

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

**Sujet :**

**L'évolution de la bancassurance au sein des  
banques Algériennes**

**Cas de la BNA agence 583**

**Réalisé par :**

**Katia, REKKAL**

**Samia, ZIAT**

**Encadré par :**

**Mr. HABBAS Boubekour**

**Jury composé de :**

**Président : FERRAT Marzouk, MAA, UMMTO**

**Examineur : AARHAB Samir, MAA, UMMTO**

**Rapporteur : HABBAS Boubekour, MAA, UMMTO**

**Année universitaire : 2020/2021**

## Remerciements

*Après avoir rendu grâce à dieu de tout puissant et miséricordieux, nous tenons à remercier vivement tous ce qui a de près ou de loin participé à la réalisation de ce modeste travail de recherche.*

*Nous tenons à exprimer nos vifs remerciements à Mr **HABBAS BOUBEKEUR**, encadreur de notre mémoire pour ses conseils précieux, ses encouragements et sa disponibilité, malgré ses multiples occupations afin de réaliser ce mémoire.*

*Nos remerciements s'adressent également aux membres de jury qui ont accepté de lire et d'évaluer ce travail de recherche.*

*Nous remercions également tout le personnel de la banque BNA de tizi-ouzou agence (583) en particulier Mr **FEDDAK Hocine**, qui nous a soutenu et conseillé tout au long de la durée de stage.*

*Nos vifs remerciements s'adressent à l'ensemble des enseignants de la faculté des sciences économiques, sciences commerciales et science de gestion de l'Université Mouloud Mammerie de Tizi-ouzou, ainsi qu'à toute la promotion Finance et Banque 2021/2022.*

*Enfin, nous remercions toute personnes ayant contribué de près ou de loin à la réalisation et la finalisation de ce travail.*

## Dédicace

*Je dédie ce modeste travail à toutes les personnes qui ont, de près ou de loin contribué à la réalisation de ce mémoire. Ce travail il représente la finalité de cinq longues années d'études.*

*C'est pourquoi, je tiens tout d'abors à adresser mes remerciements à ma chère famille qui m'ont apporté un soutien tant psychologique que financier, pour leur patience et leur foie en ma réussite tant scolaire que personnelle.*

*J'ai le grand plaisir de dédier cet humble travail*

*A ma très chère mère **Nadjia**, qui a attendu avec patience les fruits de sa bonne éducation, qui me donne toujours l'espoir de vivre et qui n'a jamais cessé de prier pour moi.*

*A mon très chère père **AMMAR**, mon exemple éternel, ma source de force, tu es loin de mes yeux mais jamais de mon cœur, ce modeste travail est pour toi et je sais que de là où tu es, t'es fier de moi.*

*A mes deux sœurs **Melisa** et **Mekjoussa**, source de joie et de bonheur.*

*A toute ma famille, **Oncles** et **Tantes**, source d'espoir et de motivation.*

*A tous mes amis, tout particulièrement mon binôme **Samia** avec qui j'ai passé de bons moments tout au long de stage et étude.*

*Katia*



## *Dédicaces*

*Je tiens à dédier ce modeste travail à toutes les personnes qui me sont chères:*

*A mes chers parents pour leur soutien, leur patience leur encouragements durant mon parcours scolaire que dieu les protège.*

*A mes frères Younes et Ali.*

*A mes sœurs Lynda, Lila, Fatiha et sa famille.*

*A mes tantes Dehbia, Nadia et Djamilia et leurs familles, mes oncles et leurs familles.*

*A mon binôme Katia.*

*A tout le personnel de l'université de Mouloud Mammerie*

*SAMIA*



# **Sommaire**

**Introduction Générale**

**Chapitre I** : Notion sur la pratique bancassurance

**Introduction**

**Section 1** : Cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

**Section 2** : Rapprochement de champs d'activités

**Section 3** : Genèse et fondement de la bancassurance

**Conclusion**

**Chapitre II** : Les caractéristiques de la bancassurance dans le monde

**Introduction**

**Section 1** : La bancassurance dans le monde

**Section 2** : Les facteurs clés de succès de la bancassurance

**Section 3** : Les apports et les limites de la bancassurance

**Conclusion**

**Chapitre III** : Analyse et perspectives de la bancassurance en Algérie

**Introduction**

**Section 1** : La réglementation régissant la bancassurance en Algérie

**Section 2** : Evaluation de l'expérience de la bancassurance en Algérie

**Section 3** : Les modèles et stratégies de développement de la bancassurance en Algérie

**Section 4** : Les perspectives de la bancassurance en Algérie

**Conclusion**

**Chapitre IV** : La pratique de bancassurance au sein de la BNA (agence583)

## **Introduction**

**Section 1** : Présentation de l'organisme d'accueil BNA et de la compagnie d'assurance AGLIC

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

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

## **Conclusion**

### **Conclusion générale**

# **Introduction Générale**

Les initiatives mises en place en matière de libéralisation commerciale ou financière par les Etats industrialisés, ont poussé à l'internationalisation des entreprises. Dans le cadre de la mondialisation, les entreprises s'organisent et prennent des mesures et stratégies essentielles qui leur permettant de pénétrer plus de marchés mais aussi de faire face à la concurrence accrue qu'elles doivent affronter, et organiser leurs moyens et leurs ressources pour en parvenir à la plus grande efficacité et renforcer leur compétitivité.

La déréglementation et la libéralisation financières ont engendré de profondes mutations dans les systèmes financiers, qui ont eu pour impact l'intensification de la concurrence entre les différents types d'acteurs de la branche financière, donnant naissance à des nouveaux rapprochements des métiers.

L'un des changements essentiels dans le secteur des services financiers est le rapprochement des activités bancaires et celles des compagnies d'assurances qui ont vécu séparément. Ce dernier se traduit par la création de nouveaux modèles de coopération et a permis l'apparition d'un nouveau concept **Bancassurance**.

La concurrence accrue et la prolifération de la finance directe ont poussé les banques à chercher une solution à fin de rentabiliser leurs denses réseaux et faire face à leurs lourdes charges. De ce fait les établissements bancaires et les assurances, se sont rapprochés dans le but de développer des produits financiers hybrides complémentaire aux deux types d'intermédiation, à fin d'élargir la base de leur clientèle et drainer vers eux de manière efficace et durable.

La bancassurance assimilé à la distribution des produits d'assurance par un réseau bancaire, cela permet aux assureurs de travailler à moindre coûts et d'accéder à de nouveaux marchés. Cette distribution s'est opérée à travers leurs réseaux de conseillers clientèle.

La bancassurance est inventée au début des années 1970 par le crédit mutuel, et elle s'est propagée dans les années 1980 et 1990 à travers toute l'Europe et le reste du monde. Elle a connu une évolution rapide mais il n'est pas toujours facile de dire à quel secteur, celui assurantiel ou bancaire revient le mérite de ce rapprochement. Elle est devenue dans certains pays le premier canal de distribution des risques du particulier.

L'émergence de la bancassurance dans certains pays du monde notamment en Europe a favorisé le processus de développement du secteur financier en Algérie et donne naissance à des nouvelles pratiques de la bancassurance, à travers la promulgation de la loi n 06-04 du 20 février 2006 modifiant et complétant l'ordonnance de 25 janvier 1995 relatives aux assurances.

Pour certaines raisons reste la bancassurance en Algérie peu développée, elle touche beaucoup plus les assurances de personnes qui ont une grande part de marché de la bancassurance en Algérie.

Dans ce contexte, notre travail de recherche consiste à définir le concept de base de bancassurance, mentionné ses caractéristiques et mettre l'accent sur les techniques utilisées et les moyens prescrits dans le but de stimuler ce rapprochement de champs d'activités entre les deux institutions financières. Autrement, nous allons évoquer la pratique de bancassurance et son évolution au sein des banques Algérienne.

De ce qui précède, une question primordiale qui mérite d'être débattue :  
**Comment la bancassurance s'est évoluée au sein des banques Algériennes ?**

A partir de cette question fondamentale déroulent d'autres sous-questions suivantes :

- Comment s'est effectué le rapprochement de champs d'activités entre les deux secteurs bancaire et assurantiel ?
- Quels sont les facteurs clés de succès de la bancassurance ?
- Quels sont les apports et les limites de ce rapprochement ?
- Comment s'opère la pratique de bancassurance au sein des banques Algériennes ?

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

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

La sélection de ce sujet est motivée par plusieurs raisons :

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

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

Pour mener à bien notre travail de recherche, nous l'avons structuré en quatre chapitres qui se présentent comme suit :

Le premier chapitre concerne le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance, préciser l'utilité du rapprochement de champs d'activités et citer les principaux éléments fondamentaux de la bancassurance.

Le deuxième chapitre sera consacré aux différentes caractéristiques de la bancassurance, les facteurs clés de succès et indiquer les différents apports et limites de la bancassurance.

Le troisième chapitre porte sur l'analyse et les perspectives de la bancassurance en Algérie, ou nous allons décrire la réglementation régissant de la bancassurance, Evaluer son expérience et au final nous allons indiquer les différents modèles et stratégies de développement de la bancassurance.

Dans le dernier chapitre, qui constitue d'un cas pratique, ou nous allons faire une présentation de l'organisme d'accueil BNA et son partenaire AGLIC, citer les différents produits bancassurance commercialisés par la BNA (agence 583) et interprétation du questionnaire.

# **Chapitre I**

# Chapitre I Notion sur la pratique bancassurance

## Introduction

Le système financier subit une large transformation générée par de multiples facteurs qui interviennent dans ce sens en particulier la concurrence rude, de nouvelles exigences de la clientèle, des innovations spectaculaire.

Les banques doivent poursuivre les mutations des marchés, et répondre aux exigences de ses clients, on offrant une panoplie de produits et services financiers de bonne qualité et à des couts raisonnables destinés à une large clientèle.

Les compagnies d'assurance de leurs cotés doivent répondre aux exigences de leur clientèle spécifique, on offrant une large gamme de produits financiers diversifiés dans le but de minimiser les risques liés aux différentes opérations financières et contribuer à assurer une stabilité économique.

Ce chapitre sera scindé en trois sections qui seront consacrées au cadre conceptuel de la banque et des compagnies d'assurance, rapprochement des champs d'activités ainsi que la naissance de la pratique de la bancassurance.

## Section 1 : Le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

### 1.1. Généralité sur la banque

Selon les historiens le plus vieil édifice bancaire est le temple d'ourouk en Babylonie 3200 ans avant notre ère. Les prêtres d'ourouk recevaient des dons et des offrandes qu'ils faisant fructifier en accordant des prêts assortis d'intérêts. L'unité de compte à cette époque était le grain d'orge et les crédits étaient comptabilisés sur des tablettes d'argiles.

Avec l'apparition de la monnaie vers le VII siècle avant notre ère, les opérations de prêts d'argents et de dépôts se sont développées et exercées dans un cadre religieux par des personnes civiles.

Sous l'empire romain, les banquiers poursuivent les mêmes opérations prêts et dépôts d'argents mais aussi celles de change. À cette époque, chaque grande ville avait le droit de fabriquer sa propre monnaie et c'est la que le rôle de changeurs était vraiment important.

À partir du XI siècle, les banquiers sont principalement des Italiens : Création de la première banque à Venise. C'est là ou commençait à se développer le commerce international qui avait permis aux banques de s'implanter un peu partout en Europe. Le développement des échanges commerciaux, l'existence des foires de Champagne et les routes commerciales ont facilité l'utilisation de la lettre de change endossable et escomptée comme étant un moyen de régler les tractions.

A l'arrivé du XIX siècle en pleine révolution industrielle, cette période correspond à la création de grandes banques telles que la société générale et le crédit Lyonnais en France, la

# Chapitre I Notion sur la pratique bancassurance

Deutsch Bank en Allemagne et la Barclays Bank en Grande-Bretagne. Petit à petit L'état encadre l'activité des banques et souhaite les mettre sous sa tutelle.

Dans la seconde moitié du XX siècle, les banques connaissent un nouvel essor : personnes de plus en plus nombreuses et clientèle diversifiée donc de nouveaux moyens de paiement naissent tels que la carte bancaire.

Grace au climat d'expansion mondiale, l'évolution était rapide et le processus d'internationalisation des systèmes bancaire s'est poursuivit jusqu'à la phase récente qui a vu l'apparition de véritable groupes bancaires avec l'utilisation des dernières technologies en matière de traitement des opérations bancaire les plus sophistiquées.

## 1.1.1. Définition et rôle de la banque

Compte tenu de la diversité de la structure des établissements de crédit et la multiplicité de l'activité bancaire, il est assez difficile de proposer une définition à la fois simple et complète de la banque.

La notion «d'établissement de crédit »qui se substitue en vertu d'une directive européenne de 1977 au vocable «banque»est définie par l'article 1 de la loi bancaire de Janvier 1984 qui précise :

Les établissements de crédit sont des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle des 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 des moyens de paiement vis-à-vis de la clientèle ou la gestion de ces mêmes moyens de paiement<sup>1</sup>.

La banque joue le rôle d'un intermédiaire entre offreurs et demandeurs de capitaux et ceci à partir de deux processus distincts<sup>2</sup> :

---

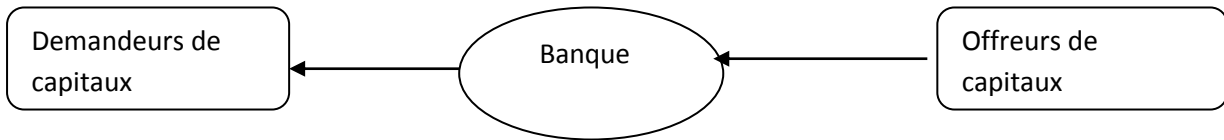
<sup>1</sup> Philippe GARSUAULT, Stéphane PRIAMI, La banque, Fonctionnement et stratégies, Édition Economica, 1995, Paris, P7-9.

<sup>2</sup> TALEB.k.mémoire de fin d'étude, la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie, 2010, p08.

## Chapitre I Notion sur la pratique bancassurance

- En intercalant son bilan entre offreurs et demandeurs de capitaux, c'est l'intermédiation bancaire

**Figure N°01 : Intermédiation bancaire**



Source : TALEB.K, La bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie.

- En mettant en relation directe offreurs et demandeurs de capitaux sur un marché de capitaux, c'est le phénomène de la désintermédiation.

**Figure N°02 : Désintermédiation financière**



Source : TALEB.k.op.cit.

Cette vocation est l'objet même de la naissance des banques. Cependant, leur champ d'activité s'est considérablement élargi pour être de pair avec l'évolution et le développement économique.

Ainsi, depuis une longue date, les banques sont devenues des partenaires privilégiés des différents opérateurs économiques en particulier des entreprises. Ces dernières face au développement économique, politique et social ont commencé à s'intéresser à tout opérateur économique quel que soit son statut, ou sa taille auquel elles apportent des produits performants en matière de financement, de placement et de couverture de risque.

Les banques comme toutes autres entités économiques, sont appelées à assurer la continuité de l'existence de ces entreprises dans les conditions les plus normales possibles de leur activité. Elles sont appelées également à être rentables, à dégager des résultats profitables à leurs activités de manière assez suffisante. Elles devront avoir une gestion rigoureuse et objective dans un secteur où la concurrence et la réglementation de la tutelle sont les principales caractéristiques.

# Chapitre I Notion sur la pratique bancassurance

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

Les banques jouent également un rôle très important dans l'économie. Elles sont considérées comme étant des récepteurs et gestionnaires de ressources. Elles reçoivent et gèrent les dépôts de ses clients ainsi elles maintiennent les taux et comblent les déficits budgétaires.

Chaque banque est soumise à une supervision assez stricte par une autorité de tutelle, afin de vérifier la solidité de l'établissement financier par rapport aux risques aux quels ses opérations l'exposent : risque de crédit, risque de marché, risque pays, risque de liquidité et risque opérationnel.

## 1.1.2. Fonction Production Bancaire

Nous avons déjà souvent insisté sur le caractère industriel de l'activité bancaire. En assurant la gestion des actifs financiers de la clientèle. La banque s'engage dans un processus de traitement lourd consistant à piloter des flux et à actualiser des stocks.

Les supports et les flux traités sont multiples, ce qui nous amène à considérer quatre composantes :

- **La fonction gestion des dépôts**

Elle a pour mission d'assurer la gestion de l'ensemble des comptes de dépôts de la clientèle ainsi que les évènements pouvant les affecter, ce qui regroupe :

- L'ouverture de comptes, modification d'Etat civil et les clôtures. La fonction production doit être garante de la cohérence et de la fiabilité des informations collectés en vue de leur entrée dans les systèmes informatiques.
- L'ouverture et la gestion de comptes à régime de fonctionnement spéciaux : comptes courants d'entreprise, comptes d'agent immobiliers ou avocats, indivision.
- La gestion évènements spécifiques affectant les comptes. Par exemple succession, saisie attribution, avis à tiers détenteurs, interdiction bancaire, fichier des incidents de chèque et de paiement.
- Vérification des règles édictées par les pouvoirs publics et déclaration à l'administration fiscale de l'ensemble des ouvertures de comptes.

- **La Gestion de l'épargne**

Elle a pour mission d'assurer la gestion de l'ensemble des comptes de l'épargne de la clientèle ainsi que leur mode de fonctionnement et rémunération. Cette fonction est notamment chargée de :

- Procéder aux ouvertures, fermetures et modification des produits.

## Chapitre I Notion sur la pratique bancassurance

- Procéder aux actualisations et aux calculs d'intérêts.
- Gérer les événements exceptionnels de type clôture anticipée, rupture de contrat, succession, transfert.
- Déterminer les droits acquis sur certains produits, notamment l'épargne logement.
- Veiller au respect des règles en vigueur sur l'ensemble de ces produits : solde minimum et maximum, durée, rémunération, fiscalité.

### • La gestion des titres

Elle a pour mission de gérer l'ensemble de titres détenus par la clientèle dans l'établissement, ce qui comprend :

- Les actions et obligations cotées sur un des compartiments du marché financier. La détention de ces titres chez un intermédiaire financier (Banque ou société de bourse) est d'ailleurs obligatoire depuis leur dématérialisation en 1984.
- Les titres du marché monétaire élargi (Bons du trésor négociables, certificats de dépôts,...)
- Les parts du SICAV ou de FCP.
- Les supports représentatifs des produits dérivés (Contrat MATIF, option, FRA....)
- Certains produits d'assurance (Bons de capitalisation, assurance vie).

### • La fonction gestion des encaissements

Les circuits d'encaissement sont réellement le centre nerveux de l'ensemble du système bancaire. C'est en effet grâce à eux que les instruments de paiement vont s'échanger et que les mouvements financiers peuvent circuler. Ils sont complexes car ils mettent en jeu des centaines d'établissements nationaux et étranger ainsi que de nombreux supports.

Il est donc indispensable pour tout établissement bancaire d'organiser, de piloter et de surveiller l'ensemble des flux financiers en cause. C'est le rôle de fonction gestion des encaissements, aidée par une fonction informatique performante.

On distingue alors trois types de circuits d'encaissement avec des variantes nationales et internationales utilisés dans une grande banque de dépôts comme la banque populaire à savoir :

- Les circuits traditionnels d'opérations sur supports papier (Les effets de commerce).
- Les circuits avec supports électronique d'échange de fichier (Avis de paiement, virement...).
- Le circuit de la monétique et des cartes qui est assez nouveau et en développement.

## 1.1.3. Les différents Types de banques

Le système bancaire comprend l'ensemble des banques de différents types qui manifestent sur le marché de capitaux et qui sont soumises à une réglementation bancaire très stricte. Toute opération effectuée par ces banques est réglementée et supervisée par la banque centrale qui intervienne comme acteur principal et qui a pour rôle de maintenir l'inflation à un niveau acceptable, on assurant la stabilité des prix.

- **Les banques commerciales**

Elles sont également appelées banque de détail. C'est le type de banques avec lequel le grand public est le plus familier. Parmi ces banques on retrouve différent type de banques : Les banques dites traditionnelles, les banques en ligne, les banques mobiles. On peut également trouver les banques de dépôts qui ne proposent comme services que les dépôts.

Les produits et services fournis par ces banques à ses clients qui sont soit des particuliers ou des entreprises sont :

- La mise à la disposition d'un compte bancaire qui sera matérialisé par des instructions écrites ou numériques (Chéquier, carte bancaire...).
- Les différents crédits ou prêts.
- Le dépôt d'argent.

- **Les banques d'affaires**

Ces banques s'occupent de la finance d'entreprises. Elles accompagnent les grandes entreprises en proposant divers services bancaires comme des conseils stratégiques et financiers.

Les banques d'affaires interviennent principalement dans trois types de métiers : Le conseil, la gestion de haut du bilan et la préparation des opérations boursières. Ses activités sont diverses, mais la plus réputée, celle sur laquelle se base plusieurs classements internationaux, concerne les fusions-acquisitions.

- **Les banques d'investissement**

Une banque d'investissement est une banque, ou une division de la banque, qui rassemble l'ensemble des activités de conseil, d'intermédiation et d'exécution ayant trait aux opérations dites de haut de bilan de grands clients corporate.

On récapitule que les banques d'investissement ont essentiellement trois types d'activité à savoir :

## Chapitre I Notion sur la pratique bancassurance

- Hériter les banques d'affaires et consiste à faire des conseils notamment en fusion-acquisition.
- Financement des entreprises. Elles organisent les augmentations de capital, les introductions en bourse et le lancement des emprunts obligataires.
- Ces banques servent d'intermédiaires à ses clients sur le marché financier et sur le marché des changes. En outre elles visent à trouver les placements financiers ou les couvertures les plus rentables<sup>3</sup>.

- **Les banques centrales**

Les banques centrales sont les banques des banques. Elles sont des organisations qui ont une influence sur l'économie mondiale. Elles sont responsables de la création de monnaie. Par exemple la BCE gère la création des euros tandis que la FED s'occupe de la création de dollars.

Chaque monnaie est gérée par une banque centrale, qui est chargée de piloter la politique monétaire. En faisant varier le taux de refinancement, la banque centrale contrôle la quantité de monnaie en circulation. ... En effet, les banques répercutent sur leurs clients le taux de refinancement défini par la banque centrale<sup>4</sup>.

### 1.1.4. Les métiers d'une banque

Pour compléter la définition précitée d'une entreprise bancaire, il importe de présenter les métiers de la banque, sachant qu'un métier se définit comme une « activité articulée autour de structures de production et de compétence appliquées à des marchés ».

Les métiers de la banque sont divers. Des critères donnent lieu de les définir et d'établir une classification des métiers exercé par une banque, parmi eux on distingue :

- **La clientèle**

Le développement économique, l'accroissement des échanges et l'évolution de niveau de vie en générale avait un impact directe sur les besoins des différents agents économiques, qui tentent dans la mesure du possible de puiser dans leurs ressources, mais souvent faute d'équilibre entre les ressources et les dépenses, ce qui les amènent à solliciter la banque pour des crédits bancaire.

De ce fait, la banque se retrouver solliciter par une clientèle large, parmi celle-ci on distingue une clientèle particulière et les petites et moyennes entreprises qui incluent les

---

<sup>3</sup><https://www.lafinancepourtous.com/> .Html : Consulté le 20/10/2021.

<sup>4</sup> <https://www.budgetbanque.fr/banque/differents-types-banques>. Html : Consulté le 20/10/2021.

commerçant, les artisans, les professions libérales et les investisseurs institutionnels. Pour adapter son financement, la banque examine et étudie au préalable les besoins de sa clientèle à fin de les mieux satisfaire, on offrant une panoplie de produits et services bancaires ainsi elle peut se retrouver sollicité par ses clients pour des conseils et orientations qui lui sont nécessaire avant tout projet effectué.

- **L'impact du risque**

Les métiers bancaires sont classés parmi les métiers les plus sensibles, d'une part par rapport à une réglementation très stricte quelle doit se faire référence avant toute exécution de quelconque activité bancaire, et d'autre part par rapport aux risques auxquels elle est exposée. Par exemple, les métiers directement liés aux marchés financiers sont particulièrement sensibles au risque de marché tandis que le risque de crédit est inhérent aux activités de financements.

- **La zone d'exercice du métier**

Une banque exerce une activité domestique lorsqu'elle concentre ses activités dans une zone géographique qui ne dépasse pas les frontières de son pays d'origine. Elle exerce une activité internationale lorsqu'elle a des filiales à l'étranger ou des opérations vis-à-vis de non résidents qui dépassent le tiers de son total de bilan.

- **Le mode de collecte des ressources**

Les banques avant d'octroyer des crédits aux agents à besoin de financement, elles gèrent la liquidité des agents à capacité de financement on collectant des ressources auprès de ces dernier par l'intermédiaire d'un réseau d'agence et/ou par des canaux de distribution relevant de la banque à distance ou en ligne. Ce qui signifie la finance indirecte.

La collecte de ressources ne se limite pas à l'intermédiation bancaire. Les banques collectent des ressources directement auprès des agents à capacité de financement en émettant des titres négociable à court et long terme telle que les certificats de dépôt et des obligations sur le marché de capitaux. Ces émissions relevant du processus de la finance directe.

### **1.1.5. Services et produits bancaires**

Avant de présenter les opérations que la banque traite avec l'ensemble de sa clientèle à travers les services et les produits bancaires en général, il est primordial de souligner que chaque opération qu'elle effectue la banque est ordonnée par son client sur la base des supports matériels qui constituent la base juridique. Parmi ces deniers nous situons les instruments cambiaux qui sont connus sous l'expression "Effet de commerce".

## Chapitre I Notion sur la pratique bancassurance

### ➤ Les effets de commerce

Un effet de commerce est un titre négociable qui constate, au profit du porteur, une créance de somme d'argent, et sert à son paiement. Cet effet doit suivre un formalisme très rigoureux pour sa validité et son efficacité. De ce qui précède on distingue :

- **Le chèque** est écrit sous la forme d'un mandat de paiement qui sert au tireur d'effectuer des opérations de débit ou crédit de son compte, à son profil ou au profit d'une tierce personne chez le tiré.

Le bénéficiaire d'un chèque peut l'encaisser chez le tiré ou le transmettre à un tiers qui en devient le propriétaire après l'avoir endossé

Cet endossement sera inscrit au verso du chèque et il doit être signé par l'endosseur et comprendre toutes les informations nécessaire de l'endossataire y compris sa signature.

Ce n'est pas un acte de commerce par nature. Il est essentiellement un instrument de paiement : Il ne peut en aucun cas servir à faire du crédit.

- **La traite** est un effet de commerce par nature. S'agit d'un écrit à forme sacramentelle par lequel une personne, le tireur donne l'ordre au tiré de payer une certaine somme d'argent à une époque déterminée à son profil ou au profit d'une autre personne qui est le bénéficiaire.

La lettre de change également appelée la traite est un instrument de crédit. Elle est utilisée que dans le cadre d'une transaction commerciale.

En outre elle permet au tiré d'acheter des marchandises à crédit et avoir le temps de les vendre et se procurer les fonds nécessaire au paiement de la lettre de change à l'échéance, par contre elle permet au tireur d'anticiper l'encaissement de la somme portée sur la traite, en sollicitant un crédit d'escompte auprès de sa banque, ce qui lui permet de maintenir et de développer même ses ventes à terme.

La traite est transmissible par endossement selon les mêmes dispositions que celles concernant le chèque. En outre elle est également utilisée à titre de garantie par endossement.

- **Le billet à ordre** peut être défini un écrit par lequel une personne, le souscripteur, s'engage à payer à une autre personne qui est le bénéficiaire ou à son ordre, une certaine somme d'argent à une époque déterminée.

Ce qui différencie la lettre de change du billet à ordre, c'est que ce dernier n'est pas un acte de commerce par nature. Il n'est commercial qu'autant que la dette à régler présente un caractère commercial.

## Chapitre I Notion sur la pratique bancassurance

Il est toujours possible de transmettre cet effet d'une personne à une autre par endossement. En matière de domiciliation, de paiement, d'aval, de transmission et de droits de timbres, les mêmes dispositions que celles de la lettre de change lui sont applicable.

- **Le récépissé warrant** est la réunion de deux titres, représentant une marchandise déposée par un commerçant, en stockage au niveau des magasins généraux. Cette marchandise doit être assurée contre les incendies.

Il est composé de deux volets : Le récépissé qui s'agit d'un titre de propriété, il permet au propriétaire de vendre la marchandise déposée au niveau d'un magasin général. Tans dis que warrant qui est un titre de gage, il permet au propriétaire d'emprunter de l'argent en le remettant à son créancier en gage.

Extraits d'un registre à souche, les récépissés et warrant sont transmissibles par voie d'endossement, et peuvent être également négociés.

Le développement économique, l'accroissement des échanges et l'évolution du niveau de vie des agents économique, ont incité les banques à mettre en disposition de nouveau moyens de paiements plus performants adaptés à des nouvelles technologies en matière d'information et de communication. Il s'agit de dématérialiser les moyens de paiements classiques, d'une manière à ce que chaque opération qu'effectue l'individu sera numérisée et enregistrée sur des supports électronique. On retient donc :

- **La carte bancaire** est un moyen de paiement moderne émis par la banque à la disposition de ses clients, à fin que ces dernier puissent exercer n'importe qu'elle transaction ou bien de mouvementer leurs comptes en toute faciliter, sans avoir mobilisé des fonds.

Il s'agit d'une carte plastique délivrée par la banque et accompagnée d'un numéro confidentiel, par laquelle le détenteur de cette carte à travers le distributeur automatique de billets pourrait retirer des fonds. Le détenteur de cette carte pourrait même régler ses achats auprès des commerçant et surface commerciale, dotés d'un terminal de paiement électronique.

### ➤ Les différentes catégories de compte

L'entrée en relation avec le client est matérialisée par l'ouverture d'un compte auprès de sa banque, dans l'une des catégories relatives à la nature juridique concernant ledit client. Ceci constitue la base de sa relation avec la banque.

En ouvrant un compte, le client dépose son argent qui se trouve en sécurité chez son banquier qui est responsable en tant que dépositaire.

Les fonds ne sont retirés du compte qu'un l'ordre du client à travers des instructions écrites établies et signée par le titulaire du compte.

## Chapitre I Notion sur la pratique bancassurance

Parmi les comptes mis à la disposition des clients de la banque, on distingue :

- Les Comptes de chèque qui sont des comptes à vue ouverts aux particuliers, personnes physiques ou morales non commerçante, pour leurs besoins personnels. Ils enregistrent des opérations de versement et de retrait effectué par son titulaire, et ils fonctionnent toujours en position créditrice.
- Les comptes courants sont des comptes ouverts aux commerçants et aux entreprises commerciales pour les besoins de leurs activités professionnelles. Ces comptes sont à vue et sans rémunération et ils peuvent être en position débitrice.
- Les comptes d'épargne sont des comptes qui peuvent être mouvementés à vue ou bloqués à terme, ouverts aux clients de la banque qui souhaitent épargner leurs fonds.

La banque gère les fonds déposés et épargnés par ses clients pour son compte, moyennant une rémunération qui peut être à vue ou à terme. Cette dernière assure en contre partie de la confiance qui lui a fait son client, la sécurité de ses fonds déposés.

Les comptes d'épargne à vue ce sont des comptes avec rémunérations qui peuvent être mouvementés à n'importe quel moment. Une fois que le client ouvre ce compte, la banque lui délivre un livret d'épargne sur lequel toutes ses opérations effectués seront enregistrées et comptabilisées sur celui-ci.

Tandis que les comptes d'épargne à terme, sont des comptes avec rémunérations, mais ce qui les différencie de ceux des comptes à vue, c'est que le titulaire de ce comptes ne peut exercer des opérations de versements ou de retraits à n'importe quel moment. Ce compte est ouvert qu'une seule fois pour un seul capital déposé, et ne sera clôturé qu'à la fin de l'échéance.

### 1.2. Généralité sur les compagnies d'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, l'homme a recours aux différents moyens dont il n'est pas questions de parler de l'assurance mais plutôt de mécanisme de l'assurance. Le premier moyen été celui ayant un caractère sociétal<sup>5</sup>.

Il s'agit de la solidarité entre les membres de groupes. Son principe consiste à apporter une aide ou une assistance aux personnes qui subissent des risques. En revanche, le deuxième moyen reposait sur l'effort individuel, c'est-à-dire il est à la victime de constituer une épargne d'avance pour faire face aux risques qui surviendront dans l'avenir. Ainsi, pour comprendre la naissance et le développement de l'assurance, il nous faut remonter à la haute antiquité où se trouvent les traces de la prés-assurance.

---

<sup>5</sup> ABDELMOUMEN F : «promotion de l'assurance vie et développement de l'assurance épargne», institut supérieur du commerce et de l'administration des entreprises, p.13.

## Chapitre I Notion sur la pratique bancassurance

L'origine du contrat d'assurance est relativement ancienne, remonte à l'Antiquité. Les peuples qui pratiquaient le commerce maritime ont cherché les moyens de se procurer la sécurité indispensable à leurs entreprises. Ce sont des périls de la mer qui ont révélé aux hommes la nécessité d'une assistance mutuelle, fondement du principe de l'assurance parce que toutes les opérations commerciales d'envergure étaient réalisées par la mer. À partir du XIV<sup>e</sup> siècle l'assurance est véritablement née à l'initiative des négociants florentins, génois et flamands. Alors apparaissent les premiers contrats d'assurance par lesquels un assureur s'engage envers un assuré, moyennant le paiement d'une prime ou cotisation, à l'indemniser du préjudice que subissent ses biens par suite de la réalisation d'un risque de mer.<sup>6</sup>

La première compagnie d'assurance décès (ou vie) semble être italienne et date des années 1500. L'assurance incendie est intervenue bien plus tard. Elle remonte à l'incendie de LONDRES en 1666 (+ de 13000 bâtiments détruits).

