'agit d'une institution financière qui fournit des services bancaires, soit notamment de dépôt, de crédit et paiement. Elle est considérée aussi comme l'intermédiaire entre offreurs et demandeurs des capitaux.

Les banques jouent un rôle essentiel dans la stabilité et le fonctionnement du système financier, et sont en général soumises à une importante surveillance prudentielle de la part de l'État

⁹.Guigal. MM, Mérinis et Desguée,« le guide de la banque, édition ComprendreChoisir.com» édition Fine Media, 2011

¹⁰ L'article 67 de l'ordonnance n°03-11 du 26 août 2003, relative à la monnaie et au crédit.

¹¹BOUFROURA.A «Les critères essentiels d'octroi de crédits bancaires en Algérie »mémoire fin d'étude, finance et banque 2019/2020

2. Evolution du métier de la banque¹²

L'histoire de la banque suit l'histoire de la monnaie même si certaines opérations coutumières de la banque ont été relevées bien avant l'invention de la monnaie. L'origine de la banque remonte à Babylone (à l'antiquité) où le prêt sur marchandises (particulièrement les céréales) se pratiquait déjà dans l'enceinte des temples.

Avec l'apparition de la monnaie vers le 7ème siècle les opérations de prêt et dépôt se sont développées. Jusqu'au Moyen Âge en passant par l'époque de l'empire romain, les activités de banque se limitèrent à des opérations de caisse, avec les croisades, les banques connaissent un développement important ; les échanges commerciaux s'accélérent et les banques y participent en facilitant les achats et les ventes de biens et matières premières. Et la première banque fut créée à Venise en 1551.

La renaissance européenne de la banque voit la création de grands établissements internationaux. Des innovations apparaissent et facilitent les transactions telles que le chèque.

Au 19ème siècle en pleine révolution industrielle, l'essor des banques est favorisé par le développement de la monnaie fiduciaire (billets) puis de la monnaie scripturale (chèque) ainsi que l'utilisation des titres pour financer les entreprises commerciales. Le 20ème siècle a vu survenir une crise boursière en 1929 ce qui a poussé l'Etat à renforcer son autorité sur les banques. Et à partir de 1960 les banques connaissent un nouvel essor : les personnes sont de plus en plus nombreuses à posséder un compte bancaire, de nouveaux clients apparaissent (femmes, enfants), de nouveaux moyens de paiement naissent et les groupes bancaires grossissent, élargissent leur champ de travail et diversifient leurs activités avec notamment le recours au E-paiement et la monnaie numérique qui est un levier très important dans le processus de développement des activités bancaire.

En fin, le début du siècle en cours est marqué par des menaces économiques globales. En 2007, la crise des subprimes¹³ secoue le monde bancaire et engendre le krash¹⁴ de septembre 2008 et la faillite de certaines banques. Il est aussi marqué par une forte montée des

¹² Haliche et Charchour «La pratique de la bancassurance en Algérie» mémoire fin d'étude, promotion 2018-2019

¹³La crise des subprimes correspond à un phénomène qui a touché les Etats-Unis à partir de 2007 et qui a entraîné une crise financière mondiale. Cette crise a été provoquée par des prêts immobiliers à fort risque (subprimes) que les emprunteurs n'ont pas pu honorer.

¹⁴ Krach : Effondrement des cours de la Bourse.

risques bancaires, des erreurs de gestion, la fraude interne ainsi que la fraude montante des cybers malfaiteurs, ce qui fragilise les systèmes de contrôle. De nouveaux canaux de commercialisation et l'évolution des modes de consommation des produits financiers et bancaires engendrent une transformation majeure de ce domaine.

3. Les principales fonctions de la banque

« Les opérations de banque comprennent la réception de fonds du public, les opérations de crédit ainsi que la mise à disposition de la clientèle des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci »¹⁵.

Le système bancaire a quatre missions essentielles. Il collecte des dépôts auprès des agents économiques et distribue des crédits aux ménages ou aux entreprises qui ont des besoins de financement. Il développe des activités financières et gère les moyens de paiement.

3.1.La collecte des dépôts

Elle représente un enjeu considérable pour chaque établissement car elle détermine sa part de marché, sa capacité à distribuer des crédits, sa trésorerie son rôle sur le marché interbancaire en tant que prêteur ou emprunteur.

La collecte des dépôts s'est développée grâce à une série d'éléments techniques et commerciaux à la fois : mensualisation totale des salaires qui oblige les salariés à ouvrir un compte bancaire, paiement très fréquent par chèques ou par virement pour toute une série d'opérations, ouverture des guichets bancaires qui rapproche le client de sa banque.

3.2.La distribution des crédits

Lorsque les banques n'ont pas les ressources nécessaires ; elles peuvent faire appel au marché interbancaire, au marché obligataire, au marché des titres négociables ou à la banque centrale pour se refinancer.

3.3.L'activité financière des banques

Les banques développent de multiples activités financières, soit pour leur compte, soit pour le compte de leur client en intervenant sur le marché financier et monétaire.

Elles assistent et conseillent les sociétés lors d'émission d'actions et lors de leur introduction en bourse.

¹⁵L'article 66 de l'ordonnance n°03-11 du 26 août 2003, relative à la monnaie et au crédit.

Généralité sur les assurances et les banques

Les banques ont permis aux agents économiques de développer les marchés financiers. Elles font partie des institutions financières qui sont aptes à fournir des services de liquidité et de crédit aux entreprises et aux particuliers.

Quant au marché financier, il est défini comme le lieu où sont effectués des échanges financiers (échanges d'argent). Considéré comme le moteur de l'économie, il permet aux acteurs économiques de produire des richesses puisque c'est grâce à son existence que peuvent se produire les échanges en argent. Lorsque les entreprises et les ménages ont besoin d'argent pour concrétiser leurs projets, ils entrent en contact avec les banques présentes sur les marchés financiers pour obtenir une réponse à leurs recherches.

Quant au marché monétaire qui est un marché financier sur lequel les entreprises se refinancent à court terme, c'est-à-dire sur des échéances de prêt inférieures à un an. Ce marché peut être subdivisé entre le marché interbancaire qui est un marché de gré à gré réservé aux seuls établissements de crédit, au Trésor et à la Banque centrale et le marché des titres de créances négociables qui est un lieu où les établissements de crédit empruntent à travers différents titres financiers de durées courtes ou moyennes. Ceux qui prêtent y jouent le rôle d'investisseurs, ceux qui empruntent, celui d'émetteurs, il est constitué de billets de trésorerie, certificats de dépôts et un bon du Trésor.

3.4.La gestion des moyens de paiement

Pour faciliter les transactions, les banques ont mis à la disposition de leur clientèle, différents moyens de paiements, efficaces et sécurisés : le chèque, les virements interbancaires, les lettres de change relevé, la carte bancaire, l'avis de prélèvement, les titres interbancaires de paiement¹⁶, de nouveaux moyens de paiement sont apparus ces dernières années du fait du développement de l'électronique et des nouvelles technologies : paiement en ligne via la carte CIB porte-monnaie électronique, instruments propres à Internet, services de paiement par téléphone.

¹⁶ Philippe NARASSIGUIN, Monnaie, banques et banques centrales dans la zone euro, Ed boek, Belgique, 2004, PP 85-88

4. Les différents types de banques

Les banques sont classifiées selon leurs types d'activités en quatre catégories :

4.1. La banque centrale

Définis selon l'article 09 de l'ordonnance 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit comme « Etablissement national doté de la personnalité morale ainsi que de l'autonomie financière, la banque d'Algérie est réputée commerçante dans ses relations avec les tiers », il se charge de veiller à la stabilité du système bancaire et financier d'un Etat. Plus ou moins dépendante du pouvoir politique, elle dispose du privilège d'émettre la monnaie fiduciaire, c'est-à-dire d'assurer la fabrication et la mise en circulation des billets et des pièces de monnaie.

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

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

4.2. La banque de dépôt

La notion banque de dépôt concerne les banques qui ont le droit de recevoir des dépôts de la part de leur clientèle. La majorité des banques ont cette possibilité de collecte. Toutefois, certaines banques spécialisées, qui se sont vues attribuer des prérogatives et parfois des avantages par les pouvoirs publics, peuvent se voir interdire cette faculté de recevoir des dépôts¹⁷.

Les banques de dépôt en Algérie : BANQUE NATIONALE D'ALGERIE BNA, BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE BEA, BANQUE ELBARAKA et la BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCALE.

¹⁷ Belkadi S. : les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie, mémoire de magistère en science économique, université de Tizi ouzou, p 10-11

4.3.La banque de détail

Une banque de détail est un établissement de crédit exerçant des missions diversifiées de collecte de dépôts, d'attribution de crédits et de gestion de fonds. Ses missions s'effectuent à destination d'une clientèle généralement composée de particuliers, de professions libérales et de petites entreprises. La banque de détail fait fréquemment le lien entre entités disposant de fonds (auprès desquelles elle collecte les dépôts) et entités en recherche de fonds (à qui elle décide ou non d'accorder des crédits).

En Algérie il existe plusieurs banques de détail tels que : SOCIETE GENERALE, NATIXIS, TRUST BANK, CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE ... etc

4.4.Les banques d'investissement

Une banque de financement et d'investissement appelée également banque d'affaire. Est un établissement financier spécialisé dans les opérations de marché (introduction en Bourse, placement de dette, etc.) et de conseil fusion-acquisition. Il ne s'agit pas d'une banque dont les activités sont tournées vers les particuliers (dépôts, épargne). Elle travaille plutôt avec d'autres sociétés (entreprises non financières, banques, fonds de pension, fonds d'investissement, etc.). Banque ayant pour mission de conseiller et d'accompagner les clients fortunés de grandes entreprises, voire des Etats, dans leurs activités et leurs investissements financiers¹⁸.

Exemple de banque d'affaire en Algérie : BADR BANQUE DE L'AGRECULTURE ET DE DEVELOPPEMENT RURAL, EL BARAKA SPA, HOUSING BANK ALGERIA, CITI BANK, TRUST BANK ALGERIA.

¹⁸ Belkadi S. : ibid.p.22

Section n°03 : Le rapprochement de la banque et de l'assurance

Les sociétés d'assurance et les établissements de crédit sont considérés tous les deux comme des intermédiaires financiers puisque l'activité bancaire consiste en effet à collecter les dépôts et les transformer en faveur du public sous forme de crédits et celle d'assurance recueille des dépôts (primes) avec en contre partie une prestation reportée à bien plus tard sous forme de capital.

1. Les différences et les similitudes entre l'assurance et la banque

1.1. Les similitudes

L'assurance et la banque ont une activité en commun (l'industrie des services financiers). En effet, la banque prend d'avantage de l'économie d'échelle dans la gestion de portefeuille et qui découle du principe du grand nombre (la prime d'assurance pour la banque se reflète dans les charges financières et la différence dans les taux sur les crédits et les dépôts). Les compagnies d'assurance entreprennent quelques formes de gestion des fonds (investissement des réserves techniques).

Les banques et les compagnies d'assurance fonctionnent, toutes les deux, avec des réserves, et se reposent sur le principe du grand nombre, utilisent l'économie d'échelle, et possèdent une expertise dans la gestion de l'argent. Elles créent une liquidité et assurent la fonction de répartition du risque à travers la réassurance pour les assureurs et le réescompte pour les banques.

Une autre similitude entre les opérations bancaires et d'assurance est le fait qu'elles se relient souvent aux mêmes acheteurs, et elles se complètent.¹ Si les banques exigent de leurs emprunteurs à s'assurer contre de divers risques, y compris la mort, le chômage et des dégâts matériels, elles fournissent, par cette exigence des produits d'assurance.

1.2. Les différences

Les différences entre les deux métiers est résumé dans le tableau ci-dessus :

Généralité sur les assurances et les banques

Tableau N°2 : la différence entre la banque et l'assurance

	<i>La Banque</i>	<i>L'assurance</i>
<i>Monopole</i>	Basé sur les moyens de paiement	Basé sur les produits liés à une probabilité
<i>Fonction</i>	Le contrôle et la gestion des fonds	Manipuler le risque
<i>Durée des opérations</i>	Des opérations à court terme	Des opérations à long terme
<i>Le rôle</i>	Rôle plus économique que social, elle collecte des dépôts et distribue une large gamme de crédit.	Sécurité sociale par la couverture des risques survenus en indemnisant les assurés.
<i>Les produits offerts</i>	▪ Les crédits destinés aux entreprises. ▪ Les crédits destinés aux ménages. Ainsi que : ▪ Les engagements par signature. ▪ Les prestations de service. ▪ Les produits de placement. ▪ Produit de commerce extérieur. ▪ L'escompte des effets de commerce	▪ Assurance dommage. ▪ Assurance de personne.
<i>La relation avec leurs Clientèles</i>	Deux types de clientèle : ▪ Les agents à capacité de financement (prêteur). ▪ Les agents à besoin de financement (emprunteur).	Relation avec un seul type de clientèle ou le demandeur d'assurance (entreprise ou particulier).
<i>Leurs Relation avec l'Etat</i>	Réglementé par le CNMC pour un objectif la lutte contre l'inflation et surveillance de la banque.	Contrôlé par la CNA qui a pour but le développement du secteur et sa modernisation.

Source : réaliser par nous même.

2. La relation entre les deux métiers

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

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

2.1.Des intermédiaires financiers dans l'économie

Les intermédiaires financiers aident à orienter les capitaux dans l'économie en jouant l'un des deux rôles suivants (et parfois les deux) : celui de transformateur d'actifs et de courtier. Un transformateur d'actifs rassemble des actifs et les transforme en émettant des créances financières qui répondent mieux aux besoins des investisseurs en matière de liquidité, de contrôle et de risque de prix. Les intermédiaires financiers intervenant en qualité de courtier proposent des services d'information et des transactions aux investisseurs¹⁹

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

2.2.Partage d'un même marché

Eu égard aux conditions de marché dans lequel évoluent les sociétés d'assurance et les banques, caractérisé par une inélasticité relative du prix de l'assurance, et une quasi absence de substitutions entre les produits d'assurance comparé à ceux de la banque.

Ces caractéristiques de marché, conjuguées à l'existence de l'économie de gamme, font que les banques optent pour la réduction des coûts en faveur de l'assuré, sous forme de réduction de primes. Dans ce cas de figure, si la compagnie d'assurance peut, sans coûts, changer l'offre de services entre les agents traditionnels et les banques, la réponse optimale

¹⁹ Les cahiers Sigma, n°07/2001, Les centres financiers mondiaux : nouveaux horizons pour les compagnies d'assurance et les banques, Edition SwissRe, Page 26

peut être bien un changement de l'offre des agents vers les banques. À travers cette démarche, la part de marché des agents traditionnels se réduira au profit des banques qui partageront donc, de plus en plus, ce marché avec les assureurs.

3. L'économie d'échelle et l'économie de gamme²⁰

3.1.L'économie d'échelle

Les économies d'échelle sont définies comme "une diminution du coût moyen suite à une augmentation de la production marginale, que ce soit pour un bien tangible ou intangible".

Concernant la banque et l'assurance, vu la spécificité des deux activités caractérisées par des actifs contingents (probables) pour la banque, et par le cycle inversé de production pour l'assurance. Cette spécificité engendre des difficultés dans la définition du rendement et la détermination des frais des intermédiaires financiers, fait que cette théorie de l'économie d'échelle reste toujours controversée.

Cependant, cette théorie reste valable dans la mesure où la banque, lors de vente d'un produit d'assurance, elle aurait fait supporter les charges fixes au produit d'origine. Ainsi, donc le coût marginal ne concerne que la partie variable.

3.2.L'économie de gamme

Il s'agit d'une réduction des coûts obtenue par la production conjointe de plusieurs biens plutôt que de les produire séparément. Il est plus économique d'exercer un même service au profit des clients A et B simultanément que de mettre en place un tel service une fois au profit de A et une autre fois au profit de B. Dans ces économies de gamme rentrent en ligne de compte un grand nombre de facteurs, mais l'élément essentiel est la présence de facteurs de production communs et / ou complémentaires au niveau du système de production.

Dans le domaine des finances, cette expression est utilisée lorsqu'un intermédiaire financier offre une gamme de prestations financières à un prix plus avantageux que celui en provenance de plusieurs offreurs spécialisés qui ne proposent qu'une prestation déterminée.

²⁰ HIMEUR .IKHLEF, Le rôle de la bancassurance dans le développement des produits d'assurance, mémoire fin d'étude, op finance et assurance, p 18, 19

Généralité sur les assurances et les banques

En effet, des avantages apparaissent :

- ❖ En attachant les primes d'assurances aux échéances de remboursement des prêts accordés à la même clientèle.
- ❖ De l'utilisation des canaux de distribution existants pour écouler des produits ou des services complémentaires. Cette stratégie permettra à l'assureur de réduire les coûts unitaires, et les frais des commissions, et à la banque de réduire les dépenses.

La diminution des frais de réajustement de valeurs due à une meilleure répartition des risques, réalisée par la diversification, résultant d'un élargissement de la gamme des produits. Cette diversification aidera l'intermédiaire financier à réduire la moyenne de ses coûts et une utilisation optimale des moyens de production tels que l'informatique et le traitement des données.

En fin, les économies de gamme peuvent provenir de l'utilisation conjointe des actifs intangibles, tels que les activités de recherche et développement.

Conclusion

Bien que de nombreux types de banques et d'assurances différents soient en concurrence sur le marché de la gestion des actifs et des risques, chacun d'entre eux présente certains atouts fondamentaux. Ainsi, les banques se concentrent sur la collecte d'actifs, les prêts et les services de paiement. Les assureurs souscrivent, gèrent et financent les risques. Toutefois, le phénomène de globalisation est un processus multidimensionnel qui allie des transferts de technologie, des mouvements de marchandises et des flux de capitaux.

Cette composante financière met en évidence le rôle essentiel joué par les banques et les compagnies d'assurance.

Dans un environnement concurrentiel avec de profondes mutations, les banques et les compagnies d'assurances s'efforcent d'offrir à leurs clients des services novateurs répondant mieux aux exigences du marché. Donc, un rapprochement entre banque et assurance paraît plus que jamais nécessaire des deux côtés au moins pour assurer leurs survies.

Chapitre 2 :

Le contexte global de la bancassurance

Introduction

La Bancassurance est en effet un concept de rapprochement entre les deux métiers « banque, assurance », une nouveauté utilisée pour désigner la nouvelle entité économique que constitue ou qu'est appelé à constituer la mise en commun des produits et des moyens de commercialisation de la banque et de l'assurance.

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

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

Section 1 : Présentation et historique de la bancassurance

1. Définition

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

Pour *Gilbert Sleiman* « la bancassurance est la conséquence de la déréglementation du marché financier, l'innovation en matière de produits devient une des conditions de la clientèle en élargissant la gamme de produits et services présentés au public, l'un de ces nouveaux modes de conquête des marchés est la bancassurance »²¹.

Alain Borderie et *Michel Laffitte* : « la bancassurance serait plutôt un mode de distribution, original, de produits d'assurance par les réseaux de distribution des établissements bancaires »²².

Pour *Vered* « la bancassurance est un néologisme d'origine française reçoit diverses acceptions, puisqu'il désigne les différents modes de rapprochement entre les établissements bancaires et les sociétés d'assurance »²³.

En droit Algérien, selon les articles 252 de l'ordonnance n° 95-07 modifiée et complétée, ainsi l'article 02 du décret exécutif n°07-153 la bancassurance signifie : La distribution des produits d'assurance sur la base d'une ou de plusieurs conventions de distribution par les banques, les établissements financiers et assimilés et les autres réseaux de distribution.

Des définitions précédentes, nous pouvons déduire que :

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

La bancassurance désigne le rapprochement entre les établissements bancaires et les sociétés d'assurance. En terme simple la distribution des produits d'assurance à travers les canaux de distribution d'une banque. L'objectif peut être simplement commercial (dans ce cas

²¹Gilbert SLEIMAN « les structures juridiques de bancassurance », thèse de doctorat en droit privé, FDSS/université de Poitiers, 2004.p9.

²²Alain BORDERIE et Michel LAFFITTE « la bancassurance, stratégie et perspectives en France et en Europe » revue banque Edition, paris, France, 2004, p 917

²³Vered KEREN « la bancassurance », que sais-je, 1^{er} édition, presse universitaire de France, 1997, p3.

la banque vendent des contrats d'assurance) mais il peut être aussi structurel, allant jusqu'à la création de conglomérats financiers.

2. Historique de la bancassurance

La première activité de bancassurance est apparue en Belgique en 1865, mais sans porter ce nom à cette époque-là²⁴. Le terme bancassurance a été employé la première fois en France dans les 1980.

Nous tenterons de citer ci-après les différentes expériences connues à travers le monde dans le domaine de la bancassurance.

Dans les années 1970, les banques française ont dû faire face à un marché mur et très concurrentiel en matière bancaire. Profitant de la législation existante en matière d'assurance, elles ont trouvé en la distribution des produits d'assurance une nouvelle source de profit qui tout en diversifiant leur activité bancaire, optimisaient leur panoplie de produits et fidélisaient leurs clients²⁵.

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

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

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

²⁴ Patrice Michel LANGLAUME « la distribution des produits d'assurance par les banques et les établissements financiers », Séminaire organisé par UAR/INSAG, jeudi 10février 2008, p1.

²⁵ Denis WALLERICH et autres « Bancassurance », la revue FOCUS, octobre 2005, p2-3.

Le contexte global de la bancassurance

La croissance de la bancassurance italienne est rapidement observée, juste après la promulgation de la loi Amato de 1990, autorisant les banques à détenir des participations dans des compagnies d'assurance. Les avantages fiscaux appliqués aux produits d'assurance vie l'intensité du réseau bancaire, bien réparti sur tout le territoire et la confiance des italiens en leurs banquiers ont permis à la bancassurance de se décoller²⁶.

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

Au Portugal, la bancassurance enregistre la plus forte pénétration. Néanmoins, elle représente une faible part de marché des assurances vie lui-même tarde à se développer.

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

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

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

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

Aujourd'hui, la bancassurance est bien représentée dans tous les pays de l'Amérique latine.

Les pays d'Asie, eux également ont été touchés par la déréglementation permettant une diversification des modes de distribution des assurances.

²⁶ Sara FENELON et autres «bancassurance dans le monde : une réalité très contractée »newsletters techniques SCOR, N°10, février 2003, France, p2.

Le contexte global de la bancassurance

Pour se lancer dans la bancassurance, les banques et les compagnies d'assurance Thaïlandaises ont réalisé plusieurs associations afin d'accroître leurs parts de marché en matière de produits d'assurance.

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

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

L'environnement Politico – Economique des pays Maghrébins est différent à comparer à ce qui se passe dans les pays développés. Au Maroc, en Tunisie en Algérie, la bancassurance n'a pas connue la même évolution²⁷.

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

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

La bancassurance en Algérie²⁸

En Algérie, même si le niveau d'activité demeure encore très modeste, la bancassurance a été instituée par la loi 06-04 du 20 février 2006 modifiant et complétant l'ordonnance 95-07. Et le Décret Exécutif N° 07-153 du 22/05/2007 fixant les modalités et conditions de

²⁷Mouloud ABANE « l'ère de la globalisation des services », revue algérienne des assurances, N°02, pp24-25.

²⁸Manel BRAHIM « Dix années après son introduction dans le marché national :La bancassurance intimement liée au développement des AP », Revue de L'ASSURANCE N°14- Septembre 2016, p11.

Le contexte global de la bancassurance

distribution des produits d'assurances par les banques et les établissements financiers. La bancassurance comme mode de distribution des produits d'assurance a permis depuis son lancement en 2008, d'élargir le réseau de distribution des assurances à la faveur des différentes conventions de distribution signées entre les banques et notamment les filiales d'assurances de personnes des compagnies d'assurances publiques.

Plusieurs accords de partenariats entre les acteurs du marché ont été signés après l'adoption de la convention type de distribution. Le premier partenariat a été conclu en avril 2008 entre la BADR et la SAA. Six autres accords signés entre des compagnies d'assurances et des banques.

3. Les avantages de la bancassurance

Le rapprochement des deux types d'institutions financières a permis au niveau de plusieurs marchés de référence, d'exploiter les complémentarités qui existent entre les clientèles et les possibilités souffertes d'extension des services respectifs des deux activités.

La bancassurance envisagée d'une manière globale et considérée comme une nouvelle forme de distribution qui permettra plusieurs avantages à chacune des parties prenantes de ce modèle. Il est démontré comme suit :

3.1. Les avantages pour la banque

Le rapprochement peut se traduire par la réalisation entre autres des avantages suivants :

- ❖ Les fonds collectés au titre de la distribution pour compte des produits d'assurance sont stabilisés auprès de la banque dont elle assure l'emploi selon des accords qui prennent en compte la réglementation des placements réalisés, en couverture des provisions techniques dégagées.
- ❖ La charge de distribution rémunérant le coût de l'intermédiaire et incombant à l'assureur, représente une ressource substantielle pour la banque, entraînant ainsi une réduction des coûts et donc une amélioration de la productivité.
- ❖ La présentation à la clientèle de garanties d'assurances à un coût compétitif (calculé sur la base d'un tarif de groupe) constitue un service « plus » qui renforce l'image de marque de la banque et contribue à la fidélisation de cette clientèle.
- ❖ La banque dispose, par ailleurs, de la faculté de passer une convention avec l'assureur, en vue de garantir de façon systématique le remboursement des soldes

Le contexte global de la bancassurance

rester dus au décès des emprunteurs de la banque et étendre cette garantie aux bénéficiaires de découverts, qui généralement ne sont pas obligés de la contracter.

3.2. Les avantages pour l'assureur ²⁹

- ❖ En mettant à la disposition du client une gamme complète de produits lui offrant à la fois l'argent et la sécurité, cette opération contribue à la création de bonnes relations et d'une confiance solide entre les deux parties, ce qui ne manquera pas de rehausser la qualité du service et de sauvegarder leurs intérêts respectifs.
- ❖ L'augmentation du chiffre d'affaires et des parts de marché de l'assureur, provoquée par l'utilisation du réseau du banquier renforcera à long terme la capacité d'investir de l'assureur.
- ❖ Le réseau du banquier servira pour l'assureur d'effet multiplicateur de la clientèle, permettant une distribution plus étendue de produits. La plus grande diversification et la meilleure implantation des banques serviront de point d'attache à l'assureur là où d'habitude était absent sans avoir à consentir des investissements lourds.
- ❖ Le savoir-faire du banquier dans le domaine financier, si l'assureur veut effectuer des investissements.

3.3. Les avantages pour le consommateur ³⁰

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

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

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

Le bancassureur qui distribue en plus de ses produits traditionnels, des produits d'assurance peut, en toute évidence, n'imputer au coût de ces derniers que le coût marginal de distribution, puisque les charges de structure sont imputées déjà aux produits

²⁹ Manel BRAHIM « Dix années après son introduction dans le marché national : La bancassurance intimement liée au développement des AP », Revue de L'ASSURANCE N°14- Septembre 2016

³⁰ Jean-Pierre DANIEL « les enjeux de la bancassurance », édition de Verneuil, Paris, 1995.

Le contexte global de la bancassurance

de base. Cette possibilité se répercute positivement sur le prix de vente des produits d'assurance par les banques.

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

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

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

Tableau N°3 : les avantages de la bancassurance

<i>L'assureur</i>	<i>La banque</i>	<i>Le consommateur</i>
• Accès à une nouvelle clientèle • Diversification des modes de distribution • Bénéfice de la bonne image et de la confiance souvent associées aux banques • Implantation rapide sur un nouveau marché grâce au réseau existant de la banque • Réduction de coûts de distribution par rapport aux frais inhérents aux agents traditionnels	• Nouvelle source de revenue • Diversification des activités génératrices de profit • « One stop shop » des services financiers • Fidélisation de la clientèle de la banque grâce à la diversité des produits et services • Coûts de distribution presque marginale vu que les employés de la banque eux-mêmes commercialisent les produits d'assurance	Accessibilité à tous les services financiers de la banque • Produits d'assurance à des prix réduits grâce aux faibles coûts de distribution • Mode de règlement simplifié • Meilleure adéquation entre les besoins du client et les solutions qui lui sont proposées grâce à la relation privilégiée entre le client et son banquier

Source : Revue Des Etudes Economiques Approfondies N° 04/2017

4. Les limites de la bancassurance

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

4.1. Pour la banque

Les limites et inconvénients sont plusieurs comme la cannibalisation des produits.

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

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

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

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

L'intégration, par la banque, de la vente des produits d'assurance de plus en plus complexes et sophistiqués requiert un niveau de connaissance élevé, par conséquent, elle nécessite des investissements importants en formation du personnel dont l'amortissement peut s'étaler sur plusieurs années ce qui alourdirait les charges de la

Le contexte global de la bancassurance

banque et affecter sa rentabilité. Alors les charges et les exigences de formation pourraient constituer un obstacle au développement de la bancassurance.

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

4.2. Pour la compagnie d'assurance

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

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

Section 2 :l'activité de la bancassurance et son cadre réglementaire

1. Le cadre réglementaire de la bancassurance

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

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

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

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

Les opérations de banque comprennent ; la réception de fonds du public, les opérations de crédit, ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et leur gestion. L'intermédiation en assurance ne figure absolument pas et l'accès au domaine bancaire est conditionné par l'obtention d'un agrément du Conseil de la Monnaie et du Crédit. La loi bancaire 90-10 relative à la monnaie et au crédit dans son article 76 interdit à toute autre personne physique ou morale, autre qu'une banque ou un établissement financier, d'effectuer les opérations que ceux-ci exercent d'une manière habituelle, renforçant ainsi le système de cloisonnement des activités.

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

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

Le législateur algérien, en février 2006, et dans un but de stabiliser l'épargne nationale, a permis au réseau bancaire de distribuer certains produits d'assurance, grâce à la

Le contexte global de la bancassurance

loi N° 06-04 du 20 février 2006 (modifiant et complétant l’ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances)¹, ce qui instaure une plus grande coopération entre les compagnies d’assurance et les banques, désormais autorisées à commercialiser des produits d’assurances dans leurs guichets.

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

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

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

1.3.Références législatives et réglementaires³¹

Actuellement, la bancassurance en Algérie est régie par :

- ***L’ordonnance n° 95/07 du 25 /01/1995*** relative aux assurances modifiée et complétée par la Loi 06-04 du 20 février 2006, titre III, chapitre I, articles 252. Jo n°15 du 12 mars 2006.
- ***Décret exécutif n°07-153 du 22 mai 2007*** fixant les modalités et conditions de distribution des produits d’assurance par les banques, établissements financiers et assimilés et autres réseaux de distribution. Jo n°35 du 23 mai 2007.
- ***L’arrêté du 06 août 2007*** fixant les produits d’assurances pouvant être distribués par les banques, établissements financiers et assimilés ainsi que les niveaux maximum de la commission de distribution. Jo n°59 du 23 septembre 2007.

DE plus, s’ajoutent d’autres dispositions :

- ***Décret exécutif n°02-293 du 10 septembre 2002*** modifiant et complétant le décret exécutif n° 95-338 du 30 octobre 1995 relatif à l’établissement et à la codification des opérations d’assurance. Jo n°61 du 11 septembre 2002.

³¹ WWW.CNA.DZ/bancassurance

- **Arrêté du 20 février 2008** fixant le taux maximum de participation d'une banque ou d'un établissement financier dans le capital social d'une société d'assurance et/ou de réassurance. Jo n°17 du 30 mars 2008.

2. Conditions de distribution la bancassurance

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

2.1. La convention

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

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

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

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

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

- La liste des agences (mandataires) ou tout point de vente de la banque ou de l'établissement financier habilité à souscrire et à distribuer les contrats d'assurance.
- La liste des produits d'assurance, objet de la convention.
- La commission de distribution et les modalités de rémunération du mandataire.

Le contexte global de la bancassurance

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

2.2. Les produits d'assurance

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

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

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

2.3. La Formation

- Une formation adaptée des agents souscripteurs d'assurance employés par les organismes visés plus haut. Ces modalités pratiques on les retrouve dans l'art.6 du DE 07-153 :
- Les agents souscripteurs d'assurance employés par ces organismes doivent être titulaires d'un diplôme universitaire.
- La société d'assurance doit dispenser un stage d'au moins quatre-vingt-seize (96) heures effectives portant sur les opérations d'assurance à distribuer et sanctionné par une attestation.

Le contexte global de la bancassurance

- 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. Les différentes dispositions

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

3.1. La rémunération des organismes

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

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

3.2. Les niveaux maximum de la commission de distribution

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

Le contexte global de la bancassurance

Tableau N°4 : Niveaux maximum de la commission de distribution en Algérie

<i>Famille de Risques</i>	<i>Branche ou S/Branche</i>	<i>LE TAUX MAXIMUM DE LA COMMISSION</i>
Assurance de personne	Capitalisation	40% de la première prime et 10% de la prime annuelles suivantes toute la durée du contrat
	Accidents Maladie Assistance Vie-Décès	15%
Assurance crédits	Assurance crédits	10%
Assurances des Risques Simples d'Habitation Multirisques Habitation	Incendie des risques simples Dégâts des eaux Bris de glaces Vol Responsabilité Civile Générale	32%
Assurances obligatoires des Risques Catastrophiques	Tremblements de terre Inondations et coulées de boue Tempêtes et vents violents Mouvements de terrain	5%
Assurance risques agricoles	Grêle Gelée Sécheresse Mortalité du bétail Mortalité des volailles et assimilées Mortalité des abeilles Mortalité des autres animaux Autres dommages agricoles	10%

SOURCE : BENKAML Mohamed Abdelaziz, Les premiers pas de la bancassurance en Algérie
Revue DIRASSAT - N° d'économie - Université Laghouat -- JUIN 2012

3.3. Taux maximum de participation

En application de l'article 228 ter de l'ordonnance N° 95-07 modifiée et complétée et les dispositions apportées par l'arrête du 20 février 2008 (art.2) :

Le taux maximum de participation d'une banque ou d'un établissement financier dans le capital social d'une société d'assurance et/ou de réassurance est fixé à quinze pour cent (15%) du capital social de la société d'assurance et/ou de réassurance.

4. Les différents accords de partenariats existants en Algérie

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

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

4.1 La convention CNEP-banque/CARDIF EL Djazaïr

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

Cet accord a pris la forme d'une Joint Venture en la distribution des produits de prévoyance :

assurance-décès, assurance-vie ou des produits d'assurance liés aux crédits hypothécaires qui constituent l'essentiel de l'activité de la CNEP.