À partir du XX<sup>e</sup> siècle, avec le progrès de niveau de vie, l'accumulation du capital, le perfectionnement et le droit de 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. Dans l'intérêt des assurés un contrôle de fonctionnement des sociétés d'assurance à vue le jour.

C'est ainsi que L'assurance automobile est rendue obligatoire par la loi du 27 février 1958 et le Code des Assurances est officiellement créé par le décret du 16 juillet 1976. Par la suite, différentes lois amélioreront la protection des assurés et faciliteront leur indemnisation comme la loi « Badinter » n°85-677 du 5 juillet 1985 améliorant l'indemnisation des victimes d'accidents de la circulation, avec notamment la mise en place de conventions entre les assureurs.<sup>7</sup>

Enfin, le secteur se libéralisera définitivement dans les années 1990 avec la privatisation des sociétés nationalisées. Cette ouverture a créée un nouveau paysage pour un marché d'assurance où la compétitivité et l'efficacité des entreprises d'assurance sont devenue des éléments déterminants et primordiaux pour le succès de chaque société.

### 1.2.1. Définition et rôle de l'assurance

Selon Joseph Hemard, « l'assurance est une opération par laquelle une partie, l'assuré se fait promettre moyennant une rémunération la prime pour lui ou pour un tiers en cas de réalisation d'un risque, une prestation par une autre partie l'assureur qui prenant en charge un ensemble de risques les compense conformément aux lois de la statistique ».<sup>8</sup>

<sup>6</sup> François Couilbalt, Michel Latrasse, constant Elishberg, Les grands principes de l'assurance, Edition l'Argus, 1997.

<sup>7</sup> Legardeur, Française, Guide des sources sur l'histoire de l'assurance/comité scientifique pour l'histoire de l'assurance, paris : Seddita : Fédération Française des sociétés d'assurances, 2007.

<sup>8</sup> Frédéric Malaval, Développement durable, assurance et environnement, Edition economica, paris, 1999.

## Chapitre I Notion sur la pratique bancassurance

Le contrat d'assurance est un contrat aléatoire par lequel un organisme dit « l'assurance », qui pour pratiquer l'assurance doit être autorisé par le ministère des finances à exercer ce type d'activité, s'engage envers une ou plusieurs personnes déterminées ou un groupe de personnes dites « les assurés » à couvrir, moyennant le paiement d'une somme d'argent dites « prime d'assurance » une catégorie de risques par le contrat que dans la pratique on appelle « police d'assurance ».<sup>9</sup>

Selon la législation Algérienne (article 619 du code civil) « l'assurance est un contrat par lequel l'assureur s'oblige, moyennant des primes ou autres versements pécuniaires, à fournir l'assuré ou au tiers bénéficiaire au profit du quelle l'assurance est souscrite ; une somme d'argent ; rente ou une autre prestation pécuniaire en cas de réalisation du risque prévu au contrat ».<sup>10</sup>

L'assurance a pour but la protection des patrimoines et des personnes. Elle protège les assurés contre les risques du hasard qui les menace dans leurs personnes comme dans leurs biens ainsi confiance dans l'avenir.

L'assurance est un facteur de sécurité, car elle garantit la réparation (Grâce à elle l'immeuble incendié sera reconstruit, le véhicule endommagé sera réparé...) et favorise la création d'une dette de responsabilité. Elle joue également un rôle très important dans le développement des entreprises, elle les permet de continuer à fonctionner après sinistre, par conséquent, elle consolide l'emploi, la production et préserve le tissu économique.

L'assurance constitue un moteur essentiel du développement économique en :

- Garantissant les investisseurs dans leurs décisions de prise de risques tels que le risque lié à la construction de gratte-ciel.
- Plaçant les trésoreries des assureurs sur les marchés immobiliers, financiers et monétaires.<sup>11</sup>

### 1.2.2. Les spécificités de l'assurance

L'assurance est, par sa définition, une opération qui repose sur le principe de prestation de service qui nécessite l'intervention de six éléments fondamentaux à savoir :

- Le personnel en contact ;
- Le support physique ;
- Le service lui-même ;

<sup>9</sup> <https://www.dictionnaire-juridique.com/définition/assurance>. Html: consulté le 15/11/2021.

<sup>10</sup> Introduction à l'étude des assurances économique, ENAL, Alger, Algérie, 1989. Page 85.

<sup>11</sup> <http://www.actufinance.fr/actu/assurance-6966033>. Html: consulté le 15/11/2021.

## Chapitre I Notion sur la pratique bancassurance

- Le système d'organisation interne ;
- Les autres clients.

A chaque élément on ressort les spécificités de l'assurance et surtout un management de société d'assurance qui doit être reposé sur un ensemble de principes<sup>12</sup> :

- ❖ Le premier élément est l'orientation client : Par opposition à l'orientation produit, et ceci car ce client participe à la production du service ; c'est-à-dire, il est toujours présent au moment de se servir (par exemple souscrire un contrat d'assurance multirisque ou de se faire indemniser en cas de sinistre).
- ❖ La qualité qui est exigée : C'est la raison même de réussite de n'importe qu'elle entreprise de services, afin de répondre à l'intangibilité du service.
- ❖ L'importance des hommes : La présence du personnel en contact nécessite une bonne gestion des hommes, la satisfaction du personnel mène à la satisfaction du client.
- ❖ L'importance du management culturel : Qui nous mène à l'évocation de l'importance de la communication croisée et le management transversal qui visent la réalisation des objectifs de l'entreprise de services.
- ❖ La valorisation de la transparence : La clarté et l'honnêteté, sont des facteurs qui permettent l'intégration du client interne (personnel en contact) et le client externe (client de l'entreprise de services), cette intégration dans le processus de prestation de service satisfaisant les deux clients et les fidélise (le personnel d'aimer son entreprise et le client d'être fidèle à la marque).
- ❖ La préférence pour les approches dynamiques : Le contexte de l'acte de prestation de service favorise et privilège les démarches adaptées aux découpages de l'environnement, de services élémentaires banaux jusqu'aux services personnalisés.
- ❖ La préférence pour les approches globales : Ceci est la résultante de la variété, de l'hétérogénéité des prestations, de la dispersion des unités de travail et de l'importance du rôle individuel.

Le marketing des assurances est spécifique par le fait de la technicité du produit d'assurance, la rapidité du copiage par la concurrence, surtout pour les services périphérique , c'est pour cela qu'il est impératif aux entreprises de services d'être toujours innovatrices et notamment en ce qui concerne l'innovation commerciale des produits (la forme de commercialiser, le réseau, l'accueil....etc.).

---

<sup>12</sup> Christiane Dumoulin. Jean.Pal.Flipo« Entreprises des services facteurs clés de réussite», l'édition d'organisation France93, page 179.

## Chapitre I Notion sur la pratique bancassurance

L'assurance comme nous avons précédé, est un service qui peut être conçu à partir d'assemblage de plusieurs éléments (La servuction).

- *Le client* : Personne obligatoire présent pendant la production du service :C'est le souscripteur.
- *Le support physique* : Support matériel nécessaire à la satisfaction (Instrument matériel environnant) : Agence, logiciel....etc.
- *Le personnel en contact* : Personne employé par l'entreprise et qui est en contact directe avec le client : Le guichetier.
- *Le service* : C'est la résultante d'interaction des éléments précédents ; clients, support physique et le personnel en contact : Le contrat.
- *Système d'organisation interne* : Moyens inaccessible au client, invisible à ses yeux, mais nécessaire à la production du service. Il s'agit du support logistique de l'agence : Le management de l'agence et de l'entrepris.
- *Les autres clients* : Lors d'une prestation de service, les autres clients influent sur la qualité et donc sur le niveau de satisfaction : Qui attendent leur tour.

### 1.2.3. Les éléments d'une opération d'assurance

La réalisation de l'opération d'assurance se fait par la réunion de trois éléments essentiels à savoir<sup>13</sup> :

- **Le risque**

Dans la langue française le mot « risque » veut dire danger ou péril, mais en matière d'assurance, la notion du risque constitue un événement futur et incertain qui ne dépend de la volonté du hasard. Il s'agit d'un événement aléatoire dont on cherche à se prémunir.

- **Primes et cotisations :**

La prime est le montant que verse l'assuré à la société d'assurance en contrepartie de la prestation promise. Elle se nomme cotisation quand elle est versée à une mutuelle. La cotisation peut être fixe ou variable.

La prime se décompose comme suit :

- Prime pure :
  - Elle est calculée par les actuaires
  - Elle se calcule en fonction de la probabilité de la survenance du risque et son coût
  - Elle peut être également appelée prime de risque

---

<sup>13</sup> <http://greta-assurance.e-monsite.com>. Consulté le 16/11/2021.

➤ Prime nette :

- Elle correspond à la prime pure à laquelle on ajoute les chargements
- On l'appelle aussi prime commerciale
- Les chargements correspondent aux frais d'acquisition et de gestion des contrats (Frais de fonctionnement de la société d'assurance)

➤ prime totale :

- Elle correspond à la prime nette à laquelle on ajoute les frais, les accessoires et les taxes
- Les frais et les accessoires sont les sommes couvrant les frais de gestion (L'établissement des avis d'échéance)
- Les taxes sont des sommes reversées par les assureurs aux pouvoirs publics, elles varient selon les risques pris en charge

• **La prestation**

Il peut y avoir trois bénéficiaires à savoir :

- L'assuré
- Un tiers
- Le bénéficiaire

### 1.2.4. La distribution des produits d'assurance

Les assureurs ont toujours eu une approche de distribution multicanale pour distribuer les produits d'assurance, en s'adressant à leurs clients par le biais des agences (guichets ou bureaux), des réseaux itinérants, des canaux de distribution directe (vente par correspondance, par téléphone, etc.).

On relève trois grands modes de distribution<sup>14</sup> à s'avoir :

• Distribution par intermédiaire

Ce mode de distribution concerne les courtiers, les agents généraux et les producteurs d'assurance.

- *Agent général* : Personne physique ou morale, mandataire d'une société d'assurance, qui la représente et lui réserve l'exclusivité de sa production.
- *Courtier d'assurance* : Personne physique ou morale, agréée par le ministère des finances, son activité consiste à mettre en relation des assureurs et des assurés en vue de la perception de produits d'assurance selon le meilleur rapport qualité/prix.
- *Producteurs* : Distribuent essentiellement des produits de vie (Ils font de porte à porte)

---

<sup>14</sup> François Coulibault, Constant Eliashberg et Michel Latrasse « Les grands principes de l'assurance » 4<sup>ème</sup> édition L'argus édition, Paris 1999, p.44.

## Chapitre I Notion sur la pratique bancassurance

- Distribution par guichets

On distingue quatre types de guichets :

- Les guichets de sociétés d'assurance traditionnelle.
- Les guichets de sociétés mutuelles d'assurance sans intermédiaires.
- Les guichets des établissements financiers (Banque, caisse d'épargne).
- Les guichets de la poste et du trésor public.

Nous pouvons étendre les distributions par guichets à la distribution des produits d'assurance dans les guichets de grandes surfaces et des supermarchés...etc.

- La distribution directe

Ce mode de distribution se fait à travers :

- La vente directe par téléphone
- La vente informatique (Minitel, internet)
- La par correspondance

Mais depuis quelques années l'essor du web et la large diffusion des canaux mobiles ont bouleversé la définition de ce concept. Aujourd'hui les assureurs profitent des nouvelles pratiques autour du mobile pour moderniser leur stratégie de distribution et créer des points de contact supplémentaires qui plus est ciblés avec leurs clients. En effet 80% des assureurs mettent à la disposition de leur clientèle diverses applications.

Parmi ces applications mises à la disposition de la clientèle de compagnies d'assurance, on retient les applications de « productivité » permettant aux assurés de gérer les contrats souscrits, suivre les remboursements, déclarer un sinistre, dialoguer avec des conseillers.

Des applications de « géolocalisation » : Aviva permet aux adhérents de géolocaliser les agences du groupe au travers de son application mais également les partenaires pratiquant le tiers-payants.<sup>15</sup>

### 1.2.5. Les produits d'assurance

Comme on a précisé précédemment, l'entreprise d'assurance offre des services et des produits tant qu'aux professionnels qu'aux particuliers.

En effet les professionnels cherchent à se prémunir d'un tas de risques en l'occurrence , le risque d'incendie, le risque de non-paiement, le risque de non-remboursement des crédits, le risque des accidents de travail, la responsabilité civile, le risque du vol, le risque des pertes d'exploitation...etc.

Quant aux particuliers, ces derniers peuvent souscrire des contrats afin de sécuriser leurs têtes et leurs biens. Les différents produits d'assurance sont mentionnés dans le tableau ci-après<sup>16</sup> :

<sup>15</sup> <http://www.insurancespeaker-waveston.com>. Html : Consulté le 17/11/2021.

## Chapitre I Notion sur la pratique bancassurance

**Tableau N°1** : Les différents produits d'assurance.

Les assurances de dommages destinées aux particuliers	Les assurances de personnes destinées aux particuliers	Les produits d'assurance de dommages destinés aux professionnels	Les assurances de personnes proposées aux entreprises
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Le contrat multirisque habitation</li> <li>-Le contrat d'assurance automobile</li> <li>-Assurance souscrites à l'occasion d'activité de loisirs</li> <li>-assistance</li> <li>-risque divers</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Assurance individuelle accidents</li> <li>-L'assurance santé</li> <li>-L'assurance vie</li> <li>-Les garanties complémentaires</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Les assurances incendies et risques annexes</li> <li>-Assurances automobile</li> <li>-Transport</li> <li>-Aviation</li> <li>-Crédit et cautions</li> <li>-Les risques agricoles</li> <li>-Les produits nouveaux</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-L'assurance accident de travail</li> <li>-Les contrats de prévoyance</li> <li>-L'assurance des hommes clés</li> </ul>

Source : Brahim GUENANE, polycopié pédagogique portant sur la bancassurance.

### 1.2.6. L'inversion du cycle de production

L'assurance est un cycle économique inversé. Dans l'économie lorsqu'on met un produit sur le marché, on connaît d'abord son prix de revient auquel s'ajoute le bénéfice escompté ce qui nous donne le prix de vente.

Or en assurance est totalement différent de ce principe. Le sinistre est toujours aléatoire et le montant exact que doit indemniser l'assurance n'est pas connu. De ce fait, les compagnies d'assurances fixent d'abord un prix de vente sous forme d'une prime que doit versé l'assuré pour se bénéficier d'une couverture de risque, avant de connaître le prix de revient qui est le coût du sinistre. D'où on parle d'inversion du cycle de production car l'assureur ne connaît pas exactement ce que va lui coûter le produit qu'il vend.

Ce qui oblige les sociétés d'assurances à constituer des provisions technique et avoir des marges de solvabilité solides pour faire face aux engagements qu'ils prennent.

<sup>16</sup> Brahim GHENANE, MCA au département des sciences financières et comptabilité, Polycopié pédagogique portant sur la bancassurance, 2017/2018, p13.

## Section 2 : Rapprochement de champs d'activités

Les banques ont un rôle très important dans l'économie. Elles sont considérées comme le moteur essentielle du développement économique ainsi l'accroissement des échanges et de l'investissement.

Le but principal des banques est d'assurer la stabilité économique et également la satisfaction de sa clientèle, on offrant une panoplie de produits et services bancaire.

Ces dernières années, les banques ont décidé d'élargir leurs champs d'activités et de diversifier leurs offres, afin de répondre aux besoins multiples de différents agents économiques et également d'augmenter ses parts de marché.

Les compagnies d'assurances à leur tour, jouent également un rôle important dans l'économie. Elles créent, gèrent et vendent des produits d'assurance, par lesquels les agents économiques à travers la souscription des contrats d'assurance peuvent se prémunir d'éventuels risques liés à leurs opérations économiques et financière qu'ils exercent.

Pour cette raison principale, les banques et les compagnies d'assurance se voient complémentaires dans un intérêt commun qui est la satisfaction de leurs clients. Ces deux entreprises ont décidé de se rapprocher l'une à l'autre et de créer des produits qui répondent à la fois aux besoins de leurs clients.

Ce rapprochement est essentiel, mais parfois il est peu répondu, vu les différences comprises entre ces deux principales entreprises.

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

La banque et l'assurance se diffèrent, mais également se ressemblent.

#### 2.1.1. Les différences

Le fonctionnement des banques et celui des assurances se diffèrent, ces deux secteurs sont dissemblables dans leurs interactions avec le système financier.

Les banques ont traditionnellement eu le monopole sur les moyens de paiements, tant dis que les compagnies d'assurances ont exercé un monopole sur les produits liés à une éventualité. Donc une distinction importante entre les affaires des opérations bancaires et d'assurance et que ce dernier dépend plus directement des éventualités d'événements de réclamation, que ce soit l'assurance en général ou l'assurance vie en particulier. Cette réclamation liée directement à la survenance du sinistre et elle est indépendante de quiconque commande.

Sachant que, dans le cas de l'assurance vie, l'événement (La mort) est sûr, mais pas la période du décès qui ne coïncide rarement avec les prévisions de l'assuré. Par contre les opérations bancaires sont généralement définies et connues par les deux contractants à savoir le banquier et son client.

Les opérations bancaires sont basées essentiellement sur la collecte et la gestion des fonds, ainsi des moyens de paiements. Elles sont généralement orientées de plus à court

## Chapitre I Notion sur la pratique bancassurance

terme, par contre les opérations d'assurance sont basées sur la gestion des risques multiples et aléatoires, ainsi que ses différentes opération se fait sur le long terme.

Les assureurs ne sont pas soumis au risque de liquidité inhérent à l'activité bancaire. En outre, trois caractéristiques des compagnies d'assurance essentielles au regard du risque systémique : la quasi-absence d'effet de levier ; la dissémination du risque grâce à la participation des assurés à des pertes potentielles dans les contrats d'assurance-vie ; le rôle fondamentalement différent du capital dans le secteur de l'assurance, où il n'est qu'un élément de dernier recours en cas d'insolvabilité, contrairement au secteur bancaire où il est premier.

### 2.1.2. Les similitudes

L'assurance et la banque ont une activité commune qui porte sur la commercialisation des produits financiers destinés à leurs clients pour les satisfaire. 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'assurances entreprennent quelques formes de gestions des fonds (Investissement des réserves techniques).

Les banques et les compagnies d'assurance fonctionnent, toutes les deux sur la base de 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 celles des compagnies d'assurance est le fait qu'elles se relient souvent aux mêmes acheteurs, et elles se complètent. Si les banques exigent de leurs emprunteurs à s'assurer contre éventuels risques, y compris la mort, le chômage et des dégâts matériels, elles fournissent en parallèle de cette exigence des produits d'assurance.

### 2.2. Les interférences entre les banques et les assurances

Dans le cadre de l'intermédiation financière exercée par le banquier et l'assureur, des interférences peuvent surgir. On peut relever les interférences suivantes<sup>17</sup> :

- La relation d'offre de produits financiers.
- La relation d'agence qui s'érige entre les deux types d'intermédiaires.

#### • La relation d'offre de produits financiers

Dans l'exercice de leurs fonctions, les compagnies d'assurances offrent aux banques un certains nombres de services tels que : assurance responsabilité civile, assurance vie aux

---

<sup>17</sup> Brahim GUENANE, MCA au département des sciences financières et comptabilité, op.cit, p30.

## Chapitre I Notion sur la pratique bancassurance

personnels de la banques...etc. Dans le même temps, les banques offrent de larges services aux assureurs, comme la gestion de trésorerie, les placements, les participations, le change, la gestion financière....etc.

Avec les nouvelles exigences de performances et de compétitivité dans un marché caractérisé par une concurrence agressive, d'une part, et d'autre part l'élargissement de la demande des services financiers, il serait plus profitable aux banques de développer leur propre système de couverture en assurance, notamment pour certaines branches. Et aux compagnies d'assurances, notamment les grandes, d'établir leurs propres départements de trésorerie et de gestion de portefeuille.

Il y a lieu de signaler, qu'il existe un certains nombre de produits ou combinaison de produits financiers que l'on peut considérer comme hybrides. On peut citer à titre d'exemple :

- Financement d'achat d'automobile et l'assurance auto.
- Le crédit immobilier et l'assurance incendie.
- Financement d'investissement et assurance perte d'exploitation ou risque management.
- Leasing et assurances bris de machines

La performance de cette relation d'offre des services financiers dépendra de l'asymétrie d'information établie entre banquier et son client d'une part, et d'autre part entre le banquier et l'assureur.

En fait, dans l'interférence d'intermédiation financière, le transfert du risque d'un intermédiaire à un autre suscite des informations complémentaires.

Le brassage des deux activités, fait qu'il y a un ensemble de rôles joués de part et d'autres. De la part des assurances, elles offrent un support de risque crédit, de risque de taux et de risque de liquidité, sans dis que les banques fournissent un support de risque financiers, de placement et de participation à travers le marché de capitaux.

### • La relation d'agence

Dans sa relation d'agence, la banque se présente comme un véritable concurrent vis-à-vis des intermédiaires institutionnels. Mais avec un avantage comparatif de taille, car elle dispose d'une grande capacité d'analyse et d'information, une organisation meilleure, un pouvoir financier sans comparaison et une clientèle importante variée et bien répertoriée selon des données économiques et financières et par classe de risques.

### 2.3. Complémentarité du cycle financier

Le cycle financier des assurances est, généralement, plus long que celui de la banque d'où la complémentarité de ces deux secteurs d'activité. Les constituants des deux métiers étant le temps et l'argent et dans chaque exploitation il existe une phase où les charges pèsent lourd, et une autre où les bénéfices apparaissent. Dans les deux secteurs, ces périodes sont

## Chapitre I Notion sur la pratique bancassurance

complémentaires.<sup>18</sup>Nous pouvons expliquer cette complémentarité à travers deux points qui sont : le rapport différent au temps et l'inversion du cycle d'exploitation.

- **Rapport différent au temps**

Les ressources bancaires sont composées essentiellement de dépôts à vue (ressources à court terme). Par contre les ressources des compagnies d'assurance sont à long terme (provisions techniques et notamment les provisions mathématiques quand il s'agit des assurances vie).

De ce fait, la banque et l'assureur adoptent une approche différente du facteur temps. En effet, l'assureur cherche généralement, les contrats à long terme afin de prendre plus de bénéfiques. Tandis que la banque, préfère les contrats de courte durée dans le but de minimiser les coûts.

Cette différence d'approches, nous mène à supposer que les résultats de la banque vont s'accroître immédiatement, alors que ceux des assurances vont se dégrader. On observera l'inverse à long et à moyen terme, où les résultats des banques vont diminuer. Tandis que ceux des assurances augmenteront, d'où la complémentarité entre les deux institutions.

- **Inversion du cycle d'exploitation**

Le cycle d'exploitation des assurances est inversé, par le fait que les assurances encaissent la prime avant de décaisser la prestation (indemnisation). Tandis que, la banque a un cycle d'exploitation normal.

Cette différence dans les cycles entraîne une différence dans la gestion monétaire du bilan.<sup>19</sup>Nous constaterons que les assurances constituent en premier son passif (provision), puis elles procèdent à la gestion de l'actif (placements). Alors que les banques constituent leurs passif et actif en parallèle, d'où la complémentarité des deux secteurs.

Dans ce cadre et vu les décalages du cycle d'exploitation du banquier sur celui de l'assureur, ce dernier peut aider le banquier à se refinancer. Aussi, le banquier peut soutenir le développement du chiffre d'affaire des assurances, en diffusant des produits de celles-ci, grâce à son réseau de distribution.

### 2.4. Sensibilité complémentaire au taux d'intérêt

Les deux périodes d'inflation et de désinflation produisent des effets opposés auprès des deux institutions (banques et assurances), ainsi se complètent-elles. Car, globalement, la période de l'inflation est favorable pour l'activité bancaire, alors que la période de désinflation est bénéfique à l'assurance notamment à l'assurance vie.

En période de l'inflation : la souscription des contrats d'assurance en général et ceux d'assurance vie en particulier sont en régression, ainsi que l'écart entre le calcul théorique et le prix réel risque d'être important.

---

<sup>18</sup> KEREN Vered « la bancassurance », que sais-je, 1<sup>ère</sup> édition, presse universitaire de France, 1997. Page 7-9

<sup>19</sup> Ibidem, p17.

Cependant, cette période est favorable pour la banque, notamment dans l'octroi des crédits à long terme. La période de désinflation est propice à l'assureur notamment en assurance vie. Les souscripteurs conservent leurs contrats plus longtemps, et ce pour maintenir les taux captifs et donc à leurs avantages. Contrairement à la banque, notamment quand elle octroi des crédits aux taux variables, et elle se refinance aux taux fixes.

### 2.5. L'économie d'échelle et l'économie de gamme

#### 2.5.1. 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"<sup>20</sup>.

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<sup>21</sup>.

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.

#### 2.5.2. 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<sup>22</sup>. En effet, des avantages apparaissent lors :

---

<sup>20</sup> G.VETTORI. "Les économies d'échelle: du concept à l'application, le secteur bancaire suisse", Cahiers de recherche HEC Genève N°2000.21, 2000.

<sup>21</sup> FELLI Moncef « Bancassurance ! Sommes-nous sur le bon chemin », séminaire organisé par l'ESB 15 et 16 Mars 2003. page 10.

<sup>22</sup> Ibidem p.11.

## Chapitre I Notion sur la pratique bancassurance

- 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.

### 2.6. 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, conjugués 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 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.

### Section 3 : Genèse et fondement de la bancassurance

Les établissements de crédits tentent dans les mesures du possible à diversifier leurs offres de produits et services, destinés à satisfaire les besoins et les attentes de leurs clients.

Cependant ces établissements de crédits cherchent également à satisfaire leurs besoins financiers d'une part et d'autre part à maximiser leurs rendements.

On sait pertinemment que toutes les opérations financières qu'effectue la banque sont basées essentiellement sur les dépôts de ses clients. Puisque les dépôts qui font les crédits.

De ce fait, les banques doivent gérer au mieux, cette liquidité qui est généralement déposée à court terme et en faire avec des crédits qui sont généralement offert à long terme.

Les banques suite à leurs activités financières, sont toujours exposées aux risques, mais le plus fréquent est le risque de crédit. Cependant, chaque établissement de crédit avant d'octroyer un prêt, fait une étude préalable du dossier, et demande en parallèle des garanties, qui mettra en jeu en cas du non remboursement du crédit par son client.

Des produits de bancassurance qui se sont développés et mit sur le marché financiers, qui viennent de répondre à la fois aux exigences et aux besoins des clients de banque ainsi les clients des assurances.

## Chapitre I Notion sur la pratique bancassurance

Il s'agit notamment des produits d'assurances qui sont vendus par les établissements de crédit sous des conventions formelles. D'où la naissance du concept de bancassurance, qui se traduit par un rapprochement d'activités entre les banques et les compagnies d'assurances comme en viens de voir dans la section précitée.

### 3.1. Origine de la bancassurance

Il est généralement admis que la bancassurance est née en France lorsque la banque de crédit mutuelle de l'Est a commencée à la pratiquer en 1970-1972. Elle s'est aussi avérée très porteuse en ce sens qu'elle a permis aux crédit mutuel de devenir progressivement un acteur majeur sur la scène des assurances française. La suite en 1973, la compagnie bancaire s'est dotée d'une filiale vie appelée CARDIF, celle-ci a choisit d'opérer comme ensamblier, la maison mère. Les banques populaires se sont lancées en 1978, puis la BNP et la société générale en 1980, les grandes banques de dépôts, à statut commerciale ou mutualiste, qui entre temps ne s'étaient pas déjà embarquées dans l'aventure s'y sont alors mises à marches foncées.

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

L'Allemagne et l'Italie s'y intéresseront beaucoup plus tard. En effet la bancassurance italienne s'est caractérisée par la rapidité de son développement, c'est la loi amato de 1990 qui autorisa les banques à détenir des participations dans des compagnies d'assurances.

Les établissements de crédit belges ont suivi différentes stratégies pour accéder au marché des assurances, certain entre eux (Bacobs et Cera, par exemple) on conclut de simple accords de coopérations avec l'assureur de leurs groupes financiers, d'autres grandes banques belges ont optés pour la création de joint-venture avec des compagnies d'assurances apparente souvent au même holding financier.

Néanmoins, d'un point de vue purement historique, les véritables pionniers furent les britanniques avec la création de Barclays life en septembre 1965.

En revanche ce concept de bancassurance se séduit plus d'une banque sur le contenant et très rapidement les grands acteurs de marché se sont lancés dans la création de filiale introduisant ainsi le modèle dans leur pays respectifs.

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

## 3.2. Définition de la bancassurance

La définition la plus classique, mais aussi la plus restrictive consiste selon Alain Borderie et Michel Lafitte à définir la bancassurance comme une activité de distribution d'assurance aux guichets des banques.

Il définit aussi la bancassurance comme étant la création de conglomérat financier associant des organismes bancaires et d'assurances, elle comprend deux composantes d'une capitalistique entre une banque et un assureur l'autre de vente par leur réseaux respectifs des produits bancaires et assurances.

Pour des raisons de simplicité nous proposons la définition ci-après : « la bancassurance dans sa forme la plus simple est la distribution des produits d'assurances à travers des canaux de distribution d'une banque et aussi se traduit par la création des filiales d'assurance par les établissements bancaires »<sup>23</sup>.

Cependant, les établissements bancaires ont décidé de se lancer dans la vente de produits d'assurance auto, habitation et de complémentaire santé dans le but de générer des revenus récurrents supplémentaires et de faire face à l'érosion de leurs marges.

## 3.3. Objectifs de la bancassurance

La bancassurance à deux catégories d'objectifs, la première catégorie est recherchée au début quand la banque se lance dans la distribution des produits d'assurance (objectifs commerciaux. Tandis que la deuxième catégorie intervient au stade de maturation (objectif structurels).

### 3.3.1. Objectifs commerciaux

Pour s'implanter dans un marché différent du marché d'origine. La première phase se concrétise par des accords commerciaux en offrant à la clientèle des banques et des sociétés d'assurances une gamme étendue des produits.

Les produits d'assurance vie en est un exemple illustrant qui trouve son origine dans les années 80 en Europe où plusieurs banque, elles se contentaient de distribuer les produits des partenaires dans le souci d'offrir une gamme complète à la clientèle. On peut constate que les accords commerciaux concernent aussi la vente de produits bancaires par les sociétés d'assurance, mais son développement est limité pour différentes raisons à savoir :

- ✓ La difficulté pour le réseau de distribution des assurances de commercialiser les produits bancaire.

---

<sup>23</sup> YOUNSI et ZERROUKI, «La pratique de la bancassurance», mémoire de master en science financière et comptabilité, UMMTO, 2018, P23.

## Chapitre I Notion sur la pratique bancassurance

- ✓ Les banques se sont souvent montrées réticentes à confier la distribution de leurs produits à des intermédiaires qu'elles estiment peu aptes à sélectionner leurs risques en matière d'opération de crédit.

Dans une deuxième phase, les accords commerciaux peuvent être complétés par des prises de participation, nous retrouvons les trois stratégies suivantes :

- **Stratégie de participation et de distribution croisée**

C'est une stratégie d'entrée mutuelle des deux sociétés dans leurs marchés respectifs. La participation minoritaire et croisée ainsi que l'échange des administrateurs dans les conseils d'administrations respectifs sont utilisés pour renforcer la coopération entre les deux partenaires, chaque société reste, en revanche, libre dans sa stratégie ne semble être préférée pour le moment que par les grandes institutions financières.

- **Stratégie de coopération dans la distribution**

Il s'agit principalement d'une stratégie commerciale, son objectif final est la rentabilisation du réseau de distribution des produits financiers d'un des deux partenaires avec l'accès à une plus large clientèle pour le second.

Parmi les avantages dont bénéficient les acteurs qui se limitent à l'activité d'intermédiation se trouvent le respect de leur indépendance.

Par ailleurs, l'accord de coopération permet de drainer des ressources régulières en échange d'investissement limités, tandis que la création d'une société d'assurance immobilise des capitaux importants.

- **La prise de participation minoritaire**

C'est un moyen pour stabiliser la relation commerciale entre les deux institutions, elle peut être croisée ou non, elle permet d'élaborer, dans un certains cas, une stratégie de commercialisation commune en installant leur relation dans la durée, on peut observer que la prise de participation des compagnies d'assurance dans les banques est plus fréquente que celle des banques dans les compagnies d'assurances, ce type de rapprochement est une transition avant de passer à une intégration plus forte des deux métiers.

### 3.3.2. Objectifs structurels

Nous pouvons distinguer six stratégies à s'avoir comme suit :

- **La création en acquisition d'une nouvelle filiale**

De nombreuses banques européennes ont créé au cours de ces dernières années des filiales spécialisées en bancassurance. En revanche, la création de filiales bancaires par les compagnies d'assurances est beaucoup moins fréquent acheter des banques existantes.

## Chapitre I Notion sur la pratique bancassurance

### ➤ La création d'une entreprise commune

Cette stratégie consiste également un bon moyen d'internationalisation des banques et des assurances par la création de filiales commune dans les pays étrangers.

### ➤ La création d'un holding commun

La création d'un holding commun tant en gardant une structure juridique séparée.

### ➤ Stratégie d'entrée par acquisition majoritaire

Elle suppose la prise de contrôle d'une entreprise déjà existante, l'absorption et l'intégration totale de cette entreprise n'est pas nécessaire.