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

4.2 La convention BDL/SAA et BDL/AMANA

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

Le contexte global de la bancassurance

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

4.3 La convention BADR/SAA et BADR/AMANA

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

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

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

4.4 La convention EL Baraka/Salama assurance

Dans le but de diversifier leurs produits, Salama Assurances Algérie et Al Baraka Banque signent une convention de partenariat, l'activité a commencé en mois de septembre de l'année 2010. Les clients de la banque peuvent souscrire aux différentes formules d'assurance, sur place. Plus la peine de se déplacer, puisque des guichets Salama Assurances seront disponibles au niveau des agences d'Al Baraka.

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

4.5 La convention BNA/CAAT et BNA/CAAR

La Banque Nationale d'Algérie (BNA) et les deux compagnies Algériennes d'assurance la compagnie Algérienne d'assurance et de réassurance (CAAR) et la compagnie Algérienne des assurances transport (CAAT) ont lancé officiellement, le 5 octobre 2010, une opération

Le contexte global de la bancassurance

pilote dans le cadre de leur convention portant le lancement de la bancassurance. Cette opération s'inscrit dans le cadre de la convention de partenariat « bancassurance » signée en 2008. La BNA, s'engage à distribuer les produits d'assurance de la CAAT et de la CAAR qui concernent les particuliers tels que, l'assurance temporaire au décès, l'assurance individuelle accident, l'assurance crédit, l'assurance voyage et assistance, les assurances multirisque habitation ainsi que l'assurance obligatoire des effets des catastrophes naturelles.

4.6 La convention CPA/CAAR et CPA/CARAMA

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

4.7 La convention SG/AXA

AXA Assurance Algérie et Société Générale Algérie ont signé une convention de collaboration, en 2012, pour le développement de la bancassurance. Elles œuvrent, chaque jour ensemble, pour mettre en place de nouveaux produits, accroître leur part de marché, satisfaire et fidéliser leurs clientèles.

4.8 La convention BNP PARIBAS/CARDIF EL Djazaïr

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

Section 3 : les produits distribués en bancassurance sur le marché algérien

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

I. Les produits bancassurance

Sur le marché algérien on peut distinguer les catégories suivantes :

1. Assurance de personnes

1.1. Assurance accident ou Garantie Accident de la Vie (GAV)

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

- les accidents domestiques tels que les mauvaises chutes, brûlures, électrocution, accidents de jardinage et accidents du sport (exclusion des sports dit dangereux tels que la navigation ou l'escalade).
- accidents médicaux tels que les erreurs de diagnostic, d'anesthésie ou encore accidents opérations.
- les agressions et les attentats d'une manière générale.

1.2. Assurance maladie

L'assurance complémentaire santé est une assurance qui rembourse, en complément de Sécurité Sociale, une partie ou même la totalité des frais médicaux et pharmaceutiques payés par l'assuré. Cette assurance prend aussi en charge le remboursement des lunettes, des lentilles et des frais hospitaliers.

1.3. Assurance assistance

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

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

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

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

1.4. Assurance vie-décès

Il y a deux types de contrats d'assurance vie : l'assurance en cas de vie prévoit le paiement d'un capital ou d'une rente si l'assuré est en vie à une date fixée au contrat. Il s'agit donc d'une opération d'épargne mais qui ne se dénoue que si l'assuré -épargnant est en vie à l'époque ou il doit percevoir son épargne. Et l'assurance en cas de décès prévoit le plus souvent le versement au bénéficiaire désigné d'un capital si l'assuré vient de décéder parfois une rente peut aussi être servie au bénéficiaire, par exemple à la veuve en attente de pension de réversion ou l'orphelin qui poursuit ses études.

1.5. Assurance capitalisation

C'est un contrat d'épargne que l'on pourrait apparenter à un billet de banque. Il n'est pas nominatif, il appartient à la personne qui le détient et il est donc accessible sans formalité.

Il a un régime fiscal bien spécifique, mais il permet de transmettre de son vivant le capital du contrat à la personne que l'on désire.

2. Assurance crédit (Insolvabilité)

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

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

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

3. L'assurance des risques simples d'habitation

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

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

3.1. Multirisques habitation

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

3.2. Assurance obligatoire des risques catastrophiques

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

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

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

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

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

4. Assurance agricole

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

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

Le contexte global de la bancassurance

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

Multirisque éleveurs de bovins et d'ovins, éleveurs de poulets, viticulteurs, producteurs de fruits, producteurs de céréales, forestiers ...etc.

II. La bancassurance dans le marché algérien

1. Structure de la production du marché par type de réseau

En 2019, la production des intermédiaires à enregistré une progression de 6% par rapport à 2018, soit 2milliard de dinars d'écart positif.

Le réseau direct (agence) à connu une augmentation en 2019 de 3,5 de milliard de dinars par rapport au 2018.

Quant à la bancassurance, son niveau d'activité enregistre une hausse de 16%. Il se situe à 5,6 milliard de dinars en 2019 et traduit le recours toujours modeste à ce type d'intermédiation.

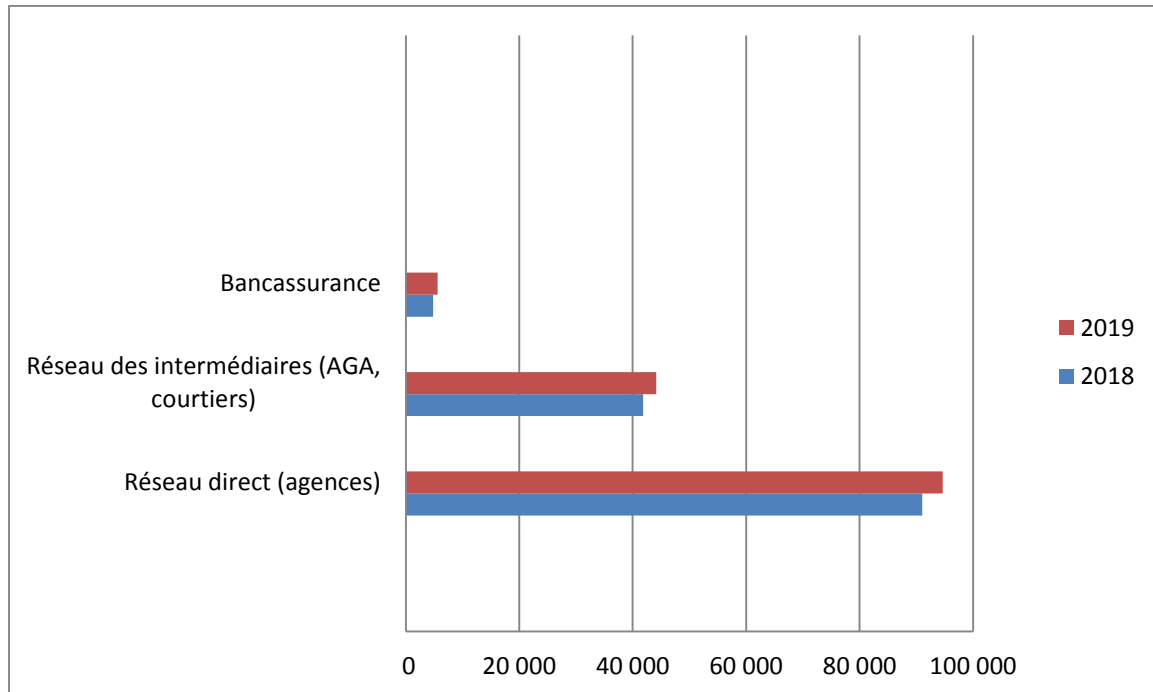
Tableau N°5 : la production du marché par type de réseau

Unité : million de DA

Réseau	2018	2019	Variation 2018/2019	
			En valeurs	En %
Réseau direct (agences)	91 063	94 653	3 591	4%
Réseau des intermédiaires (AGA, courtiers)	41 835	44 179	2 344	6%
Bancassurance	4 834	5 618	784	16%
Total	137 732	144 451	6 719	5%

SOURCE : activité-des-assurances-en-Algérie-2019 éditée par UAR

Figure N°1 : évolution de la structure de marché par type de réseau 2018-2019 (en million de dinars)



- ❖ En 2019, le marché algérien des assurances a connu une augmentation significative dans les différents réseaux de distribution des produits d'assurances.
- ❖ Néanmoins, la bancassurance a connu une augmentation entre 2018 et 2019 de 16 %, mais son réseau de distribution est plus faible par rapport aux deux autres réseaux direct et intermédiaire.

Le contexte global de la bancassurance

2. Activité de bancassurance en 2019

En 2019, la distribution des différents produits d'assurance via la bancassurance a connu une amélioration de 16% par rapport à 2018. Cette variation positive est enregistrée principalement par la SAPS avec un volume des primes additionnelles de 270 millions DA, AGLIC avec une augmentation de 219 millions DA et la SAA avec une production additionnelle de 156 millions DA.

Tableau N°6 : évolution de l'activité de bancassurance par société d'assurance

Unité : million de dinars

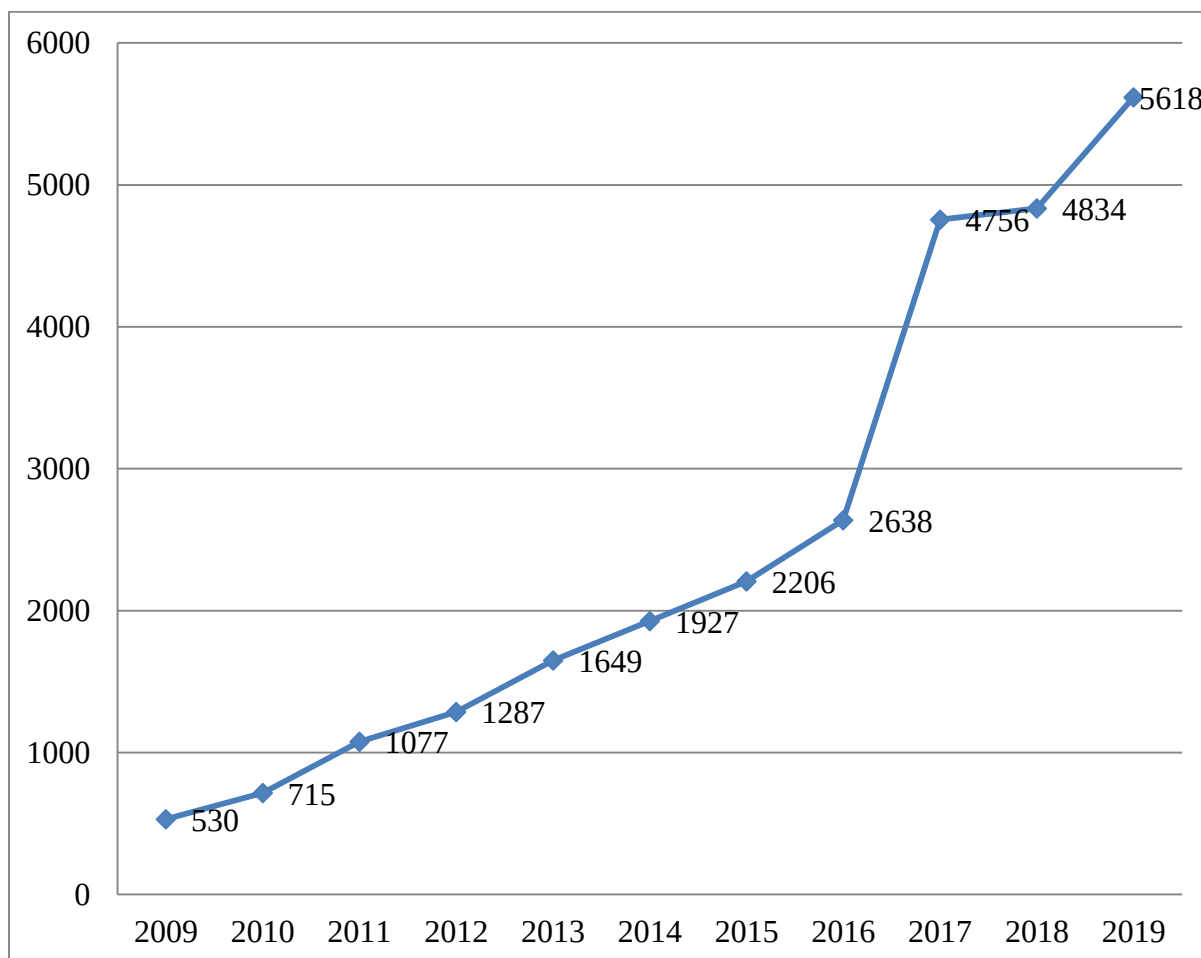
	<i>Année 2018</i>		<i>Année 2019</i>		<i>Variation</i>	
	<i>Montant</i>	<i>Part</i>	<i>Montant</i>	<i>Part</i>	<i>valeur</i>	<i>%</i>
SAA	390	8%	545	10%	156	40%
CAAR	9	0%	12	0%	3	35%
AXA Dommage	92	2%	89	2%	-3	-3%
SAPS	28	1%	298	5%	270	952%
CAARAMA	731	15%	671	12%	-60	-8%
CARDIF EL- DJAZAIR	2496	52%	2642	47%	146	6%
AXA Vie	258	5%	311	6%	54	21%
AGLIC	830	17%	1049	19%	219	26%
TOTAL	4834	100%	5618	100%	784	16%

SOURCE : activité-des-assurances-en-Algérie-2019 éditée par UAR

Le contexte global de la bancassurance

Figure N° 3 : Evolution de la production de la bancassurance 2009-2019

Unité : En million de dinars



La bancassurance a connu une progression contenue tout au long de la période 2009-2019 comme le témoigne le graphe supra

Cet évolution e été remarquable durant l'année 2016 avec 2 118 million de dinars une augmentation de 80 % de la production par rapport a l'année précédente.

Conclusion :

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

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

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

Chapitre 3 :
La pratique de la bancassurance
au niveau de CPA

La pratique de la bancassurance au niveau de la CPA

Introduction

Plusieurs banques algériennes se sont lancées dans la vente des produits d'assurance en vue d'accroître le volume de leurs commissions d'une part et de fidéliser leurs clients d'autre part. Le CPA a intégré la vente des produits dans sa stratégie de diversification de son portefeuille. Aujourd'hui, elle a conclu une convention avec la CAARAMA pour commercialiser les produits de cette dernière.

Toutefois, cette intégration doit être en la mesure de réaliser les objectifs de rentabilité, de fidélité des clients et aussi la promotion de l'image de la banque.

Le but de ce chapitre est de présenter l'organisation de ce nouveau métier au sein de la CPA. Nous allons d'abord présenter les deux organismes CPA et CAARAMA ASSURANCE ainsi que leurs structures. Ensuite, dans la seconde section nous présenterons les différents produits d'assurance commercialisés par la CPA et la convention et les obligations des deux organismes. Enfin, la dernière section exposera sur la souscription d'une assurance temporaire au décès.

Section 1 : présentation du CPA et la CAARAMA

1. Crédit populaire d'Algérie présentation

Le crédit populaire d'Algérie a été créé dans le but de prendre en charge les problèmes de financement des différents secteurs de l'économie algérienne.

Le CPA est dirigé par un conseil d'administration composé de 10 membres, un président du conseil d'administration, désigné par ses pairs et un président directeur général de la banque.

La direction générale est structurée comme suit :

- Directeur général adjoint chargé de l'exploitation ;
- Direction adjointe des engagements et des affaires juridiques ;
- Direction adjointe chargé de l'administration et du développement ;
- Division des affaires internationales ;
- Inspection générale.

1.1.Histoire de la CPA

Le CPA a été créé par l'ordonnance n°66/366 du 21/12/1966, avec un capital initial de 15 millions de dinars. Il a hérité des activités gérées auparavant par les banques populaires commerciales et industrielles à Alger, Oran, Annaba et Constantine ; ainsi que d'autres banques étrangères telle que la banque Alger MISR société marseillaise du crédit et compagnie française de crédit de la banque (CFCB).

Les statuts du CPA ont été arrêtés par l'ordonnance n°67/78 du 11/03/1967, dans les dispositions générales et universelles.

- En 1985, le CPA donne naissance à la BDL, par cession de 40 agences, le transfert de 550 employés et cadres et 89000 comptes clientèles ; suite à la promulgation de la loi sur l'autonomie des entreprises en 1988, le CPA est devenu une entreprise publique économique par action dont le capital est propriété exclusive de l'État.
- Au cours des années 90, la transformation du CPA a connu plusieurs étapes.

La pratique de la bancassurance au niveau de la CPA

- En 1990, l'échelon intermédiaire entre la direction et les agences ont été supprimées, de unités conçues comme reproduction locale de la direction générale ont été remplacées par des succursales, celles-ci coordonnent un nombre d'agence d'une moyenne de quatre.
- En 1992, les structures centrales ont été réorganisées par la création de Direction Générale Adjointe (DGA) : (exploitation, affaire, engagement, développement, administration et moyens). Chaque DGA regroupe plusieurs directions centrales, l'objet étant de décentraliser la décision et assure un meilleur suivi, des nouvelles structures en fonction sont apparues.
- Développement, système et organisation, marketing, audit, étude et suivi des engagements, formation ; suite à cette restructuration, le CPA finance plusieurs secteurs :
 - Le commerce intérieur et extérieur
 - Les professions libérales
 - Le BTPH
 - L'artisanat
 - L'hôtellerie
- Au cours de l'année 1995 le CPA a adopté de nouveaux organismes d'exploitations visant à adopter l'architecture commerciale de la banque à une économie de marché. Aussi, les anciennes succursales ont-elles été transformées en groupe d'exploitation afin de créer des centres d'administrations, d'encadrements et des suivis des périmètres régionaux, ces groupes sont aujourd'hui de nombre de 15, et ils encadrent 117 agences.
- Le CPA a obtenu le 07/04/1997 son agrément du conseil de la monnaie et de crédit devenant ainsi la 2ème banque en Algérie à être agréée.
- En 1998, la poursuite du plan de modernisation du progiciel bancaire orienté vers la gestion dans le cadre de refonte totale du système d'information mise en place.

Aujourd'hui le capital de CPA continu à être augmenté pour atteindre 29.3 milliards de dinars. Il est à l'heure actuel très avancé dans son projet stratégique de modernisation des méthodes de management, de gestion, de la qualité et la fiabilité des services et des produits propres à ses clients.

1.2. Les missions de la banque

Définie statuts comme banque universelle, le CPA a pour mission de promouvoir le développement du CTPH, le secteur de la santé et des médicaments, le commerce et la distribution, l'hôtellerie et de tourisme, les medias, etc.

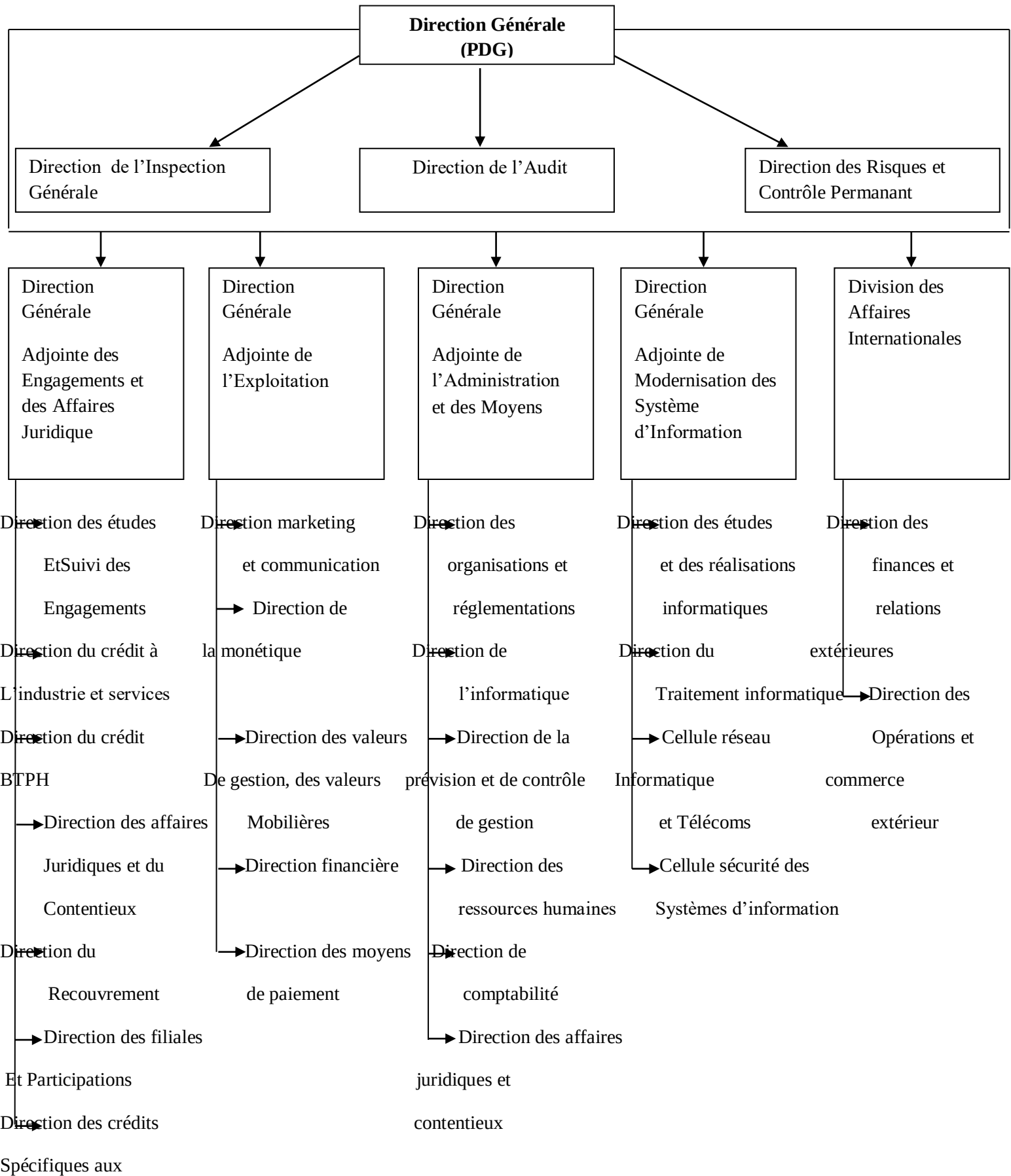
LeCPA, en tant que banque commerciale, intervient sur le marché de l'intermédiation bancaire et de financement, la réception des dépôts publics, l'octroi du crédit sous toutes ses formes, la mobilisation de crédit extérieur est souscrit à des prises de participation dans des filiales et sociétés.

La gamme de produit et services bancaires offerts par le CPA a connu un développement ces dernières années à travers le renforcement de l'activité monétique depuis 1990, et le lancement de nouveaux produits tels que le financement des PME/PMI et de la micro entreprise, les crédits immobiliers et les crédits destinés à la clientèle.

Dans un contexte économique marqué par l'évolution de la concurrence, suite à l'émergence de nouveaux établissements financiers et bancaires, le CPA émerge dans une dynamique de chargement induite par la nécessité de s'adapter aux nouvelles exigences de gestion fondées sur la rentabilité et la compétitivité.

Cette exigence d'adaptation requiert l'amélioration continue et harmonieuse.

Schéma N°2 :L’organigramme de la CPA



1.3. Présentation de la l'agence CPA 194 de Tizi-Ouzou

La banque en générale a pour but de collecter les fonds que lui confie sa clientèle et à en prêter une partie à ceux qui en ont besoin.

Pour cela, le CPA est constitué d'agences telles que le CPA De Tizi-Ouzou n°194 est une agence bancaire commerciale créée en 1993 avec un capital initial de 2,6 milliards DZD, son siège social est sis à : 11 boulevard Stiti Ali, Tizi-Ouzou, Algérie.

C'est une agence de première catégorie appartenant au groupe d'exploitation de Tizi-Ouzou. Elle comporte, outre le directeur, les éléments suivants :

- Deux sous directeurs : un sous-directeur administratif et un sous directeur d'exploitation.
- Un chef de service (caisse/portefeuille).
- Un chef de service (crédit).
- Un chef de service (étranger).
- Une secrétaire.
- Un assistant de contrôle qui est chargé aussi de la télé compensation.
- Deux chargés d'études (crédit).
- Deux guichetières, chargées des virements, des mises à disposition et des opérations de recette.
- Deux caissiers.

2. CAARAMA assurance présentation

2.1. CAARAMA Assurance

CAARAMA Assurance est une société par actions qui a été créée en Juillet 2011 suite à la séparation entre les activités d'assurances de personnes et celles d'assurances dommages dotée d'un capital social de 1.000.000.000 de DA. C'est une filiale à 100% de la Compagnie Algérienne des Assurances et de Réassurance CAAR elle compte actuellement parmi ses actionnaires, le Crédit Populaire d'Algérie (CPA) à hauteur de 15% de son capital.

- Forme juridique : EPE/SPA.
- Fonds propre 1.55 Milliard DA.
- Réseau Commercial : 304 Points de Vente.
- Effectif : 217

2.2. Chiffres clés

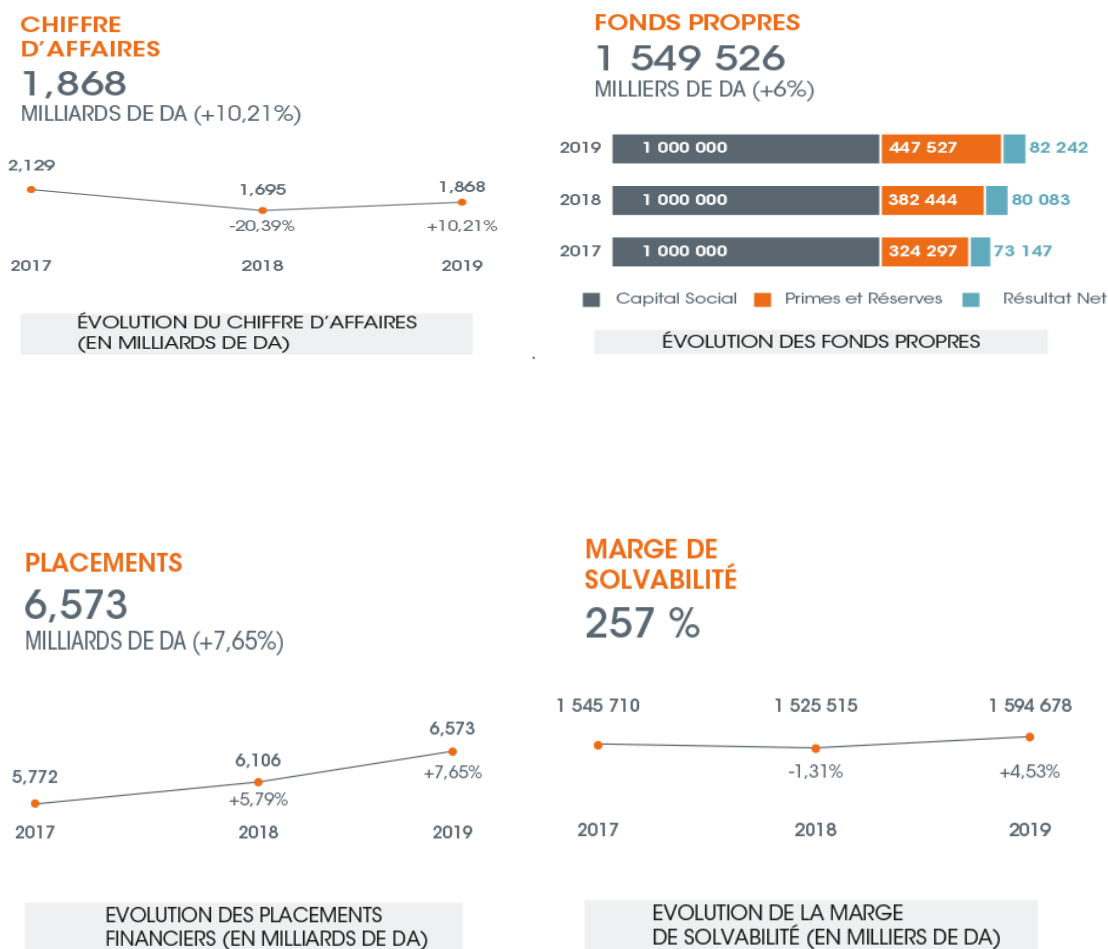
CAARAMA Assurance se positionne comme un des acteurs incontournables du marché des assurances de personnes, de par l'importance de sa part de marché, ainsi que le développement de son activité. Quelques chiffres clés témoignent de l'évolution de la Compagnie et du renforcement de sa position ainsi que de ses indicateurs de performance. Le chiffre d'affaires a connu une constante évolution durant les dernières années.

La progression continue du chiffre d'affaires a été accompagnée par une consolidation de la situation financière de CAARAMA Assurance, ceci lui donne les moyens de conforter sa solvabilité.

Pour preuve les indicateurs de solvabilité de CAARAMA Assurance, sont nettement au-dessus des seuils réglementairement exigés ainsi que ceux des autres acteurs du marché des assurances de personnes.

La politique de placements de CAARAMA Assurance lui a permis d'enregistrer plus près de 6 milliards de dinars de placements représentant plus de 30% des placements de toutes les compagnies d'assurance de personnes réunies. Par ailleurs, une partie importante des placements financiers de CAARAMA Assurance est employée sous forme d'instruments de placement auprès des banques partenaires.

Figure N° 3 : chiffre clé de CAARAMA



Source : site web CAARAMA. DZ

2.3. Réseaux CAARAMA

CAARAMA Assurance commercialise ces produits à travers un réseau vaste et diversifié qui se compose de :

a. Un réseau direct

- Deux (02) agences pilotes CAARAMA Assurance la première située à la résidence deux bassins Ben Aknoun et la deuxième dans la région de Bejaia.
- Neuf (09) centres régionaux déployés sur les wilayas suivantes : Sétif, Constantine, Annaba, Chlef, Oran, Tlemcen, Alger est et ouest ainsi que Hassi Messaoud.

b. **Un réseau indirect**

- Agences de la société mère CAAR (91 agences).
- Agents généraux affiliés à la CAARAMA Assurance (06 AGA).
- Réseau bancassurance (103 agences du CPA et 21 agences de la banque ABC).
- Courtier d'assurance (11).

c. **Un réseau d'intermédiaires**

- Agents généraux affiliés à la CAARAMA Assurance (06 AGA).
- Courtier d'assurance (15).

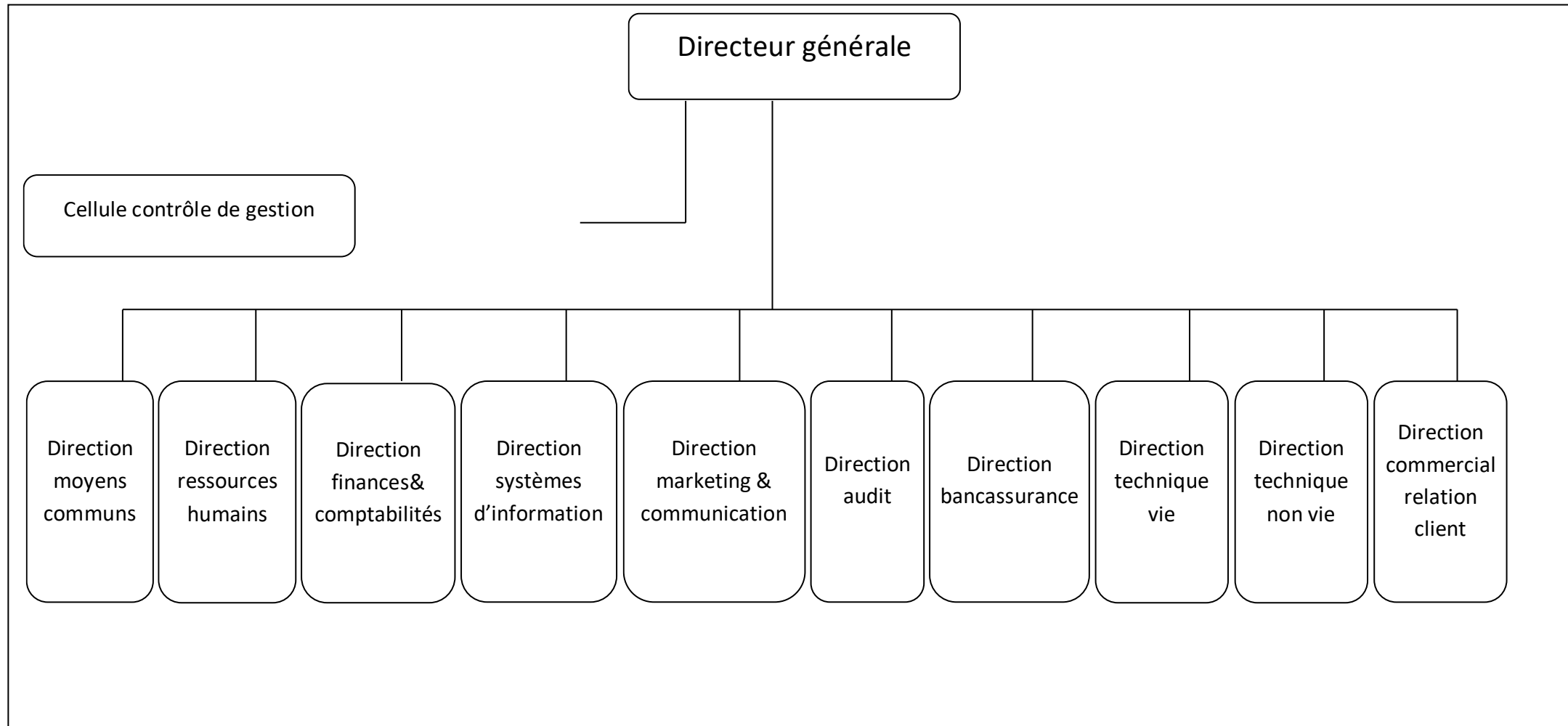
d. **Portail de souscription en ligne**

Une agence virtuelle disponible 24h/24, 7j/7 via, Tablette et Smartphone

Moussafer.caarama.dz

La pratique de la bancassurance au niveau de la CPA

Schéma N°3 :L'organigramme de la direction générale de la CAARAMA



Source : site web CAARAMA.DZ

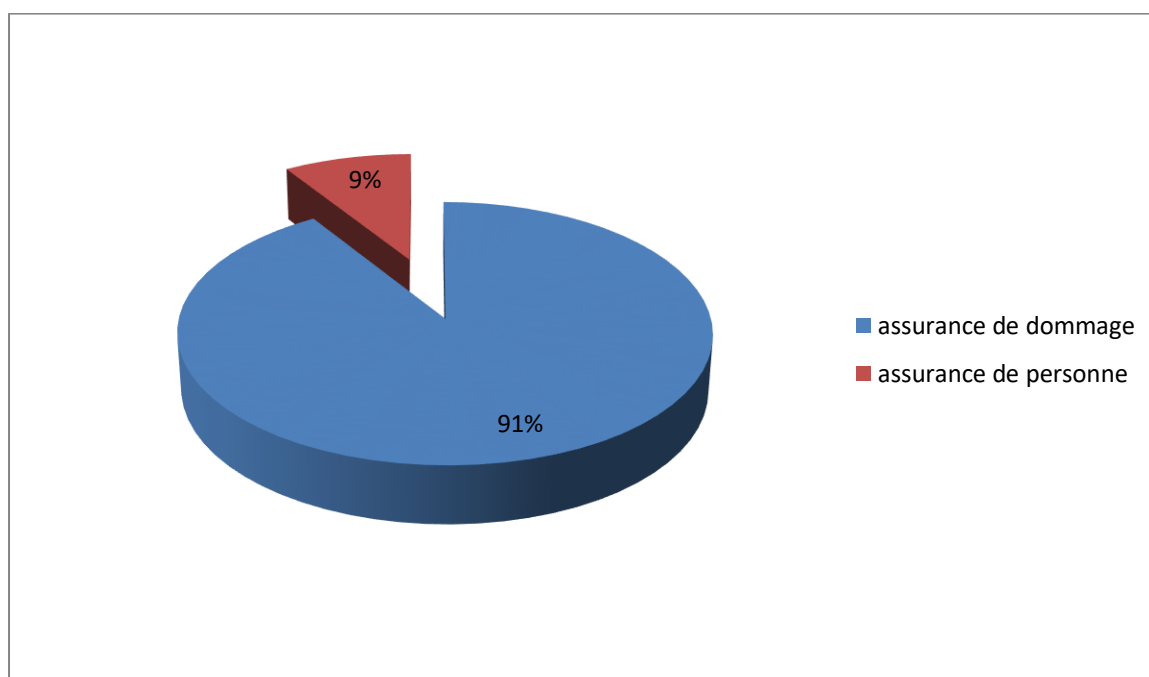
3. La position de CAARAMA sur le marché algérien des assurances

CAARAMA Assurance est spécialisé dans les assurances de personne, en vertu de la loi N°06-04, ayant établie la séparation des activités des assurances de dommage et assurance de personne. Elle dispose d'un large éventail de produit d'assurance couvrant toutes les branches des assurances de personnes.