Cette stratégie est peu prisée par les banques, par contre cette stratégie est la préférence des sociétés d'assurance et ce pour plusieurs raisons :

- La société d'assurance possède de très importants capitaux à long terme.
- En tant qu'investisseurs institutionnels elles ont un savoir faire dans la gestion des portefeuilles et dans le marché des actions.
- Le rachat d'une banque leur permet également de contourner les différentes barrières à l'entrée dans le marché bancaire et de bénéficier du vaste réseau d'agence d'une banque.

### ➤ Stratégie de fusion absorption volontaire

Elle se différencie de la précédente par le fait que la fusion est décidée d'un commun accord par les deux parties et prévoit à long terme la constitution d'une entreprise de bancassurance unique.

### ➤ Le conglomérat financier

Un conglomérat financier se réfère à tout groupe de société ayant un actionnariat commun et dont les activités exclusives ou prédominantes consistent à fournir des services significatifs dans, au moins, deux secteurs financiers différents.

### 3.4. Les modèles de la bancassurance

Il n'existe pas qu'un seul et unique modèle de la bancassurance qui soit le meilleur et conviendrait à tous banques et assurances. Alors chaque institutions cherche le modèle qui lui convient le mieux c'est-à-dire qui soit conforme à sa stratégie et ses objectifs, plusieurs stratégies existent pour entrer dans la bancassurance signature d'un accord de distribution (accord commercial) création d'une filiale et les joint-venture (filiale communes).

### 3.4.1. Les accords de distribution

Le contrat de distribution est l'accord passé entre un fournisseur et un intermédiaire chargé de vendre les produits ou les services du fournisseur, dans ce cas c'est un accord entre une banque et une compagnie d'assurance qui a pour visé la distribution des produits de cette dernière via les réseaux de la première. Dans cet état de figure, la banque joue un rôle d'intermédiaire entre une compagnie d'assurance et des clients.

Les banques profitent de leur force de vente et de leurs réseaux denses et bien établis pour distribuer certains produits d'assurance de leur fournisseur (compagnie d'assurance) qui se chargent de la gestion et le suivi de contrats vendus dès lors qu'un accord de distribution fut signé par les deux parties.

Les accords commerciaux peuvent être suivis par une prise de participations minoritaire, la banque peut diversifier ses fournisseurs de produit c'est-à-dire distribuer les produits de différentes compagnies d'assurance.

L'objectif de cette stratégie est la rentabilisation du réseau de distribution de la banque d'une part et l'accès pour l'assureur à une clientèle plus rentable et plus solvable d'autre part.

Cette forme de rapprochement présente l'avantage de limiter l'investissement initial. La prise de risque et procure une rentabilité plus rapide. En matière de gestion des risques qui est l'essence même du métier d'assurance.

### 3.4.2. Création de filiale

Ce modèle de bancassurance consiste en la création d'une filiale assurance par la banque exprimant ainsi sa volonté de contrôle total de cette nouvelle activité.

La stratégie de création de filiale permet à la banque de monopoliser les revenus c'est-à-dire d'avoir toutes les rémunérations en dividendes et ne laisse échapper aucune entrée vers une autre entité. A travers l'unicité du réseau la banque décide d'affronter seule la concurrence. Cependant l'investissement initial est très long et coûteuse et les risques sont totalement supportés par la banque.

### 3.4.3. Croissance externe

Des stratégies qui peuvent s'exprimer par des prises de participations minoritaires mais suffisantes pour exercer un contrôle sur la cible, ou majoritaires la prise de contrôle par croissance externe peut prendre la forme de participation dans les compagnies d'assurance, la banque est souvent minoritaire au départ puis elle accroît progressivement son contrôle, elles sont adoptées par des banques ou des compagnies d'assurance qui veulent pénétrer le marché.

Ces stratégies de prise de participation permettent à compagnie d'assurance le renforcement des fonds propres, cette forme est peu coûteuse et rapide à mettre en œuvre.

En terme simple, cette forme de stratégie de la bancassurance déjà existante par une banque et la distribution des produits d'assurance de cette compagnie d'assurance via les guichets bancaire.

### 3.4.4. Les joint-ventures

Une coentreprise également appelée une entreprise commune, une entreprise en participation ou une joint venture est un accord passé entre deux ou plusieurs entreprises que acceptent de poursuivre ensemble un but précis pour une durée limitée.

« Le concept anglais de joint venture correspond à celui de coentreprise, la filiale commune entre deux ou plusieurs entreprises dans le cadre d'une cadre d'une coopération, les parties de la joint venture forment donc une entreprise commune, généralement dans le but d'atteindre une certaine position sur un marché ou de développé un produit spécifique, la coopération peut être panifiée à long et à court terme »<sup>24</sup>

Dans le cas de la banque assurance, cette forme consiste en la création d'une nouvelle société d'assurance et dans la quelle une banque et une compagnie d'assurance existes se partagent les parts sociales pour faciliter la gestion d'activité communes, elle comporte pratiquement les même avantages que l'accord de distribution, ajouté à cela l'échange de savoir faire.

---

<sup>24</sup> YOUNSI et ZARROUKI «La pratique de bancassurance», op.cit, p24.

## Chapitre I Notion sur la pratique bancassurance

**Tableau N°02** : Les modèles de développement de la bancassurance

	Description	Avantages	Inconvénients	Pays ou le modèle est carrément répondu
Accord de distribution	Banque jouant un rôle d'intermédiaire pour une CA	-Début rapide des opérations. -Aucun investissement en capital.	-Manque de flexibilité pour le lancement de nouveaux produits. -Possibilité de divergence dans les cultures d'entreprise.	Etats-Unis Allemagne Royaume unis Japon Coré du sud
Joint venture	Banque associée à une ou plusieurs CA	Transfert de savoir faire	Gestion difficile sur le long terme	Italie Espagne Portugal Coré du sud
Intégration complète	Création d'une filiale	Culture d'entreprise maintenue	Investissement	France Espagne Belgique Royaume Unis

Source : La bancassurance, Focus, Scor Vie, 2005.

### 3.5. Les avantages tirés par les déferents intervenants de la bancassurance

La bancassurance ce n'est qu'une formule de partenariat entre banque et assurance reflète le partage d'intérêt mais il est primordiale de s'interroger maintenant sur les avantages généralement reconnue, chaque parties prenantes de la bancassurance (la banque, compagnie d'assurance, consommateur et législateur). Doit trouver son profit dans cette dernière, sans avantage, il n'y aurait pas de collaboration entre ces acteurs de la bancassurance, le modèle sera retenue ensuite en fonction de la situation de chacun.

- **Pour la banque**

Elle reçoit une rémunération (commission) de son partenaire l'assureur pour son rôle de distribution qui contribue à l'amélioration de son résultat. Le premier avantage de la distribution des produit d'assurance par les banques est la relation avec la clientèle où cette dernière peut trouver réponse à ses besoins qu'ils soient financiers ou assuranciers, ainsi la banque va attirer une plus grande clientèle du fait de l'élargissement de sa gamme de produit, peut aussi renforcer la satisfaction des clients et leur fidélisations, les coûts de distribution sont réduits dans la majorité des cas ce sont les employés de la banque qui assurent la vente des produits d'assurances. Ces investissements en capital produisent des effets de levier très important.

- **Pour l'assureur**

Elle reçoit une rémunération (commission) de son partenaire l'assureur pour son rôle de distribution qui contribue à l'amélioration de son résultat. Le premier avantage de la distribution des produits d'assurance par les banques est la relation avec la clientèle où cette dernière peut trouver réponse à ses besoins qu'ils soient financiers ou assuranciers, ainsi la banque va attirer une plus grande clientèle du fait de l'élargissement de sa gamme de produit, peut aussi renforcer la satisfaction des clients et leur fidélisations, les coûts de distribution sont réduits dans la majorité des cas ce sont les employés de la banque qui assurent la vente des produits d'assurances. Ces investissements en capital produisent des effets de levier très importants.

- **Pour le consommateur**

Elle reçoit une rémunération (commission) de son partenaire l'assureur pour son rôle de distribution qui contribue à l'amélioration de son résultat. Le premier avantage de la distribution des produits d'assurance par les banques est la relation avec la clientèle où cette dernière peut trouver réponse à ses besoins qu'ils soient financiers ou assuranciers, ainsi la banque va attirer une plus grande clientèle du fait de l'élargissement de sa gamme de produit, peut aussi renforcer la satisfaction des clients et leur fidélisations, les coûts de distribution sont réduits dans la majorité des cas ce sont les employés de la banque qui assurent la vente des produits d'assurances. Ces investissements en capital produisent des effets de levier très importants 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 de services.

La banque peut profiter de la complexité de certains produits d'assurance pour les améliorer et le client en bénéficiaire.

- **Pour le législateur**

La dévitrification des activités des institutions financières en diminuant le risque systémique. La réduction du risque global lors de la transformation des engagements financiers des banques à des filiales du secteur de l'assurance. La bancassurance apporte le développement du marché de l'assurance vie au niveau macro-économie. La vulgarisation et la banalisation des produits d'assurances vie auprès des clients, il est en principe provoqué par une cause, une caractéristique endogène au système considéré.

### Conclusion

De ce qui précède, on peut dire que la pratique de bancassurance est le résultat du rapprochement des champs d'activités des deux entreprises à savoir les banques et les compagnies d'assurances, qui travaillent en collaborations on vue d'offrir une panoplie de produits et services qui regroupe à la fois des produits bancaires et produits d'assurances destinés aux clients de ces deux entreprises.

Le but de cette diversification de produits, s'agit d'une part de satisfaire les besoins des clients communs et d'autre part de maximiser les rendements tout en utilisant une technique de couverture contre les risques aléatoires relatifs aux activités bancaires.

De ce fait, on peut dire que les agences bancaires sont devenues des petites agences générales d'assurance. Elles vendent à travers de ses guichets des produits d'assurance qui lui permettant de garantir le remboursement de ses prêts en cas de faute de paiement par ses emprunteurs.

Les agents économiques à besoin de financement, doivent soit souscrire un contrat d'assurance auprès des guichets bancaires, pour bénéficier en parallèle d'un crédit que ça soit un crédit d'investissement ou crédit à la consommation soit de donner d'autre garanties à la banque tel que hypothéquer un bien dont la valeur est supérieur ou égale au montant emprunté. Cette couverture de risque permet à la banque de garantir le remboursement de son prêt en cas de décès, d'invalidité et/ ou de perte d'emploie.

Pour conclure, la pratique de bancassurance signifie la vente de produits d'assurance par l'intermédiation bancaire à travers ses guichets. C'est une convention formelle entre les banques et les compagnies d'assurance qui mettent des produits financiers sur le marché afin de répondre à leurs exigences, maximiser leurs rendements et se prémunir contre les risques aléatoires liés à l'activité bancaire.

# **Chapitre II**

### Introduction

En 1970 La Fédération du crédit mutuel d'Alsace, de Lorraine et de Franche-Comté, à l'instar de toutes les banques, faisait appel aux services d'un intermédiaire courtier en assurance. Elle décide de se passer des services de ce dernier et d'encaisser ainsi elle-même la commission du courtage. Au-delà de cette commission d'apport, les contrats étaient très bénéfiques pour la société d'assurance.

La Fédération souhaitait aller plus loin dans son engagement et de devenir l'assureur de ses clients d'où la décision de création des assurances du crédit mutuel (ACM) vie et (ACM) IARD.

De ce fait, une activité est apparue et qui fait des établissements de crédit et des compagnies d'assurances un rapprochement important. Elle doit remonter à 1985, date à laquelle la société d'assurance GAN (Le groupe des assurances nationales) a procédé à une prise de participation dans le groupe bancaire CIC (Crédit industriel et commercial).

D'un point de vue purement historique, la pratique de bancassurance est apparue en Septembre 1965 par les Britanniques. Elle prend ainsi son expansion à travers toute l'Europe, l'Amérique et l'Asie, mais pour des raisons politiques, sociales et économiques, elle reste peu répandue en Afrique.

La pratique de bancassurance a pris son essor en raison de la réunion de certains facteurs de succès. Il n'est pas simple de savoir pourquoi elle ne se développe pas de la même façon pour tous. Elle peut prendre plusieurs modèles et chaque modèle a ses apports et ses limites pour la banque ainsi pour l'assurance.

La bancassurance reste peu répandue dans certains pays en raison de certaines difficultés auxquelles elle fait face. De ce fait la banque et l'assurance doivent prédéfinir certains objectifs communs et trouver un modèle adéquat qui soit en accord avec leurs attentes.

Ce chapitre sera scindé en quatre sections. On parlera dans la première section de l'évolution de la bancassurance dans le monde, ainsi nous citerons dans la deuxième section les facteurs clés de succès de la bancassurance, la troisième section qui sera consacrée aux apports et les limites, et en dernier nous allons mentionner les difficultés de la mise en pratique de la bancassurance.

### Section 1 : La bancassurance dans le monde

La bancassurance ne cesse de se développer dans le monde. Elle a connu de profondes mutations de canaux de distribution.

Le développement rapide des comportements des clients et la concurrence rude invitent les réseaux d'agences à suivre les révolutions surtout technologiques dans ce domaine.

## Chapitre II Les caractéristiques de la bancassurance dans le monde

Le champ d'application de la bancassurance s'est élargi et s'est développé à travers le monde entier. Néanmoins la pratique de bancassurance s'est amorcée en Europe.

### 1.1. La bancassurance en Europe

La bancassurance a connu son essor et ses plus grands succès plus particulièrement en Europe, et cela grâce à un environnement juridique et réglementaire plus adéquat et favorable par rapport au reste du monde.

#### 1.1.1. En France

La France est l'un des premiers pays d'Europe à avoir autorisé les guichets bancaires à commercialiser les produits d'assurance.

Au début des années 1970, les ACM (Assurance du crédit mutuel) vie et IARD obtiennent leur agrément, marquant ainsi l'histoire de l'assurance. L'idée leur est venue de se passer d'intermédiaire pour l'assurance des crédits emprunteurs, et de devenir eux-mêmes assureurs de leurs propres clients de banque. Ils sont ainsi devenus les précurseurs de ce qu'on nommera quinze ans plus tard « La bancassurance ».

Les banques Françaises ont trouvé avec la bancassurance, une nouvelle source de profit qui lui avait permis de diversifier leur catalogue de produits, optimisait leur rendement et fidélisait leurs clients.

Le développement de la bancassurance en France s'explique par la demande des Français de s'assurer face aux risques aléatoires relatifs à leurs activités, et la capacité des banques Françaises à répondre aux exigences et aux attentes d'une clientèle très large. Ce dernier se caractérise plutôt par une baisse forte des coûts de distribution, puis par une rationalisation des coûts de production, alors que les concentrations des sociétés d'assurance visent d'abord à une réduction des coûts de production, parallèlement à une rationalisation de la distribution.

Au cours des années 1980, tous les grands réseaux bancaires se lancent à leur tour dans l'assurance vie avec la création de filiales captives ou en partenariat, le dernier en date étant les caisses d'épargne (avec la création d'Écureuil Vie en partenariat avec la CNP en 1988)<sup>1</sup>.

Le développement de l'assurance-vie a connu en France au cours des dix dernières années une véritable explosion, en étant le premier marché européen et le troisième mondial par le volume des primes encaissées : le chiffre d'affaires est passé de 118 MdF à 538 MdF et les provisions mathématiques gérées de 450 MdF à 3 148 MdF. À noter que l'assurance vie représentait en 1997 près de 70 % des placements financiers des ménages contre 20 % en 1987.

---

<sup>1</sup> <https://www.lajauneetlarouge.com/le-succes-de-la-bancassurance-en-france/> Html : Consulté le 1/12/2021 à 10h 30min.

## Chapitre II Les caractéristiques de la bancassurance dans le monde

Cette croissance spectaculaire est essentiellement due à la bancassurance, même si elle a également profité aux sociétés d'assurance "traditionnelles" : la part de marché des bancassureurs est ainsi passée de 1987 à 1997 de 37 % à 61 %.

Les bancassureurs Français se concentrent également sur l'assurance automobile, qu'ils considèrent comme potentiellement rentable et pouvant faire l'objet de ventes croisées. Leur part de marché en assurance automobile a progressé, passant de 5,7% en 2000 à 8,3% en 2005.

L'avantage compétitif des réseaux bancaires a reposé essentiellement sur leur capacité à faire baisser de façon significative les coûts de distribution : en vendant les contrats à leurs agences, avec leurs guichetiers ou chargés de clientèle, les banques ont pu travailler quasiment au coût marginal.

Ce succès a fait de la France le plus fameux marché d'assurance épargne individuelle en Europe. En termes de volume, c'est le premier marché de la bancassurance.

### 1.1.2. En Espagne

Les Espagnoles de leur côté se sont lancés dans l'aventure au début des années 1980, quand le groupe BANCO DE BILBAO acquiert une part majoritaire de EUROSEGUROS SA (dont la dénomination originelle est LA VASCA ASEGURADORA SA, constituée en 1968).

Le contrôle n'est dans un premier temps que financier, puisque la législation espagnole interdit aux banques de vendre de l'assurance vie, ce qui fait de l'Espagne un retard remarquable concernant le taux de l'assurance vie par habitant. Néanmoins cette barrière réglementaire disparaît en 1990.

Le marché Espagnole a connu les taux de croissance en assurance les plus fort d'Europe. Cependant la bancassurance occupait en 2001 plus 65% du chiffre d'affaire de l'assurance vie, environs 17 milliards d'euros.

La spécificité du marché Espagnol provient du fait que les caisses d'épargne régionales détiennent 50% du marché de l'épargne.

Aujourd'hui, ce sont les 9 bancassureurs qui occupent le top 10 des assureurs en Espagne, les bancassureurs détiennent 75% des affaires nouvelles. L'une des raisons principales de ce succès revient sur la bonne image de la banque et sa capacité à distribuer des produits financiers qui répondront à la fois aux attentes des clients de la banque et des compagnies d'assurances.

Les cinq premiers bancassureurs Espagnoles qui détiennent un tiers du marché (Vida Caixa, BBVA, SHC seguros, Aseval, MAPFRE Vida).

### 1.1.3. En Belgique

En 1989, le premier assureur Belge a été un bancassureur (Compagnie Alpha Life). Né du rapprochement entre l'ex-CGER et les entités assurances de l'ex général de banque.

Un an après, la banque Néerlandaise VSB et la compagnie d'assurance Néerlandaise AMEV et le groupe AG Belge se réunissent et réalisent la première fusion transfrontalière, créant à la fois le groupe BNP Paribas Fortis.

En Belgique, la bancassurance a connu une évolution rapide. Elle n'a pas été freinée par un marché vie caractérisait par la vente par courtier, cependant elle a été soutenue par des investissements de compagnies étrangères, principalement Luxembourgeoises.

Pour Christian Basecq, le potentiel de la bancassurance est encore énorme sur le marché belge. De nombreuses fusions-acquisitions et restructurations ont favorisé le rapprochement entre les banques et les assurances, surtout lorsque l'on sait que Fortis Bank compte plus de trois millions en Belgique<sup>2</sup>.

Le succès de la stratégie de bancassurance en Belgique pourrait donner certaines idées aux dirigeants de Fortis Banque pour doper la bancassurance aux Pays-Bas. Une transposition pure et simple du modèle Belge n'est pas possible aux Pays-Bas car la législation et la culture sont différentes.

### 1.2. La bancassurance en Asie

En Asie, la crise financière de 1997 a incité la majorité des banques à diversifier leurs produits financiers ainsi de chercher d'autre source de profit. De ce fait, la bancassurance était donc au centre de bien de des discussions.

La déréglementation financière et l'évolution de niveau de vie en Asie ont contribué à la naissance et la pratique de bancassurance, plus particulièrement quand les compagnies d'assurances étrangères ont cherché à trouver des accords formels avec les banques locales.

Nous essayons alors de présenter l'expérience de la bancassurance dans certains pays Asiatiques à s'avoir :

#### 1.2.1. En Chine

La bancassurance est apparue en Chine au cours des années 2001. Ce mode de distribution est favorisé par les nouvelles mesures de libéralisation du secteur.

Au cours de cette même année la bancassurance fait plus de 25% des encaissements Chinois en assurance contre 17% en 2002. Même si la distribution en réseau d'agents domine, néanmoins le courtage été quasi inexistant. Les compagnies d'assurance distribuent elles-mêmes près de 20% des polices.

---

<sup>2</sup> <https://www.lalibre.be/economie/entreprises-startup/2001/01/11/la-bancassurance-cartonne> Html : Consulté le 1/12/2021 à 12H.

## Chapitre II Les caractéristiques de la bancassurance dans le monde

Des accords conclus plus tard à la faveur de la loi sur la libéralisation des investissements. Il s'agit notamment d'une convention entre les deux compagnies d'assurances vie, *China Life Insurance* et *Ping An Life* qui souhaitent multiplier leurs prises de participation dans les banques Chinoises.

Par ailleurs, les assureurs ne sont pas logés à la même enseigne. Sur les 45 compagnies établies en Chine, 25 assureurs locaux détiennent une part de marché estimée à 96,4% contre 3,6% pour les vingt compagnies étrangères.

Cette situation déséquilibrée provient de l'interdiction pour des étrangers d'acquérir plus de 25% du capital des sociétés locales.

Un retard remarquable de l'évolution de la bancassurance en Chine. Ce dernier résulte de la capacité limitée du personnel bancaire à vendre de l'assurance. De plus des produits simples assimilés à des dépôts, les établissements de crédit exigent des commissions très élevées.

De ce fait, la bancassurance en Chine reste pour des raisons réglementaires peu répondu, par rapport à son expansion dans de nombreux pays Européens.

### 1.2.2. En Malaisie

L'arrivée de la bancassurance en Malaisie a été approuvée par la banque centrale Malaisienne vers la fin de 1993. Un an plus tard, les primes produites par la bancassurance ont représenté moins de 3% de nouvelles primes dans le secteur de l'assurance vie.

La pratique de bancassurance dans le secteur de l'assurance vie a réalisé une progression notable. A la fin de 2004, la bancassurance s'est transformée en un canal de distribution primaire dans l'assurance vie. Le total des encaissements des primes nouvelles s'élève en moyenne de 50%.

Par ailleurs, l'assurance non vie reste peu répondue. Le taux de sa pénétration est resté faible à l'instar d'autres marchés de bancassurance. Elle représentait seulement 10% de l'industrie brut des primes en 2004.

La réussite et l'évolution de la pratique de bancassurance en Malaisie, revient du fait que le marché été caractérisé d'une concurrence rude et exacerbée.

Les établissements de crédit et les compagnies d'assurances cherchent par ailleurs à maximiser leurs parts de marché. Plusieurs banques tentent de compléter leurs revenus avec les commissions de bancassurance.

La pratique de bancassurance en Malaisie a permis à l'ensemble des établissements de crédits et aux assureurs, d'augmenter leurs offres de produits financiers destinés à leurs clients, de segmenter le marché (répertorier les clients par ordre de besoins financiers), réduire le cout de distribution et également d'offrir des bénéfices aux consommateurs sous forme d'accès commode à une large gamme de services financiers proposés par un seul distributeur.

### 1.2.3. En Japon

Au Japon, le marché a été partiellement ouvert aux banques japonaises en avril 2001 : la pression des assureurs locaux est très forte pour bloquer la libéralisation qui menacerait leurs parts de marché. Mais malgré cette réticence, les autorités locales ("Financial Services Agency" & "Financial System Council") ont fait évoluer le panorama financier vers une déréglementation progressive qui a permis d'éliminer certaines barrières entre banques et assureurs :

- Depuis 1998, les compagnies d'assurance ont la possibilité de créer leur filiale bancaire ;
- Depuis 2000, les assureurs vie peuvent commercialiser des produits non-vie et vice-versa ;
- Depuis 2001, les banques sont autorisées à distribuer des produits d'assurance non-vie.

Il est estimé qu'environ 400.000 employés de banques auront la licence pour vendre des polices d'assurance. Les compagnies d'assurance étrangères accueillent favorablement cette mesure qui devrait faire baisser les prix et proposer un panel de produits plus important aux consommateurs.

### 1.3. La bancassurance en Amérique

#### 1.3.1. En Amérique latine

Les conditions pour la progression de la bancassurance en Amérique latine étaient favorables, et le marché de la bancassurance paraît prêt pour une évolution considérable.

L'économie de la plus part des pays de l'Amérique latine se caractérise par un développement de produits et services financiers, une stabilité économique et une croissance géographique considérable.

Toutes les réformes opérées dans de nombreux pays de l'Amérique latine ont favorisées le développement des services financiers, en particulier l'avènement de la bancassurance.

Cependant, la libéralisation et la déréglementation financière ouvrent les portes pour certains établissements de crédits à commercialiser des produits financiers différents de ceux offerts par les guichetiers de banque. Il s'agit en particulier des contrats d'assurances émis par les établissements de crédits, dans le but d'accroître l'épargne individuelle, et diversifier les sources de profits. Néanmoins, le secteur de l'assurance en Amérique latine reste faible comparativement aux pays de l'Europe.

L'environnement réglementaire varie à travers l'Amérique latine. Des dispositions réglementaires étaient prises, dans l'intention de régir la pratique de bancassurance dans certains pays (Argentine, Brésil, Chili, Mexique ...etc.).

- ✚ Argentine qui autorise la commercialisation des produits de l'assurance par l'intermédiation bancaire à condition qu'une distinction entre les deux entreprises soit prise en considération.
- ✚ Le Brésil inscrit la banque au registre des courtiers de l'assurance. Ce qui n'est pas considéré comme un obstacle à la bancassurance.

- ✚ Le Chili interdit la vente directe des produits d'assurance par les guichets de banque. Cependant, la banque ne peut pas être propriétaire d'une entreprise d'assurance, ce qui fait que la vente de produits d'assurance doit se faire par un intermédiaire secondaire ou un courtier.
- ✚ Par ailleurs, en Mexique une société holding peut détenir à la fois des banques et bancassurance. Néanmoins les dispositions réglementaires exigent un agent d'enregistrement sur chaque police d'assurance.

### 1.3.2. Au Canada

En dépit des restrictions réglementaires, la plus part des banques Canadienne sont impliquées dans la vente de l'assurance, directement ou par l'entremise de leurs filiales.

Plusieurs opérations de bancassurance ont été réalisées au Canada suite à la promulgation de la loi de 188 en mai 2000 :

- Implication des banques dans les assurances
- Vente de police d'assurance par les filiales de courtage financier des banques

Depuis quelques années, nous observons l'émergence d'une certaine activité de type « assurfinance » au Canada, à travers notamment :

- ✚ Création de la banque Manuvie au Canada.
- ✚ Création de la banque ING.
- ✚ Entente de distribution entre Groupe Investor, Great-West, London Life et Banque Nationale du Canada (Produits bancaires vendus sous la marque du distributeur).
- ✚ Groupe IA qui offre des services de conception et d'administration de régime de retraite à Trust Banque Nationale.

Au Canada, deux réalités législatives qui ont produit deux modèles de bancassurance : La loi qui gouverne les institutions à charte Québécoise est plus permissive que la loi fédérale qui interdit la distribution via le réseau de succursale et impose des restrictions sur la sollicitation des clients de banque en matière d'assurance.

Par contre, les banques Canadiennes trouvent le moyen d'offrir des produits d'assurances à leur clientèle tout en respectant de cadre réglementaire.

En effet, les banques Canadiennes ont d'avantage développé l'offre en assurance de dommage, exception faite de l'assurance-crédit. Par ailleurs l'assurance vie présente moins d'opportunités pour les banques Canadiennes.

Cela dit, le modèle d'affaires traditionnelles des assurances vie est en perte de vitesse et il est soutenu par les restrictions réglementaires.

### 1.3.3. Aux Etats-Unis d'Amérique

Aux Etats-Unis, les lois antitrust ont longtemps empêché les banques de se rapprocher des institutions financières.

La vente d'assurance vie s'est donc développée principalement dans les réseaux de courtiers indépendants.

En 1999, quand la réglementation s'est assouplie grâce au «Gramm-Leach-Bliley Act», les banques ont fait l'acquisition massive de courtiers.

Les banques voyaient dans cette diversification une source de revenus profitable, non soumise au risque et à la fluctuation des taux qui caractérisent leurs activités de prêts. Les données sur la création de valeur dans les transactions de fusions/acquisitions leur donnent raison.

En fait, des études ont démontrée que la valeur créée par ces acquisitions banques-assurances est en moyenne aux cas d'acquisition entre banques.

Les opportunités de croissance de la bancassurance aux Etats-Unis restent considérables. Mais la croissance des primes d'assurance vie en mode bancassurance a été très faible aux Etats-Unis depuis 10 ans.

Si les plus grandes banques Américaines sont bien engagées dans la distribution de produits d'assurance, c'est par le biais de leurs réseaux de courtiers et non via leur réseau bancaire.

Par ailleurs, la grande majorité des banques Américaines sont de taille modeste (plus 92% des banques commerciales Américaines ont moins d'un milliard de dollars d'actifs) et beaucoup d'entre elles seraient ainsi capables de tirer pleinement profit du modèle de bancassurance.

De plus, la moitié des clients potentiels ne savent pas que leur banque est susceptible de leur proposer des produits d'assurance, à cause de l'utilisation massive de l'internet et l'absence du contact direct avec le conseiller de la banque.

Cependant, Aujourd'hui plusieurs banques et groupes financiers Américains ne sont lancés dans la vente de produits d'assurance, notamment :

- L'agence d'assurance de la caisse d'épargne de Carteret.
- La banque du programme de l'Amérique avec GNA.
- La banque de CAIFED a converti le personnel en vendeurs d'assurance autorisée.
- La sécurité pacifique a créé sa filiale banque dans les états de Washington de l'Arizona et de l'Orégon.
- L'activité d'assurance bancaire présente des occasions pour les assureurs comme Mutuel de New York(MONY).

### 1.4. La bancassurance en Afrique

La bancassurance connaît un succès grandissant, non seulement dans les pays où elle est en train d'émerger mais aussi dans ceux où elle est déjà implantée depuis de longues années avec des parts de marché consistantes voire dominantes. De fait, dans les enquêtes, les assureurs citent la concurrence de la bancassurance comme l'une de leurs premières préoccupations.

En Afrique par contre, la commercialisation des produits d'assurance par le canal bancaire reste peu répondeuse et très peu développée. Cette situation s'explique par la faible culture d'assurance, la méfiance des populations vis-à-vis des produits d'assurance et un manque de motivation et d'orientation des guichetiers bancaires à proposer des produits d'assurance, comme étant une couverture de risque aléatoires relatifs à leurs opérations. La bancassurance reste malgré tout dans différents pays, bien reconnue et réglementée.

#### 1.4.1. Au Maroc

Au Maroc, c'est à partir des années 1990 que le secteur financier marocain a connu un rapprochement entre les établissements de crédits et les compagnies d'assurances. Au cours de ces années, la plus part des assureurs disposent d'un département bancassurance chargé de prospections des réseaux bancaires, le lancement des produits, du suivi commercial, de la gestion des produits et également la gestion des sinistres de clientèle bancaire.<sup>3</sup>

Dans un premier temps, la réforme de la loi bancaire de 1993 était en faveur de la libéralisation et la déréglementation du secteur financier. Néanmoins l'activité bancaire reste délimitée et ne peut distribuer les produits d'assurance à travers les guichets bancaires.

Cela n'a pas empêché les banques à commercialiser les produits d'assurances. Elles peuvent présenter au public des opérations d'assurances qu'après l'obtention d'un agrément auprès des assureurs.

Par la suite, la promulgation du code des assurances en 2002 a renforcé le cadre juridique du secteur des assurances. Ce nouveau code est venu clarifier l'ambiguïté légale sur le rôle des banques en matière d'assurance.<sup>4</sup>

En effet ce code a permis notamment d'institutionnaliser l'activité bancassurance en autorisant les banques expressément à distribuer les produits d'assurance de personnes, d'assistance et de crédit après agrément de la DAPS.

Depuis, la bancassurance n'a cessé de se développer, Actuellement, toutes les banques distribuent les produits d'assurances.

---

<sup>3</sup> Thami YAHYAOUÏ « Les codes des assurances, principales nouveautés », ALMALIYA, revue trimestrielle du MEF « Secteur financier », N°2 Octobre 2005, p73.

<sup>4</sup> Thami YAHYAOUÏ, opcit, p68.

## Chapitre II Les caractéristiques de la bancassurance dans le monde

De nombreuses alliances ont vu le jour, nous pouvons citer entre autres :

- ✚ Wafa Banque avec Wafa Assurance ;
- ✚ La banque populaire avec ALAMANE ;
- ✚ La banque Marocaine du commerce extérieur avec Royale Marocaine d'assurance ;
- ✚ La banque commerciale du Maroc avec la Compagnies Africaine d'Assurance.

La bancassurance au Maroc, est amenée à se développer rapidement puisqu'elle offre non seulement une solution à l'ensemble des agents à besoins financiers, et cela tout en long de la vie du client, mais aussi pour faire face aux problèmes de prévoyance, d'assistance et de retraite.

Par ailleurs, en Dépit des efforts consentis par les assureurs et par les établissements bancaires en matière de développement de l'assurance vie, qui est considérée comme le moteur essentiel de la croissance du secteur des assurances au Maroc, Les chiffres démontrent le contraire. C'est bien l'assurance non vie qui continue de tirer le secteur vers le haut. En 2009, 90% de la croissance totale de l'assurance est représentée par la branche non-vie.<sup>5</sup>

Néanmoins, entre 2005 et 2008, la branche vie et capitalisation ont vu leurs chiffres d'affaires multiplié par deux en passant de 3,26 milliards à 6,56 milliards de DH. Cela ne peut s'expliquer qu'à partir l'autorisation reçue par les banques et les postes de vendre les produits d'assurances.<sup>6</sup>

Le secteur de l'assurance avait jusqu'à la conditionné beaucoup plus par l'offre, en interdisant aux banques de créer leurs propres filiales d'assurance, afin de maintenir l'équilibre entre intermédiaires en assurance et banquiers.

### 1.4.2. En Tunisie

La pratique de bancassurance en Tunisie est également récente. La réglementation et la position des autorités, sont des facteurs déterminants dans le processus de développement des deux activités voire bancaire et assurantielle.

Ces conditions préalables à l'activité de bancassurance sont aujourd'hui satisfaites, grâce à une panoplie de textes législatifs promulgués depuis quelques années.<sup>7</sup>

La bancassurance est considérée comme un moyen de développement et de promotion de l'assurance, elle est institutionnalisée en 2002 avec l'amendement du code des assurances.

Elle a été organisée par le législateur dans l'article 69 du code des assurances tel que modifié par la loi N°2002-37 du 1<sup>er</sup> Avril 2002 et la loi N°2003-80 du 29 Décembre 2003. Avec cela, le partenariat entre banques et assurances favorise une finalité qui justifie l'alliance entre les deux opérateurs. Il sécurise les affaires, il apporte une couverture aux crédits bancaires, outre qu'il développe le business pour les assureurs. Et à l'observation, on découvre que cela a surtout profité à l'assurance-vie.

<sup>5</sup> Bassine NDYAE « résultats des compagnies d'assurance, le secteur a connu mieux », la revue challenge du 12 au 18 juin 2010, p62.

<sup>6</sup> IBID, P63.

<sup>7</sup> H. TLILI « La bancassurance et l'assurance vie : Toutes les chances pour réussir, qu'en disent les acteurs ? », revue : Africain Manager du 13/04/2009. P20-25.

Cet article stipule dans son quatrième paragraphe, que les opérations d'assurance peuvent être présentées au public par l'entremise des banques chargées en vertu d'une convention, de conclure des contrats d'assurances au nom et pour le compte d'une ou plusieurs entreprises d'assurances, quelle que soit sa forme, et ce pour les branches d'assurances dont la liste est fixée par un arrêté du ministère chargé des finances. Cette liste a été fixée par l'arrêté du 08 Août 2002, les branches concernées sont :

- ✚ Les assurances des risques agricoles ;
- ✚ L'assurance crédit et l'assurance caution ;
- ✚ L'assurance assistance ;
- ✚ L'assurance sur la vie et capitalisation.

La bancassurance en Tunisie occupe toujours une place marginale dans le marché des assurances. A la fin de l'année 2008, les primes émises par le secteur ont atteint 44,3 millions de dinars.<sup>8</sup>

La Tunisie a vu en bancassurance un instrument qui favorise le développement et de promotion de l'assurance notamment dans les branches où les assureurs traditionnels n'ont pas réussi.

### Section 2 : Les facteurs clés de succès de la bancassurance

La bancassurance depuis sa naissance est considérée comme étant le moteur essentiel du développement du marché financiers, notamment le marché des assurances et celui bancaire.

Le succès de l'expansion de la bancassurance à travers le monde entier, dépend de certains facteurs. L'analyse de plusieurs expériences de bancassurance dans la majorité des pays du monde fait ressortir certains facteurs qui ont contribué d'avantage à son développement :

#### 2.1. La réglementation

La réglementation régissant l'activité de bancassurance et la position des autorités par rapport à son développement sont essentielles, elles déterminent les conditions de succès du modèle de bancassurance dans un pays.

Une législation favorable incite les banques à prendre des participations dans les compagnies d'assurance et vice-versa. L'absence des restrictions réglementaires appliquées à la distribution des produits d'assurance par la banque permettra à la bancassurance de se développer plus facilement et plus rapidement.

Le cadre réglementaire joue un rôle capital dans le développement de la bancassurance et dans les formes que celles-ci peuvent prendre. En effet, le juridique fixe les conditions dans lesquelles les banques et les compagnies d'assurance peuvent sortir de leur domaine d'activité d'origine et définit les limites et les conditions d'accès aux professions de l'autre métier.

---

<sup>8</sup> Walid KEFI «Banque et assurance, décollage difficile de la bancassurance» revue : Les Afriques du 31/10/2010.

## Chapitre II Les caractéristiques de la bancassurance dans le monde

La réglementation bancaire et celle des assurances offre souvent des possibilités pour les banques et les sociétés d'assurance d'exercer des activités différentes de leur métier d'origine.

En fonction de la réglementation du pays dont elle exerce et de sa stratégie de développement de bancassurance, la banque peut choisir de commercialiser les produits d'assurance, soit les distribuer au profit de la compagnie d'assurance, soit pour soit même, en créant sa propre filiale en assurance, ou encore s'associer avec une compagnie d'assurance pour créer une joint-venture.

Pour les compagnies d'assurance, des possibilités peuvent être offertes par la réglementation en vigueur en matière de l'assurbanque, qu'il s'agisse de commercialiser directement des produits bancaires ou de prendre le contrôle d'une filiale bancaire.

La réglementation précise les limites de chacun des métiers. Ils sont tous deux soumis à des règles prudentielles très contraignantes et chaque métier est encadré par des principes spécifiques. Cependant, les banques et les compagnies d'assurance arrivent à se faire concurrence, du fait que les deux activités ont des bases communes de travail.<sup>9</sup> En effet, la concurrence entre les deux secteurs pourra s'accroître grâce à une réglementation favorable, autorisant les banques à distribuer des produits d'assurance et mutuellement, les sociétés d'assurance à distribuer des produits bancaires.

### 2.2. L'image sur le marché

Deux facteurs se composent pour déterminer le succès de la banque dans sa démarche de bancassurance, le premier c'est l'image de marque dont elle bénéficie, le second, réside dans la place qu'elle occupe dans la société. Cette image peut être constituée par une bonne organisation et l'intensité du réseau bancaire dans un pays.

L'expérience a montré que la bancassurance est mieux développée dans les pays où la relation banque/client demeure physique (France, Belgique, Italie et l'Espagne), que dans les pays où la relation devient de plus en plus virtuelle avec l'utilisation de l'Internet et de téléphone dans la vente de l'assurance et des produits bancaires (les pays anglo-saxons).

### 2.3. Un management commercial intégré

La problématique c'est d'analyser comment les assureurs qui travaillent avec une banque s'intègrent dans la culture de leur maison-mère et comment ils en adoptent les méthodes commerciales ?

L'expérience a montré que les sociétés qui distribuent leurs produits par le biais du canal bancaire sont proches de la maison-mère de la banque. La domination du mode de distribution sur le fabricant est très forte.<sup>10</sup>

Cette démarche n'est d'ailleurs pas propre aux produits financiers. Dans le domaine des biens de consommation, les fabricants se plaignent de devoir passer sous couvert des grands de la distribution. Cette influence de la maison-mère se vérifie d'abord au niveau des produits proposés.

---

<sup>9</sup> Nadege GENETAY et Philip MOLYNEUX « bancassurance », Antony Rowe LTD, Chippenhans, Wilshire, great Britain, 1998,p21.

<sup>10</sup> Jean pierre DANIEL « la bancassurance : fin de la première étape ou dernière étape avant la fin ? », édition de Verneuil, France, 1992.p91.

## Chapitre II Les caractéristiques de la bancassurance dans le monde

En effet, les filiales de bancassurance mettent en place des contrats qui s'intègrent dans l'offre de la maison-mère et répondent aux besoins de sa clientèle. Un pionnier de la bancassurance disait : « la filiale de l'assurance n'a pas de clients, elle n'a que des assurés ». <sup>11</sup> Cette intégration se vérifie aussi si l'on observe le développement des synergies commerciales entre maison-mère et filiales. <sup>12</sup>

L'intégration du modèle de gestion chez les bancassureurs permet de constituer une base de données diffusée par le biais d'un système d'information informatique et exploité par le réseau de banque. L'objectif de gestion commune est également de mutualiser les informations afin d'avoir une vision globale du patrimoine et des besoins des clients.

La gestion intégrée permet aussi une accélération de la prise de décision tout en réduisant les frais de gestion des contrats.

Cependant, cette question se heurte parfois à la réglementation (la confidentialité de certaines informations), à l'exemple de l'information médicale en France, où l'accès à ce genre d'informations est réservé aux seuls employés d'assurance ou médecins dûment habilités.

Un management du réseau doit être pensé globalement et doit axer sur une formation adéquate et une motivation conséquente du personnel en harmonie avec la culture de l'entreprise.

### 2.4. L'animation commerciale

Si la stratégie marketing est toujours intégrée à la maison mère, et si la communication est placée sous sa tutelle, l'animation commerciale est souvent exercée par les filiales. <sup>13</sup>

L'animation est tout à fait fondamentale dans la distribution de produits d'assurance par les banques. Sans animation pas de distribution, mais pas de distribution sans réseau. Dans cette équation à trois inconnues réside la pierre philosophale de la relation commerciale entre la filiale et son propriétaire.

Comme dans importe quelle entreprise, l'animation a pour but d'apporter au réseau des moyens qui lui facilitent l'acte de vente. Dans le cas de bancassurance, la difficulté réside dans le fait que le réseau n'appartient pas au fabricant de produit, et qu'il est considéré comme une des composantes essentielles de la stratégie de la maison-mère. Pratiquement, ce service doit être pris en charge au départ par l'assureur (frais généraux de commercialisation). Mais il ne faut pas se laisser emporter par ces charges qui peuvent devenir très lourdes dans des réseaux répartis sur les quatre coins du territoire. Il faut savoir au bon moment passer le relai aux équipes de la banque. <sup>14</sup>

---

<sup>11</sup> Nicolas LIOLIAKIS et Christophe TAPIE « convergence banque-assurance : les jeux ne sont pas faits », BANQUE magazine N° 655/fevrier2004, pp32-34.

<sup>12</sup> Eric DELATTRE « fusions bancaires : signal stratégique du nom », BANQUE magazine N° 637/juin2002, pp63-67.

<sup>13</sup> Jean pierre DANIEL « la bancassurance : fin de la première étape ou dernière étape avant la fin ? », op.cit, p89

<sup>14</sup> Olivier DUPIN et Patrick BURTIN « la bancassurance, rémunération des forces de vente : les modèles gagnants de demain », BANQUE stratégie N°251/septembre 2007, P 6.

### 2.5. La formation

La formation est un enjeu majeur. Ce volet est très important pour la réussite de la bancassurance dont l'ampleur et le coût ne sont pas à sous-estimer. Tout en exigeant l'intégration de la formation par la maison mère, des différends peuvent survenir de faite de la prise en charge de cette formation par la maison mère ou par la filiale.

La formation est un volet de l'animation commerciale, il y a deux options. En effet, le bancassureur peut se contenter de former un agent par agence ou bureau, comme il peut opter pour former le maximum d'agents, c'est une politique onéreuse, mais elle est indispensable notamment au moment où il fallait faire entrer l'assurance dans l'activité quotidienne de la banque.<sup>15</sup>

### 2.6. La rémunération de la force de vente

La rémunération de la force de vente est complexe dans la bancassurance. En effet, le guichetier est-il rémunéré par la maison mère ou par la filiale ou par les deux ? Du moment qu'il vend les produits bancaires et les produits d'assurance.

Une politique de rémunération équilibrée contribuera à intégrer au maximum les produits d'assurance dans l'ensemble de la gamme de produits vendus par les guichetiers. L'enjeu dans la rémunération réside dans la façon de rémunérer elle-même. Si le guichetier connaît la part du salaire qui provenait de la vente des produits d'assurance ou non, cette individualisation de rémunération déterminera son action commerciale quotidienne de guichetier.

La distinction entre les deux parts de rémunération permettra aussi au responsable d'agence de connaître la part de contribution de la vente d'assurance à son compte d'exploitation.

### 2.7. Les caractéristiques des produits développés

Quelles sont les caractéristiques d'un "bon" produit en bancassurance? Y a-t-il des produits propres à ce réseau? Que peut-on vendre et ne pas vendre lorsque l'on est bancassureur? Pourquoi la bancassurance est-elle plus adéquate aux produits d'assurance vie?

Chaque candidat à la bancassurance peut avoir des réponses aux questions précédentes et ce en fonction de la situation dont est appelé à évoluer. Mais il est fort recommandé de commencer au début par vendre les produits simples, standardisés et parfois même « packagés » avec les offres bancaires.

Les produits les plus simples à distribuer au début c'est les produits d'assurance vie, mais il faut être vigilant afin que ces produits ne viennent pas substituer aux produits bancaires traditionnels.

Après l'arrivée à la maturité du marché de bancassurance et à la maîtrise du concept par le réseau, on peut passer à diversifier la gamme de produits vendus par le bancassureur.

---

<sup>15</sup> Jean pierre DANIEL « la bancassurance : fin de la première étape ou dernière étape avant la fin ? », op.cit, p89.

## Chapitre II Les caractéristiques de la bancassurance dans le monde

L'important est toujours de proposer des produits simples à définir et dont les options de choix sont limitées.

On distingue quatre phases dans le développement de la bancassurance qui se traduisent par la vente de produits différents.

Dans une première période, avant les années 70, les banques ont vendu les garanties d'assurance qui n'étaient que le prolongement de leur activité principale. Dans les années 90, sont nés les produits d'épargne qui bénéficient de la fiscalité de l'assurance vie. Après les années 90, on a observé la diversification de l'offre en assurance vie et dommages.

En toute évidence, la banque doit s'intéresser en premier lieu à développer l'assurance vie, considérée comme plus proche de métier du banquier et plus rentable, puis elle s'intéressera aux produits d'assurance dommages, et ce pour faire face à la concurrence.

### 2.8. Le modèle retenu pour créer la bancassurance

Le choix du modèle est un facteur déterminant pour le succès de la bancassurance. Ce choix dépend de la situation de chaque entreprise, elle doit choisir la formule adaptée à ses besoins et à son environnement culturel et réglementaire. Chaque modèle a ses avantages et ses inconvénients, comme nous l'avons illustré plus haut.

### 2.9. Le comportement des consommateurs

L'expérience a montré que, dans les pays où l'internet est moins pénétré la bancassurance est plus développée (France, Italie et Espagne). En effet, les clients de ces pays sont attachés à la rencontre physique avec leur banquier, d'où la possibilité de proposer plus de produits y compris les produits d'assurance.

Le contraire est dans les pays nordiques (grande Bretagne, pays bas, les pays scandinaves ou encore les Etats-Unis). Ces pays anglo-saxons réalisent la plupart de leurs transactions bancaires via internet ou téléphone. Et l'on constate justement que c'est dans ces pays que la bancassurance n'a pas réussi à s'implanter de façon significative. Cet état de fait, nous renseigne sur l'importance de contact direct avec le client dans le développement de nouveaux produits au niveau de la banque.

### 2.10. Taux de pénétration de l'assurance

De grandes banques et compagnies internationales ont cherché à s'implanter dans les pays où le taux de pénétration est encore à ses niveaux les plus faibles, comme dans le cas des pays de l'Amérique latine et les pays du Maghreb. En effet, ces firmes ont su créer des alliances ou des partenariats avec des assureurs ayant une bonne connaissance des pratiques et besoins des consommateurs ou avec des banques locales disposant d'un réseau dense et organisé. Grace à ces alliances, elles ont tiré profit des coûts réduits et d'une efficacité et rapidité sans égales pour s'implanter à l'étranger, l'exemple de l'Espagne et de certains pays de l'Amérique Latine sont édifiants. Certains pays d'Asie prennent également cette voie de développement.

### 2.11. Répondre aux attentes des clients

Le client de la banque n'attend qu'à être satisfait, lui offrir une gamme complète de produits financiers (bancaires et d'assurance) à travers un réseau unique de vente va de cette logique de satisfaire au mieux le client.

Le bancassureur doit proposer un conseil de qualité par une capacité d'écoute et une bonne information. Il doit répondre rapidement aux attentes de ses clients en exploitant une gestion informatique intégrée. En bref, il doit exceller par rapport aux meilleurs assureurs traditionnels.

Cependant, la complexité et l'obligation d'information et de conseil rendent la responsabilité du banquier, présentateur d'opération d'assurance, lourde, il doit agir en qualité de souscripteur d'une assurance de groupe ou en qualité de courtier d'assurance. Dans le même ordre d'idées, la réglementation applicable aux techniques promotionnelles paraît complexe et crée des problèmes de mise en place de la bancassurance.

### Section 3 : Les apports et les limites de la bancassurance

La bancassurance désigne l'offre de produits d'assurance par un établissement bancaire. Tout comme l'assurance classique, elle vise à prémunir le souscripteur des risques. Ce type de couverture de services financiers, de biens ou de personnes résulte généralement d'un partenariat entre banque et société d'assurance. Outre le partage de profits, ce modèle d'affaires produit divers avantages et limites autant pour banquier, assureur que client.

#### 3.1. Les avantages tirés par les différents intervenants en bancassurance

##### 3.1.1. Avantages de la bancassurance pour les assureurs

La réalisation d'un accord de collaboration avec une banque ouvre de nouvelles perspectives à un assureur pour vendre ses contrats. La banque possède en effet un large réseau de clients existants qui souscrivait déjà à ses services via ses différentes agences. De plus, la confiance étant un élément essentiel de la relation client-banquier, il sera relativement simple aux conseillers bancaires de convaincre son portefeuille client. Autrement dit, l'assureur bénéficie, pour accroître ses ventes, de la bonne image marketing dont dispose son partenaire bancaire auprès du public.

L'offre de produits d'assurance par le biais d'un accord de bancassurance permet d'opter pour des tarifs plus avantageux sur le marché. Ceci s'explique en partie par la suppression des coûts traditionnels inhérents à la vente d'assurances. La compagnie n'a plus notamment à recruter et payer des agents ou conseillers. Toutes les opérations sont effectuées au niveau du guichet de la banque. Cette économie de coûts sert ainsi à la fixation d'un prix plus bas, comparativement aux circuits de distribution classiques choisis par les assureurs.

Pour conclure, on peut dire donc que la bancassurance permet à la compagnie d'assurance de :

- Avoir accès à de nouveaux clients ;
- Varier les modes de distribution des produits d'assurance afin de limiter les risques ;

## Chapitre II Les caractéristiques de la bancassurance dans le monde

- Bénéficiaire de la bonne image que l'on témoigne généralement aux banques ;
- S'implanter rapidement sur un marché nouveau ;
- Réduire le coût de distribution, et donc proposer des produits à des prix compétitifs.

### 3.1.2. Avantages de la bancassurance pour les partenaires bancaiers

Dans un environnement de plus en plus concurrentiel, la bancassurance apparaît aux yeux des banquiers comme un bon moyen de diversifier leurs sources de revenus. En effet, dans ce partenariat inter-entreprise, la banque joue le rôle de vendeur de contrats d'assurance au niveau de ses guichets. Elle dédie donc des conseillers à cette fonction.

Les termes contractuels entre les deux acteurs prévoient ainsi le versement, sous forme de commissions, d'une contrepartie financière. Celle-ci peut se présenter sous diverses formules. Il peut s'agir par exemple d'un pourcentage perçu sur la prime versée périodiquement par le client.

Sur un plan économique, l'offre supplémentaire que constitue la bancassurance vient s'ajouter aux services bancaires courants, améliorant la satisfaction du client. En effet, pouvoir disposer au même endroit d'une gamme de produits financiers procure des économies de temps et d'argent à celui-ci. Mieux, la banque disposera d'un outil de fidélisation efficace du public en optant pour des tarifs attractifs sur ses produits de banque et d'assurance.

De ce qui précède, on peut dire que la bancassurance permet aux banques de :

- Avoir plus d'attractivité à travers la gamme diversifiée et complète de produits et donc plus de satisfaction et fidélisation de ses clients ;
- Optimiser des ressources humaines, le fait d'élargir la gamme d'activité d'un réseau dont les objectifs deviennent constants, ne peut qu'accroître sa rentabilité et d'éviter les licenciements ;
- Réduire le coût de distribution, du fait d'utiliser le même réseau pour distribuer tous les produits ;
- Renforcer sa position concurrentielle, avoir sa propre filiale, la banque capte l'argent de ses clients au lieu qu'ils partent à d'autres concurrents ;
- Créer un nouveau flux de revenu, notamment après la libéralisation et la déréglementation des marchés financiers.

### 3.1.3. Avantages de la bancassurance pour le consommateur

La bancassurance permet aux clients d'avoir un accès plus facile à tous les services financiers. Ils obtiennent des réponses simples à l'ensemble de leurs besoins en un point de vente unique, qui concerne à la fois produits bancaires et produits assurantiels.

Le rapprochement d'activité entre les banques et les compagnies d'assurances a permis aux clients d'avoir facilement plus de renseignement et d'orientation par des conseillers, qu'elle dédie la banque à cette activité.

Après la domiciliation du client auprès de sa banque, il pourra bénéficier de différents produits à la fois bancaires et produits d'assurance à des prix réduits et plus intéressants. Cependant le mode de paiement des primes est simplifié et prélevé directement sur le compte bancaire.

Les clients ayant sollicités la banque pour un emprunt, n'auront plus besoin de se déplacer auprès des guichets de compagnies d'assurance pour bénéficier d'une couverture de risque. Ils peuvent à la fois bénéficier d'un prêt bancaire et également souscrire un contrat d'assurance en un seul réseau de distribution qui est le réseau bancaire. De plus, ils peuvent être orientés et conseillés par des spécialistes en produits d'assurance qu'elle dédie la banque à cette fonction. Ce qui les permet de réduire certains coûts et de gagner plus de temps.

### 3.2. Les limites de la bancassurance

Malgré tous les apports qu'amène la pratique de bancassurance au profit de ses différents intervenants, des limites et complications existent.

#### 3.2.1. Pour la banque

Les banques doivent faire attention afin de ne tirer de la pratique de bancassurance que le meilleur. Elles doivent éviter tout ce qui peut nuire à leur activité, plus précisément des inconvénients de la bancassurance tels que :

##### **Cannibalisation des produits bancaire :**

Les dépôts des clients au sein des banques font parties de la quasi-totalité de leurs ressources. Ce qui fait que la pratique de bancassurance peut influencer péjorativement sur l'activité bancaire, car certains produits d'assurance peuvent se développer d'avantage au détriment des produits bancaires de base.

On sait pertinemment que la pratique de bancassurance permet aux banques de vendre des produits d'assurance via ses guichets. Mais le paiement de ces primes d'assurance peut être effectué par un transfert de fonds du compte client de la banque au profit du compte de l'assureur. Ce qui signifie que ces fonds sont plus considérés comme étant des ressources de la banque.

Certes, l'épargne serait moins volatile puisque les produits d'assurance vie sont généralement à long terme, mais elle ne figurera plus dans la comptabilité de la banque; ce qui provoquera, *stricto facto*, la diminution des capitaux gérés par cette dernière.

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

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

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

La bancassurance nécessite des efforts de marketing et une force de vente active, la vente de quelques polices d'assurance vie ne suffit pas pour faire d'une banque traditionnelle un véritable bancassureur. Ce qui fait que pour obtenir une rentabilité suffisante, l'activité de bancassurance exige des volumes importants. Ce n'est qu'à partir d'un certain nombre de contrats, détenu dans son portefeuille que la banque peut rentabiliser sa nouvelle activité.<sup>16</sup>

### La formation du personnel

Le niveau de connaissances nécessaire pour le personnel bancaire pour vendre les produits d'assurance devient de plus en plus élevé avec la complexité et la sophistication des produits.

Les produits d'assurance vie à dominante financière sont très proches du domaine bancaire et leur appropriation par les banquiers était très rapide mais les autres produits et surtout les contrats IARD nécessitent une très bonne connaissance du métier de l'assurance et une compétence technique de pointe afin de donner des conseils personnalisés sur des produits complexes.

Par voie de conséquence, ils nécessitent des investissements importants en formation dont l'amortissement peut s'étaler sur plusieurs années ce qui pourrait alourdir, dans un premier temps, les charges et affecter la rentabilité de la banque.

En effet, l'assurance vie se vend lorsque les commerciaux de l'assurance vie vont chercher des clients, alors que les produits bancaires et l'assurance IARD, s'achètent puisque les commerciaux de la banque et de l'IARD restent dans l'agence et attendent que les clients se présentent.

---

<sup>16</sup> Mohamed AMMI, Said HADDOUCHE, Mémoire de fin d'étude présenté pour l'obtention du diplôme de l'IFID, «La bancassurance : Une nouvelle dynamique en marche pour la BADR», Institut de financement du développement du Maghreb Arabe, soutenu 17/12/2009 en Tunisie.

### 3.2.2. Pour les compagnies d'assurance

Les limites auxquelles font face les compagnies d'assurance, comprennent le transfert du centre de décision, le traitement des sinistres et la sélection des risques.

La compagnie d'assurance qui travaille en collaboration avec le réseau bancaire se trouve soumise aux certaines exigences de la banque. Elle est tenue de travailler selon les critères arrêtés par son partenaire bancaire, ce qui fait que, elle se retrouve dominante.

La différence de cultures commerciales entre banques et compagnies d'assurance peut engendrer le choix d'un mauvais risque pour la compagnie d'assurance. Lors de la survenance du 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. Dans le cas où elle n'a pas obtenu gain de cause, elle cédera toute sa responsabilité et la mettre sur le dos de son partenaire.

### Section 4 : Les difficultés rencontrées par les bancassureurs

Le rapprochement des champs d'activités entre les banques et les compagnies d'assurance a contribué d'avantage dans le développement et l'évolution du secteur financier, notamment la diversification des produits destinés à satisfaire les clients de ces deux entreprises.

En outre, des apports cités dans la section précédente, les bancassureurs trouvent des difficultés de la mise en pratique de la bancassurance.

Nous tenterons dans cette section de mentionner quelques difficultés rencontrés par les bancassureurs, à s'avoir <sup>17</sup>:

#### 4.1. Un savoir-faire particulier

La vente des produits d'assurance dommages nécessite un savoir-faire particulier. Des critères doivent être pris soigneusement en considération en matière d'indemnité : La prime que doit verser l'assuré, la valeur du bien à assurer et la probabilité de réalisation du sinistre.

Parfois elle peut nuire à l'image de marque même de la banque. Notamment lors des règlements des sinistres incendies, accidents et risques divers(IARD).

#### 4.2. Des règles de commercialité différentes

Outre les difficultés spécifiques relatives à la vente des contrats IARD, le développement de la bancassurance en général soulève d'autres difficultés, qui sont la résultante d'une appréciation commerciale différente et des contraintes imposées par le marché.

Dans ce sens, les méthodes commerciales utilisées par les deux produits diffèrent. L'assurance vie se vend alors que les produits d'assurance dommages s'achètent.

---

<sup>17</sup> Brahim GUENANE, MCA au département des sciences financières et comptabilité, op.cit, p42-44.

## Chapitre II Les caractéristiques de la bancassurance dans le monde

Ces différences entre les méthodes de travail engendrent des différences dans la rémunération d'où des difficultés de jumeler les deux activités et les conférer à un seul agent (intéressement sur les ventes, primes d'objectifs...etc.).

D'autres limites imposées par le marché viennent freiner le développement de la bancassurance. En effet, dans les marchés où le taux de pénétration de l'assurance traditionnelle est élevé, il est difficile de vendre des produits par le secteur complémentaire.

Une faible bancarisation de la société constitue aussi un frein au développement de la bancassurance.

### 4.3. Deux cibles de clientèle différentes

Une autre difficulté que rencontre le bancassureur, elle réside dans le ciblage de clientèle. Ce qui renvoie aux stratégies différentes des deux institutions.

La banque exerce ses différentes activités avec une clientèle large, de différentes catégories. Néanmoins, elle essaie d'attirer en particulier une clientèle de jeunes pariant sur sa fidélité à moyen terme. Elle sait pertinemment que les personnes qui dépassent l'âge de 60ans sont plus exposées au risque de décès par rapport à la catégorie de jeune.

Le ciblage de clientèle est très important pour la banque, afin de déterminer les échéances de remboursement du crédit et de quantifier les risques auxquels elle sera exposée. Mais cette clientèle ciblée (Jeunes) n'est pas intéressée de souscrire un contrat d'assurance vie.

En assurance dommages, la banque se trouve contrainte de souscrire des assurances automobiles, où elle souffre d'un taux de sinistralité élevé.

### 4.4. Deux approches de risque différentes

Avant toute offre de crédit de la part de la banque, celle-ci demande des documents et pièces justificatives de la situation financière de son client. Il s'agit notamment d'étudier le dossier de la demande du crédit soigneusement, afin de prendre la décision finale qui peut s'agir d'un accord ou d'un refus de la demande de prêt.

Cependant, lorsque le banquier estime que son client ne jouit pas d'une bonne situation financière où il a des incidents de paiements, il peut refuser sa demande de crédit, suite à la prise de risque élevé auquel il est exposé.

Par ailleurs, la gestion et la maîtrise du risque constituent la raison d'être de l'assurance, d'où des difficultés de rapprochement liées à l'approche différente au risque.

### 4.5. Obligations du secret professionnel

Les vendeurs doivent fournir le meilleur service aux clients avec l'obligation de conseil, ils doivent aider les clients à opérer le choix le plus adapté à leurs besoins mais sans tomber dans les ventes interdites par la loi. Il est interdit aussi de dépasser les règles régissant les libertés publiques lors de la distribution des produits d'assurance par les banques en respectant le secret professionnel et les lois informatiques.

## Chapitre II Les caractéristiques de la bancassurance dans le monde

Dans le sens de tenir le secret professionnel, le banquier n'a pas le droit de divulguer des informations qu'il détient, même à son partenaire assurance. Sauf si le client l'autorise avec des possibilités de fixer des limites à cette autorisation.

La possibilité de céder un fichier informatique à une autre institution, même quand il s'agit de deux entités appartenant au même groupe d'affaire, est subordonnée à un aval de l'autorité qui régule les libertés d'informations.

Le respect du secret professionnel constitue une contrainte juridique pour le développement de la bancassurance. Les sanctions pénales pour non-respect du secret professionnel sont appliquées, même quand il s'agit d'un même groupe.

### Conclusion

De ce qui précède, nous pouvons dire les pionniers de la bancassurance sont des Britanniques. Certes, cette pratique s'est évoluée et bien réponde notamment dans le pays ou elle est émergée mais aussi à travers toute l'Europe voir même les pays d'autre continents.

La pratique de bancassurance reste faible et peu réponde, en particulier dans certains pays du continent africain, vu la méfiance et la quasi-absence de la culture d'assurance chez-eux et également en raison de certaines réglementations qui régissent le secteur financier.

Le rapprochement de champs d'activités entre les banques et les assurances, est bien réponde en considération de certains facteurs clés de succès, qui ont contribué à renforcer la relation entre ces deux entreprises et à travailler en collaboration en vu de donner une bonne image de marque, ainsi de fournir une panoplie de produits et services à la fois bancaire et assurantiels destinés à une clientèle très large.

La bancassurance a contribué dans la diversification des ressources auprès des banques et des compagnies d'assurance, qui leur permet de maximiser leurs rendements. Elle présente en outre divers avantages non seulement pour la banque et l'assurance mais aussi pour l'assuré qui par ce rapprochement client de la banque.

Les banques et les compagnies d'assurance, doivent faire attention à ne tirer que le mieux de ce rapprochement, en raison de certains inconvénients et limites qui peuvent influencer sur l'activité.

# **Chapitre III**

### Introduction

Depuis quelques années, L'Algérie tente dans la mesure du possible de réformer l'infrastructure du marché financier, en particulier le secteur des assurances et celui bancaire afin de les promouvoir et de les rehausser à leur juste potentialité.

En dépit des efforts de redressement économiques consentis, la couverture de l'économie nationale en termes d'assurance demeure la plus faible à l'échelle régional. Elle ne représente que 1% du PIB en 2012.

Depuis 2006, les pouvoirs publics dans la perspective de contribuer au développement efficace de l'assurance, ont permis aux banques de distribuer les produits d'assurance et également ont ordonné les compagnies d'assurances à séparer l'activité de l'assurance dommages de celles de personnes. Cette séparation devient obligatoire en 01 juillet 2011.

Les objectifs prédéfinis par les pouvoirs publics, les sociétés d'assurances et les banques en termes de bancassurance en Algérie portent sur la modernisation du secteur financier, l'augmentation de la rentabilité en matière d'assurance et assurer la fidélisation du client, on lui offrant une gamme complète de produits bancaires et assurantiels.

Dans le but d'analyser la perspective de développement de la bancassurance en Algérie, nous avons scindé notre chapitre en quatre sections. La première section est consacrée à la réglementation régissant l'activité de bancassurance en Algérie. Dans la deuxième section, nous tenterons d'évaluer l'expérience de la bancassurance à travers les différentes compagnies d'assurances et les banques Algérienne. Quant à la troisième section, une étude des modèles et stratégies de bancassurance adoptées par les banques Algérienne y sera élaborée. En dernier, nous intéresseront dans la quatrième section aux perspectives d'avenir de la bancassurance en Algérie.

### Section 1 : La réglementation régissant la bancassurance en Algérie

#### 1.1. Les textes de lois, décrets et arrêtés

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

- Le décret exécutif n°07-153 du 22 mai 2007 fixant les modalités et conditions de distribution des produits d'assurance par les banques, établissements financiers et assimilés et autres réseaux de distribution.
- L'arrêté du 20 février 2008 (art.2), concernant le taux maximum de participation d'une banque ou d'un établissement financier dans le capital social d'une société d'assurance

et/ou de réassurance est fixé à quinze pour cent (15%) du capital social de la société d'assurance et/ou de réassurance.