3.1. Le marché algérien des assurances en 2019³²

Par branches d'assurances, la structure du portefeuille entre assurances de dommages et assurances de personnes reste inchangée avec respectivement 91% et 9%. En terme absolu les assurances de dommages ont contribué plus que les assurances de personnes à l'évolution du chiffre d'affaires du marché avec 5,8 milliards DA de primes additionnelles, et 130,8 milliard de dinars de la production générée en terme relatif, par contre l'activité des assurances de personnes a connu une évolution de 7% dépassant celles des assurances de dommages qui se situe à 5%.

Figure N° 4 : Production du marché algérien des assurances



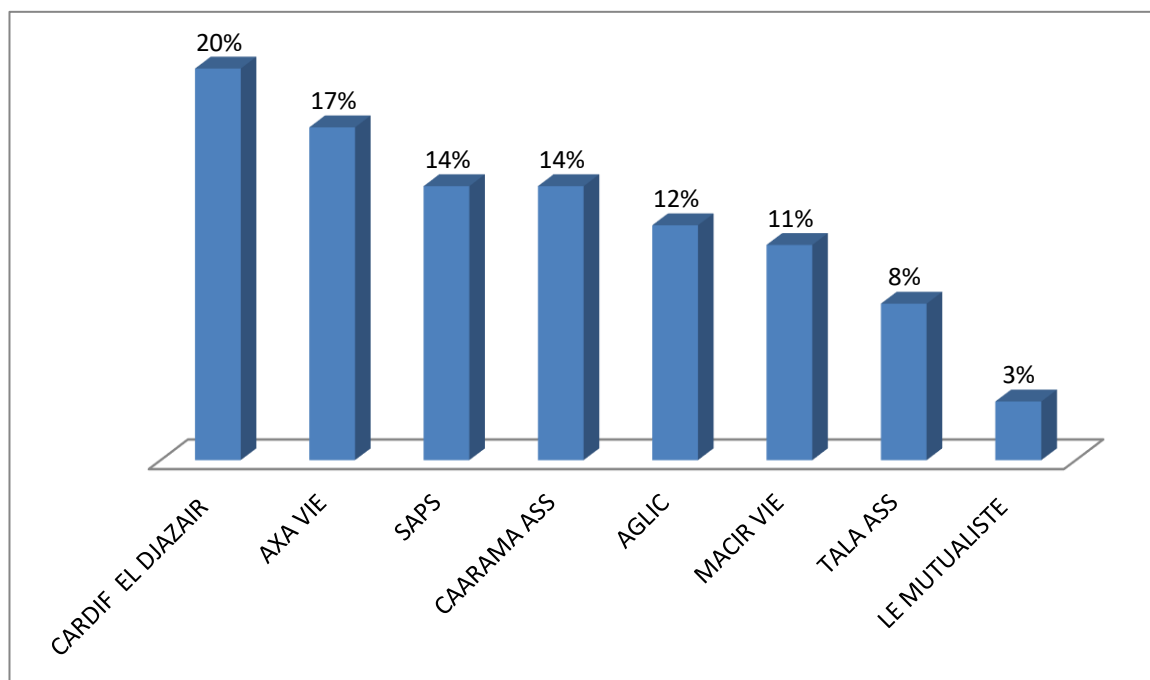
SOURCE : réalisé par nos même

³² Activité des assurances en Algérie 2019

3.2. La production des assurances de personne par société d'assurance

L'activité des assurances de personne a connu en 2019 une progression de 7% par rapport à l'exercice précédant. Le chiffre d'affaire passe de 12,7 Milliard dinars en 2018 à 13,6 milliard en 2019, ces assurances représentent 9% du chiffre d'affaire totale du marché.

Figure N°5 : production des sociétés d'assurance de personne en 2019



SOURCE : Activité-des-assurances-en-Algérie-2019 éditée par UAR

- ❖ Nous observons que la grande partie de production est réalisée par le leader de marché algérien des assurances de personne, la filiale de BNP paris bas (CARDIF–Algérie) avec une production de 20% sur le marché des assurances.
- ❖ CAARAMA assurance est classé à la 3eme place a coté SAPS avec un pourcentage de 14% du marché algérien des assurances de personne
- ❖ en 2019, la production annuelle de CAARAMA assurance a connu une progression de 10% soit 1,8 milliard de dinars par rapport à 2018 qui se situe à 1,6 milliard de dinars.

Section 2 : la bancassurance au sein de CPA

La bancassurance a comme principe que les deux partenaires à savoir les banques et les compagnies d'assurances partagent l'objectif principale qui consiste à vendre des produits d'assurance à travers le réseau des agences bancaires ; on parle alors de partenariats des deux parties ou plus tôt de convention des deux parties.

1. Convention CPA et CAARAMA ³³

La CAARAMA étant une filiale de la CAAR on parle de convention CPA-CAAR.

Le Crédit Populaire d'Algérie (CPA) et la compagnie algérienne d'assurance et de réassurance (CAAR) a lancé le 1 juillet 2009 une opération de distribution des produits de bancassurance, preuve par une convention signé le 20 mai 2008. Le lancement de cette opération a été conclu par la signature d'une police d'assurance multirisque habitation (MRH), assurance groupe, assurance accident, assurance voyage, qui sont disponible initialement au niveau d'une agence CPA et des différents produits de la CAAR à savoir, l'assurance catastrophe naturelle (CAT NAT), l'assurance temporaire au décès (ATD), ainsi que l'assurance-crédit.

Ainsi grâce à ses partenariats d'exception et sa volonté d'innover et d'offrir toujours mieux le Crédit populaire d'Algérie met à la disposition de sa clientèle une gamme variée de services d'assurance personnes (CAARAMA) et dommages (CAAR) tout en assurant un contrat sur mesure, avec assistance a des tarifs avantageux et une souscription simplifiée. Des chargés de clientèle proposent alors les formules d'assurance les plus adaptées à leur besoin ainsi que ceux de leurs familles.

Avec ses partenaires assureurs (CAARAMA et CAAR), le Crédit Populaire d'Algérie propose des solutions d'assurance couvrant tous les besoins et aux meilleures conditions.

³³L'article 8, 9, 10 de convention de distribution des assurances de personne par le CPA au nom et pour le compte CAARAMA.

La pratique de la bancassurance au niveau de la CPA

1.1. Les obligations de CAARAMA assurance en sa qualité d'assureur

Sans préjudices les obligations légales ou contractuels, l'assureur s'engage à :

- ❖ Disposer d'information adaptée à la distribution du produit d'assurance de personne à l'intention des agents souscripteurs employés du mandataire conformément à la réglementation en vigueur. Elle s'étalera sur un volume minimum de 96h.
- ❖ Mettre en œuvre auprès de l'association de société d'assurance et de réassurance les procédures d'obtention de la carte professionnelle.
- ❖ Fournir au mandataire la documentation technico-commerciale nécessaire à la distribution du produit d'assurance de personnes.
- ❖ Traiter et répondre dans les délais les plus brefs à toute demande adressée par le mandataire, notamment pour l'établissement des contrats, le règlement des présentations et l'information des assurés conformément aux conditions générales des produits d'assurance de personne (détaillé dans la convention).
- ❖ Ne pas prendre contact avec les assurés sans l'intermédiaire du mandataire dans le cadre de la modification, remplacement ou renouvellement de leurs contrats d'assurance.

1.2. Les obligations du CPA en sa qualité de mandataire

Sans préjudices les obligations légales ou contractuels le mandataire s'engage à :

- ❖ Mettre les moyens matériels et humains nécessaires à l'accomplissement des missions confiées par l'assureur.
- ❖ Ne pas distribuer des produits d'assurance de personne autres que ceux de CAARAMA assurance.
- ❖ Ne distribuer les produits d'assurance de personne que par les agents ayant suivi la formation prévue par la réglementation et titulaire de la carte professionnelle délivrée par l'Union Algérienne des Sociétés d'Assurance et de Réassurance.

La pratique de la bancassurance au niveau de la CPA

- ❖ Se conformer aux seules instructions de CAARAMA assurance en sa qualité d'assureur. En matière d'assurance, de tarifs et de règle de souscription.
- ❖ N'utiliser pour la souscription de produits d'assurance de personne que les documents imprimés et remis par l'assureur CAARAMA assurance.
- ❖ Tenir à jour les registres réglementaires en se conformant aux instructions et aux modèles diffusés par l'assureur.
- ❖ Promouvoir l'image de marque de l'assureur CAARAMA assurance en veillant au respect des normes requises par lui en matière de signalétique et de condition d'accueil de la clientèle.
- ❖ Transmettre à l'assuré tous les documents relatifs à la souscription, aux présentations, aux indemnités servies aux assurés et/ou bénéficiaires.
- ❖ Recueillir l'accord écrit préalable pour la diffusion au public de tout document commerciale ou publicitaire relatif aux produits d'assurances quel que soit le support utilisé.

1.3. Rémunération du CPA en sa qualité de mandataire

En vertu de la convention le mandataire perçoit une rémunération sous forme de commission de distribution calculée en pourcentage sur le montant de la prime encaissée nette de droit et de taxe.

La commission de distribution due au CPA doit être réglée par CAARAMA assurance dans un délai de dix jours, sauf cas fortuit ou force majeure dûment justifiés.

Ce délai court à compter de la réception par CAARAMA assurance des factures y afférentes tel que mentionné dans l'**annexe 01** et après vérification technique et financière de affaires souscrites et encaissées.

En cas de non versement des commissions dans le délai convenu à l'alinéa 3 ci-dessus pour des raisons indépendantes de l'assureur le mandataire peut lui accorder un délai supplémentaire de dix jours, au-delà et nonobstant le reversement des commissions dues le

La pratique de la bancassurance au niveau de la CPA

mandataire peut résilier unilatéralement la convention par notification adressée par lettre recommandée à l'assureur.

2. Présentations des produits CAARAMA Assurance distribués via la bancassurance

Selon la convention les produits d'assurance de personne autorisées par la CAARAMA distribuer sur le réseau bancaire de la CPA.

2.1. Assurance Prévoyance Collective « DJEMAATNA »

C'est un contrat souscrit par l'entreprise "l'employeur" pour le compte de ses salariés contre les risques de décès, invalidité, maladie, ...et pour pouvoir souscrire à cette assurance la personne doit recevoir un salaire mensuel et régulier déclaré à la sécurité sociale et figurant dans l'effectif de l'entreprise "l'employeur". En cas de réalisation du sinistre les bénéficiaires de cette assurance sont : le salarié lui-même et toutes les personnes à sa charge au sens de la sécurité sociale (conjoint, enfant, parent à charge).

Les cotisations peuvent être supportées par l'employeur, le travailleur ou bien proportionnellement par le salarié et l'employeur.

L'assurance prévoyance collective « DJAMAATENA » couvre

- Le décès toutes causes.
- L'infirmité et l'invalidité.
- Les maladies redoutées.
- Les dépenses liées à la santé.
- Les événements de la vie (mariage, naissance, décès, etc.).

*paiement partiel, par anticipation, du capital à l'assuré lui-même.

**couverture jusqu'aux frais réels en complément des remboursements de la sécurité sociale.

En cas de réalisation du sinistre la compagnie CAARAMA à travers son produit d'assurance « DJAMAATENA » remboursera :

- Un capital décès versé aux familles et aux ayants droit.
- Un capital versé à l'assuré lui-même.
- Une contribution en cas de perte de revenus.
- Une contribution financière pour la veuve et l'éducation des enfants.

- Un remboursement complémentaire des dépenses de santé.

*dans certains cas, tels que l'invalidité ou les maladies redoutées.

**couvre jusqu'à 100% du salaire mensuel.

2.2. Assurance Individuelle Accident « HAYATI »

C'est un contrat souscrit pour s'assurer en cas d'accident survenus dans la vie quotidienne et professionnelle, au cours de l'usage du véhicule comme conducteur ou passager et lors de la pratique de sports et de loisirs.

Suite à un accident couvert, l'assurance individuelle accident permet de bénéficier l'assuré directement ou de faire bénéficier sa famille :

- D'un capital en cas de décès.
- D'une partie ou totalité du capital en cas d'invalidité permanente partielle ou totale.
- De remboursements de frais médicaux et pharmaceutiques.
- De remboursements de frais chirurgicaux et hospitalisation.

Ce contrat peut être souscrit individuellement ou d'une manière collective, par tout employeur, association, groupe... etc.

2.3. Assurance de Voyage à l'Etranger « MOUSSAFIR »

Communément connu sous le nom Assurance Voyage, CAARAMA Assurance a personnalisé son produit en lui attribuant le nom commercial de MOUSSAFER.

C'est une assurance collective ou individuelle destinée aux voyageurs en déplacement à l'étranger, qui couvre les frais engagés suite à une maladie ou un accident. Cette protection comprend les garanties relatives aux soins médicaux ou hospitaliers reçus d'urgence au cours d'un voyage.

a. Présentation des garanties

a.1. Garantie de base : le décès accidentel ainsi que l'invalidité Permanente Partielle ou Totale.

a.2. Quelques garanties complémentaires

- Frais médicaux suite à une maladie ou lésion.
- Soins dentaires d'urgence.
- rapatriement du corps.

- Retard d'un vol régulier.
- Annulation du voyage.
- Retard des bagages.
- Perte de bagages enregistrés.

b. Segmentation de l'offre :

- La gamme « Moussafer » se décline en plusieurs formules afin de s'adapter aux besoins de clientèle : Formules grand public Classic et Classic+ avec des couvertures spécifiques et un capital décès pouvant aller jusqu'à 1 000 000 DZD.
- La formule Elite destinée aux chefs d'entreprise, cadres supérieurs et hommes d'affaires avec une couverture premium (étendue) et un capital décès à hauteur de 3 000 000 DZD.
- La formule Student destinée aux étudiants et celle de Hadji qui prend en charge l'assurance des personnes en déplacement aux lieux saints de l'islam.

c. Facilite de la souscription au produit « Moussafer »

- La souscription à ce produit peut se faire via les réseaux de distribution multi canal, précédemment cité.
- la souscription en ligne : CAARAMA assurance est la 1ère société étatique à faire bénéficier ces clients d'une plateforme de souscription en ligne sur son site WEB pour l'acquisition d'une assurance voyage à l'étranger. Cela est possible à partir de n'importe quel terminal (Smartphone, tablette ou Pc) avec le paiement sécurisé via CIB.

2.4.Assurance Temporaire au Décès « MOKTARIDH »

Il est connu sous le nom assurance temporaire au décès. CAARAMA Assurance a personnalisé son produit en lui attribuant le nom commercial de **MOKTARIDH**.

C'est une assurance limitée à la durée du crédit qui garantit le remboursement à l'organisme prêteur, du capital restant en cas de décès ou d'une invalidité absolue et définitive.

On peut la trouver sous une autre appellation, comme ATD ou ADE (Assurance des Emprunteurs).

Cette assurance est destinée à toute personne ayant bénéficié d'un crédit. Elle est souvent exigée par l'organisme prêteur (banque, établissement financier).

a. Types de produit MOKTARIDH (ATD)

a.1. Capital constant : ou l'assureur s'engage à couvrir le risque de décès ou d'invalidité durant toute la période d'assurance à hauteur du même montant du capital assuré initialement.

En termes de couverture des crédits bancaires, cette assurance est destinée aux crédits à court terme, tel que le crédit d'exploitation.

a.2. Capital décroissant : ou l'assureur s'engage aussi à couvrir le risque de décès ou d'invalidité, mais à hauteur du capital restant dû (CRD), tel qu'il apparaît sur le tableau d'amortissement.