- Le décret exécutif N° 07-153, dans ses articles 5, 6 et 7 portant, respectivement : la convention de distribution-type des produits d'assurance par les banques, établissements financiers et assimilés, ainsi que les modalités pratiques de mise en œuvre du stage et la formation adaptée des agents souscripteurs d'assurance employés par les organismes visés plus haut. A ce sujet, les modalités pratiques de mise en œuvre du stage suscités sont prédéfinies par l'annexe N°06 de la convention, à savoir : Organisme formateur, lieu de la formation, durée de la formation théorique.

### 1.2. Conditions et dispositions de la bancassurance

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

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

- Les modalités pratiques de mise en œuvre du stage (prévues à l'article 6 du décret exécutif 07-153),
- La juridiction compétente statuant en matière de litiges,
- Les pouvoirs en matière d'encaissement de primes, de délai de transfert des primes à l'assureur, de gestion et de règlement des sinistres.

### 1.2.2. Les différentes dispositions

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

- **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,
- A l'assurance-crédit,
- A l'assurance des risques simples d'habitation,
- Multirisques habitation,
- Assurance obligatoire des risques catastrophiques,
- Aux risques agricoles.

- **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.

- **Les niveaux maximum de la commission de distribution**

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

## Chapitre III Analyse et perspectives de la bancassurance en Algérie

**Tableau N°01** : Niveaux maximums de commissionnement par produit

Famille de risque	Branche ou S/ Branche	Taux maximums
Assurance de personnes	- Accident - Maladie - Assistance - Vie-décès	15%
Assurance-crédit	- Assurance-crédit	10%
Assurance des risques simples d'habitation  Multirisques Habitation	- Incendie des risques simple - Dégâts des eaux  - Bris de Glace  - Vol  - Responsabilité civile générale	32%
Assurance obligatoire des risques catastrophiques	- Tremblements de terre - Inondations et coulées de boue - Tempêtes et vents violents - Mouvement de terrain	05%
Assurance des 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 : article N°4 de l'arrêté ministériel du 6 août 2007.

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

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

- Un contrôle prudentiel en tant qu'organisme d'assurance, de façon à vérifier que les normes de prudence et de solvabilité sont respectées.
- Un contrôle des conditions de commercialisation, lorsqu'elle distribue directement des produits d'assurance, sans avoir recours à un intermédiaire.

### Section 2 : Evaluation de l'expérience de la bancassurance en Algérie

#### 2.1. L'émergence de la bancassurance en Algérie

En Algérie comme d'autres pays voisins du même niveau de développement, le concept de bancassurance est récent. Les autorités financières algérienne sont parvenus à la conclusion que le développement du secteur des assurances ne peut être confiés seules aux compagnies d'assurance.

Afin de contribuer au développement en particulier du secteur des assurances, la réglementation algérienne a autorisé les banques à commercialiser les produits de l'assurance. Cette pratique de bancassurance a été intégrée par le législateur dans la loi N°06- 04 du 20 février 2006.

Il s'agit de plusieurs produits relatifs à l'assurance de personnes, l'assurance-crédit, l'assurance risque d'habitation et risques agricoles.

De multiples accords de partenariats stratégiques entre les acteurs du marché ont été signés quelques mois seulement après l'adoption et la présentation de la convention type de distribution, dernière formalité requise avant la mise en pratique des activités de bancassurance.<sup>1</sup>

Il s'agit, des contrats passés entre la société algérienne d'assurance(SAA) et la banque algérienne de développement rural(BADR), entre la compagnie algérienne d'assurances et de réassurance (CAAR) et le crédit populaire algérien(CPA), entre la caisse nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP-BANQUE) et la compagnie d'assurance CARDIF EL-DJAZAÏR (filiale de BNP Paribas Algérie).

Aussi, nous avons connu la signature de conventions entre la Société algérienne d'assurance(SAA) et la banque de développement local(BDL), entre la compagnie algérienne d'assurances et de réassurance (CAAR) et la banque extérieure d'Algérie(BEA).

D'autres contrats ont été noués entre la compagnie algérienne d'assurances et de réassurance (CAAR) et la banque nationale d'Algérie(BNA), entre la compagnie algérienne d'assurances de transports (CAAT) et la banque extérieure d'Algérie(BEA).

Le marché a connu aussi, la création en 2010 d'une société commune en l'occurrence la société d'assurance, de prévoyance et de santé (SAPS) en partenariat entre le groupe français MACIF, la SAA, la BDL et la BADR.

D'autres conventions ont été signées entre des banques et sociétés d'assurance, entre autre<sup>2</sup> :

- CARDIF El Djazair avec BNP Paribas et CNEP Banque,
- AXA avec AGB, SGA, BNP et BEA,
- SAA et CAAR avec BEA et CPA,

<sup>1</sup> Brahim GHUENAN, MCA au département des sciences financières et comptabilité, op.cit, p111.

<sup>2</sup> 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, p11.

## Chapitre III Analyse et perspectives de la bancassurance en Algérie

- CAARAMA avec CPA, BNA et ABC,
- CAAT et BEA,
- TRUST Assurance avec TRUST Bank,
- SALAMA Assurance et EL BARAKA Bank,

### 2.2. Les objectifs de la bancassurance en Algérie

La pratique de bancassurance s'avère récente et faible en Algérie, certes elle a contribué d'avantage à augmenter la rentabilité de la banque en bénéficiant de l'économie d'échelles, à renforcer la relation comprise entre le client et sa banque et de mieux le fidéliser et à développer le secteur des assurance notamment l'activité de l'assurance de personne.

Les banques après les avoir autorisé à commercialiser les produits d'assurance, elles effectuent cette pratique sans avoir augmenter les charges fixes. La formation des banquiers pour la vente de l'assurance en l'occurrence sera prise en charge par le partenaire assureur.

Les objectifs attendus par les acteurs de la bancassurance en Algérie se résument en les points suivants :

- Renforcer la sécurité financière des compagnies d'assurance ;
- Intensifier les services de réseaux de distribution et d'améliorer la couverture du marché de l'assurance dans les domaines du logement, des risques agricoles, l'assurance automobile et IARD ;
- Stimuler l'activité grâce à la diversification des produits de l'assurance ;
- Répondre aux exigences des clients et de mieux les fidéliser, néanmoins assurer une plus grande protection et transparence dans la gestion des sinistres ;
- Soutenir la bonne gouvernance des sociétés d'assurance publique par l'adoption du concept record management.<sup>3</sup>

### 2.3. Les produits de bancassurance autorisés en Algérie loi (06/04)

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

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

---

<sup>3</sup> Le record management tel que définie par la norme ISO 1589-2002, est un champ de l'organisation et de la gestion en charge de la création, de la réception, de la conservation de l'utilisation et du sort final des documents quelques soient leur forme ou leur support, crée ou reçu dans l'exercice d'une activité. Cette gestion permet d'assurer la sauvegarde, la fixation et la préservation des informations jugées essentielles ou sensibles pour le maintien ou la reprise des activités d'un organisme.

### 2.3.1. Branche d'assurance de personne

Par définition, les assurances de personnes reposent sur la durée de vie des personnes et sur leur état de santé. Ont pour objet de satisfaire des besoins de sécurité, de prévoyance et d'épargne exprimés par des individus en vue de se prémunir et de protéger leurs proches et leurs familles des conséquences financières fâcheuses face aux aléas de la vie, suite à un décès, une incapacité, une invalidité ou une maladie.<sup>4</sup>

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

- L'assurance vie : C'est la catégorie maîtresse des assurances de personnes, y sont incluses les assurances en cas de décès, les assurances en cas de vie et on n'y inclus également les assurances en cas de survie.
- Les contrats de capitalisation : Ce sont des contrats d'épargne pure qui s'apparentent aux produits bancaires. Ils ne comportent pas des garanties spécifiques en cas de décès, mais ils peuvent prévoir au terme du contrat la convention du montant capitalisé sous forme de rentes.
- L'assurance contre les accidents corporels : Cette assurance garantit des prestations en cas d'accidents corporels entraînant un décès, une incapacité ou une invalidité.
- L'assurance maladie : Ce contrat garantit des indemnités journalières, le remboursement des frais médicaux et pharmaceutiques en cas de maladie.

#### 2.3.1.1. Les assurances vie

##### A. Les assurances en cas de vie

L'assurance en cas de vie garantit le versement d'un capital ou d'une rente au souscripteur-assuré si ce dernier est en vie au terme du contrat. L'assurance en cas de vie permet notamment à l'assuré de financer sa retraite ou de se constituer un capital en vue de l'acquisition ultérieure d'un bien.

##### B. Les assurances en cas de décès<sup>5</sup>

L'assurance en cas de décès est un contrat d'assurance vie qui permet le versement d'un capital ou d'une rente à un bénéficiaire désigné, en cas de décès de l'assuré avant le terme du contrat.

##### C. Les assurances en cas de survie

L'assurance en cas de survie est un contrat par lequel l'assuré bénéficiera d'un versement d'un capital ou d'une rente, lorsque celui-ci a totalement perdu d'autonomie, et il devient dans l'incapacité à exercer une activité professionnelle. (Invalidité Absolue et Définitive).

---

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

<sup>5</sup> L'article 64 de l'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances modifiée et complétée par la loi 06/04 du 26 février 2006.

### 2.3.1.2. Assurances Accidents corporels

L'accident corporel correspond donc par définition à une cause extérieure qui entraîne un préjudice d'ordre corporel à la victime. Exemple : Un accident de la route.

La règle en matière d'indemnisation du préjudice corporel est qu'intervient en direction de la victime la compagnie d'assurance du véhicule responsable. Cette compagnie d'assurance vise à assurer le remboursement des pertes induites par cet accident, et également garantir le remboursement de frais de soins de l'assuré.

### 2.3.1.3. Assurance Maladie (Santé)

Pour compléter les prestations des régimes obligatoires d'assurance maladie (sécurité sociale), les assureurs proposent des contrats santé.

L'assurance maladie est un dispositif chargé d'assurer un individu face à des risques financiers de soins en cas de maladie, ainsi qu'un revenu minimal lorsque l'affection prive la personne de travail. Dans la plupart des pays occidentaux, une grande part de l'assurance maladie est prise en charge par l'État. C'est d'ailleurs une des composantes fondamentales de la sécurité sociale, et un devoir de l'État selon la Déclaration universelle des droits de l'homme de 1948.<sup>6</sup>

#### A. Frais médicaux

Les dépenses de soins et de biens médicaux sont partiellement prises en charge par les régimes obligatoires d'assurance maladie. Pour compléter ces prestations, les sociétés d'assurances proposent des garanties frais de soins.

La nature des frais de soins garantis varie selon les contrats. Par exemple :

- les frais d'hospitalisation médicale ou chirurgicale, actes et frais de chirurgie.
- Le forfait journalier hospitalier et, parfois, le supplément en chambre particulière.
- Les consultations et visites de médecins généralistes ou spécialistes.
- Les frais pharmaceutiques.
- Les frais d'analyse et de laboratoire.
- Les actes de pratique médicale courante et les actes d'auxiliaires médicaux.
- Les actes d'électroradiologie, de neuropsychiatrie, d'obstétrique.
- Les frais d'optique : montures, verres et lentilles.
- Les frais de soins et de prothèses dentaires.
- Les frais d'orthopédie et de prothèses.

#### B. La garantie incapacité temporaire

Cette garantie prévoit, en cas d'arrêt de travail consécutif à une maladie ou à un accident, le paiement d'une indemnité journalière. Son montant est fixé lors de la souscription

<sup>6</sup> [https://fr.wikipedia.org/wiki/Assurance\\_maladie](https://fr.wikipedia.org/wiki/Assurance_maladie). Html: Consulté le 15/12/2021 à 14H 25min.

du contrat en fonction des revenus de l'intéressé. Il ne peut excéder le montant de la perte réelle de revenus restée à la charge de l'assuré après intervention des organismes sociaux.

### C. La garantie invalidité

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

#### 2.3.1.4. L'assistance

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

Le plus souvent, l'assistance est annexée aux contrats d'assurances précédents. D'autres contrats d'assurance assistance sont vendus isolément des contrats tels que :

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

#### 2.3.2. L'assurance-crédit

Les entreprises qui travaillent beaucoup avec des crédits, il leur convient de souscrire des contrats d'assurance-crédit contre les risques commerciaux (non-paiement des clients), il y a lieu de noter que le non recouvrement des créances pour des raisons politiques (guerre, révolution, fermeture de frontières, interdiction de transfert monétaire, nationalisation, etc...) est exclu de ce genre de contrat par les sociétés d'assurance. Les gouvernants ont mis en place des sociétés spécialisées dans ce type de couverture des risques (exemple : COFACE en France).<sup>7</sup>

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

#### 2.3.3. L'assurance des risques simples d'habitation

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

De nombreuses circonstances peuvent occasionner des dégâts à l'habitation: un incendie, des dégâts des eaux, une tempête, des catastrophes naturelles, ...etc. De plus,

---

<sup>7</sup> L'article 59 bis de la loi 06/04 du 26 février 2006 relative aux assurances.

## Chapitre III Analyse et perspectives de la bancassurance en Algérie

certaines 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.<sup>8</sup>

Le montant (la prime) de l'assurance dépend de la superficie et de la valeur estimée de l'habitation et du mobilier. Pour pouvoir bénéficier d'une indemnisation correcte et complète en cas de dégâts, il faut que l'habitation et le mobilier soient assurés à leur juste valeur. Les assureurs sont obligés de proposer une grille d'évaluation à leurs clients. En la remplissant correctement, le consommateur aura la possibilité d'être garanti complètement.

### 2.3.4. Multirisques Habitation

Le contrat multirisque habitation s'adresse particulièrement aux propriétaires ou locataire d'appartement ou de maison individuelle, il permet de protéger le patrimoine familial. C'est un contrat qui couvre plusieurs risques comme l'indique son appellation :

- Multi = plusieurs.
- Risque = événement qui survient et cause des dommages.

Le contrat multirisque habitation comprend au minimum trois garanties, l'incendie étant toujours compris.

Les biens garantis par ce contrat sont comme suit :

- ✚ Les biens immobiliers : c'est le contenant de votre demeure -villa, appartement, maison individuelle- (murs, agencement, etc.)
- ✚ Les biens mobiliers : c'est le contenu de votre demeure en meubles, vêtements, appareils électroménagers, les rénovations que vous avez effectuées en peinture, papier peint, faux plafond, aménagement d'une cuisine ou d'une salle d'eau, etc.

### 2.3.5. Assurance obligatoire des risques catastrophiques

C'est une assurance obligatoire pour toute personne physique ou morale (autre que l'Etat), propriétaire d'un bien immobilier construit et situé en Algérie. Tout propriétaire (personne physique ou morale) qui exerce une activité industrielle et/ ou commercial.

Cette assurance a pour objet de garantir l'assuré contre les dommages matériels directs causés aux biens assurés ayant pour cause une catastrophe naturelle.

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.

---

<sup>8</sup> Articles 44-49 (incendie et risque divers) et article 56-59 (responsabilité civile) de l'ordonnance 95/07, modifiée et complétée par la loi 06/04 du 26 février 2006 relative aux assurances.

## Chapitre III Analyse et perspectives de la bancassurance en Algérie

Pour les biens immobiliers à usage d'habitation, la couverture d'assurance s'étend seulement sur les murs, la détermination de leurs capitaux se fait par l'application d'un prix normatif du mètre carré bâti fixé par les pouvoirs publics.

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

La détermination du capital assuré est en fonction de la valeur du bien. Les bâtiments sont évalués à leurs valeurs de construction, les équipements à leurs valeurs de remplacement et les marchandises à leurs valeurs vénale (à la vente).

**Limite de garantie** : La garantie est limitée à :

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

**Tarifcation** : La prime est déterminée en fonction de :

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

### 2.3.6. Risques agricoles<sup>9</sup>

La gestion d'une exploitation agricole comporte des risques. Pour ce prémunir contre eux, le propriétaire du bien peut souscrire un contrat d'assurance risque 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.).

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

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

---

<sup>9</sup> Articles 49-54 de l'ordonnance 95/07 relative aux assurances, modifiée et complétée par la loi 06/04 du 26 février 2006.

### 2.4. Nature de la concurrence du marché de la bancassurance en Algérie

Les banques et les compagnies d'assurance se voient complémentaires, d'où la décision du rapprochement de champs d'activités. Cependant, les effets des accords qui ont été signés entre ces deux entreprises ne sont pas encore remarquables en niveau des banques.

L'approche de bancassurance, vise selon les assureurs, une meilleure adaptation aux besoins de la clientèle bancaire et un développement des produits d'épargne par les spécialistes des produits financiers.

Pour les banquiers, la vente des contrats d'assurance leur permet de fidéliser ou de conserver le client. Dans la majorité des cas et après avoir octroyé un crédit à son client, le banquier profite de l'occasion et lui présente un produit d'assurance. Cette pratique permet au banquier de réduire au minimum le risque de volatilité de sa clientèle.

Le banquier arrive à vendre le produit d'assurance moins cher que l'assureur, d'où une perte de compétitivité chez les compagnies d'assurance en raison de leur complexité.

Les banquiers ont une possibilité plus large de communication avec les clients, les assureurs n'ont pas une très bonne image chez leurs clients. C'est une question de culture et de confiance.

Pour les assureurs, les produits commercialisés par les banquiers sont limités et n'ont pas dépassé le caractère obligatoire. De ce fait, ils n'ont pas favorisé le développement de l'épargne longue qui est le but recherché par la promulgation de la loi sur la bancassurance.

Néanmoins, la bancassurance tarde à envoler en Algérie et des conflits d'intérêt entre compagnies d'assurance et banquiers peuvent surgir.

En effet, certains craignent une concurrence entre les deux parties, alors que d'autres affirment la prédominance d'une relation de complémentarité. De fait, que les banquiers sont des actionnaires chez les assurances et vice-versa. La banque ajoute un plus avec partage de commissions, mais chacun trouve son compte.

### Section 3 : Modèles et stratégies de développement de la bancassurance

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

#### 3.1. Le modèle retenu par les bancassureurs Algériens

C'est un modèle classique qui vise en priorité à dégager des synergies au niveau de l'exploitation. Il se fonde sur des coopérations entre une banque et une assurance qui se concrétise soit par des accords de distribution soit par des prises de participation minoritaire.

Cette forme de coopération vise essentiellement à atteindre des objectifs commerciaux par une utilisation plus rationnelle des fonds propres et des réseaux de distribution denses des établissements bancaires.

## Chapitre III Analyse et perspectives de la bancassurance en Algérie

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

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

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

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

De ce qui précède, parmi les différents intervenants de la pratique de bancassurance qui ont contribué à son développement sont comme suit :

- **Les agents généraux :**

Sont des professionnels d'assurance qui exercent l'activité d'intermédiaire pour le compte d'une compagnie d'assurance, dont ils ont reçu un mandat. Ils ont pour fonction d'analyser les risques de leurs clients, les conseillent sur les opportunités d'assurance, souscrivent des contrats pour le compte de leur compagnie, suivent la gestion des contrats au jour le jour, et assistent leurs clients en cas de sinistre depuis l'ouverture du dossier jusqu'à l'indemnisation.

- **Les courtiers :**

Le courtier a un devoir de conseil en assurance vis-à-vis de l'assuré dans le choix de l'assureur et la mise en œuvre des contrats. À ce titre, il en négocie les termes et les conditions (protection, garanties, tarifs) avec les organismes d'assurance, pour le compte de son client. Les courtiers sont en nombre de trente exclusivement nationaux, car la loi interdit aux courtiers internationaux d'exercer directement leurs activités.

- **Les banques :**

Sont des institutions financières habilitées à exercer des opérations bancaires. En outre de ces opérations, les pouvoirs publics les ont autorisées à commercialiser des produits d'assurance. Elles servent d'intermédiaires entre les compagnies d'assurance et les clients.

- **Les institutions autonomes :**

Les institutions autonomes se composent de : Le conseil National des Assurances, la Commission de Supervision des Risques, La Centrale des Risques, le Fonds de Garantie des Assurés, l'Union Algérienne des sociétés d'assurance et de réassurance.

### 3.2. La formation

Une formation adaptée des agents souscripteurs d'assurance employés par les banques et organismes financiers contractants une convention avec des compagnies d'assurance est

## Chapitre III Analyse et perspectives de la bancassurance en Algérie

assurée par ces dernières. Ces modalités pratiques on les retrouve dans l'art.6 du décret exécutif 07-153.

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

La société d'assurance doit dispenser un stage d'au moins quatre-vingt-seize (96) heures effectives portant sur les opérations d'assurance à distribuer et sanctionné par une attestation. En fin de stage, une carte professionnelle sera délivrée aux agents souscripteurs par l'association des assureurs avec mention des produits d'assurance pour lesquels ils sont habilités à souscrire.

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

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

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

### Section 4 : Les perspectives de la bancassurance en Algérie

La pratique de la bancassurance en Algérie, ces dernières années s'avère remarquable. C'est l'un des moyens modernes de commercialisation des produits d'assurance, notamment l'assurance vie. En dépit de la confiance fondée entre la banque et son client, le volume des services offerts n'a pas encore atteint les niveaux probants dans notre pays.

Les deux institutions financières partenaires souhaitent à la fois rentabiliser leurs réseaux en élargissant la gamme de produits offerts. Elles ont investi simultanément dans des réseaux denses et coûteux, former des personnels habiles à commercialiser les produits de l'assurance, ceci les a permis à apporter des solutions et des techniques en matière de commercialisation.

Le potentiel assurable en Algérie est plus qu'important. Des perspectives d'avenir s'annoncent très prometteuse.

#### 4.1. Améliorer le cadre juridique de la bancassurance

La commercialisation des produits d'assurance par l'entremise des banques, établissements financiers et assimilés tels que décrété par le législateur algérien en 2006, ne fournit que des perspectives de régularisation limitées et n'encourage guère l'enclenchement de la bancassurance.

La révision de la loi bancaire s'avère plus que nécessaire, par la permission aux banques et établissements financiers d'exercer l'activité d'assurance comme opération connexe. Ce

rapprochement est similaire dans tous les pays où la bancassurance trouve son développement normal.

Dans un souci d'efficacité et d'efficience, il convient d'adapter progressivement la réglementation existante à la spécificité de la bancassurance, afin que la réalité juridique poursuive la réalité économique.

### 4.2. La recherche des synergies<sup>10</sup>

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

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

La recherche de la synergie par le rapprochement des clientèles a confronté des contraintes juridiques liées au secret professionnel. Les clients ont une confiance robuste et ils tiennent d'avantage à leurs banques proportionnellement aux compagnies d'assurance. Ce qui ne privilège le rapprochement entre ces deux entreprises.

Chacune de ces deux sociétés doit faire de la sorte que le client soit plus satisfait, en lui offrant une gamme large de produits qui rependent à leurs attentes. Elles doivent consentir tous efforts afin d'améliorer le potentiel de l'appareil commercial, qualifier et actualiser ses propres moyens de pénétration du marché.

Néanmoins, le rapprochement entre les banques et les compagnies d'assurance par le volet des clientèles reste nécessaire, puisque dans certains cas les clients de la banque sont à la fois des clients des assureurs. Les banques, en accordant un crédit à leur client, demandent des garanties de remboursement de ce prêt, elles proposent en l'occurrence des produits d'assurance offerts par ses guichetiers spécialisés et formés dans la commercialisation des produits d'assurance.

Dans le but de renforcer et de bénéficier de la synergie par le volet de produits, il est préférable au départ, de commencer à commercialiser des produits d'assurance simples, assimilables facilement par les canaux de distribution, ce qui ne nécessite pas une formation technique lourde et importante et qui paraît plus couteuse.

Dans une étape avancée, à moyens terme, c'est la recherche d'un package de produits qui reposent sur :

- Le lancement des produits et services-types de la banque et de l'assurance,
- L'analyse des opportunités de rapprochement de ces services en tenant compte des possibilités techniques, des demandes potentielles et avantages concurrentiels.

---

<sup>10</sup> Brahim GHENANE, «Enjeux et perspectives de la bancassurance en Algérie», présenté pour obtenir le diplôme de doctorat en sciences de gestion, école supérieure de commerce d'Alger, soutenue le 12/02/2014, p227-229.

## Chapitre III Analyse et perspectives de la bancassurance en Algérie

La recherche des synergies par les métiers nous mènera à déterminer si le rapprochement des deux activités de banque et d'assurance vise une association partielle ou une fusion plus poussées d'activités. Cette réflexion conduit à :

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

Le développement de la bancassurance en Algérie doit reposer sur un marketing intégré qui consiste à renforcer les liens entre les banques et des compagnies d'assurance et de créer de nouvelles sociétés en partenariat. Ce développement dépend aussi de la convergence d'intérêts entre assureurs et banquiers.

Les clés de succès de la bancassurance résident donc dans la mise en place d'une stratégie marketing adéquate. Cette stratégie sera axée sur la transparence dans les tarifs, une stratégie de communication efficace et une qualité de service à la hauteur des aspirations de la clientèle qui jusque-là ne manifeste pas un grand enthousiasme envers les produits d'assurance en général et ceux lié à personne en particulier.

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

En effet, les activités de banque et les activités d'assurance ont évolué dans des contextes historiques et culturels différents. Le profil des hommes qui y travaillent et leurs compétences ont été modelés par des systèmes de gestion également différents.

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

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

### 4.3. Promouvoir la culture assurantielle

Le développement de l'assurance en général est enrayé par certains obstacles liés à la vie de la personne, il s'agit de l'absence de la culture d'assurance en particulier.

D'une part, ceci revient à l'ignorance, le manque d'information et médiocrité dans l'éducation de l'assurance. Des informations et des conseils en matière d'assurance doivent être pris en charges par des assureurs très compétents et spécialisés dans l'activité de l'assurance, notamment en matière de commercialisation. D'autre part la culture d'assistant, de fatalisme et au recours à l'appui de l'état où à la solidarité collective, lors de la survenance du sinistre ont contribué à la méfiance et l'ignorance de la culture d'assurance par les agents économiques.

La survenance de certains risques et dommages qui ne sont pas garanti et indemnisés par l'état, a poussé les agents économiques à trouver une autre technique pour se prémunir contre ces éventuels danger et risques aléatoires relatifs à leurs activités, d'où la nécessité de penser à développer cette culture d'assurance.

## Chapitre III Analyse et perspectives de la bancassurance en Algérie

Pour stimuler la culture assurantielle, des conditions nécessaires doivent être mises en œuvre par des assureurs spécialisés dans la création et le développement des produits d'assurance. Il s'agit en particulier la qualité du service, le conseil, et la transparence dans la tarification et dans la gestion des prestations, en cas de survenance de sinistres, qui attirent les clients à procéder à la souscription des contrats d'assurance.

Nous ne pouvons démentir totalement l'existence d'une certaine évolution dans les comportements des assurés algériens. Cependant, beaucoup reste à faire pour remonter le taux de pénétration de l'assurance dans le marché. Pour se faire, il est primordial de mettre en œuvre les actions suivantes :

- Etudier le marché afin d'arriver à maîtriser les bases sociales qui traduisent les éléments structurants de la société,
- Segmenter la clientèle et faire différencier leurs niveaux sociaux et leurs besoins d'épargne et de prévoyance, dans le but d'élargir la gamme de produits d'assurance offerts à ses différentes catégories de clientèles,
- Les pouvoirs publics doivent mettre en œuvre un dispositif pour intégrer, dans les manuels scolaires, la matière d'éducation en assurance, dans le but d'inculquer cette culture assurantielle chez l'algérien dès son jeune âge, et de poser les bases de démarche collectives nécessaires à la mise en œuvre d'un véritable projet de développement de l'assurance. Ce qui entrainera par la suite inévitablement la promotion de la culture assurantielle en Algérie.

### 4.4. Taux de pénétration et densité de l'assurance en Algérie

En dépit de l'évolution du volume de la densité d'assurance moyenne par habitant, estimée à 2632 Da/ habitant contre 650 Da en 2000, le taux de pénétration du marché des assurances demeure inférieur à 1% en 2012.

Cette évolution du marché, même si elle était positive, reste relativement faible comparativement aux potentialités du marché des assurances. Pour un autre motif, le chiffre d'affaire du secteur des assurances a reculé en 2020 à 136 milliards de dinars, contre 144 milliards en 2019, soit une baisse de 8 milliards de dinars, en raison notamment de la crise sanitaire de Covid-19. Les premiers chiffres du secteur, pour 2020, annoncent une régression de 6% de l'activité des assurances, comparé à 2019.

Ces situations exceptionnelles doivent nous inciter à renforcer davantage la résilience du marché, en veillant au renforcement de tous les paramètres de l'activité des assurances d'une part, et au développement de nouveaux produits d'assurances, d'autre part.

Pour atteindre ce niveau, les autorités Algérienne comptent sur la diversification des produits et acteurs dans le domaine des assurances et sur l'émergence de la bancassurance.

Dans ce sens, et afin de favoriser le développement du secteur, les acteurs du marché sont appelés à une plus grande exploitation de certaines branches, notamment les assurances de personnes, les assurances des particuliers, les assurances agricoles et les assurances CAT.NAT (catastrophes naturelles).

On y- ajoute à cet effet, la mise en place, actuellement en cours, de l'assurance Takaful favorise le développement du marché algérien des assurances, à travers le recours à d'autres modèles d'assurances.

Pour une meilleure discipline, le ministre des finances a appelé à l'amélioration des prestations de services, à travers une plus grande diligence dans le traitement et le règlement des dossiers d'indemnisations des assurés, ainsi qu'une amélioration de la qualité de l'information mise à la disposition de la clientèle, au niveau des agences et des site internet des sociétés d'assurances. Il a également recommandé d'éviter toutes les pratiques qui sont préjudiciables à l'équilibre financier et technique des sociétés d'assurances, telles que les baisses tarifaires.<sup>11</sup>

Dans ce cadre, l'accent doit être mis sur le processus de digitalisation qui doit être mené par chaque société d'assurance, car la digitalisation est devenue "une nécessité stratégique", permettant aux différentes sociétés de s'adapter aux nouveaux modes de distribution et de commercialisation (paiement en ligne, communication interactive).

### 4.5. La bancassurance dans les banques islamiques<sup>12</sup>

En ce qui concerne le point de vue des religieux sur les assurances, de nombreux scientifiques de haut niveau et des groupes de la jurisprudence modernes se sont exprimés sur le sujet.

Les avis jurisprudentiels concernant l'assurance sont nombreux et partagés. Nous pouvons les résumer en trois avis essentiels :

- Le premier avis affirme que le contrat d'assurance (commercial) classique, pratiqué par les compagnies d'assurances est admissible et licite.
- Le deuxième avis, se situe à l'opposé du premier et voit tout à fait le contraire, c'est-à-dire que le contrat d'assurance classique est non conforme à la loi islamique (la Charia).
- Le troisième avis rejoint le second en affirmant la non-conformité du contrat d'assurance classique avec la loi islamique et donne le substitut légal : une assurance basée sur une assistance mutuelle, préservant la sécurité sociale en conformité avec la charia dont les principes reposent sur le partage équitable des risques et des bénéfices.

Ce type d'assurance, les savants musulmans le nomment en arabe : "at-ta'mîn at-ta'âwunî" (il s'agit en fait d'une sorte de coopérative).

Le contrat qu'ils réalisent stipule que ce fonds aidera le cotisant qui subit un des sinistres qu'ils auront mentionnés ; au cas où aucun de ces sinistres ne se sera produit, le fonds sera rendu aux cotisants. La différence par rapport aux assurances classiques tient au fait qu'ici, il ne s'agit pas d'un commerce mais d'une association.

A l'exemple du concept takaful développé par la compagnie de réassurance Best Ré, qui est aujourd'hui le plus important réassureur fonctionnant selon les principes économiques et financiers islamiques. Elle a servi de base au développement de plusieurs compagnies islamiques en Algérie, au Sénégal, en Egypte, au Liban et en Turquie.

Le terme TAKAFUL est synonyme de garantie mutuelle ou indemnisation entre membres d'un groupe. Ce concept de protection est pour le bien de la société et de l'individu en général. En plus du partage coopératif du risque, il y a une séparation claire entre

<sup>11</sup> Algérie presse service.

<sup>12</sup> Brahim GHENANE, «Enjeux et perspectives de la bancassurance en Algérie», op.cit. p230.

participant et opérateur. Les assureurs islamiques adoptent des stratégies d'investissements en conformité avec la sharia.

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

- *Un besoin général*: un besoin partagé par la banque avec d'autres institutions et particuliers, la banque universelle a besoin de se maintenir et maintenir son personnel, chose que la bancassurance peut contribuer à sa réalisation.
- *un besoin particulier*: ce qui tient à la nature des activités de la banque islamique en tant que financement et investissement, elles ont besoin d'une assurance contre tous les risques auxquelles peuvent s'exposer les actifs et les objets financés par leur biais, comme il est communément connu que la banque finance ses clients selon un ensemble de méthodes ou de produits, qui doivent être garanties pour lui assurer que le client remplisse ses obligations.

### 4.6. L'assurbanque

L'assurance et la banque sont deux métiers distincts et pourtant étroitement liés. Nous pouvons nous apercevoir que les deux métiers se complètent et qu'ils sont en train de fusionner afin d'avancer ensemble et répondre aux besoins et aux attentes des clients.

L'apparition de la pratique de bancassurance en 1970, s'est considérablement épanouie. Le concept s'est réellement développé en 1980 et a rencontré beaucoup de succès. On peut constater que les Banquiers ont su intégrer la partie assurance dans leur métier et de ce fait prennent des parts de marché aux Assureurs notamment en IARD.

De ce fait les Assureurs se sont lancés dans le même pari, et ont vu un créneau pour s'incruster dans la banque afin de contrer l'offensive des banques et enfin de gagner des parts de marché dans ce nouveau métier. C'est ce qu'on appelle l'Assur banque qui est apparu en début des années 2000 en France par Allianz, et suivi depuis par d'autres assureurs.

Le développement de l'assurbanque fait suite à la déréglementation et au décloisonnement du secteur financier. Cette pratique constitue la riposte des organismes d'assurances à la bancassurance. Elle s'agit notamment d'une volonté de se défendre face à la bancassurance.

Le concept de l'assurbanque signifie, agence d'assurance qui propose des produits bancaires. C'est un modèle économique contraire à la bancassurance, banque qui propose de l'assurance et que ce dernier a rencontré plus de succès que l'autre modèle lié à de nombreux facteurs. La bancassurance a contribué à réduire les frais de gestion en assurance vie, et proposer la valeur à neuf en assurance dommages pour des primes équivalentes ou inférieures aux tarifs des assureurs IARD. Par ailleurs, dans l'assurbanque, cela se caractérise par une baisse voire une suppression des frais bancaires, la rémunération du compte courant, une grille tarifaire agressive et des couplages banque-assurance permettant au client de réduire ses primes.<sup>13</sup>

Pour les réseaux des assureurs, la banque n'est pas un produit de plus, c'est un métier qui nécessite un comportement, des processus, des contrôles spécifiques. La difficulté majeure à

<sup>13</sup> [https://extonconsulting.com/wp-content/uploads/2016/01/exton\\_lettre-3.pdf](https://extonconsulting.com/wp-content/uploads/2016/01/exton_lettre-3.pdf). Html: Consulté le 28/12/2021 à 18H 45min.

## Chapitre III Analyse et perspectives de la bancassurance en Algérie

laquelle l'assurbanquier doit donc faire face est l'appropriation par son réseau de distribution de cette nouvelle activité. La formation est lourde et par ailleurs c'est une activité qui engendre une fréquence de contact six fois supérieure à l'assurance or les réseaux physiques ne sont pas dimensionnés pour accueillir le flux de clientèle généré par l'activité banque.

L'assurance a acquis des compétences clés lui permettant de se diversifier et de s'insérer sur le marché bancaire. En effet, l'assurance et la banque sont des métiers comportant des compétences similaires dans lesquelles il est possible d'exercer le même type d'activité. Cependant il faut aller plus loin et savoir quelles relations entretiennent l'assurance et la banque afin de comprendre comment les agences d'assurances peuvent exploiter leurs compétences dans le but de proposer des produits bancaires.

Certes, la pratique de l'assurbanque comparée à celle de bancassurance reste peu répondue et elle n'est pas vraiment développée en raison de certains facteurs. Le métier de la banque est très rude et rigoureux, il nécessite une réglementation très stricte, une bonne gestion, une meilleure transparence en matière d'information et de communication et une modernisation des outils technologiques qui contribuent à l'efficacité de son activité et une meilleure fidélisation de la clientèle.

### Conclusion

Le secteur des assurances en Algérie a connu une profonde mutation. Il s'est développé grâce à un rapprochement de champs d'activités entre les banques et les sociétés d'assurance.

Ce rapprochement a fait naître une nouvelle pratique nomma la bancassurance. A cet effet, les pouvoirs publics à travers la loi 06-04 du 26 février 2006 ont autorisé les banques, les établissements de crédit et assimilés à vendre les produits d'assurance. Ces produits portent sur la catégorie suivante :

- Assurance de personnes et capitalisation,
- Assurance crédits,
- Assurance des risques simples d'habitation,
- Multirisques d'habitation,
- Assurance obligatoire des risques catastrophiques,
- Assurance agricoles.

Dans le but de rattraper le retard cumulé depuis tant d'années, les pouvoirs publics algériens ont autorisé les deux entités à concrétiser ce rapprochement, par la signature d'accords importants, tant sur le plan national, qu'étranger pour la création et la commercialisation des produits d'assurance sur le marché algérien.

Le développement de la bancassurance en Algérie nécessite un effort important de la part des différents intervenants. Les pouvoirs public doivent sensibiliser et éduquer le citoyen à opter une culture d'assurance, les banques à leur tour doivent fidéliser le client en lui offrant une gamme de produits très large, qui portent à la fois sur des produits purement bancaires, ainsi des produits d'assurance, et au final les sociétés d'assurance doivent créer et mettre à la disposition des banques différents produits d'assurance qui vont répondre à la fois aux attentes des clients, ainsi elles doivent prendre en charge la formation du personnels bancaire pour assurer une bonne formation en matière d'information et de commercialisation des produits assurantiel.

### **Chapitre III Analyse et perspectives de la bancassurance en Algérie**

La réussite de la pratique de bancassurance en Algérie, nécessite un effort d'innovation préalable de la part des bancassureurs. Ces derniers, doivent adopter une stratégie de marketing basée sur l'étude de marché, la segmentation de clientèle et le ciblage. Ceci dans le but de concevoir de nouveaux produits attrayants et bien étudiés.

En plus des produits d'assurance classique, une nouvelle gamme de produits s'inscrit. S'agit des produits respectant les préceptes de l'islam (Conformes à la Charia), qui trouvent un écho favorable chez un grand nombre de clients potentiels.

# **Chapitre IV**

### Introduction

Nous avons effectué un stage pratique au sein de la BNA de TIZI-OUZOU, agence 583, où nous avons rassemblé un ensemble d'informations concernant l'exécution de la bancassurance au sein de cette agence.

Après avoir consulté certains documents internes à la BNA, et réaliser des recherches relatives à la pratique de bancassurance, nous sommes arrivés à finaliser ce travail de recherche. D'où nous avons scindé ce dernier chapitre en trois sections.

La première section de ce chapitre sera réservée à la présentation de la Banque Nationale d'Algérie et la compagnie d'assurance AGLIC (Algerian Gulf Life Insurance Company) et la convention entre ces deux partenaires. Dans la deuxième section, nous allons citer les différents produits d'assurance commercialisés par la BNA. Au final, la troisième section portera sur une étude de cas d'un produit d'assurance offert par l'entremise de la BNA, ainsi que, interpréter différents résultats.

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

#### 1.1. Présentation de la Banque Nationale d'Algérie

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

##### 1.1.1. Histoire de la BNA<sup>1</sup>

- **1966**

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

- **1982**

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

- **1988**

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

---

<sup>1</sup> Site officiel de la BNA : [WWW.BNA.DZ](http://WWW.BNA.DZ). Consultée le 4/01/2022 à 15H.

## Chapitre IV La pratique de bancassurance au sein de la BNA

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

- **1990**

La loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la Monnaie et au Crédit quant à elle, a provoqué une refonte radicale du système bancaire en harmonie avec les nouvelles orientations économiques du pays. Elle a mis en place des dispositions fondamentales dont le passage à l'autonomie des entreprises publiques. La BNA à l'instar des autres banques, est considérée comme une personne morale qui effectue, à titre de profession habituelle principalement des opérations portant sur la réception de fonds du public, des opérations de crédit ainsi que la mise à disposition de la clientèle, des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci.

- **1995**

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

- **2009**

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

- **2018**

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

### 1.1.2. Les spécificités de la BNA

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

- **Banque de tous :**

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

- **Banque universelle :**

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

- **Banque de développement :**

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

- **Banque de proximité :**

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

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

- **Ecole de formation continue :**

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

- **Une banque relationnelle et citoyenne :**

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

- **L'écoute :**

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

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

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

### 1.1.3. Les missions de la BNA<sup>2</sup>

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

- Recevoir du public des dépôts de fonds, en compte ou autrement remboursable à vue, à terme ou à l'échéance fixe, émettre des bons et des obligations : emprunts pour les

---

<sup>2</sup> Site officiel de la BNA : [WWW.BNA.DZ](http://WWW.BNA.DZ). Consulté le 04/01/2022 à 15h 15min.

besoins de son activité et des obligations : emprunts pour les besoins de son activité et des obligations : emprunts pour les besoins de son activité ;

- Effectuer et recevoir tout paiement en espèce, par chèque, virements, domiciliation, lettre de crédits et autres activités de banques ;
- Exécuter, en y attachant ou non sa garantie, toute opération de crédit pour le compte d'autres institutions financières ou pour le compte de l'Etat, répartir toutes les subventions sur fonds publics et en surveillant l'utilisation ;
- Payer en lieu et place du débiteur, toutes créances avec subrogation dans les droits et rang du créancier ;
- Souscrire, escompter, prendre en pension ou acheter tout effet de commerce : bons, annuités et valeurs émises par le trésor public ou par les collectivités publiques ou semi-publiques, et en général tout engagement à l'échéance fixe transmissible à ordre résultant d'opération faite par tout établissement et administration publique ;
- Financer par tous modes les opérations de commerce extérieur ;
- Recevoir en dépôts tous titres et valeurs ;
- Louer tous les coffres et compartiments de coffres ;
- Recevoir ou effectuer tous paiements et tous recouvrements des lettres de change, billet à ordre, récépissé-warrant, coupon d'intérêts ou de dividendes, titres remboursables ou amortis, factures et compartiments de coffres ;
- Servir d'intermédiaire pour l'achat, la souscription ou la vente de tous effets publics, actions, obligations, plus généralement, de toutes les valeurs mobilières, ainsi que des métaux précieux ;
- Procéder ou participer à l'émission, à la prise ferme, à la garantie, au placement, ou à la négociation de toutes valeurs mobilières, soumissionner tout emprunt public ou autre , acquérir, aliéner ou nantir toutes valeurs mobilières, assurer les services financier de tout titre ;
- Traiter les opérations de change, au comptant ou à terme, contracter tous emprunts, prêts, nantissement, report de devise étrangères ;

### 1.1.4. Les objectifs de la BNA

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

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

### 1.1.5. Structure et organisation de la BNA

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

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

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

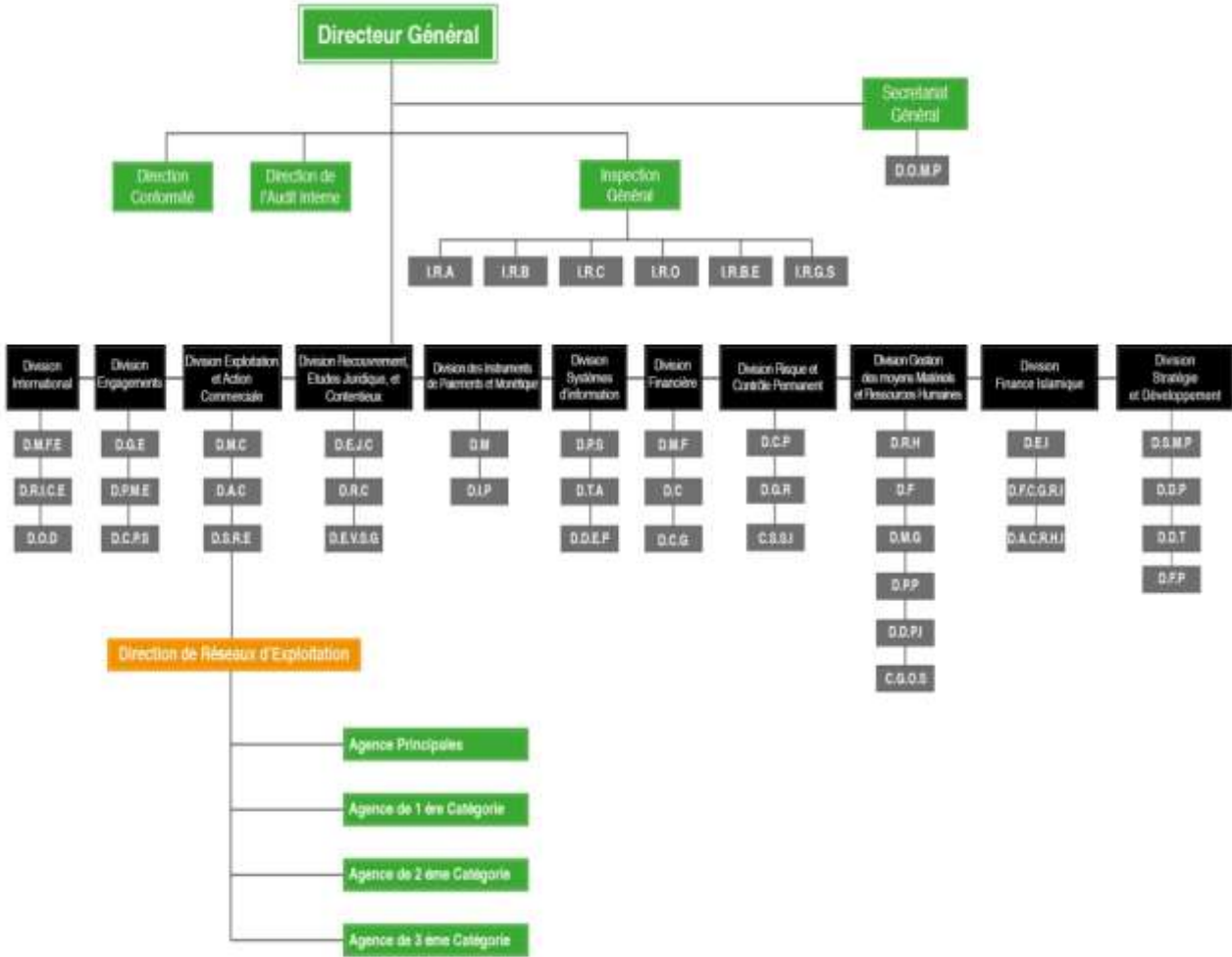
L'agence de deuxième et celle de troisième catégorie sont dirigées par un directeur et un directeur adjoint. Elles sont respectivement restructurées en cinq et trois services.

#### ▪ Réseau d'exploitation

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

# Chapitre IV La pratique de bancassurance au sein de la BNA

**Figure N°01 :** L’organigramme de la banque



### 1.2. Présentation de la compagnie d'assurance AGLIC (Algerian Gulf Life Insurance)

#### 1.2.1. Description

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

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

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

#### 1.2.2. Historique de la compagnie AGLIC<sup>3</sup>

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

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

- **2015**

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

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

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

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

- **2016**

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

- **2017**

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

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

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

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

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

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

---

<sup>3</sup> Site officiel d'AGLIC. [WWW.AGLIC.DZ](http://WWW.AGLIC.DZ). Consulté le 04/01/2022 à 17H.

- **2018**

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

- **2020**

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

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

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

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

- **2021**

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

### 1.2.3. Partenaires de la compagnie AGLIC

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

#### **Partenaires de distribution :**

- **CASH Assurance** : CASH Assurance est une compagnie d'assurance dommage fondée en 1996 dominé par la première Entreprise Africaine (SONATRACH), qui représente et commercialise nos produits sur plus de 30 agences à travers le territoire national.
- **Banque Nationale d'Algérie** : La première Banque commerciale nationale, la Banque Nationale d'Algérie (BNA), a été créée le 13 juin 1966. Elle exerçait toutes les activités d'une banque universelle et elle était chargée en outre du financement de l'agriculture.
- **Gulf Insurance Groupe Algérie** : Compagnie privée d'assurance dommage créée en 2000, distributeur des produits de l'Algérienne Vie avec un réseau de distribution de plus de 30 agences sur tout le territoire national.
- **SALAMA Assurance** : Est une des filiales du Groupe international d'assurance et de réassurance SALAMA - ISLAMIC ARAB INSURANCE COMPANY. Partenaire de distribution de l'Algérienne Vie à travers plus de 70 agences sur le territoire national.
- **Gulf Bank Algeria**: Gulf Bank Algeria. AGB, Une Banque privée à réseau toujours plus proche de ses clients en leur offrant une gamme étendue de produits et services innovants.
- **FRANSABANK AL DJAZAIR** : Société par actions à capitaux mixtes majoritairement libanais, a commencé ses activités en Algérie en date du 1er octobre 2006.

#### **Partenaires d'assistance :**

- **MAPFRE ASSISTANCIA** : Compagnie multinationale d'assurance, partenaire de l'Algérienne Vie en matière d'assistance à l'étranger. Présente en Algérie depuis 2007, Mafre Assistancia Algérie a été certifié ISO 9001 version 2008 par le Bureau Veritas.

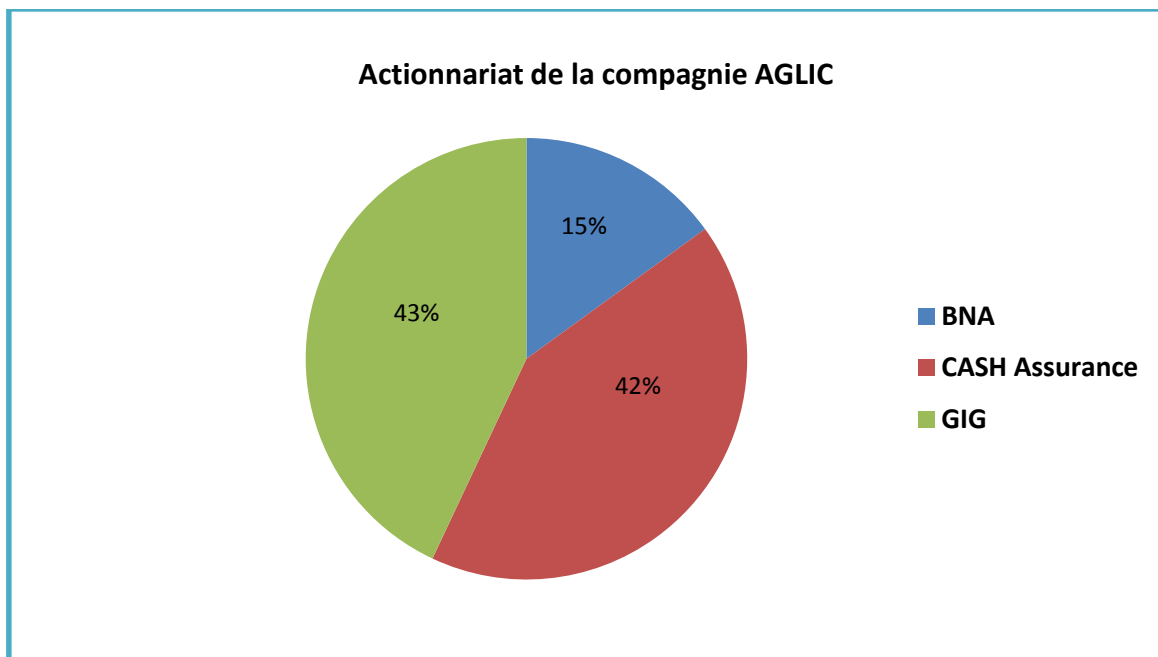
## Chapitre IV La pratique de bancassurance au sein de la BNA

- **Inter Partner Assistance** : Un des leaders mondiaux du marché de l'assistance avec des implantations dans plus de 30 pays et une activité dans plus de 200 pays. Inter Partner Assistance Algérie a été créée en 2007 I.P.A. marque sa présence autant que partenaire de l'Algérienne Vie avec son assistance à l'étranger et son service de tiers payant dans la couverture groupe prévoyance et santé.

### 1.2.4. Actionnariat de la compagnie AGLIC

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

**Figure N° 02** : Actionnariat de la compagnie AGLIC



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

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

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

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

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

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

#### 2.1. Assurance Warda

##### 2.1.1. Description et nature du contrat :

Il s'agit d'une assurance à prime annuelle qui s'adresse aux femmes âgées entre 18 et 60 ans qui leur permet de bénéficier d'un capital forfaitaire allant de 500 000 à 1 million de dinars dans le cas d'un diagnostic d'un cancer du sein. C'est la première fois qu'une telle assurance est lancée sur le marché algérien qui permettra aux femmes de se prendre en charge.<sup>4</sup>

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

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

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

<sup>4</sup> <https://lalgeriennevie.dz/produits/assurance-warda> Consulté le, 05/01/2022.

### 2.1.2. Les avantages de l'assurance Warda

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

Ce nouveau produit permet de maintenir le niveau de vie de l'assurée car une fois la maladie est déclarée, l'assurée est soumise par exemple à des arrêts de travail, à la fatigue et à l'apparition de nouveaux besoins (garde des enfants, de placement, etc.). Il s'agit d'un capital payable immédiatement dès que le diagnostic est établi en un seul versement et libre d'utilisation et sans justificatifs des dépenses de santé. C'est un capital cumulable avec les autres remboursements liés aux autres assurances ou à la sécurité sociale.

### 2.1.3. Les garanties

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

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

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

- Pré maligne
- non invasive

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

### 2.1.4. Les exclusions<sup>5</sup>

#### Exclusions générales :

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

- Un vol dans tout aéronef, sauf lorsque l'assuré voyage en tant que passager payant dans un aéronef civil certifié propre au transport de passagers,

---

<sup>5</sup> Guide de bancassurance au sein de la BNA.

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

### Exclusions spécifiques :

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

#### 2.1.5. Règlement des sinistres

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

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

- Date d'apparition de la maladie

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

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

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

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

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

### 2.2. Assurance de personne

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

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

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

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

#### 2.2.1. Assurance voyage et assistance (AVA)

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

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

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

### 2.2.1.1. Les garanties prévues

Les garanties prévues par ce contrat sont comme suit :

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

#### A/ Assurance garanties de base

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

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

#### B/ Assistance garanties complémentaires

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

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

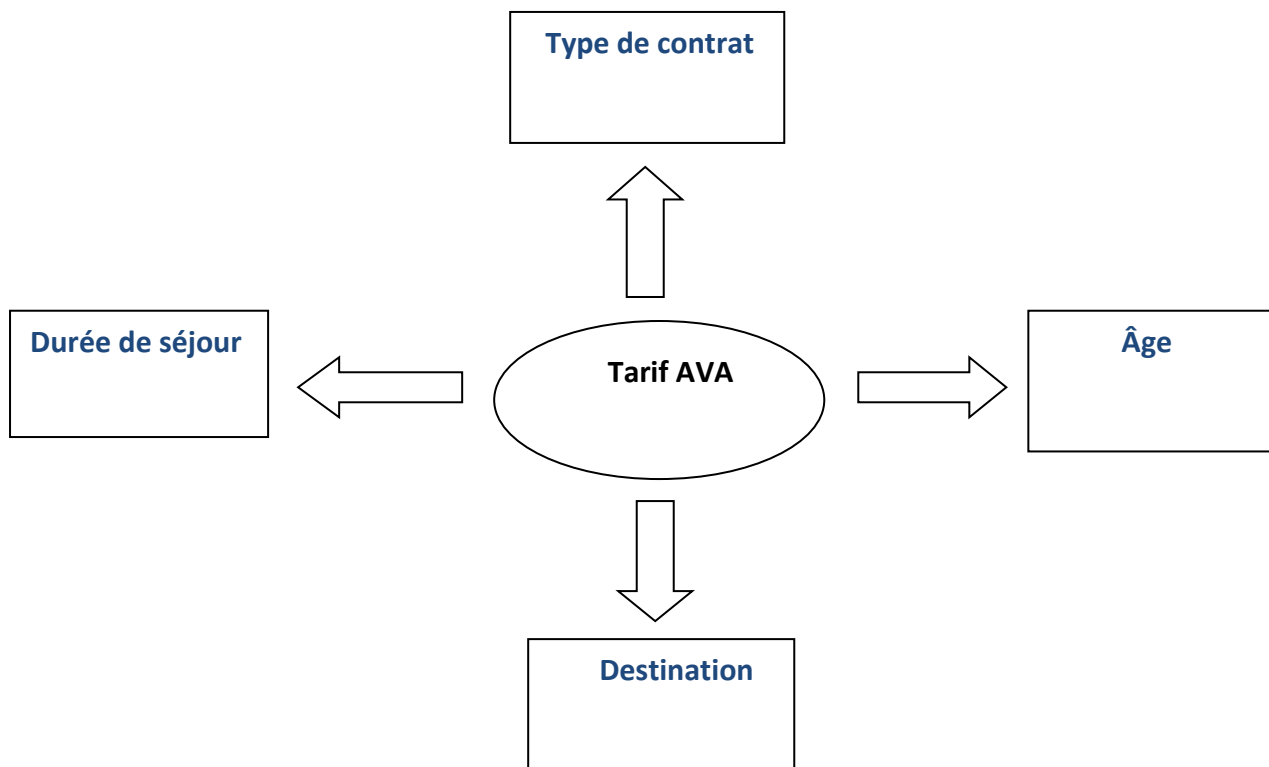
- Demande d'informations ;
- Expédition des médicaments ;
- Annulation de Vol ;
- Conseils médical par téléphone ;
- Transmission de messages urgents.

### 2.2.1.2. Critères de tarification

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

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

**Figure N°03** : Les différents critères de tarification de l'assurance AVA



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

#### A/ Type de contrat

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

## Chapitre IV La pratique de bancassurance au sein de la BNA

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### B/ L'âge de l'assuré

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

## Chapitre IV La pratique de bancassurance au sein de la BNA

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

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

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

### **C/ Selon la destination**

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

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

## Chapitre IV La pratique de bancassurance au sein de la BNA

### D/ Selon la durée de séjour

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

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

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

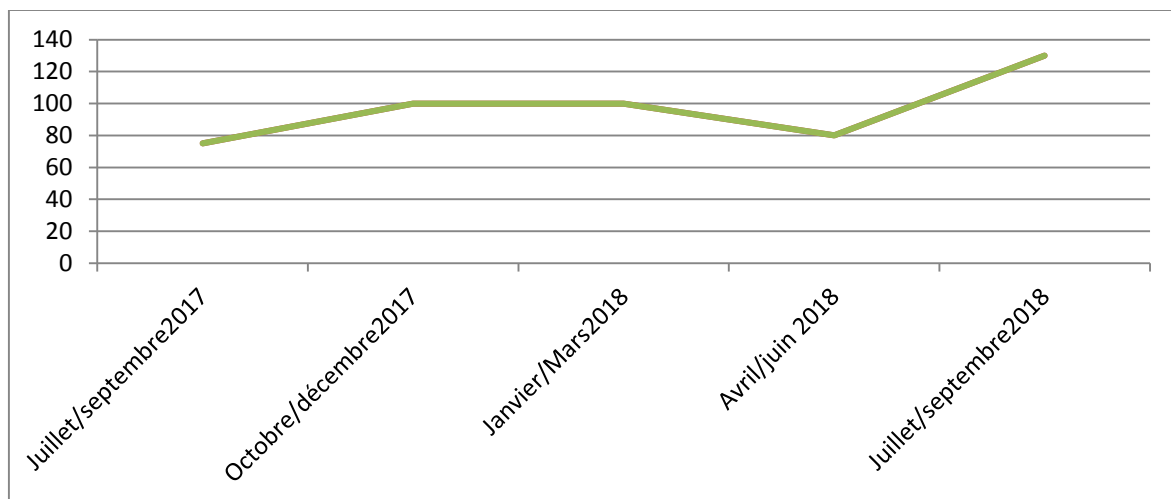
Source : Guide de bancassurance au sein de la BNA agence 583.

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

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

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

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



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

L'augmentation continue de plus en plus, car depuis le début d'année 2018 jusqu'à 31 septembre 2018, la banque a réalisé 129 nouveaux contrats, ceci traduit l'intérêt que suscite la bancassurance auprès de la clientèle de la BNA malgré que ce soit une assurance imposée, mais elle est le produit le plus demandé par les clients.<sup>6</sup>

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

### 2.2.2. Assurance temporaire décès

L'assurance temporaire décès est une assurance prévoyance dont le but est de garantir un capital ou une rente aux bénéficiaires du contrat désignés par le souscripteur, dans l'éventualité de son décès. Le temporaire décès garantit aussi des revenus en cas d'invalidité du souscripteur. Le contrat n'est valable que pour une période déterminée.

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

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

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

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

<sup>6</sup> Guide de la bancassurance au sein de la BNA agence 583.

## Chapitre IV La pratique de bancassurance au sein de la BNA

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

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

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

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

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

### 2.2.2.2. Formalité préalable à l'inscription

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

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

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

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

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

### 2.2.2.3. Traitement du dossier médical

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

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

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

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

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

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

### 2.2.2.4. Validation du contrat

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

#### 3.1. Généralité sur le crédit immobilier

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

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

##### 3.1.1. Caractéristiques du crédit immobilier<sup>7</sup>

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

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

Les conditions les plus importantes pour obtenir un prêt sont la capacité d'endettement à savoir des revenus suffisants et la solvabilité. Ce qui signifie que l'emprunteur n'a jamais réalisé aucune incidence de remboursement. Il doit donc avoir un travail stable, une bonne

<sup>7</sup> Site officiel de la CNEP. [WWW.CNEP.DZ](http://WWW.CNEP.DZ). Consulté le 08/01/2022 à 18H.

assurance, etc. Il ne faut pas hésiter à rencontrer plusieurs conseillers bancaires pour avoir des propositions variées. Passer par un courtier en crédit immobilier permet d'éviter de faire toutes ces démarches. Ce professionnel permet de gagner du temps mais aussi, dans bien des cas, de gagner de l'argent.

### 3.1.2. Avantages du crédit immobilier

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

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

### 3.1.3. Documents constitutifs d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers<sup>8</sup>

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

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

---

<sup>8</sup> Guide de la bancassurance au sein de la BNA agence583.

### 3.2. Assurance emprunteur

#### 3.2.1. Définition

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

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

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

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

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

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

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

#### 3.2.2. Clientèle ciblée

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

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

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

### 3.2.3. Les exclusions relatives à la garantie

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

#### ▪ Cas de décès

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

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

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

### 3.2.4. Les apports de l'assurance emprunteur

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

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

La souscription d'un contrat assurance emprunteur permet de :

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

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

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

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

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

#### 3.3.1. Nombre des dossiers de crédit immobilier réalisés

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

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

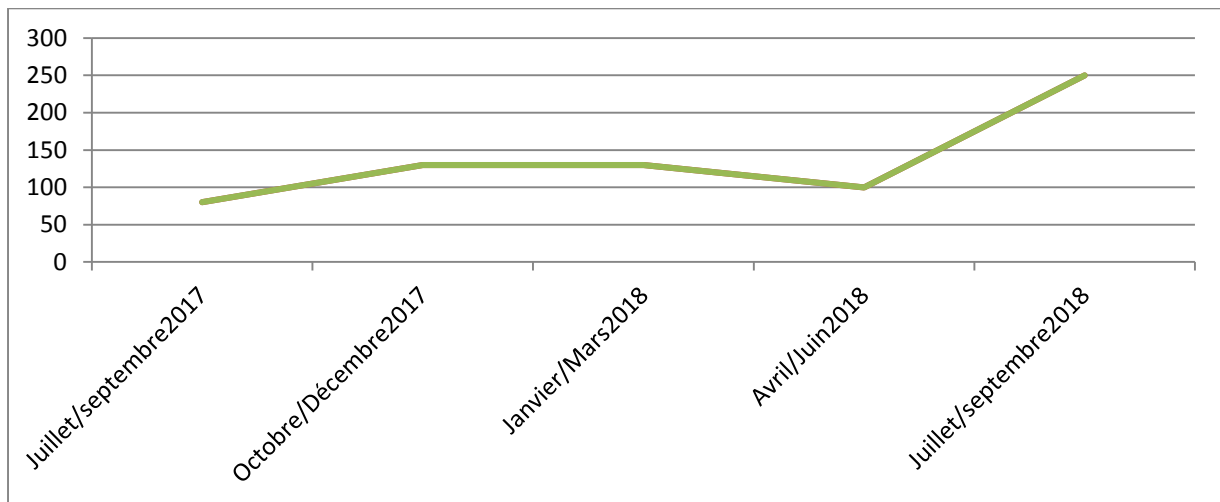
La BNA (agence 583) a enregistré depuis Juin 2018, une évolution importante du nombre des dossiers de crédit immobilier réalisés auprès de ses guichets.

Cette évolution se traduit par la baisse des taux d'intérêts appliqués d'une part, tandis que de l'autre part, la banque a augmenté le nombre de prêts mis à la disposition de ses clients, parce qu'elle sait pertinemment qu'elle se fera remboursée soit par le client lui-même, ou de la part de l'assureur qui s'est engagé irréversiblement.