En termes de couverture de crédit bancaire cette assurance est destinée aux crédits de plus d'une année (moyen et long terme), tels que le crédit d'investissement ou le crédit immobilier.

b. Présentations des garanties

L'ATD garantit le remboursement du capital restant en cas de décès ou d'invalidité absolue et définitive de l'emprunteur.

b.1. La garantie décès: l'ATD garantit à l'organisme prêteur le remboursement du capital restant dû lors du décès de l'assuré. Sont garanties aussi, tous les risques du décès quelle qu'en soit la cause, sauf en cas d'exclusion prévus par les conditions générales.

b.2. La garantie invalidité absolue et définitive : on entend par invalidité absolue et définitive lorsqu'il l'assuré est réputé depuis plus de 12 mois dans un état d'invalidité irréversible. Cette invalidité rend l'assuré :

- Incapable d'exercer une activité rémunérée.
- Dépendant d'une assistance permanente d'une tierce personne pour les actes de la vie courante.

c. L'âge limité de la couverture de la TD

- L'âge limité de la couverture.
- décès : est de 70 ans révolu / la fin du crédit.
- Invalidité absolue et définitive IAD : est de 60 ans révolu / la fin du crédit.

d. Les Exclusion

Il est exclu de la garantie de décès

- Suicide volontaire et conscient.
- Meurtre de l'assuré perpétré par le bénéficiaire.

La pratique de la bancassurance au niveau de la CPA

- Un mineur moins de 13 ans, un majeur en tutelle ou d'une personne placée dans un établissement psychiatrique.
- Un mineur parvenu à l'âge de 13 ans sans autorisation de ses parents ou de son tuteur.
- Les vols acrobatique et descentes en parachutes, compétition et tentatives de records.
- La guerre en cas de guerre, la garantie n'aura d'effet que dans les conditions qui seront déterminées par la législation à intervenir sur les assurances sur la vie en temps de guerre.

On entend par invalidité absolue et définitive, lorsque l'assuré est réputé depuis plus de 12mois dans un état d'invalidité irréversible, le mettant dans l'impossibilité de se livrer a un travail ou à une occupation quelconque lui rapportant gain ou profit et nécessitant l'assistance d'une tierce personne pour accomplir les actes ordinaire de la vie.

Si en cours de contrat, l'assuré est atteint avant son 60^{ème} anniversaire d'une invalidité absolue et définitive, l'assureur versera aux bénéficiaires désignés le capital prévu en cas de décès.

Il est exclu d'invalidité absolue et définitive si elle est provoquée

- Intentionnellement par l'assuré ou qu'il soit la conséquence de l'abus de stupéfiants ou boissons alcoolisées.
- Par un engin de guerre ou consécutive à des faits de guerre ou à des opérations militaires.
- Par une tentative de suicide.
- Par des courses organisées de véhicules à moteurs.
- Par des accidents de navigation aérienne, sauf pour les passagers des lignes régulières de transports en commun.

Section 3 : La procédure à suivre pour un contrat d'Assurance Temporaire au Décès « MOKTARIDH »

L'assurance temporaire au décès est destinée à toute personne ayant bénéficié d'un crédit. Elle est souvent exigée par l'organisme prêteur (banque, établissement financier),garantie le paiement d'un capital au bénéficiaire désigné si le décès de l'assuré survient avant une date déterminée.

Dans cette section nous allons expliquer les étapes à suivre pour la souscription, la ristourne et la gestion de sinistred'un contrat d'assurance temporaire décès au niveau du crédit populaire d'Algérie (agence 194 de Tizi-Ouzou).cette procédure a été complétée par un exemple effectif afin de bien expliquer toutes ces informations.

L'assurance temporaire au décès

C'est une assurance limitée à la durée du crédit qui garantit le remboursement à l'organisme prêteur du capital restant en cas :

- Décès de l'assuré (emprunteur) - En garantie principale -
- Invalidité Absolue et Définitive de l'assuré - En garantie complémentaire –

I. Les étapes à suivre pour la souscription d'un contrat ATD

Pour souscrire un contrat ATD nous allons suivre les étapes suivantes pour un cas d'étude effectif au niveau de CPA

Cas d'étude au niveau de le CPA il s'agit de

XXX étant client au sein du CPA c'est diriger le 07/07/2022, au niveau de l'agence 194 de Tizi-Ouzou dans le but de souscrire une assurance temporaire au décès.

Mr XXX a contracté un crédit immobilier à long terme d'un montant de 9 000 000.00 DA sur une durée de 15 ans, il à demandé à avoir un devis de la prime qu'il aura payé, en effet avant de valider un contrat il y a lieu de faire un devis.

Etape 1 : Choisir le type du contrat

Il convient de noter qu'il existe deux types d'ATD :

- Assurance Temporaire au Décès à capital constant.
- Assurance Temporaire au Décès à capital décroissant.

Suivant les informations de notre cas d'étude l'agent souscripteur ou l'agent bancaire à choisir l'assurance temporaire au décès à capital décroissant puisqu'il s'agit :

- D'un crédit immobilier, à hauteur de 9 000 000.00 DA.
- Crédit à long terme d'une durée de 15 ans.

Etape 2 : Formalités préalables à la souscription

Le contrat d'assurance doit être établi sur la base des déclarations du proposant traduite par la constitution du dossier de souscription, indispensable à l'appréciation du risque et à sa tarification.

1. Constitution du dossier médical

Les seuils des formalités médicales et les documents exigibles lors de la souscription des contrats individuels sont déterminés en fonction du capital assuré et de l'âge de l'assuré à la souscription.

- La capitale assurée est de 9 000 000.00 DA.
- L'âge de l'assuré à la souscription : 36 ans.

Liste des documents techniques de souscription de l'assurance temporaire au décès

- Document N°1: Questionnaire – Proposition;
- Document N°2: Questionnaire médical (**annexe N°2**) ;
- Document N°3: Rapport médical (fourni par un médecin) (**annexe N°3**) ;
- Document N°4 : Questionnaire financier ;
- Document N°5 : Déclaration d'Etat de santé (**annexe N°4**).

Pour le choix des documents à faire remplir par le proposant, sont résumé dans le tableau des formalités médicales suivant :

Tableau N°7 : Tableau des formalités médicales

GRILLE DE SELECTION MEDICALE			
CAPITAL (EN DINARS)	AGE A LA SOUSCRIPTION		
	JUSQU'À 49 ANS INCLUS	A PARTIR DE 50 ANS A 69 ANS	A PARTIR DE 70 ANS A 74 ANS
Jusqu'à 8 000 000	Déclaration d'Etat de Santé	Déclaration d'Etat de Santé	Questionnaire Médical + Rapport Médical + Examen Biologique + Rapport Cardiovasculaire (avec ECG)
A partir de 8 000 001 Et moins de 10 000 000	Déclaration d'Etat de Santé	Questionnaire Médical	Questionnaire Médical + Rapport Médical + Examen Biologique + Rapport Cardiovasculaire (avec ECG)
A partir de 10 000 001 Et moins de 12 000 000	Questionnaire Médical	Questionnaire Médical + Rapport Médical + Examen Biologique	Questionnaire Médical + Rapport Médical + Examen Biologique + Rapport Cardiovasculaire (avec ECG)
A partir de 12 000 001 Et moins de 20 000 000	Questionnaire Médical Rapport Médical	Questionnaire Médical + Rapport Médical + Examen Biologique + Rapport Cardiovasculaire (avec ECG)	Questionnaire Médical + Rapport Médical + Examen Biologique + Rapport Cardiovasculaire (avec ECG)
A partir de 20 000 001 Et moins de 30 000 000	Questionnaire Médical + Rapport Médical + Examen Biologique	Questionnaire Médical + Rapport Médical + Examen Biologique + Rapport Cardiovasculaire (avec ECG) + PSA (55)	
A partir de 30 000 001 Et moins de 50 000 000	Questionnaire Médical + Rapport Médical + Examen Biologique + Rapport Cardiovasculaire (avec ECG)		

SOURCE : document interne de la CPA

❖ Selon la coïncidence des informations du client et les conditions de la grille de sélection médicale en déduit que :

- L'âge a la souscription est moins de 49 ans
- Le capital a partir de 8 000 000.00 DA et moins de 10 000 000.00 DA

Mr XXX doit remplir une déclaration d'Etat de santé (**annexe N°4**), ainsi le questionnaire médical (annexe N°2) dans le cas de l'invalidité de souscripteur.

2. Vérification du dossier médical

Lors de la présentation du dossier de souscription par le l'emprunteur, l'agent souscripteur procédera à la vérification nécessaire qui s'articule notamment sur les points suivants :

- Informations générales du client : nom prénom, date de naissance et l'adresse, et la profession du proposant doit être précisée.

La pratique de la bancassurance au niveau de la CPA

- Que tous les documents du dossier médical sont correctement et complètement renseignés.
- Que tous les documents sont datés et signés.
- Que la moindre réponse par « oui » nécessite la mention du détail.

Etape 3 : Pouvoirs de souscription

Après vérification, la police d'assurance peut être souscrite au niveau de l'agence bancaire si:

- Le montant du capital à assurer ne dépasse pas 3 000 000.00 DA.
- Le dossier de souscription, remis par le proposant, ne présente pas de risque aggravé.
- L'âge du client n'est pas supérieur ou égal à 70 ans.

La constatation du risque aggravé: Le risque aggravé peut être constaté lors de la vérification des questionnaires, au niveau de ce qui suit:

-La profession: un métier à risque (pompier, corps de sécurité, activité au niveau des chantiers...etc.). -La taille et le poids: obésité ou maigreur.

Une ou plusieurs réponses positives (oui), relatives à une pathologie, grossesse, pratique d'un sport à risque...etc.

❖ Après la vérification de dossier de Mr XXX, on constate que :

- aucun risque aggravé a été enregistré ;
- le montant du capital assuré dépasse 3 000 000 .00 DA ;
- L'âge de l'assuré est moins de 70 ans.

Etape 4 : La demande d'autorisation de souscription:

Le montant du capital assuré par Mr XXX dépasse les 3 000 000.00 DA et sans aucun risque grave potentiel, une autorisation de souscription est sollicitée.

L'agent souscripteur de la CPA procède donc à l'établissement et à la transmission: D'une demande d'autorisation de souscription à la CAARAMA (**annexe N°5**), qui doit comporter les informations suivantes :

- Le nom et le prénom de l'assuré : XXX .

La pratique de la bancassurance au niveau de la CPA

- Sa date de naissance: xx/xx/xx.
- Le montant du capital à assurer : 9 000 000.00 DA.
- Qualité de l'assuré : propriétaire.
- La durée du crédit : 15ans.
- Profession : entrepreneur.

L'organisme prêteur : CPA agence 194 de Tizi-Ouzou

Ainsi que le dossier médical afférent.

Ces documents sont adressés à CAARAMA Assurance par fax aux numéros suivants :

023 56 91 16/13

023 56 91 18

- ❖ Après le traitement du dossier médical par CAARAMA, une réponse est adressée à l'agence bancaire CPA. Il s'agit d'une:
 - Autorisation de souscription.

Etape 5 : La souscription du contrat d'assurance

1. Etablissement du projet de police d'assurance

Après vérification du dossier médical et la réception de l'autorisation de souscription. L'agent souscripteur procède à l'établissement d'un projet de police, autrement dit, l'édition d'un devis sous le progiciel ORASS. En veillant à l'exactitude des informations insérées, notamment :

- Catégorie de la police d'assurance: sous le nom Assurance Temporaire au décès 4121.
- La date d'effet : 08/07/2022
- La date d'échéance : à 07/07/2037
- Les informations relatives au client (souscripteur) :
 - Le nom et le prénom de l'assuré : XXX
 - Date et lieu de naissance : xx/xx/xx
 - Activité : BTP (Bâtiment Travaux Publics)
 - Profession : Entrepreneur
 - La date de souscription de contrat
- Caractéristique du contrat :
 - Le montant du capital à assurer : 9 000 000.00 DA

La pratique de la bancassurance au niveau de la CPA

- Nature de prime : prime unique
- Type de paiement : paiement toutes la durée du contrat
- Nom du bénéficière du capital : CPA TIZI-OUZOU 194

2. Taux de base appliqué

Dans la cadre de la convention de distribution **CAARAMA / CPA**, un taux préférentiel est appliqué :

- 4,98% pour les crédits immobiliers de moins de 10 millions de DA.
- Au prorata pour les crédits immobiliers plus de 10 millions de DA. Autrement dit, selon l'âge de l'assuré et la durée du contrat d'assurance.
- 1% pour les crédits à la consommation.

3. Le calcul de la prime

$$\text{Prime nette} = \text{Capital assuré} \times \text{Taux de base appliqué}$$

*le taux de base appliqué est de 4,98 % puisqu'il s'agit d'un crédit immobilier et moins de 10 million de dinars.

$$\text{Prime nette} = 9\,000\,000 \times 4,98\% = 448\,200.00 \text{ DA}$$

$$\text{Prime total} = \text{Prime nette} + \text{Accessoire} + \text{Timbre}$$

$$\text{Prime total} = 448\,200 + 250 + 40 = 448\,490.00 \text{ DA}$$

Le devis imprimé sous le progiciel ORASS (**annexe N°6**) doit être soumis au client pour acceptation:

- Si le client accepte le tarif, il doit apposer sur le devis sa signature.
 - Si le client n'accepte pas le tarif (le cas de majoration de prime), il pourra adresser un recours, avec pièces justificatives, pour revoir la proposition d'assurance.
- ❖ Le client a bien acceptée le prix qui y sera appliqué et est en mesure de payer la prime, le cadre souscripteur passe à l'étape suivante.

Etape 6 : Validation et le paiement de la police d'assurance

1. La validation

Après l'acceptation du client, nous procéderons à la validation de la police d'assurance et à son impression en quatre (04) exemplaires :

- Un (01) exemplaire pour l'agence bancaire.
- Un (01) exemplaire pour le client.
- Deux (02) exemplaires pour CAARAMA Assurance.

L'exemplaire destiné au client ne sera remis qu'après paiement de la prime d'assurance et la signature de la police d'assurance.

2. Paiement de la prime

Nous procédons à l'encaissement de la prime d'assurance sur le compte ouvert à cet effet (Par versement, virement ou remise de chèque).

Puis à l'édition sous ORASS de la quittance, qui sera imprimée à son tour en 04 exemplaires, soit un (01) exemplaire pour chaque police.

3. Signature de la police d'assurance et de la quittance

Le client est invité à signer les quatre exemplaires de la police d'assurance et de la quittance. Ainsi que la signature de l'agent souscripteur sur lesdits documents avec le cachet CAARAMA Assurance.

II. Ristourne

1. L'annulation du contrat avec ristourne de prime

Si le client dispose d'une possibilité de renoncer au contrat d'assurance souscrit, avec ristourne de la prime payée, à condition que cette renonciation soit faite par une demande adressée à l'agence souscriptrice, dans un délai ne dépassant pas 30 jours après le paiement de la prime d'assurance. Ce délai révolu le client bénéficiera d'une ristourne permettant à l'assureur de garder la prime afférente à la première année

A cet effet, il est nécessaire d'attirer l'attention du client sur ce point lors de la souscription du contrat d'assurance.

La pratique de la bancassurance au niveau de la CPA

Sur le plan opérationnel, le cadre souscripteur procède à :

- L'envoi, à CAARAMA Assurance, d'un dossier comportant:
 - La demande d'annulation du client.
 - Le projet d'avenant d'annulation avec ristourne, édité par le cadre souscripteur.
 - L'original de la police d'assurance.
 - L'original de la quittance de paiement de prime.
- Un accord est signifié, par la Direction Technique, Réassurance et Actuariat, à l'agence souscriptrice pour la validation de l'avenant d'annulation avec ristourne.
- En parallèle, la Direction des Finances et de la Comptabilité de CAARAMA Assurance est chargée du paiement de la ristourne.
- Le cadre souscripteur procède à l'édition de la quittance de décaissement relative à l'avenant.

III. La gestion du sinistre

Dans ce qui précède nous avons vu comment s'assurer mais dans ce qui suit nous allons voir comment on peut être indemnisé en cas de sinistre. L'assuré est tenu d'informer l'assureur en cas de sinistre pas plus tard que cinq jours. Au sein de l'assurance il y a toute une direction qui s'occupe d'indemniser les sinistrés. Après le sinistre l'assureur est en droit de réduire l'indemnité. Le comité général d'assurance, oblige les assurances à respecter les conventions de règlement de sinistre.

1. Définition

Le sinistre est constitué par réalisation de l'évènement prévu par la Police d'assurance et entraînant la mise en jeu de la garantie. Donc pour notre cas c'est la survenance du :

- Le décès de l'assuré
- Ou :
- L'invalidité absolue et définitive de l'assuré.

2. Déclaration et constitution du dossier:

Si un sinistre (décès ou IAD de l'assuré) survient, le cadre souscripteur procède à:

- La rédaction d'une **déclaration de sinistre** (avec mention du : numéro de police, la date de survenance du sinistre, la cause...etc.).
- Saisir les informations nécessaires (N° de police, nom de l'assuré, nature du sinistre, date de sa survenance, date de déclaration...etc) sous le progiciel ORASS.
- Établir l'**avis de sinistre** sous le progiciel ORASS, et l'imprimer en 03 exemplaires.

Puis, envoyer les documents cités ci-dessus, joints de :

- La police d'assurance et la quittance de paiement de prime.
- Tableau d'amortissement.