## Chapitre IV La pratique de bancassurance au sein de la BNA

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

**Figure N°05:** Nombre des dossiers de crédit immobilier réalisés



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

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

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

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

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

## Chapitre IV La pratique de bancassurance au sein de la BNA

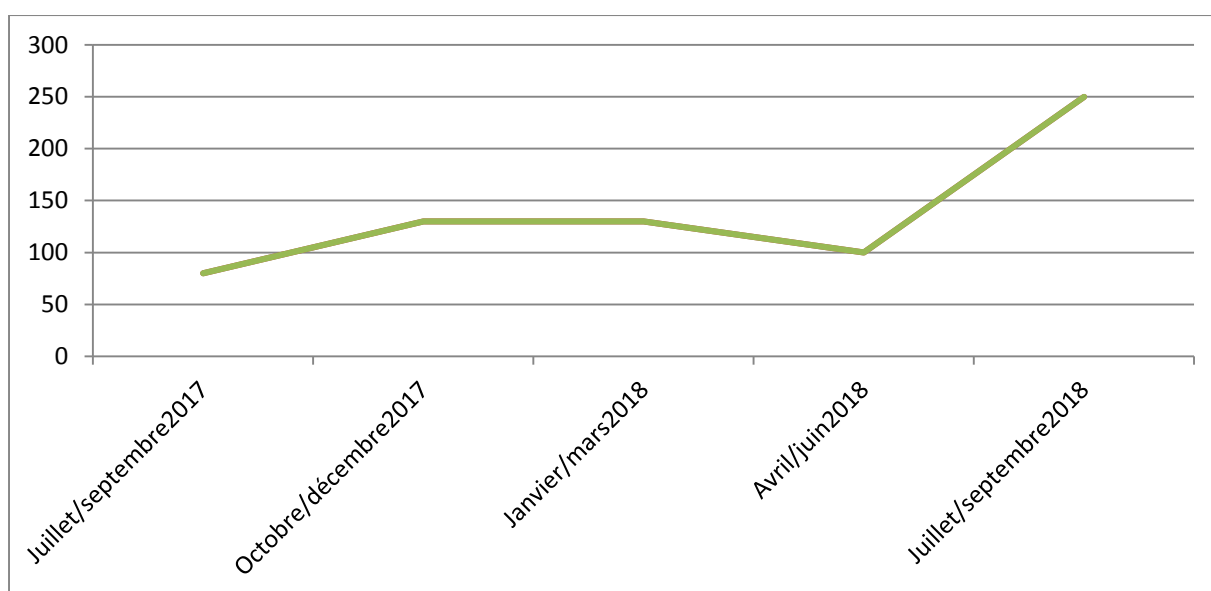
**Tableau N°05** : Nombre des contrats assurance-emprunteur souscrits au niveau de la BNA (agence583)

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

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

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

**Figure N°06**: Nombre des contrats assurance-emprunteur souscrits



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

## Chapitre IV La pratique de bancassurance au sein de la BNA

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

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

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

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

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

### 3.3.3. Interprétation du questionnaire

L'objectif principale de notre travail de recherche est de vous faire comprendre l'importance de la pratique de bancassurance et son impact sur le développement de l'activité bancaire ainsi celle de l'assurance.

Nous avons vu dans le point précédent, l'importance d'un agent compétent en domaine de marketing et son rôle dans la commercialisation des produits d'assurance via les guichets bancaire.

Nous essayons, à partir de ce questionnaire, d'apporter d'autres informations dont nous n'avons pas encore citées, et de mentionner les différents facteurs clés de succès, qui ont permis une évolution considérable des produits de bancassurance depuis leur lancement.

**Question 01 :** Selon vous, que s'agit la bancassurance ?

Cette question traite le degré en matière d'information et de connaissances des individus sur la bancassurance.

Simplement, la bancassurance s'agit de la commercialisation des produits d'assurance via les guichets bancaire. Cette commercialisation est autorisée formellement par les autorités.

En effet 62% des personnes sont clairement d'accord avec cette définition, tandis que les 38% de personnes qui restent affirment que la bancassurance n'est qu'une forme de coopération entre la banque et l'assurance.

## Chapitre IV La pratique de bancassurance au sein de la BNA

**Question 02 :** Selon vous, quels sont les réseaux de distribution des produits d'assurance ?

Après avoir interrogé quelques personnes, nous avons pu rassembler quelques réponses, que nous allons les mentionner dans le tableau suivant :

**Tableau N° 06 :** Les réseaux de distribution des produits d'assurance les plus connus

Réseau de distribution	Compagnie d'assurance	Agent général	La banque	Le courtier	Total
Pourcentage	58%	2%	36%	4%	100%

Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des résultats du questionnaire.

A partir de ces réponses rassemblées, nous pouvons dire, que seulement 36% de notre échantillon connaissent la banque comme étant un réseau de distribution des produits d'assurance. La majorité des personnes ont pris l'image que la banque n'est qu'un intermédiaire entre les agents à capacité de financement et ceux qui ont un besoin.

Nous remarquons aussi, que 4% de notre échantillon connaissent le courtier comme étant un réseau de distribution. Cela probablement est dû, au fait que le courtier s'adresse plus particulièrement aux entreprises qu'aux particuliers. Tandis que les 2% restant de notre échantillon connaissent l'agent général, cela également peut être expliqué par le manque d'information et de connaissance.

Pour simplifier, nous pouvons dire que la majorité de notre échantillon ont pris l'idée que le réseau principal de distribution des produits d'assurance est les compagnies d'assurance.

**Questions 03 :** Savez-vous que la BNA commercialise les produits assurantiels ?

Nous remarquons, que 65% de personnes savent que la BNA commercialise les produits assurantiels. Cela s'explique grâce aux efforts consentis pour assurer un personnel compétent en matière de marketing et de publicité.

Par ailleurs, les 35% de notre échantillon qui reste, ne sont pas au courant que la BNA vend les produits d'assurance. Ces personnes sont généralement pas salariés, du coup peuvent pas bénéficier d'un crédit destiné à financer un bien que ça soit à la consommation ou un bien immobilier, ce qui fait un manque de connaissances et de renseignements.

D'une manière générale, les personnes qui ne travaillent pas (sans une rente), ne peuvent avoir une relation avec que ça soit la banque ou les compagnies d'assurance. Car la première relation entre le client et sa banque est sa domiciliation auprès de celle-ci. Toutefois, une personne qui n'est pas cliente de la banque, ne peut être informée totalement des activités qu'elle exerce quotidiennement.

## Chapitre IV La pratique de bancassurance au sein de la BNA

**Question 04 :** Quels sont les produits d'assurance que vous connaissez ?

Après avoir interrogé une catégorie de personne, nous avons pu rassembler quelques informations que nous allons citer dans le tableau ci-dessous :

**Tableau N° 07:** Les produits d'assurance les plus répandus

Les produits les plus répandus	Assurance Vie	Assurance auto	Assurance Voyage	Assurance catastrophe naturelle	Autres
Pourcentage	90%	82%	60%	40%	30%

Source : Elaboré par nous-mêmes, à partir des réponses collectées.

D'après les réponses collectées auprès de notre échantillon, nous remarquons que le produit assurance vie est le plus connu par rapport aux autres produits. En premier lieu, cela s'explique par rapport à la nature et l'importance que porte ce produit à la vie d'un individu, il s'agit d'assurer une personne contre d'éventuels risques liés à sa vie et sa survie. En seconde lieu, c'est part rapport à l'utilité et l'obligation de souscrire un contrat assurance vie, avant de bénéficier d'un crédit auprès d'un établissement bancaire. Sachant que, ce produit est devenu une condition pour bénéficier de tous types de crédit.

Le produit assurance automobile est classé le deuxième produit le plus répandu avec un pourcentage de 82%. Tout simplement, parce que la plus part de personnes possèdent un véhicule. Toutefois, ce bien doit être couvert contre les risques auxquels il est exposé. Néanmoins, il reste beaucoup répandu, parce que c'est une assurance obligatoire en Algérie.

Par ailleurs, nous remarquons que l'assurance voyage et l'assurance catastrophe naturelle, sont pas vraiment connus. Cela revient au manque d'une culture voyage. C'est-à-dire, les gens généralement ne possèdent pas les moyens suffisant pour faire face aux frais lors de leurs voyages à l'étranger, ce qui fait qu'ils ne peuvent pas souscrire ce contrat s'ils ne sont pas concernés par ce voyage. Tandis que l'assurance catastrophe naturelle reste peu répandu, parce que l'état s'intervient dans la plus part de cas pour indemniser les biens endommagés.

**Questions 05 :** Avez-vous déjà souscrit un contrat d'assurance auprès de votre banque ?

D'après ce questionnaire, nous remarquons que la moitié de notre échantillon, a réellement souscrit une assurance auprès de sa banque. Cela s'explique que la banque est vraiment arrivée à commercialiser et donner une forte et bonne image sur les produits d'assurance.

Par ailleurs, sur les 50% restant de notre échantillon, 20% disent que ces produits sont mal adaptés à leurs besoins, et la banque n'a pas les compétences suffisantes en matière d'informations et de connaissances, elle n'est juste qu'un intermédiaire entre les agents économiques. Tandis que le reste qui est de 8% ont pris une mauvaise image sur l'assurance, et ils sont totalement contre (La non conformité aux prescriptions de la Chariaa islamia).

**Questions 06 :** Pensez-vous que les produits bancassurance sont imposés par la banque ?

Soixante-dis pourcent des gens qui ont répondu à cette question, certifient que ces produits sont imposés par la banque. La souscription d'un contrat d'assurance vie est une condition avant tout octroi de crédit.

Autrement, Le reste de notre échantillon, disent que ces produits ne sont pas imposés par la banque. Cet établissement est autorisé à commercialiser les produits d'assurance, et elle n'oblige en aucun cas ses clients de souscrire un contrat d'assurance.

**Question 07 :** Etes-vous pour ou contre de la pratique de bancassurance ?

La majorité des peronnes qui ont répandu à cette question, étaient pour cette commercialisation. Elles disent qu'elle ont confiance à leurs banques, d'une part, tandis que de l'autre part, ces produits répandent parfaitement à leurs besoins.

Par contre les autre personnes sont contres de cette commercialisation. Elles refusent absolument, parce qu'elles ont crus que ces produits sont imposés, et que cette pratique est exercée uniquement pour réaliser des gains au profit de la banque.

### Conclusion

La bancassurance en Algérie a pris un essor important depuis son arrivée. Elle s'est précipitamment installée au sein des agences bancaires. Cette pratique autorisée par les autorités a permis aux banques et aux compagnies d'assurance d'élargir leurs gammes de produits destinés à satisfaire les besoins de leurs clients.

Les banques Algérienne, par la faveur des efforts consentis en matière de formation en marketing et de commercialisation, sont arrivées à former un personnel très compétent, pour assurer la meilleure façon de commercialisation de ces produits assurantiels. Elles ont donné une bonne image sur ces produits.

Les effets sur leurs activités, leurs résultats d'exercices et leurs personnels indiquent nettement que ce rapprochement a réellement apporté des avantages au profil de ces deux institutions.

En effet, la BNA est devenue partenaire de la compagnie d'assurance AGLIC. Son objectif principal est de rentabiliser ses ressources financières et fidéliser ses clients. Elle met à la disposition de sa clientèle des produits d'assurance qui portent sur : assurance de personne, assurance voyage, assurance emprunteur et assurance des accidents corporels.

Les banques algérienne ont exigé avant tout octroi de crédit destiné à financé un bien que ça soit à la consommation ou un bien immobilier, la souscription d'une assurance emprunteur, qui a pour objectif d'assurer le remboursement du prêt accordé en cas du décès de son client ou d'une invalidité absolue et définitive.

D'après les réponses des personnes dont nous avons interrogé, nous remarquons que cette pratique est bien acceptée et adaptée aux besoins des clients de la banque. Ils ne sont généralement pas contre de cette commercialisation.

# **Conclusion Générale**

## Conclusion générale

Le secteur financiers ainsi que les lois qui le régissent ont connu une profonde mutation. En effet à partir des années 80, nous avons observé une concurrence de plus en plus rude. Les banques ainsi que les grandes surfaces de distribution distribuent des produits bancaires et d'assurance.

Pour faire face à ces changements, les entreprises exerçant dans ce secteur doivent rechercher la compétitivité à travers l'innovation et la diversification dans leurs produits et services.

En effet, la naissance de la pratique de bancassurance constitue un mode de cette innovation, qui permettra aux banques ainsi qu'aux compagnies d'assurance, d'être plus compétitives pour s'adapter à ces nouvelles formes de concurrence.

La bancassurance qui signifie la distribution des produits d'assurance par l'entremise des banques, établissements financiers et assimilés, elle est née en Europe dans les années 70, et elle s'est vite propagée dans le reste du monde.

Cependant, les banques après qu'elles se sont lancées dans la vente et la distribution des contrats d'assurance, elles ont procédé directement à la création de leurs propres filiales assurance. Les compagnies d'assurance à leurs tours ont créé leurs propres banques en imposant un autre terme qui est l'assurabanque.

Néanmoins, la bancassurance reste pour différentes raisons peu développée, dans les pays où l'assurance n'est pas suffisamment développée comme l'Algérie. Elle peut être utilisée comme instrument de développement notamment dans les domaines où les réseaux de distribution dits classiques n'ont pas vraiment réussi.

Le système économique en Algérie a connu une lente évolution caractérisée par une faible performance, notamment le secteur de l'assurance. C'est pourquoi, les réformes bancaires et financière visaient à promouvoir la bancassurance pour la stimulation et la sécurité des sociétés d'assurance.

Dans la perspective de favoriser le développement de l'activité de l'assurance, les pouvoirs publics depuis 2006, ont ordonné les compagnies d'assurance à séparer l'activité d'assurance dommages de celle de personnes. Cette séparation devient obligatoire depuis juillet 2011 tant sur le plan structurel que sur le plan législatif, en permettant aux banques de distribuer des produits d'assurance.

La pratique de bancassurance en Algérie par la loi 06-04, concerne les produits d'assurance relatifs :

- Assurance de personnes,
- Assurance crédit,
- Assurance des risques simples d'habitation,
- Assurance obligatoire des risques catastrophiques,

## Conclusion générale

- Assurance agricoles.

Les banques multiplient les contrats avec les compagnies d'assurance. Elles se sont concrétisées par la signature de conventions de commercialisation entre les compagnies d'assurance (SAA, CAAR, CAAT, CARDIF EL djazair, AXA vie, MACIR) et les banques (BNA, CPA, BDL, BADR, CNEP banque).

En effet, plusieurs facteurs se conjuguent pour freiner le développement de l'assurance vie en Algérie et par voie de conséquences retarder l'envol de la bancassurance à savoir : le faible pouvoir d'achat des algériens, l'absence de la culture assurantielle et en dernier le facteur religieux.

Toutefois, les enjeux que présente la bancassurance aujourd'hui, nous laissent croire que ces différentes contraintes ne feront que retarder le développement de la bancassurance. Mais elles ne l'empêcheront pas de continuer à s'évoluer.

En effet, sur le plan économique et social, la bancassurance contribue au développement de l'épargne nécessaire au financement de l'économie par la promotion des assurances notamment celles de personnes.

A ces avantages tirés par la bancassurance, vient s'ajouter l'opportunité d'existence d'un potentiel assurable important en Algérie, notamment dans la catégorie assurance vie. Des perspectives d'avenir s'annoncent très prometteuse.

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

Une alternative aux assurances commerciales classiques se trouve dans les assurances conformes à la loi islamique. L'exemple de l'assurance « Takaful » initié par la société salama assurance est à encourager pour répondre à un besoin tant exprimé par les individus qui refusent l'assurance classique pour des considérations religieuses.

En fin, il appartient aux pouvoirs publics de mettre en œuvre un dispositif pour incorporer, dans les manuels scolaires, la matière d'éducation en assurance dans le but d'inculquer aux enfants dès leurs jeunes âges la culture financière en générale et assurantielle en particulier. Cette démarche contribue à la promotion de la culture assurantielle.

La poste Algérienne forte de son réseau d'agences et de son implantation nationale, deviendra dans un proche avenir, un canal de distribution des produits d'assurance. Cette activité devra s'élargir aux grandes surfaces. Ces concurrents viendront développer d'avantage le secteur des assurances, permettront ainsi de drainer l'épargne qui circule, jusque-là en dehors du circuit bancaire.

# **Bibliographie**

## Bibliographie

### **A/Ouvrages**

- Christiane DUMOULIN, Jean-Paul Flipo «entreprise des services facteurs clés de réussite » l'édition d'organisation France 93.
- François COULIBAUT, Michel Latrasse, Constant Elishberg, Les grands principes de l'assurance, Edition l'argus, 1997.
- Eric DELATTRE « fusion bancaire : signal stratégique du nom » BANQUE magazine N°637/juin 2002.
- Frédéric MALAVAL, développement durable, assurance et environnement, Edition economica, paris, 1999.
- Jean Pierre DANIEL « La bancassurance : fin de la première étape avant la fin ? » édition de Verneuil, France 1992.
- KEREN Vered « La bancassurance », que sais-je, 1ère édition, presse universitaire de France, 1997.
- Legardeur, Française, Guide des sources sur l'histoire de l'assurance/ comité scientifique pour l'histoire de l'assurance, paris : seddita : Fédération française des sociétés d'assurance, 2007.
- Nadege GENETAY et Philip MOLYNEUX « bancassurance » Antony Rowe LTD , chippenhans, wilshire, Great Britain, 1998.
- Nicolas LIOLIAKIS et Christophe TAPIE « convergence banque- assurance : les jeux ne sont pas faits », BANQUE magazine N° 655/février 2004.
- Olivier DUPIN et Patrick BURTIN « La bancassurance, rémunération des forces de vente : les modèles gagnants de demain », BANQUE stratégie N°251/septembre 2007.
- Philippe GARSUAULT, Stéphane PRIAMI, La banque fonctionnement et stratégies, édition Economica, 1995, paris.

### **B/Articles, Revues et séminaires**

- L'article 64 de l'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances modifié par la loi 06/04 du 26 février 2006.
- L'article 59 de la loi 06/04 du 26 février 2006 relative aux assurances.
- Articles 49-54 de l'ordonnance 59/07 relative aux assurances, modifié et complété par la loi 06/04 du 26 février 2006.
- Articles 44-49 (incendie et risque divers) et l'article 56-59 (responsabilité civile) de l'ordonnance 95/07, modifié et complété par la loi 06/04 du 26 février 2006 relatives aux assurances.
- Bassine NDYAE « résultats des compagnies d'assurance, le secteur à connu mieux », la revue challenge du 12 au 18 juin 2010.
- FELLI Moncef « bancassurance ! sommes-nous sur le bon chemin », séminaire organisé par l'ESB 15 et 16 Mars.
- H. TLILI « La bancassurance et l'assurance-vie: toutes les chances pour réussir, qu'en disent les acteurs ? » revue : Africain Manager du 13/04/2009.

- 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.
- Thami YAHYAOUÏ, « les codes des assurances, principales nouveautés », ALMALIYA, revue trimestriel du MEF « secteur financier » N°2 octobre 2005.
- Walid KEFI « banque et assurance, décollage difficile de la bancassurance » revue les Afriques du 31/10/2010.

## **C/Mémoires**

- TALEB. K, mémoire de fin d'étude, la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie, 2010.
- Younsi et ZERROKI, « la pratique de la bancassurance » mémoire de master en science financière et comptabilité, UMMTO, 2018.
- Mohamed AMMI, Saïd HADDOUCHE, mémoire de fin d'étude présenté pour l'obtention du diplôme de l'IFID, « la bancassurance : une nouvelle dynamique en marché pour la BADR », instituts de financement du développement du Maghreb Arabe.

## **D/Site web**

- <https://www.lafinancepourtous.com/>
- <https://www.budgetbanque.fr/banque/differents-types-banques>
- <https://www.dictionnaire-juridique.com/définition/assurance>.
- <http://www.actufinance.fr/actu/assurance-6966033>.
- <http://greta-assurance.e-monsite.com>.
- <http://www.insurancespeaker-waveston.com>.
- <https://www.lajauneetlarouge.com/le-succes-de-la-bancassurance-en-france/>
- <https://www.lalibre.be/economie/entreprises-startup/2001/01/11/la-bancassurance-cartonne>.
- [https://fr.wikipedia.org/wiki/Assurance\\_maladie](https://fr.wikipedia.org/wiki/Assurance_maladie).
- [https://extonconsulting.com/wp-content/uploads/2016/01/exton\\_lettre-3.pdf](https://extonconsulting.com/wp-content/uploads/2016/01/exton_lettre-3.pdf).
- [WWW.BNA.DZ](http://WWW.BNA.DZ).
- [WWW.AGLIC.DZ](http://WWW.AGLIC.DZ).
- <https://algeriennevie.dz/produits/assurance-warda>
- [WWW.CNEP.DZ](http://WWW.CNEP.DZ).

## **E/Autres documents**

- GUENANE. B, polycopie pédagogique sur la bancassurance, université M'Hamed Bougera Boumerdes, 2018.
- Documents internes de la BNA (agence).
- Guide de bancassurance au sein de la BNA agence 583.

# **Table des illustrations**

## Liste des tableaux

<b>N° de Tableau</b>	<b>Intitulés</b>	<b>Page</b>
<b>Tableau 01</b>	Les différents produits d'assurance	<b>21</b>
<b>Tableau 02</b>	Les modèles de développement de la bancassurance	<b>34</b>
<b>Tableau 03</b>	Niveau maximums de commissionnement par produit	<b>62</b>
<b>Tableau 04</b>	Taux de réduction sur le tarif familial	<b>95</b>
<b>Tableau 05</b>	Taux de réduction sur le tarif groupe	<b>95</b>
<b>Tableau 06</b>	Majoration personnes âgées	<b>96</b>
<b>Tableau 07</b>	Tarifs applicables selon la durée du contrat	<b>97</b>
<b>Tableau 08</b>	Nombre de contrats assurance-emprunteur souscrits au (sein de la BNA agence 583)	<b>107</b>
<b>Tableau 09</b>	Les réseaux de distribution des produits d'assurance les plus connus	<b>109</b>
<b>Tableau 10</b>	Les produits d'assurances les plus répandus	<b>110</b>

## Liste des figures

<b>N° de Figure</b>	<b>Intitulés</b>	<b>Page</b>
<b>Figure 01</b>	Intermédiation Bancaire	<b>6</b>
<b>Figure 02</b>	Désintermédiation financière	<b>6</b>
<b>Figure 03</b>	Organigramme de la banque	<b>85</b>
<b>Figure 04</b>	Actionnariat de la compagnie d'assurance vie AGLIC	<b>88</b>
<b>Figure 05</b>	Les différents critères de tarification de l'assurance AVA	<b>94</b>
<b>Figure 06</b>	Evolution des contrats AVA souscrits au sein de la BNA (agence 583)	<b>98</b>
<b>Figure 07</b>	Nombre des dossiers de crédit réalisés	<b>106</b>
<b>Figure 08</b>	Nombre des contrats assurance-emprunteur souscrits	<b>107</b>

# Liste des abréviations

## Liste des abréviations

- AGLIC: Algerian Gulf Life Insurance.
- AVA: Assurance Voyage et Assistance.
- ATD : Assurance Temporaire Décès.
- ACM : Assurance du Crédit Mutuel.
- ABC : Arab Banking Corporation.
- AP : Assurance des Personnes.
- AGB : Algeria Gulf Bank.
- BCE : Banque Centrale Européenne.
- BNP : Banque Nationale de Paris.
- BADR : Banque de l'Agriculture et du Développement Rural.
- BEA : Banque Extérieur D'Algérie.
- BDL : Banque de Développement Locale.
- BNA : Banque National d'Algérie.
- CPA : Crédit Populaire d'Algérie.
- CNEP –Banque : Caisse National d'Epargne et de Prévoyance.
- CAAR : Compagnie Algérienne d'Assurance et Réassurance.
- CARDIF : Compagnie d'Assurance et Réalisation des Investissements en France.
- CAAT : Compagnie Algérienne d'Assurance de Transport :
- CAT –NAT : Catastrophe Naturelle.
- DAB : Distributeurs Automatiques de Billets.
- FCP : Fonds Commun de Placement.
- FRA : forward rate agreement.
- FED : Système de Réserve Fédérale
- GAB : Guichets Automatiques de Banque.
- GIG : Gulf Insurance Group.
- IPP : Incapacité Permanente Partielle.
- IPT : Incapacité Permanente Totale.
- ILV : Information sur le Lieu de Vente.
- MACIF : Mutuelle d'Assurance des Commerçants et Industriels de France
- PLV : Publicité sur le lieu de vente.
- PTIA : Perte Totale et Irréversible d'Autonomie.

# **Glossaire**

## Glossaire

**Assistance** : désigne l'action de porter aide ou secours. C'est l'aide, l'appui ou le secours organisés en toutes matières, et peut désigner ou qualifier une institution ou un organisme.

**Agent général d'assurance (AGA)** : est un professionnel indépendant exerçant l'activité d'intermédiaire pour le compte d'une compagnie d'assurance dont il a reçu un mandat. Il engage celle-ci :

- En vendant des contrats d'assurance à ses clients ;
- En recevant le paiement des cotisations d'assurance et aussi les déclarations de sinistre ;
- En versant des indemnités aux assurés à la suite d'un sinistre.....etc.

**Avenant** : document complémentaire du contrat constatant les modifications qui est sont apportées. La société d'assurance établit un avenant, par exemple :

- Si l'assuré demande une extension de garantie ;
- S'il demande une modification des sommes fixés dans le contrat ;
- S'il change de domicile.

Tout comme le contrat initial, l'avenant doit être signé par les deux parties (le souscripteur et l'assureur).

Il consiste aussi une preuve de la modification apportée et permet de ne pas rédiger un nouveau contrat.

**Adhérent** : l'adhérent peut être une personne physique ou morale qui s'engage vis-à-vis de l'assureur, aussi on adhère à une convention signée entre une entreprise – souscription et une société d'assurance.

**Accord** : en assurance, ce terme prend une importance particulière. Ainsi, le contrat d'assurance procède d'un accord de volontés. Les clauses d'un contrat ne peuvent être imposées d'autorité. Elles sont toujours négociées de plein accord.

**Assurbanque** : signifie, agence d'assurance qui propose des produits bancaires. C'est un modèle économique contraire à la bancassurance, l'assurbanque se caractérise par une baisse voire une suppression des frais bancaire, la rémunération de compte courant, une grille tarifaire agressive et des couplages banque-assurance permettant au client de réduire ses primes.

**Commission** : c'est le pourcentage de la cotisation perçue par tout intermédiaire et qui constitue sa rémunération. L'agent général ou le courtier peuvent être payés à la commission.

Lorsque l'affaire est réalisée (au comptant) ou à chaque cotisation honorée (au terme).

**Courtier** : personne qui met en relation deux autres personnes (physiques ou morales) susceptibles d'être intéressées par la même affaire, et de passer un contrat entre elles.

Il perçoit de l'un ou de l'autre contractant une rétribution sous forme d'honoraire ou de commission « le courtier d'assurance est une personne physique ou morale qui fait profession à son compte de s'entremettre entre les preneurs d'assurance et les sociétés d'assurance, en vue de faire souscrire un contrat d'assurance. Le courtier est mandataire de l'assuré et est responsable envers lui. »

**Prévoyance** : la prévoyance c'est la projection dans l'avenir. En assurance vie, l'assurance de prévoyance consiste à couvrir les risques de décès, maladie, accidents corporels, incapacités et invalidités qui atteignent les personnes.

**Résiliation** : l'acte par lequel l'assuré, ou l'assureur, mettent fin aux contrats qui les lient.

Par l'assuré : Avant l'échéance principale (deux à trois mois), en envoyant une lettre recommandée avec accusé de réception (le cachet de la poste faisant foi).

Aussi, en cours de contrat pour les raisons suivantes : changement de situation professionnelle ; matrimoniale ; perte du bien assuré ....

Par l'assureur : En cas de sinistres renouvelés, non paiement des primes, inexactitude dans la déclaration du risque à la souscription du contrat.

**Réglementation** : un ensemble d'indications, de lois, de prescriptions, de règles et règlements, et autres règles juridiques régissant une activité social.

**Système financier** : Se définit par l'ensemble des règles, des pratiques et des institutions (bourse de valeurs, banques, etc.) qui permettent de mobiliser des capitaux pour les mettre à disposition d'agents à besoins de financement.

**SICAV** : société d'investissements à capital variable. C'est un organisme de placement collectif en valeurs mobilières (elle a pour objectif principal de gérer un portefeuille collectif de titres pour le compte de ses souscripteurs. Chacun d'entre eux possède une fraction de l'ensemble, proportionnellement au capital qu'il a investi. Le capital d'une SICAV varie continuellement en fonction des entrées et sorties de ses actionnaires (souscripteurs).

**Synergie** : est un type de phénomène par lequel plusieurs facteurs agissant en commun ensemble créent un effet global ; un effet synergique distinct de tout ce qui aurait pu se produire s'ils avaient opéré isolément, que ce soit chacun de son côté ou tous réunis mais œuvrant indépendamment.

**Takaful Ta'awuni** : alternative islamique à la mutuelle d'assurance-vie conventionnel et au programme d'épargne/ investissement, basée sur un concept en conformité avec et agréée par la sharia.

**Zone euro** : Allemagne, Autriche, Belgique, Chypre, Espagne, France, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Luxembourg, Malte, Pays-Bas, Portugal, Slovaquie.

# **Annexes**



## Assurance Emprunteur - Crédit à la consommation Demande d'Adhésion

N° identifiant Client:

Agence :

Code :

### EMPRUNTEUR

Mme.  Mlle.  M.

Nom :

Nom de jeune Fille :

Prénom (s) :

Profession :

Date de naissance :

Lieu de naissance :

Adresse :

Tél.:

### CARACTERISTIQUES DU CONTRAT

Garanties	Capital Assuré (En DZD)	Durée	Financement de la prime
Décès / IAD toutes causes			<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non

### DECLARATION DE BONNE SANTE

Pour pouvoir bénéficier des garanties Décès, Invalidité Absolue et Définitive toutes causes, je déclare ne pas être à ce jour ou ne pas avoir été, pour raison médicale, en arrêt partiel ou total de travail ou avoir dû interrompre, au cours des 3 dernières années, mes activités professionnelles ou habituelles plus de 03 semaines consécutives (hors grossesse) ; ne pas être et ne pas avoir été, au cours des 12 derniers mois, sous traitement médical de plus de 30 jours consécutifs, sous surveillance ou contrôle médical régulier (autre que médecine du travail, suivi systématique de grossesse) ; ne pas avoir été, au cours des 5 dernières années, ou devoir être hospitalisé (pour une intervention chirurgicale, un bilan médical, un traitement ou autres), ne pas être atteint et ne pas avoir été atteint à ma connaissance d'une affection, d'une maladie chronique ou récidivante, d'une infirmité ou invalidité.

autre que les interventions chirurgicales pour les causes suivantes : appendicite, hernies de la paroi abdominale guéries, hémorroïdes, amygdalites, végétations, déviation de la cloison nasale, césarienne, vésicule biliaire, varices, dents de sagesse, IVG pratiquée dans le cadre légal. exemples d'affections, de maladies chroniques ou récidivantes : affections endocriniennes, métaboliques, génito-urinaires, cardio-vasculaires, ostéo-articulaires, digestives, respiratoires, de la vue, du système nerveux, troubles neuro-psychiques, hypertension artérielle, diabète, hépatite, séropositivité, cancer, affection tumorale, maladies du sang...

Je déclare être en bonne santé comme décrit dans l'encadré ci-dessus.

Je souhaite m'assurer contre le risque Décès, Invalidité Absolue et Définitive sur le capital restant dû à l'exclusion des impayés, au profit de la BNA. Je déclare avoir pris connaissance de toutes les conditions d'assurance et en particulier être en bonne santé comme décrit dans l'encadré ci-dessous. Je suis informé(e) que conformément à l'Ordonnance n° 95-07 modifiée et complétée par la Loi N° 06 - 04 du 20 Février 2006, toute réticence ou fausse déclaration intentionnelle entraîne la nullité de l'adhésion à l'assurance.

Fait à Alger, Le / /

Signature de l'Adhérent

Précédée de la mention "lu et approuvé"



## Assurance Emprunteurs Code 20.2 Notice d'Information

La présente notice est destinée à l'emprunteur ayant adhéré à la convention de groupe N° 2016.10.20.2.00002 souscrite par la Banque Nationale d'Algérie - BNA auprès de l'Algérienne Vie, précisant le contenu et les limites des garanties offertes.

### I. OBJET DU CONTRAT

le présent contrat a pour objet de garantir à la Banque Nationale d'Algérie - BNA, durant la période de validité des garanties, le règlement du capital restant dû en cas de Décès ou de Perte Totale et Irréversible d'autonomie immo (PTIA) de l'assuré emprunteur.

### II. LES RISQUES GARANTIS Décès (code: 20.2):

Sauf exclusion formelle, l'Algérienne Vie couvre le remboursement du montant de capital emprunté restant dû suite au décès de l'assuré jusqu'à l'âge de 70 ans révolu.

**Perte Totale et Irréversible d'Autonomie (PTIA) (code: 20.2):** Sauf exclusion formelle, l'Algérienne Vie couvre le remboursement du montant de capital emprunté restant dû en cas de Perte Totale et Irréversible d'Autonomie (PTIA) de l'assuré, en cours de validité du présent contrat, quelle qu'en soit la cause jusqu'à l'âge de 60 ans révolu.

### III. PRISE D'EFFET DES GARANTIES

L'admission à l'assurance est effective qu'à compter de la date de l'octroi du crédit pour les garanties Décès ou de Perte Totale et Irréversible d'Autonomie (PTIA) sous réserve de l'acceptation du risque par l'Assureur dans les conditions prévues dans l'Article IV.

### IV. PERSONNES ADMISSIBLES

Sont admissibles à la présente couverture, toutes les personnes physiques, signataires d'un contrat de crédit auprès de la Banque Nationale d'Algérie - BNA et n'ayant pas atteint l'âge de 67 ans révolus à la date de signature du contrat de crédit.

Pour pouvoir bénéficier de l'assurance, toute personne admissible doit, à la date de la demande de crédit, donner son consentement écrit à l'assurance, et s'acquitter de la déclaration de bonne santé et/ou de toutes formalités médicales exigées par l'Assureur.

### V. MONTANT DE LA GARANTIE

Le montant de la garantie est égal au solde du capital restant dû à la date du décès de l'adhérent, ou à la date de constatation médicale de l'état ayant entraîné l'Invalidité Absolue et Définitive de l'adhérent reconnu par l'Assureur, à l'exclusion des impayés.

### VI. CESSATION DE LA GARANTIE

La garantie prend fin :

- Lorsque le solde du crédit est égal à zéro ;
- A la date de mise en jeu de la garantie;
- Lorsque l'adhérent ne s'acquitte pas de la prime d'assurance.

### VII. BENEFICIAIRES DE LA GARANTIE

En cas de survenance de l'un des risques couverts, le capital assuré est versé à La Banque Nationale d'Algérie - BNA en sa qualité de prêteur.