➤ En cas de décès

- Acte de décès de l'assuré.
- Un certificat médical détaillé, indiquant la cause du décès et les circonstances dans lesquelles il s'est produit, en particulier s'il résulte d'un accident.
- Tout document officiel établi à la suite de l'accident, à l'image du PV des autorités (police et gendarmerie), du rapport d'autopsie et de la décision de classement de justice.

➤ En cas d'invalidité

- Attestation de classement à la 3^{ème} catégorie des invalides, délivrée par l'organisme de sécurité sociale.
- Un rapport médical détaillé, délivré par le médecin de l'organisme de sécurité sociale, attestant :
 - Que l'assuré est définitivement incapable d'exercer la moindre activité lui procurant gain ou profit.
 - La date à laquelle s'est déclarée cette invalidité absolue et définitive.

La pratique de la bancassurance au niveau de la CPA

- Que son état de santé l'oblige à recourir à l'assistance d'une tierce personne pour accomplir les actes ordinaires de la vie et que cette assistance doit être viagère.

3. Le sort du dossier de sinistre

Après examen du dossier par le Direction Technique de **CAARAMA Assurance** :

Le dossier sera, **Soit** :

Accepté et remis à la Direction des Finances pour règlement.

Dans ce cas, un accord de règlement est transmis au cadre souscripteur.

Soit:

Rejeté, si:- Absence de garanties.

- Cause exclus des garanties.

Dans ce cas, une autorisation de classement sans suite est transmise au cadre souscripteur. Ce dernier doit notifier au bénéficiaire le classement sans suite.

Après avoir observé un délai de 06 mois, à compter de la date de notification de rejet et ce si aucun élément nouveau n'est intervenu, l'agent souscripteur procédera à la validation, sous ORASS, du classement sans suite. Ainsi que l'édition de l'avis de sinistre de classement sans suite, avec cachet et signature.

L'avis de sinistre de classement sans suite est édité en 03 exemplaires, une à conserver au niveau de l'agence bancaire et deux à transmettre à **CAARAMA assurances**.

Conclusion

Malgré que le secteur des assurances de personnes est leader sur le marché de la bancassurance en Algérie d'une part de 80% , elle reste peu diversifiée avec son produit phare qui est : l'assurance temporaire au décès qui est commercialisé par les banques, ce qui fait que le secteur de la bancassurance a besoin de développer d'autres produits mis a part ceux qui existent sur le marché, afin d'élargir son champ d'action et toucher notamment tout le secteur des assurances de personnes ce qui va générer une augmentation de la part du marché, la participation au PIB national et aussi un avantage économique et financier pour le secteur.

Ainsi que le CPA a fait un grand pas vers l'aventure de la bancassurance sur la base d'un accord de partenariat avec la CAARAMA, dans le but d'élargir son champ d'action et de diversifier ses produits et d'avoir une autre source de revenus, ainsi le crédit populaire d'Algérie a enregistré un chiffre d'affaire de 527 597 124.52 DA en terme de bancassurance en 2022.

Par ailleurs, pour notre part, ce stage a été très bénéfique dans le sens ou il nous a permis de découvrir dans le détail ce nouveau métier de BANCASSUARNCE au niveau du CPA, ses acteurs, ses contraintes et ses perspectives. En outre, il nous a donné l'occasion de participer concrètement à ses enjeux a travers les missions variées auxquelles ont a été affectées.

Conclusion générale

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

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

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

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

En effet, le partenariat entre le CPA Banque et CAARAMA Assurance s'inscrit dans le cadre de la modernisation et l'amélioration des services proposés à une clientèle de plus en plus exigeante.

Il a créé à cet effet une dynamique positive pour les clients du CPA et ses collaborateurs. Il facilite ainsi aux nouveaux clients les opérations au niveau de l'agence à travers un package (produits bancaires + produits d'assurances), et sera bénéfique pour les anciens clients possédant des crédits à long terme.

Le CPA Banque de ce fait, doit réussir ce challenge le plus rapidement possible avec la concurrence qui arrive d'autant plus que la bancassurance permettra de booster l'activité classique de la banque (épargne, crédit hypothécaires) en créant de nouveaux centres de

profits à même de rentabiliser ses investissements actuels et futurs, qui amélioreront substantiellement la qualité de ses prestations de service.

D'après notre passage au niveau de la CPA nous avons remarqué que la grande majorité des Algériens ignorent le terme de la bancassurance. Ceci est du au manque d'information de ce nouveau produit financiers de la part de ces gestionnaires, qui peinent à le faire connaître du grand public à l'exception de quelques initiés.

Et pour cela, nous allons tenter de proposer quelques recommandations pour le développement de la bancassurance en Algérie :

- Les banques doivent aller vers la diversification de leurs gammes de produits en intégrant les produits assuranciers, d'autant plus qu'elles disposent d'un réseau de distribution large.
- Informer les citoyens algériens à travers les banques et leur convention aux autres organismes financiers.
- Élargir le support publicitaire et sensibiliser les gens via la presse, la télévision, de souscrire des contrats d'assurance, à fin de diversifier la formation au personnel.
- Le développement, via la formation, des métiers de vente incitatifs en assurances de personnes et dommages, pour les chargés de clientèle des banques.
- Développer les moyens de communication et le système d'information pour permettre une circulation efficace et fiable de l'information.

Dans ce sujet si vaste et tellement fluctuant, nous espérons que notre travail a atteint les objectifs qui lui ont été assignés et qu'il sera bénéfique pour la poursuite des recherches dans le domaine.

Bibliographie

Ouvrages

- Alain BORDERIE et Michel LAFFITTE « la bancassurance, stratégie et perspectives en France et en Europe » revue banque Edition, paris, France, 2004
- Gilbert SLEIMAN « les structures juridiques de bancassurance », thèse de doctorat en droit privé, FDSS/université de Poitiers, 2004.
- Guigal.MM, Mérinis et Desguée,« le guide de la banque, édition « ComprendreChoisir.com» édition Fine Media, 2011
- Jean-Pierre Les cahiers Sigma ,n°07/2001 ,Les centres financiers mondiaux :nouveaux horizons pour les compagnies d'assurance et les banques ,Edition SwissRe ,Page 26
- Philippe NARASSIGUIN, Monnaie, banques et banques centrales dans la zone euro, Ed boek, Belgique, 2004, PP 85-88
- Patrice Michel LANGLAUME « la distribution DANIEL « les enjeux de la bancassurance), édition de Verneuil, Paris, 1995
- MAURICE FAUQUE « LES ASSURANCES Q.S.J, presse universitaire de France
- des produits d'assurance par les banques et les établissements financiers », Séminaire organisé par UAR/INSAG, jeudi 10février 2008, p1.
- Sara FENELON et autres «bancassurance dans le monde : une réalité très contractée »newsletters techniques SCOR, N°10, février 2003, France, p2
- Vered KEREN « la bancassurance », que sais-je, 1ère édition, presse universitaire de France, 1997.

Travaux universitaire

- BOUFROURA.A, «Les critères essentiels d'octroi de crédits bancaires en Algérie »mémoire fin d'étude, finance et banque 2019/2020

- Belkadi S. : les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie, mémoire de magistère en science économique, université de Tiziouzu, p 10-11
- FODIL MADJBEUR Nora, «les assurances des risques d'entreprises » thèse de doctorat, université d'Oran, 2015
- HIMEUR .IKHLEF, Le rôle de la bancassurance dans le développement des produits d'assurance, mémoire fin d'étude, op finance et assurance.
- Haliche ,Charchour«La pratique de la bancassurance en Algérie» mémoire fin d'étude, promotion 2018-2019

Revue et article

- Activité des assurances en Algérie 2019
- Denis WALLERICH et autres « Bancassurance », la revue FOCUS, octobre 2005, p2-3.
- Mohamed Abdelaziz, Les premiers pas de la bancassurance en BENKAML Algérie, Revue DIRASSAT - N° d'économie - Université Laghouat -- JUIN 2012
- Mabrouk HOCINE, Code des assurances Algérie, Edition 2016
- Mouloud ABANE « l'ère de la globalisation des services », revue algérienne des assurances, N°02, pp24-25
- journal officiel de la république algérienne démocratique et populaire N°35 de 23 mai 2007
- Manel BRAHIM « Dix années après son introduction dans le marché national :La bancassurance intimement liée au développement des AP », Revue de L'ASSURANCE N°14 – éditée par le conseil national des assurances Septembre 2016
- Revue Des Etudes Economiques Approfondies N° 04/2017

Textes réglementaire

- Décret exécutif n°02-293 du 10 septembre 2002
- L'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995
- L'ordonnance n°03-11 du 26 août 2003
- la loi n°06-04 du 20 février 2006
- Décret exécutif n°07-153 du 22 mai 2007

- L'arrêté du 06 août 2007
- Arrêté du 20 février 2008

Site web

- Www.Cpa-bank.dz
- www.caarama.dz
- CAAR.dz
- www.uar.dz
- CNA.dz
- DSpace. ummto. dz

Document interne de l'organisme d'accueil

- La convention CPA-CAARAMA
- Facture de commission
- L'organigramme

ANNEXE N°1

Banque: CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE

Succursale: _____

Agence: _____

Code: _____

Adresse: _____

NIF: _____

RC : _____

Article d'imposition: _____

_____, Le: 27/09/2022

Doit:

CAARAMA Assurance

54, avenue des trois frères Bouadou

Bir Mourad Rais, Alger

Facture de commission de distribution

N° _____

Période _____

Désignation	Prime Nette encaissée	Taux de Commission	Montant Commission
Produit ATD (4125/4121) :		15%	-
N° police/avenant			
De: _____			
A: _____			
Ristournes à déduire :	-		-
N° police/avenant			
De: _____			
A: _____			
Produit AVE (4216) :	-	15%	-
N° police/avenant			
De: _____			
A: _____			
Ristournes à déduire :	-		-
N° police/avenant			
De: _____			
A: _____			
Montant HT			-
TVA 9%			-
Montant TTC			-

La présente facture est arrêtée à la somme de:

#NOM?

Le Directeur d'Agence

QUESTIONNAIRE MEDICAL

GROUPE EMPRUNTEURS

☐ M. ☐ Mme ☐ Mlle **NOM et PRENOM** : Nom de j. fille :

Date et lieu de naissance : Profession :

Adresse :

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

1	Veuillez indiquer		votre taille : cm ?		votre poids : kg ?	
2	Y a-t-il dans votre famille un antécédent de maladie cardiaque, vasculaire, neurologique, psychiatrique, de cancer ou de diabète ?	OUI ☐	NON ☐	Précisez :		
3	Suivez-vous actuellement un traitement ?	☐	☐	Le(s) quel(s) - Depuis quand et pourquoi ?		
4	Souffrez-vous ou avez-vous été atteint d'une maladie de l'appareil digestif, cardio-vasculaire, respiratoire, du système nerveux, de l'appareil génito-urinaire, d'une maladie endocrinienne ou métabolique, neuropsychique, des os et des articulations ou de toute autre maladie non citée ci-dessus ?	☐	☐	Précisez :		
5	Consommez-vous des boissons alcoolisées quotidiennement (bière, vin, apéritif) ? Etes-vous fumeur ?	☐ ☐	☐ ☐	Quantités journalières :		
6	Avez-vous été victime d'accident (d'automobile ou autre) ?	☐	☐	Précisez dates, séquelles,...		
7	Etes-vous titulaire d'une pension d'invalidité ? Une procédure de mise en invalidité est-elle ou va-t-elle être engagée ?	☐ ☐	☐ ☐	Depuis quand - motif - taux d'invalidité (préciser à titre civil ou militaire).		
8	Etes-vous actuellement en arrêt de travail ? Durant les 5 dernières années avez-vous dû interrompre votre travail pendant plus de 3 semaines consécutives ?	☐ ☐	☐ ☐	Depuis quand - motif - date de reprise prévisible ? Quand - durée de chaque arrêt - motif ?		

	AU COURS DES 10 DERNIERES ANNEES	OUI	NON	Dates - durées - motifs - résultats ?																		
9	. Avez-vous fait des séjours en milieu hospitalier ou suivi un traitement spécialisé tel que rayons, chimiothérapie, immunothérapie ou cobaltothérapie,... ?	☐	☐																			
	. Avez-vous subi des transfusions de sang, de dérivés sanguins, des examens médicaux (analyse de sang, d'urine, électrocardiogramme, radiographie) ?	☐	☐																			
	. Avez-vous subi un test de dépistage des sérologies, en particulier pour les virus des hépatites B et C ou pour celui de l'immunodéficience humaine (VIH) dont le résultat a été positif ?	☐	☐	Test(s), résultat(s) et date(s) :																		
10	Devez-vous être hospitalisé prochainement ou subir des examens médicaux ?	☐	☐	Quand - pour quel(s) motif(s) ?																		
	Devez-vous subir une intervention chirurgicale ?	☐	☐																			
11	Pour les femmes Grossesse et accouchement antérieurs, compliqués : Grossesse en cours : Utilisez-vous une contraception orale ?	☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐	Précisez : (dates)																		
12	Etes-vous actuellement titulaire d'assurances de personnes ou avez-vous par ailleurs des propositions en cours ? Avez-vous fait l'objet d'un refus, d'un ajournement, d'une restriction, ou d'une surprime pour un précédent contrat d'assurances de personnes ?	☐ ☐	☐ ☐	Date - Compagnie garanties - montants :																		
13	Utilisez-vous en tant que pilote ou passager des engins aériens (hors lignes commerciales régulières) ? Utilisez-vous un cycle à moteur ? Si oui, est-ce en tant que moyen de transport uniquement ?	☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐	Type d'engin : Cylindrée : Kilométrage annuel moyen																		
	Pratiquez-vous des sports ? Oui ☐ Non ☐	Si oui lesquels ?																				
		<table border="0"> <tr> <td></td> <td colspan="2">Compétition ?</td> </tr> <tr> <td></td> <td>OUI</td> <td>NON</td> </tr> <tr> <td>.....</td> <td>☐</td> <td>☐</td> </tr> <tr> <td>.....</td> <td>☐</td> <td>☐</td> </tr> <tr> <td>.....</td> <td>☐</td> <td>☐</td> </tr> <tr> <td>.....</td> <td>☐</td> <td>☐</td> </tr> </table>				Compétition ?			OUI	NON		☐	☐		☐	☐		☐	☐		☐	☐
	Compétition ?																					
	OUI	NON																				
.....	☐	☐																				
.....	☐	☐																				
.....	☐	☐																				
.....	☐	☐																				

Ce questionnaire est rempli impérativement par la personne à assurer ; toutes les réponses aux questions sont obligatoires. Les conséquences qui pourraient résulter d'une omission ou d'une fausse déclaration sont celles prévues par le Code des Assurances (Nullité du contrat et réduction des indemnités).

J'autorise votre société à communiquer ces informations à ses mandataires, réassureurs et organismes professionnels habilités ; je dispose d'un droit d'accès et de rectification auprès de la Société.

A le 20 ..