### VIII. RISQUES EXCLUS

- Le suicide conscient et volontaire de l'assuré, au cours des deux premières années qui suivent la date d'effet du contrat ou sa remise en vigueur s'il a été interrompu. En cas d'augmentation des garanties, le suicide volontaire et conscient est exclu pour le supplément de garanties pendant les deux premières années suivant la prise d'effet de cette augmentation;
- Le meurtre par le bénéficiaire;
- L'accident aérien survenu au cours de vols acrobatiques ou d'exhibitions, de compétitions ou tentatives de record, de vols d'essai ou de vols sur un appareil autre qu'un avion ou un hélicoptère;
- En cas de guerre étrangère;
- Fait intentionnel de l'assuré ou du bénéficiaire

- Ivresse manifeste ou alcoolémie, lorsque le taux d'alcool dans le sang est égal ou supérieur à un gramme par litre de sang;
- Usage par l'assuré de drogues ou de stupéfiants non ordonnés médicalement;
- Guerre civile, émeutes ou mouvements populaires, actes de terrorisme ou de sabotage, participation de l'assuré à un duel ou à une rixe (sauf cas de légitime défense);
- Désintégration du noyau atomique ou radiations ionisantes;
- Accident dû à la participation de l'assuré, en qualité de conducteur ou de passager à des compétitions de toute nature entre véhicules à moteur et à leurs essais préparatoires;
- Des vols sur ailes volantes, ULM, delta plane, parachute ascensionnel et parapente;
- Pratique par l'assuré d'un sport quelconque, à titre professionnel;
- Les invalidités résultant de grossesse, fausse-couche, de l'accouchement normal ou prématuré ou de ses suites ne seront garanties qu'en cas de complication pathologiques;
- Les invalidités résultant d'affections neuro psychiques (sous toutes leurs formes) ne sont garanties qu'après six mois d'arrêt de travail.

### IX. PRIME D'ASSURANCE

La prime d'assurance est indiquée sur le bulletin d'adhésion à l'assurance.

### X. DECLARATION DES SINISTRES ET PIÈCES JUSTIFICATIVES

Pour tout sinistre, les pièces suivantes doivent être adressées à l'Agence de la Banque Nationale d'Algérie - BNA de l'adhérent dans les meilleurs délais :

#### En cas de décès:

- L'acte de naissance de l'Emprunteur;
- L'acte de Décès de l'Emprunteur;
- Un certificat médical du médecin traitant apportant les précisions sur la maladie ou l'accident à la suite duquel l'Assuré a succombé;
- Tout document officiel établi à la suite du décès,
- Le tableau d'amortissement ou l'échéancier initial certifié conforme à la date du décès par l'organisme prêteur auprès duquel l'opération financière a été souscrite;
- un courrier de l'organisme prêteur attestant que l'opération financière avait normalement cours au jour du décès et qu'il n'est intervenu aucun vénérent juridique de nature à modifier l'engagement initial de l'Assuré;

#### En cas de Perte Totale et Irréversible d'Autonomie (PTIA):

L'Assuré, ou en cas de force majeure, son mandataire autorisé doit apporter la preuve de son état à l'assureur.

- Les pièces à remettre en vue du règlement doivent notamment comprendre:
- Un certificat médical du médecin traitant apportant les précisions nécessaires sur la maladie ou l'accident à l'origine de la perte totale et irréversible d'autonomie, et attestant l'incapacité de l'assuré d'exercer la moindre activité;
  - La date à laquelle s'est déclarée cette invalidité.
  - Le tableau d'amortissement ou l'échéancier certifié conforme par l'organisme prêteur auprès duquel l'opération financière a été souscrite à la date à laquelle l'assuré déclare son état de perte totale et irréversible d'autonomie à l'assureur;
  - Un courrier de l'organisme prêteur attestant que l'opération financière avait normalement cours au jour de l'évènement et qu'il n'est intervenu aucun fait juridique de nature à modifier l'engagement initial de l'Assuré,

### XI. CONTRÔLE DE L'ASSUREUR

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

## Assurance Emprunteur - Crédit Immobilier Demande d'Adhésion

N° identifiant Client:

Agence :  
Code :

### INFORMATIONS DU DEMANDEUR

Nom	Prénom (s) :	Nom de jeune Fille :
Né(e) le :	Á:	Tél.:
Adresse :		Profession :

### INFORMATIONS SUR LE CREDIT DEMANDÉ

Montant :	DA	Durée :	ans	Financement de la prime :	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non
-----------	----	---------	-----	---------------------------	------------------------------	------------------------------

## Questionnaire Médical

CONSTITUTION :

Taille: cm

Poids: Kg

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

	OUI	NON	
1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Y a-t-il dans votre famille (Ascendants et collatéraux) un antécédent de maladie cardiaque, vasculaire, neurologique, psychiatrique, de cancer, de diabète, etc. ? Précisez:
2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Suivez-vous actuellement un traitement ? Le(s) quel(s) - Depuis quand et pourquoi ?
3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	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 endocri-nienne ou métabolique, neuropsychique, des os et des articulations ou de toute autre maladie non citée ci-dessus ? Précisez:
4	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Etes vous fumeur? Type de Tabac + Quantités journalières :
5	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	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)
6	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Etes-vous actuellement en arrêt de travail ? Durant les 3 dernières années avez-vous dû interrompre votre travail pendant plus de 1 mois ? Depuis quand - motif - date de reprise prévisible ? Quand - durée de chaque arrêt - motif ?
7	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Etes-vous atteint d'une invalidité ou d'une maladie chronique? Laquelle - Depuis quelles dates ?
8	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Est-ce qu'un ECG, un test de laboratoire, ou d'autres investigations médicales vous ont été faites qui se soient révélés anormaux? lesquels - Depuis quelles dates ?
9	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	une ou plusieurs propositions d'assurance reposant sur votre tête ont-elles été refusées, acceptées avec surprime ou acceptées avec exclusions? décision(s) et date(s) : motif(s):

Je certifie avoir répondu sincèrement aux questions précitées et n'avoir rien dissimulé. J'autorise les médecins et les autres personnes interrogées par la Société à donner confidentiellement à son service médical les renseignements demandés en relation avec le contrat d'assurance.

Signature du proposant

Précédée de la mention "lu et approuvé"

Fait à : ..... , Le: .....

## Assurance Emprunteurs Code 20.2

### Notice d'Information

La présente notice est destinée à l'emprunteur ayant adhéré à la convention de groupe N° 2016.10.20.2.00001 souscrite par la Banque Nationale d'Algérie - BNA auprès de l'Algérienne Vie, précisant le contenu et les limites des garanties offertes.

#### I. OBJET DU CONTRAT

le présent contrat a pour objet de garantir à la Banque Nationale d'Algérie - BNA, durant la période de validité des garanties, le règlement du capital restant dû en cas de Décès ou de Perte Totale et Irréversible d'autonomie immo (PTIA) de l'assuré emprunteur.

#### II. LES RISQUES GARANTIS Décès (code: 20.2):

Sauf exclusion formelle, l'Algérienne Vie couvre le remboursement du montant de capital emprunté restant dû suite au décès de l'assuré jusqu'à l'âge de 70 ans révolu.

**Perte Totale et Irréversible d'Autonomie (PTIA) (code: 20.2):** Sauf exclusion formelle, l'Algérienne Vie couvre le remboursement du montant de capital emprunté restant dû en cas de Perte Totale et Irréversible d'Autonomie (PTIA) de l'assuré, en cours de validité du présent contrat, quelle qu'en soit la cause jusqu'à l'âge de 60 ans révolu.

#### III. PRISE D'EFFET DES GARANTIES

L'admission à l'assurance est effective qu'à compter de la date de l'octroi du crédit pour les garanties Décès ou de Perte Totale et Irréversible d'Autonomie (PTIA) sous réserve de l'acceptation du risque par l'Assureur dans les conditions prévues dans l'Article IV.

#### IV. PERSONNES ADMISSIBLES

Sont admissibles à la présente couverture, toutes les personnes physiques, signataires d'un contrat de crédit auprès de la Banque Nationale d'Algérie - BNA et n'ayant pas atteint l'âge de 67 ans révolus à la date de signature du contrat de crédit. Pour pouvoir bénéficier de l'assurance, toute personne admissible doit, à la date de la demande de crédit, donner son consentement écrit à l'assurance, et s'acquitter de la déclaration de bonne santé et/ou de toutes formalités médicales exigées par l'Assureur.

#### V. MONTANT DE LA GARANTIE

Le montant de la garantie est égal au solde du capital restant dû à la date du décès de l'adhérent, ou à la date de constatation médicale de l'état ayant entraîné l'Invalidité Absolue et Définitive de l'adhérent reconnu par l'Assureur, à l'exclusion des impayés.

#### VI. CESSATION DE LA GARANTIE

La garantie prend fin :

- Lorsque le solde du crédit est égal à zéro ;
- A la date de mise en jeu de la garantie;
- Lorsque l'adhérent ne s'acquitte pas de la prime d'assurance.

#### VII. BENEFICIAIRES DE LA GARANTIE

En cas de survenance de l'un des risques couverts, le capital assuré est versé à La Banque Nationale d'Algérie - BNA en sa qualité de prêteur.

#### VIII. RISQUES EXCLUS

- Le suicide conscient et volontaire de l'assuré, au cours des deux premières années qui suivent la date d'effet du contrat ou sa remise en vigueur s'il a été interrompu. En cas d'augmentation des garanties, le suicide volontaire et conscient est exclu pour le supplément de garanties pendant les deux premières années suivant la prise d'effet de cette augmentation;
- Le meurtre par le bénéficiaire;
- L'accident aérien survenu au cours de vols acrobatiques ou d'exhibitions, de compétitions ou tentatives de record, de vols d'essai ou de vols sur un appareil autre qu'un avion ou un hélicoptère;
- En cas de guerre étrangère;
- Fait intentionnel de l'assuré ou du bénéficiaire;

- Ivresse manifeste ou alcoolémie, lorsque le taux d'alcool dans le sang est égal ou supérieur à un gramme par litre de sang;
- Usage par l'assuré de drogues ou de stupéfiants non ordonnés médicalement;
- Guerre civile, émeutes ou mouvements populaires, actes de terrorisme ou de sabotage, participation de l'assuré à un duel ou à une rixe (sauf cas de légitime défense);
- Désintégration du noyau atomique ou radiations ionisantes;
- Accident dû à la participation de l'assuré, en qualité de conducteur ou de passager à des compétitions de toute nature entre véhicules à moteur et à leurs essais préparatoires;
- Des vols sur ailes volantes, ULM, delta plane, parachute ascensionnel et parapente;
- Pratique par l'assuré d'un sport quelconque, à titre professionnel;
- Les invalidités résultant de grossesse, fausse-couche, de l'accouchement normal ou prématuré ou de ses suites ne seront garanties qu'en cas de complication pathologiques;
- Les invalidités résultant d'affections neuro psychiques (sous toutes leurs formes) ne sont garanties qu'après six mois d'arrêt de travail.

#### IX. PRIME D'ASSURANCE

La prime d'assurance est indiquée sur le bulletin d'adhésion à l'assurance.

#### X. DECLARATION DES SINISTRES ET PIECES JUSTIFICATIVES

Pour tout sinistre, les pièces suivantes doivent être adressées à l'Agence de la Banque Nationale d'Algérie - BNA de l'adhérent dans les meilleurs délais :

#### En cas de décès:

- L'acte de naissance de l'Emprunteur;
- L'acte de Décès de l'Emprunteur;
- Un certificat médical du médecin traitant apportant les précisions sur la maladie ou l'accident à la suite duquel l'Assuré a succombé;
- Tout document officiel établi à la suite du décès,
- Le tableau d'amortissement ou l'échéancier initial certifié conforme à la date du décès par l'organisme prêteur auprès duquel l'opération financière a été souscrite;
- un courrier de l'organisme prêteur attestant que l'opération financière avait normalement cours au jour du décès et qu'il n'est intervenu aucun vénérent juridique de nature à modifier l'engagement initial de l'Assuré;

#### En cas de Perte Totale et Irréversible d'Autonomie (PTIA):

L'Assuré, ou en cas de force majeure, son mandataire autorisé doit apporter la preuve de son état à l'assureur.

- Les pièces à remettre en vue du règlement doivent notamment comprendre:
- Un certificat médical du médecin traitant apportant les précisions nécessaires sur la maladie ou l'accident à l'origine de la perte totale et irréversible d'autonomie, et attestant l'incapacité de l'assuré d'exercer la moindre activité;
  - La date à laquelle s'est déclarée cette invalidité.
  - Le tableau d'amortissement ou l'échéancier certifié conforme par l'organisme prêteur auprès duquel l'opération financière a été souscrite à la date à laquelle l'assuré déclare son état de perte totale et irréversible d'autonomie à l'assureur;
  - Un courrier de l'organisme prêteur attestant que l'opération financière avait normalement cours au jour de l'évènement et qu'il n'est intervenu aucun fait juridique de nature à modifier l'engagement initial de l'Assuré,

#### XI. CONTRÔLE DE L'ASSUREUR

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

# Matrice de la Sélection Médicale

Capital Assuré	< 35	36 - 45	46 - 55	56 - 69
> 70 000 001	FM5	FM5	FM5	FM5
60 000 001 à 70 000 000	FM4	FM5	FM5	FM5
50 000 001 à 60 000 000	FM4	FM4 + ECG	FM5	FM5
45 000 001 à 50 000 000	FM2	FM4 + ECG	FM5	FM5
40 000 001 à 45 000 000	FM2	FM4 + ECG	FM4 + ECG	FM5
30 000 001 à 40 000 000	FM2	FM2	FM4 + ECG	FM4 + ECG
25 000 001 à 30 000 000	FM2	FM2	FM2	FM4 + ECG
20 000 001 à 25 000 000	QM	FM1	FM2	FM4 + ECG
10 000 001 à 20 000 000	QM	FM1	FM1	FM3 + ECG
7 500 001 à 10 000 000	QM	QM	QM	FM3 + ECG
< 7 500 000	QM	QM	QM	FM2

**QM:** Questionnaire médical.

**FM1:** Questionnaire médical + rapport médical.

**FM2:** Questionnaire médical + Rapport médical + analyse Urinaire.

**FM3:** Questionnaire Médical + Rapport médical + analyse Urinaire + Analyse Urinaire Microscopique.

**FM4:** Questionnaire Médical + Rapport médical + analyse Urinaire + Examens Sanguins I + Analyse Urinaire Microscopique.

**FM5:** Questionnaire Médical + Rapport médical + analyse Urinaire + Examens Sanguins II + Analyse Urinaire Microscopique + ECG (Repos + Effort).

**A partir de 15 500 000 :** Sérologie Hépatite B & C  
**A partir de 36 500 000 :** Lettre de la banque / copie du contrat  
**A partir de 52 000 000 :** Questionnaire financier + Questionnaire Voyage à l'étranger.

## Examens sanguins I

**A- Hématologie:** Formule sanguine complète (globules rouges, globules blanche), plaquette et vitesse et sédimentation

**B- Biochimie:** Cholestérolémie totale (Chol; LDL, HDL, Triglycéride) + Créatinine

## Examens sanguins II

**A- Hématologie:** Formule sanguine complète (globules rouges, globules blanches), Plaquettes et Vitesse de Sédimentation

**B- Biochimie:** Glycémie, Cholestérolémie totale (Chol; LDL, HDL, Triglycéride) + Créatinine, acide urique, SGPT/SGOT/Gamma GT (γGT),

## RAPPORT MEDICAL

**NOM DE LA PERSONNE A ASSURER :** .....

**Le médecin est prié de répondre à toutes les questions et de commenter les éventuelles anomalies constatées.**

**Pièce d'identité n° :** .....

**Remarque : le médecin examinateur est prié de vérifier l'identité du proposant.**

	NON	OUI	COMMENTAIRES		
<b>1</b> Avez-vous déjà soigné la personne à assurer ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Quand ?	Pourquoi ?	
<b>2 CONSTITUTION</b>					
a) Taille	..... cm (résultat de la mensuration)				
b) Poids	..... kg (résultat de la pesée)				
c) Périmètre du thorax	..... cm en inspiration		..... cm en expiration		
d) Circonférence de l'abdomen	.....				
<b>3 GENERALITES</b>					
a) Existe-t-il des anomalies congénitales et de la croissance ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Lesquelles ?		
b) Y a-t-il des difformités ou des malformations (thorax, colonne vertébrale, membres, etc.) ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Lesquelles ?		
<b>4 HABITUDES</b>					
a) Les occupations ou les habitudes de la personne à assurer peuvent-elles nuire à sa santé ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Lesquelles ?		
b) Y a-t-il des signes suggérant une consommation d'alcool excessive, des indices d'abus de tabac, de médicaments ou d'usage de stupéfiants ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Lesquels ?		
<b>5 SYSTEME ENDOCRINIEN ET METABOLISME</b>					
Votre examen met-il en évidence une anomalie ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Laquelle ?		
<b>6 PSYCHIATRIE</b>					
Y a-t-il des troubles du comportement ou des signes évoquer une affection psychiatrique ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Lesquels ?		
<b>7 SYSTEME NERVEUX ET MUSCLES</b>					
Constatez-vous une symptomatologie évocatrice d'une atteinte du système nerveux ou d'une myopathie ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Laquelle ?		
<b>8 ORGANES SENSITIFS</b>					
a) y a-t-il une affection de l'appareil auditif ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Laquelle ?	D :	G :
y a-t-il une baisse de l'acuité auditive ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Degré ?	D :	G :
b) y a-t-il une affection des yeux ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Laquelle ?		
Nécessite-t-elle une correction ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	avant correction :	OD	OG
			après correction :	OD	avec Dioptries
				OG	avec Dioptries
<b>9 APPAREIL CARDIO-VASCULAIRE</b>					
a) L'aire cardiaque est-elle agrandie ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Importance ?		
b) Troubles du rythme ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Lesquels ?		
c) Constatez-vous une anomalie des bruits du cœur ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Intensité ?		
d) Entendez-vous un souffle cardiaque ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Systolique	<input type="checkbox"/> Diastolique	Intensité :
			où ?		
			Comment se propage-t-il ?		Irradiation ?
			Le souffle est-il organique ?		<input type="checkbox"/> OUI <input type="checkbox"/> NON
			Diagnostic :		
e) Existe-t-il une anomalie du pouls radial, carotidien fémoral, tibial postérieur, ou pédieux ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siège :	<input type="checkbox"/> Droit	<input type="checkbox"/> Gauche
			Cause :	Importance	
f) Troubles du système veineux, œdème, troubles trophiques ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Lesquels ?	Importance :	





## QUESTIONNAIRE FINANCIER Temporaire Au Décès

Nom et Prénom de la personne à assurer	Profession	Nom et adresse de l'Employeur

### ASSURANCES EN COURS ET/OU EN NÉGOCIATION :

Type de garantie (décès, invalidité)	Montant de l'assurance	Compagnie	Date d'effet	Durée

### REVENUS ET BIENS PERSONNELS :

Veuillez nous fournir le relevé des émoluments pour la dernière année.

### A COMPLÉTER DANS LE CAS D'UNE ASSURANCE EMPRUNT PERSONNEL :

Veuillez nous fournir les documents bancaires concernant ce prêt : échéancier du crédit.

Montant du prêt	Durée du prêt

Les réponses aux questions ci-dessus sont obligatoires ; les conséquences qui pourraient résulter d'une omission ou d'une fausse déclaration sont celles prévues par le code des assurances. L'assureur et le réassureur se réservent le droit de demander les informations complémentaires qu'ils jugeraient nécessaires pour approbation des informations fournies.

Signature de la personne à assurer

Précédée de la mention « Lu et approuvé »

Date :

Signature du demandeur

Précédée de la mention « Lu et approuvé »

Date :

## QUESTIONNAIRE VOYAGE A L'ETRANGER

NOM DE LA PERSONNE A ASSURER	PRENOM	DATE ET LIEU DE NAISSANCE	PROFESSION

- ① Dans quel (s) pays devez-vous séjourner à titre professionnel dans les 12 prochains mois ?
- ① (bis) Dans quel (s) pays avez-vous séjourné à titre professionnel dans les 12 mois précédents ? :
- ② S'agit-il d'un premier séjour à l'étranger pour des raisons professionnelles ?  
 OUI       NON (donner des détails)
- ③ Indiquer la durée probable de votre séjour à l'étranger :
- ④ Caractéristiques de votre activité professionnelle :  
 Manuelle     Commerciale     surveillance     Conduite d'engin     Recherche  
 Voyage       Autres (donner des détails)
- ⑤ Serez-vous exposé à des conditions de travail inhabituelles lors de votre séjour à l'étranger  
 Humidité     Froid       Chaleur     Bruit       Horaires     Aucune  
 Manipulation de substances dangereuses, lesquelles ?
- ⑥ Etes-vous ? :  
 Travailleur non salarié     Employé      Depuis quand :  
  
L'entreprise en question est-elle ? :  
 Une société nationale       Une société étrangère  
  
Préciser la branche d'activité de l'entreprise :
- ⑦ Où serez-vous logé ? :  
 Maison/Appartement/Hôtel       Camping/Caserne       Plate-forme pétrolière  
 Autres, préciser.

## EXAMENS ET ANALYSES MEDICAUX

Cochez la case correspondante à l'examen / analyse à faire selon la matrice de la sélection médicale.

<input type="checkbox"/>	<b>Analyse Urinaire</b>	
<input type="checkbox"/>	<b>Analyse Urinaire Microscopique</b>	
<input type="checkbox"/>	<b>Sérologie Hépatite B &amp; C</b>	
<input type="checkbox"/>	<b>Examens sanguins 1</b>	<p><b>a) Hématologie:</b> Formule sanguine complète (globules rouges, globules blanches) ; Plaquettes ; Vitesse de Sédimentation.</p> <p><b>b) Biochimie:</b> Cholestérolémie totale (Chol; LDL, HDL, Triglycéride) ; Créatinine.</p>
<input type="checkbox"/>	<b>Examens sanguins 2</b>	<p><b>a) Hématologie:</b> Formule sanguine complète (globules rouges, globules blanches) ; Plaquettes ; Vitesse de Sédimentation.</p> <p><b>b) Biochimie:</b> Cholestérolémie totale (Chol; LDL, HDL, Triglycéride) ; Créatinine ; acide urique ; SGPT/SGOT/Gamma GT (<math>\gamma</math>GT) ; Alcaline ; Albumine ; Bilirubine ; Phosphatase.</p>
<input type="checkbox"/>	<b>ECG (Repos &amp; Effort)</b>	

# **Table des matières**

# **Table des matières**

**Remerciement**

**Dédicace**

**Liste des abréviations**

**Sommaire**

**Introduction générale ..... 01**

**Chapitre I : Notion sur la pratique bancassurance ..... 04**

**Section 1 : Le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance ..... 04**

1.1. Généralité sur la banque ..... 04

1.1.1. Définition et rôle de la banque ..... 05

1.1.2. Fonction production bancaire ..... 07

1.1.3. Les différents types de banques ..... 09

1.1.4. Les métiers d'une banque ..... 10

1.1.5. Services et produits bancaires ..... 11

1.2. Généralité sur les compagnies d'assurance ..... 14

1.2.1. Définition et rôle de l'assurance ..... 15

1.2.2. Les spécificités de l'assurance ..... 16

1.2.3. Les éléments d'une opération d'assurance ..... 18

1.2.4. La distribution des produits d'assurance ..... 19

1.2.5. Les produits d'assurance ..... 20

1.2.6. L'inversion du cycle de production ..... 21

**Section 2 : Rapprochement de champs d'activité ..... 22**

2.1. Les similitudes et les différences entre la banque et l'assurance ..... 22

2.1.1. Les différences ..... 22

2.1.2. Les similitudes ..... 23

2.2. Les interférences entre la banque et l'assurance ..... 23

2.3. Complémentarité du cycle financier ..... 24

2.4. Sensibilité complémentaire au taux d'intérêt ..... 25

2.5. L'économie d'échelle et l'économie de gamme ..... 26

2.5.1. L'économie d'échelle ..... 26

2.5.2. L'économie de gamme ..... 26

2.6. Partage d'un même marché ..... 27

**Section 3 : Genèse et fondement de la bancassurance ..... 27**

3.1. Origine de la bancassurance ..... 28

3.2. Définition de la bancassurance ..... 29

3.3. Objectifs de la bancassurance ..... 29

3.3.1. Objectifs commerciaux ..... 29

3.3.2. Objectifs structurels ..... 30

3.4. Les modèles de la bancassurance ..... 31

3.4.1. Les accords de distribution ..... 32

3.4.2. Création de filiale .....	32
3.4.3. Croissance externe.....	32
3.4.4. Les joint-venture .....	33
3.5. Les avantages tirés par les déferents intervenants de la bancassurance .....	34
<b>Chapitre II : Les caractéristiques de la bancassurance dans le monde .....</b>	<b>37</b>
<b>Section 01 : La bancassurance dans le monde .....</b>	<b>37</b>
1.1. La bancassurance en Europe .....	38
1.1.1. En France.....	38
1.1.2. En Espagne .....	39
1.1.3. En Belgique .....	40
1.2. La bancassurance en Asie .....	40
1.2.1. En Chine.....	40
1.2.2. En Malaisie.....	41
1.2.3. Au Japon.....	42
1.3. La bancassurance en Amérique .....	42
1.3.1. En Amérique latine.....	42
1.3.2. Au Canada .....	43
1.3.3. Aux Etats-Unis d'Amérique .....	44
1.4. La bancassurance en Afrique .....	45
1.4.1. Au Maroc .....	45
1.4.2. En Tunisie .....	46
<b>Section 02 : Les facteurs clés de succès de la bancassurance .....</b>	<b>47</b>
2.1. La réglementation .....	47
2.2. L'image sur le marché.....	48
2.3. Un management commercial intégré.....	48
2.4. L'animation commerciale .....	49
2.5. La formation .....	50
2.6. La rémunération de la force de vente .....	50
2.7. Les caractéristiques des produits développés.....	50
2.8. Le modèle retenu pour créer la bancassurance.....	51
2.9. Le comportement des consommateurs .....	51
2.10. Taux de pénétration de l'assurance .....	51
2.11. Répondre aux attentes des clients.....	52
<b>Section 03 : Les apports et les limites de la bancassurance .....</b>	<b>52</b>
3.1. Les avantages tirés par les différents intervenants en bancassurance .....	52
3.1.1. Avantages de la bancassurance pour les assureurs .....	52
3.1.2. Avantages de la bancassurance pour les partenaires banquiers .....	53
3.1.3. Avantages de la bancassurance pour le consommateur .....	54
3.2. Les limites de la bancassurance .....	54
3.2.1. Pour la banque .....	54
3.2.2. Pour les compagnies d'assurance .....	56

<b>Section 04 : Les difficultés rencontrées par les bancassureurs .....</b>	<b>56</b>
4.1. Un savoir-faire particulier .....	56
4.2. Des règles de commercialité différentes .....	56
4.3. Deux cibles de clientèle différentes .....	57
4.4. Deux approches de risques différentes .....	57
4.5. Obligation du secret professionnel .....	57
<b>Chapitre III : Analyse et perspectives de la bancassurance en Algérie .....</b>	<b>59</b>
<b>Section 01 : La réglementation régissant de la bancassurance en Algérie .....</b>	<b>59</b>
1.1. Les textes de lois, décrets et arrêtés .....	59
1.2. Conditions et dispositions de la bancassurance .....	60
1.2.1. La convention .....	60
1.2.2. Les différentes dispositions .....	61
1.3. Le contrôle relatif à la distribution de l'assurance par les banques .....	62
<b>Section 02 : Evaluation de l'expérience de la bancassurance en Algérie .....</b>	<b>63</b>
2.1. L'émergence de la bancassurance en Algérie .....	63
2.2. Les objectifs de la bancassurance en Algérie .....	64
2.3. Les produits de bancassurance autorisés en Algérie .....	64
2.3.1. Branche d'assurance de personne .....	65
2.3.1.1. Assurance vie .....	65
2.3.1.2. Assurance accidents corporels .....	66
2.3.1.3. Assurance Maladie .....	66
2.3.1.4. L'assistante .....	67
2.3.2. L'assurance crédit .....	67
2.3.3. L'assurance des risques simples d'habitation .....	67
2.3.4. Multirisques habitation .....	68
2.3.5. Assurance obligatoire des risques catastrophiques .....	68
2.3.6. Multirisques agricoles .....	69
2.4. Nature de la concurrence du marché de la bancassurance en Algérie .....	70
<b>Section 03 : Modèles et stratégies de développement de la bancassurance .....</b>	<b>70</b>
3.1. Le modèle retenu par les bancassureurs Algériens .....	70
3.2. La formation .....	71
<b>Section 04 : Les perspectives de la bancassurance en Algérie .....</b>	<b>72</b>
4.1. Améliorer le cadre juridique de la bancassurance .....	72
4.2. La recherche des synergies .....	73
4.3. Promouvoir la culture assurantielle .....	74
4.4. Taux de pénétration et densité de l'assurance en Algérie .....	75
4.5. La bancassurance dans les banques islamiques .....	76
4.6. L'assurbanque .....	77

**Chapitre IV : La pratique de bancassurance au sein de la BNA agence 583 ..... 80**

**Section 01 : Présentation de la BNA et la compagnie d'assurance AGLIC ..... 80**

1.1. Présentation de la banque nationale d'Algérie .....	80
1.1.1. Histoire de la BNA .....	80
1.1.2. Les spécificités de la BNA .....	81
1.1.3. Les missions de la BNA .....	82
1.1.4. Les objectifs de la BNA .....	83
1.1.5. Structure et organisation de la BNA .....	84
1.2. Présentation de la compagnie d'assurance AGLIC .....	86
1.2.1. Description de la compagnie AGLIC .....	86
1.2.2. Historique de la compagnie AGLIC .....	86
1.2.3. Partenaires de la compagnie AGLIC .....	87
1.2.4. Actionnariat de la compagnie AGLIC .....	88

**Section 02 : Les produits de bancassurance commercialisés par la BNA ..... 89**

2.1. Assurance Warda .....	89
2.1.1. Description et nature du contrat .....	89
2.1.2. Les avantages de l'assurance Warda .....	90
2.1.3. Les garanties de l'assurance Warda .....	90
2.1.4. Les exclusions de l'assurance Warda .....	90
2.1.5. Règlement des sinistres .....	91
2.2. Assurance de personnes .....	92
2.2.1. Assurance voyage et assistante .....	92
2.2.1.1. Les garanties prévues .....	93
2.2.1.2. Critère de tarification .....	94
2.2.2. Assurance temporaire décès .....	98
2.2.2.1. Caractéristiques de l'assurance temporaire décès (ATD) .....	98
2.2.2.2. Formalité préalable à l'inscription .....	99
2.2.2.3. Traitement du dossier médical .....	100
2.2.2.4. Validation du contrat .....	100

**Section 03 : Evolution de l'assurance-emprunteur crédit immobilier au sein de la BNA (agence 583) et interprétation du questionnaire ..... 101**

3.1. Généralité sur le crédit immobilier .....	101
3.1.1. Caractéristiques du crédit immobilier .....	101
3.1.2. Avantages du crédit immobilier .....	102
3.1.3. Documents constitutifs d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers .....	102
3.2. Assurance emprunteur .....	103
3.2.1. Définition .....	103
3.2.2. Clientèle ciblée .....	103
3.2.3. Les exclusions relatives à la garantie .....	104
3.2.4. Les apports de l'assurance emprunteur .....	104
3.3. Evolution des contrats de l'assurance emprunteur-crédit immobilier souscrits au sein de la BNA (agence 583) et interprétation du questionnaire. ....	105
3.3.1. Nombre des dossiers de crédit immobilier réalisés .....	105
3.3.2. Nombre des contrats d'assurance-emprunteur souscrits .....	106
3.3.3. Interprétation du questionnaire .....	108

**Conclusion générale .....112**

**Bibliographie**

**Table des illustrations**

**Liste des abréviations**

**Glossaire**

**Annexes**

## Résumé

**Ce mémoire est réalisé pour objectif de vous informer et vous mettre au courant sur les différentes mutations qu'a connu le secteur bancaire et assurantiel.**

**L'évolution de ces deux secteurs d'activités a donné naissance à une nouvelle pratique, issue d'un rapprochement de champs d'activités, et qui s'est concrétisé par la signature de convention entre ces deux institutions financières.**

**En, effet la bancassurance correspond à la commercialisation des produits d'assurance via les guichets bancaires. Cette pratique s'est rapidement répandue et évoluée dans certains pays. Toutefois, pour différentes raisons, en particulier l'absence de la culture assurantielle dans les pays en voie de développement, la bancassurance reste faible et limitée.**

**La formation empirique que nous avons effectué au sein de la banque nationale d'Algérie(BNA), nous a aidé à rassembler un maximum d'informations concernant l'évolution de la bancassurance au sein des banques Algériennes, qui est particulièrement l'objectif de ce travail.**

## Abstract

**This dissertation is produced for the purpose of informing you and bringing you up to date on the various changes that the banking and insurance sector has undergone.**

**The evolution of these two sectors of activity has given rise to a new practice, resulting from a rapprochement of fields of activity, and which has resulted in the signing of an agreement between these two financial institutions.**

**Indeed, bancassurance corresponds to the marketing of insurance products via bank counters. This practice quickly spread and evolved in some countries. However, for various reasons, in particular the absence of an insurance culture in developing countries, bancassurance remains weak and limited.**

**The empirical training that we carried out within the National Bank of Algeria (BNA), helped us to gather a maximum of information concerning the evolution of bancassurance within the Algerian banks, which is particularly the objective of this work.**