Signature de la personne à assurer

RAPPORT MEDICAL

☐ M. ☐ Mme ☐ Mlle **NOM et PRENOM** : Nom de j. fille :

Date et lieu de naissance : Profession :

Adresse :

EXAMEN MEDICAL effectué le : par le Docteur :

		OUI	NON	COMMENTAIRES
1	Avez-vous déjà soigné la personne à assurer ? Si oui, quand et pour quel(s) motif(s) ? Si non, la connaissez-vous pour d'autres raisons ?	☐ ☐	☐ ☐	Lesquelles ?
2	La personne à assurer est-elle actuellement sous contrôle ou en traitement médical ?	☐	☐	Lequel - Depuis quand - Motif :
ASPECT GENERAL Poids : kg Périmètre de taille : cm Taille : cm Périmètre de hanche : cm				
3	. Aspect sain, correspondant à l'âge indiqué ? . Type constitutionnel ? . Y a-t-il des malformations ou des mutilations ?	☐ ☐	☐ ☐	
4	COU : Y a-t-il un goitre ?	☐	☐	
5	APPAREIL RESPIRATOIRE . Antécédents : . Le mouvement respiratoire est-il limité, asymétrique ? . La percussion montre-t-elle des matités anormales ? . L'auscultation donne-t-elle des résultats anormaux ? . La voix est-elle voilée ?	☐ ☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐	

	APPAREIL CARDIO-VASCULAIRE	OUI	NON	COMMENTAIRES
6	. Antécédents :	☐	☐	
	. Le cœur est-il agrandi ?	☐	☐	
	. Les bruits du cœur sont-ils modifiés ? (intensité, dédoublement, etc.)	☐	☐	
	. Entendez-vous un souffle cardiaque ?	☐	☐	Systolique ☐ Intensité : Diastolique ☐
	. Le souffle est-il organique ?	☐	☐	Comment se propage-t-il ?
	. L'aorte abdominale paraît-elle dilatée ?	☐	☐	Où est situé son maximum ?
	. Les pouls des membres inférieurs sont-ils tous perçus et symétriques ?	☐	☐	
	. Entendez-vous un souffle sur les trajets des artères cervicales ou fémorales ?	☐	☐	
Tension artérielle : Systolique : Diastolique : Traitée ☺ Non traitée ☺ Pouls : Extrasystoles : <i>Si les chiffres de la pression artérielle sont supérieurs à 150/90, veuillez effectuer un contrôle en fin d'examen après dix minutes de repos allongé.</i> Contrôle éventuel : Systolique Diastolique Pouls :				
7	APPAREIL DIGESTIF			
	. La langue, le pharynx et les amygdales ont-ils un aspect anormal ?	☐	☐	
	. La palpation de l'abdomen décèle-t-elle un état pathologique ?	☐	☐	
	. Y a-t-il une hépatomégalie ?	☐	☐	De combien de travers de doigts : Consistance :
	. Y a-t-il une splénomégalie ?	☐	☐	Degré : Consistance :
	. Y a-t-il une hernie ?	☐	☐	De quelle nature :
	. Y a-t-il des hémorroïdes, une notion d'héma- témèse, de melaena, de rectorragies ?	☐	☐	
8	. Y a-t-il des indices d'alcoolisme, de tabagisme, d'abus de médicaments, d'usage de stupéfiants ?	☐	☐	

9	APPAREIL GENITO-URINAIRE		OUI	NON	COMMENTAIRES
	. Y a-t-il eu dans les antécédents une affection des organes génito-urinaires ?		☐	☐	
	Pour les personnes de sexe masculin : . Y a-t-il des indices d'une affection des organes génitaux ? (testicules, épидидymes, prostate) . Y a-t-il une gynécomastie ? Pour les personnes de sexe féminin : . Y a-t-il des indices d'une affection des organes génitaux ? . Y a-t-il une modification anormale des seins ?		☐	☐	
EXAMEN DE L'URINE (émise en présence du Médecin examinateur)					
	ASPECT	ALBUMINE	GLUCOSE	PUS	AUTRES ELEMENTS ANORMAUX
10	SYSTEME NERVEUX				
	. Antécédents		☐	☐	
	. Séquelles :		☐	☐	
	. Y a-t-il des réflexes pupillaires, ou ostéotendineux anormaux ?		☐	☐	
	. Existe-t-il des signes de dystonie neurovégétative ?		☐	☐	
	. Présence de troubles psychiques ou neurologiques ?		☐	☐	
11	PEAU				
	Y a-t-il :				
	. Ictère ou cyanose ?		☐	☐	
	. Eruption, ulcération, kyste, tumeur, varices ou oedèmes ?		☐	☐	
	. Ganglions lymphatiques augmentés de volume ?		☐	☐	
	. Cicatrices, tatouages ?		☐	☐	
	. Tophus, xanthome ?		☐	☐	
12	SQUELETTE				
	. Y a-t-il une affection des os, des articulations, des disques intervertébraux ?		☐	☐	

APPAREIL SENSORIEL		OUI	NON	COMMENTAIRES
13	Y a-t-il une affection des yeux ?	☐	☐	Bilatérale ?
	Acuité visuelle : OD OG Avant correction : /10 /10 Après correction : /10 /10			
	Y a-t-il une affection de l'appareil auditif ?	☐	☐	
14	Existe-t-il une répercussion des occupations professionnelles ou autres sur l'état de santé ?	☐	☐	
15	CONCLUSIONS :			
	Faites-vous des réserves sur la longévité de la personne à assurer ?	☐	☐	
	Estimez-vous qu'il existe des risques d'invalidité ou d'incapacité partielle ou totale ?	☐	☐	
L'état de santé de la personne à assurer peut-il être considéré comme :		BON		MEDIOCRE
				DEFAVORABLE
REMARQUES SPECIALES ET SUGGESTIONS DU MEDECIN				
Signature du proposant		Je soussigné certifie que la signature du proposant placée ci-contre, a été apposée après vérification de son identité. A, le 20.. (signature et cachet du Médecin examinateur)		

Charisma
SARL

ANNEXE N°4

DECLARATION D'ETAT DE SANTE

Mr ☐ Mme ☐ Mlle NOM et PRENOM :

..... Né(e) le (éventuel) :

Date de naissance :

..... Exercée (avec secteur d'activité) :

Téléphone :

.....

Taille (m) :

.....

..... déclare :

..... avoir eu de maladie ayant nécessité une hospitalisation, un traitement ou une surveillance médicale, de plus
..... au cours des 5 dernières années,

..... avoir eu ou avoir bénéficié d'une exonération du ticket modérateur (100 % Sécurité Sociale ou organisme
.....

..... être titulaire d'une pension d'invalidité ≥ 20 % pour accident ou maladie,

..... avoir eu d'arrêt de travail de plus de 3 semaines consécutives, au cours des 5 dernières années,

..... devoir subir une intervention chirurgicale ou des examens médicaux, dans les 6 prochains mois.

..... validée impérativement par la personne à assurer qui reconnaît en avoir pris lecture dans sa totalité. Les conséquences
..... d'une omission ou d'une fausse déclaration sont celles prévues par l'ordonnance 95-07 relative aux assurances modifiée et
..... (article 21: nullité du contrat et réduction des indemnités).

..... accès à mon dossier médical auprès de la sécurité sociale, à communiquer des informations à ses mandataires, réassureurs
..... professionnels habilités. Je dispose d'un droit d'accès et de la rectification auprès de la Société.

Tizi Oufou, le 07/07/2022

Signature de la personne à assurer

ANNEXE N°5

TIZI OUZOU Le, 16/01/2020

CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE
AGENCE TIZI OUZOU « 194 »
11 Bd STITI ALI

DIRECTION COMMERCIALE
ET RELATION CLIENT

Objet : Demande d'autorisation de souscription.

Nous vous prions de bien vouloir nous autoriser à souscrire un contrat d'assurance selon les caractéristiques suivantes ;

NOM & PRENOM :

DATE DE NAISSANCE :

MONTANT DU CREDIT :

QUALITE DE L'ASSURE : propriétaire

DUREE DU CREDIT :

PROFESSION :

Cordiales salutations.

: QUESTIONNAIRE MEDICAL
RAPPORT MEDICAL
EXAMEN BIOLOGIQUE

Police - Temporaire au décès
N° : 81194 - -9063
Conditions Particulières

Police

Unité 200
Agence directe 81194 CPA TIZI OUZOU 194
Adresse 11, bd Stiti Ali Tizi Ouzou 15000 TIZI OUZOU
Téléphone 026.20.02.62/48 Fax 026.20.02.88
Produit 4121 Temporaire au décès
Date d'effet 08/07/2022 Date d'échéance 07/07/2037 Contrat Ferme
Observation

Souscripteur

Raison sociale
Adresse
Activité Profession :
Observation

Assuré

1
Adresse :
Ville :
Informations pers. : - sexe : M - Entré(e) le : 08/07/2022

Caractéristiques

Capital ou rente assuré 9.000.000,00 DA
prime (U)Unique ou (A)Annuelle ou (M)Mensuelle Prime Unique
Type de paiement temporaire Paiement toute la durée du contrat
Nom du Beneficiaire du capital CPA TIZI OUZOU 194

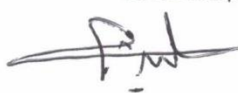
Garanties (Seuls sont garantis, les risques ci-après)	Capital	Taux	Prime
Décès	9.000.000,00		448.200,00

Décompte de prime

Prime Nette	Accessoires	T.V.A	FCN	Timbres	Prime Totale
448.200,00	250,00	0,00	0,00	40,00	448.490,00

Fait à TIZI OUZOU,
le 07/07/2022 à 11:25

Le Souscripteur



Pour la CAAR



Police Assurance Temporaire au Décès

Conditions particulières

Clauses additionnelles

Article 1^{er} : Le présent contrat est conclu par la CAAR en qualité de Mandataire-Distributeur, au nom et pour le compte de l'Assureur, CAARAMA Assurance, société spécialisée en assurances de personnes, agréée par arrêté du Ministre des Finances n°11 du 09/03/2011 et inscrite au registre de commerce sous le n°11B1004667-00/16.

Article 2 : Le présent contrat est régi tant par les présentes conditions particulières que par les conditions générales de l'Assureur, CAARAMA Assurance, portant visa du Ministère des Finances n°05/MF/DASS du 20/06/2011.

Article 3 : Le présent document complète les conditions particulières et fait partie intégrante du contrat.

Article 4 : Il n'est pas autrement dérogé aux autres clauses et conditions du contrat.

Le Mandataire-Distributeur
(Cachet et signature)

Table des matières

Remerciements

Dédicaces

Sommaire

Liste des abréviations

Liste des tableaux, figures et schémas

Introduction générale.....1

Chapitre 1 : Généralité sur les assurances et les banques

Introduction 5

Section 1 : Les concepts de base des assurances..... 5

1. Définition et historique.....5

1.1. Définition de l'assurance 5

1.2. Repère historique sur l'assurance 6

2. L'inversion de cycle de production 7

3. Les produits d'assurances 8

3.1. Les assurances de personnes 9

3.1.1. L'assurance vie.....9

3.1.2. La capitalisation 9

3.1.3. L'assurance en cas de décès 9

3.1.4. L'assurance santé et dommages corporels 9

3.2. Les assurances de dommages.....9

3.2.1. L'assurance automobile 10

3.2.2. L'assurance des biens de particuliers 10

3.2.3. L'assurance transport 10

3.2.4. L'assurance responsabilité civil 10

3.2.5. L'assurance construction 11

4. Les éléments et les parties engagées dans une opération_d'assurances 11

4.1. Les parties engagées 11

4.1.1. L'assureur	11
4.1.2. L'assuré.....	11
4.1.3. Le souscripteur.....	12
4.1.4. Le bénéficiaire	12
4.2. Les éléments d'une opération d'assurance	12
4.2.1. La prime ou la cotisation	12
4.2.2. Le risque	12
4.2.3. Le sinistre	13
4.2.4. L'indemnité ou la prestation	13
5. Technique de division de risque	14
5.1. La réassurance	14
5.2. La coassurance	15
6. Les intervenants dans le marché algérien des assurances	16
Section 2 : Concept de base sur la banque.....	18
1. Définition de la banque	18
2. Evolution du métier de la banque.....	19
3. Les principales fonctions de la banque	20
3.1.La collecte des dépôts	20
3.2.La distribution des crédits	20
3.3.L'activité financière des banques	20
3.4.La gestion des moyens de paiement	21
4. Les différents types de banques	21
4.1.La banque centrale	21
4.2.La banque de dépôt	22
4.3.La banque de détail	22
4.4.Les banques d'investissement	23
Section 3 : Le rapprochement de la banque et de l'assurance.....	24
1. Les différences et les similitudes entre l'assurance et la banque.....	24
1.1.Les similitudes	24
1.2.Les différences	24
2. La relation entre les deux métiers	26
2.1.Des intermédiaires financiers dans l'économie	26
2.2.Partage d'un même marché	26
3. L'économie d'échelle et l'économie de gamme	27
3.1.L'économie d'échelle	27
3.2.L'économie de gamme.....	27

Conclusion	29
-------------------------	-----------

Chapitre 2 : Le contexte global de la bancassurance

Introduction	31
---------------------------	-----------

Section 1 : Présentation et historique de la bancassurance	32
---	-----------

1. Définition	32
2. Historique de la bancassurance	33
3. Les avantages de la bancassurance	36
3.1.Les avantages pour la banque	36
3.2.Les avantages pour l'assureur	36
3.3.Les avantages pour le consommateur	37
4. Les limites de la bancassurance	38
4.1.Pour la banque	38
4.2.Pour la compagnie d'assurance	39

Section 2 :L'activité de la bancassurance et son cadre réglementaire	40
---	-----------

1. Le cadre réglementaire de la bancassurance	40
1.1. Avant la loi n°06-04 du 20 février 2006	40
1.2.Après le 20 février 2006, la nouveauté de la loi n° 06-04	41
1.3.Références législatives et réglementaires.....	41
2. Conditions de distribution la bancassurance.....	42
2.1. La convention	42
2.2. Les produits d'assurance.....	43
2.3. La Formation.....	44
3. Les différentes dispositions.....	44
3.1. La rémunération des organismes	44
3.2. Les niveaux maximum de la commission de distribution	44
3.3. Taux maximum de participation	46
4. Les différents accords de partenariats existants en Algérie	46
4.1. La convention CNEP-banque/CARDIF EL Djazaïr.....	46
4.2. La convention BDL/SAA et BDL/AMANA.....	46
4.3. La convention BADR/SAA et BADR/AMANA.....	47
4.4. La convention EL Baraka/Salama assurance	47
4.5. La convention BNA/CAAT et BNA/CAAR	47
4.6.La convention CPA/CAAR et CPA/CARAMA	48
4.7. La convention SG/AXA	48
4.8. La convention BNP PARIBAS/CARDIF EL Djazaïr	48

Section 3 : Les produits distribués en bancassurance sur le marché algérien.....	49
---	-----------

I . Les produits bancassurance	49
1. Assurance de personnes.....	49
1.1. Assurance accident ou Garantie Accident de la Vie (GAV).....	49
1.2. Assurance maladie.....	49
1.3.Assurance assistance.....	50
1.4. Assurance vie-décès.....	50
1.5.Assurance capitalisation.....	50
2. Assurance crédit (Insolvabilité)	51
3. L'assurance des risques simples d'habitation	51
3.1. Multirisques habitation	51
3.2. Assurance obligatoire des risques catastrophiques.....	52
4. Assurance agricole.....	52
II . La bancassurance dans le marché algérien.....	53
1. Structure de la production du marché par type de réseau	53
2. Activité de bancassurance en 2019.....	55
Conclusion	57

Chapitre 3 : La pratique de la bancassurance au niveau de la CPA

Introduction.....	59
Section 1 : Présentation du CPA et la CAARAMA	60
1. Crédit populaire d'Algérie présentation	60
1.1. Histoire de la CPA	60
1.2. Les missions de la banque	62
1.3. Présentation de la l'agence CPA 194 de Tizi-Ouzou	64
2. CAARAMA assurance présentation	65
2.1.CAARAMA Assurance	65
2.2.Chiffres clés	65
2.3.Réseaux CAARAMA	66
a. Un réseau direct	66
b. Un réseau indirect	67
c. Portail de souscription en ligne	67
d. Un réseau d'intermédiaires	67
3. La position de CAARAMA sur le marché algérien des assurances	69
3.1.Le marché algérien des assurances en 2019.....	69
3.2.La production des assurances de personne par société d'assurance.....	70

Section 2 : La bancassurance au sein de CPA	71
1. Convention CPA et CAARAMA.....	71
1.1. Les obligations de CAARAMA assurance en sa qualité d'assureur.....	71
1.2. Les obligations du CPA en sa qualité de mandataire.....	72
1.3. Rémunération du CPA en sa qualité de mandataire	73
2. Présentations des produits CAARAMA Assurance distribués via la bancassurance ...	74
2.1. Assurance Prévoyance Collective « DJEMAATNA ».....	74
2.2. Assurance Individuelle Accident « HAYATI »	75
2.3. Assurance de Voyage à l'Etranger « MOUSSAFIR »	75
a. Présentation des garanties	75
b. Segmentation de l'offre	76
c. Facilité de la souscription au produit « Moussafer »	76
2.4. Assurance Temporaire au Décès « MOKTARIDH »	76
a. Types de produit MOKTARIDH (ATD)	76
a.1. Capital constant.....	76
a.2. Capital décroissant.....	77
b. Présentations des garanties	77
b.1. La garantie décès.....	77
b.2. La garantie invalidité absolue et définitive.....	77
c. L'âge limité de la couverture de la TD	77
d. Les Exclusion	77
Section 3 : La procédure à suivre pour un contrat d'Assurance Temporaire au Décès	
« MOKTARIDH »	79
Introduction.....	79
I . Les étapes à suivre pour la souscription d'un contrat ATD.....	79
Etape 1 : Choisir le type du contrat.....	79
Etape 2 : Formalités préalables à la souscription.....	80
1. Constitution du dossier médical.....	80
2. Vérification du dossier médical.....	81
Etape 3 : Pouvoirs de souscription.....	82
Etape 4 : La demande d'autorisation de souscription.....	82
Etape 5 : La souscription du contrat d'assurance.....	83
1. Etablissement du projet de police d'assurance	83
2. Taux de base appliqué	84
3. Le calcul de la prime	84
Etape 6 : Validation et le paiement de la police d'assurance	85
1. La validation	85
2. Paiement de la prime	85
3. Signature de la police d'assurance et de la quittance	85

II. Ristourne	85
1. L'annulation du contrat avec ristourne de prime.....	85
III. La gestion du sinistre	86
1. Définition.....	86
2. Déclaration et constitution du dossier.....	86
3. Le sort du dossier de sinistre.....	88
Conclusion	89
Conclusion générale	90
Bibliographie	
Annexes	

Résumé

La banque et l'assurance ont longtemps été des domaines parfaitement distincts. Au fil du temps et des tendances, des conglomérats ont été conclus entre les établissements bancaires et les sociétés d'assurances pour donner naissance à ce qui est nommé la bancassurance.

D'un point de vue purement historique la bancassurance a été apparue en septembre 1965 par les britannique, par la création de Barclays life. Le terme de la bancassurance est apparu en France après 1980 pour définir la vente des produits d'assurances par l'intermédiaire d'un réseau bancaire.

Pour le cas de l'Algérie le phénomène est entré en vigueur, en vertu de la Lois 06 -04 du 20 février 2006. qui a autorisé la distribution des produits d'assurance par les banques, Malgré l'opportunité offert pas le pouvoir public, elle ne permet pas jusqu'à ce jour la diversification des produits distribué via le réseau bancaire en Algérie.

La bancassurance a été lancée sur le marché algérien dans le but de collecter plus de ressources pour les compagnies d'assurance opérationnelles sur ce dernier. Cette campagne a, majoritairement, visé la redynamisation de l'assurance des personnes élargissant la distribution de ce segment via réseaux bancaires.