

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA  
RECHERCHE SCIENTIFIQUE



UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU



FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES  
SCIENCES DE GESTION

DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES

*Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du  
Diplôme de Master en Sciences Commerciales  
Option : Finance*

**THEME :**

**La bancassurance en Algérie**

**Cas de la CNEP-Banque**

**Présenté par :**

**M<sup>elle</sup> BENTOUNES Fatima Amel**

**M<sup>elle</sup> BEN TAYEB Safia**

**Soutenu publiquement devant le jury composé de :**

**ALLAG Yacine** Maitre Assistant classe -A UMMTO Président/ Examineur

**KHENNICHE Youcef** Maitre de conférence-B UMMTO Rapporteur

**BOUBKEUR Mustapha** Maitre de conférence-B UMMTO Examineur

**Promotion : 2013-2015**

# Remerciements

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

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

*Nous tenon à remercier notre encadreur Monsieur KHENNICHE pour sa disponibilité et ses précieux conseils qui nous ont éclairé tout au long de ce travail.*

*Nous remercions les membres de jury d'avoir accepté d'examiner notre travail de recherche.*

*Nous tenons à remercier également notre promotrice au sein de la CNEP-Banque Madame ZERIOUL pour sa disponibilité et son suivi tout au long de notre STAGE.*

*Aussi nous remercions tous nos professeurs pour leur contribution dans la réussite dans nos études à l'université Mouloud Mammeri.*

*Ainsi que tous ceux qui ont participés de près ou de loin à la réalisation de ce travail.*

# *Dédicaces*

*Je dédie ce travail :*

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

*À ma grand-mère que dieu lui prête longue vie, ainsi que toute ma famille*

*À mes deux chers frères*

*À tous mes amis et camarades, en particulier : Abdelghani , Sarah, Salema, Soumeya, Yasmine, Amine*

*À ma binôme safia, avec qui j'ai eu le plaisir de concrétiser ce mémoire.*

*Encore un grand merci à tous*

*Amel*

# *Dédicaces*

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

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

*À mon grand père et ma grand mère qui, par leur affection m'ont  
permis de rester dans la voie droite.*

*À mon cher frère ZIZOU.*

*À toute ma famille.*

*À tous mes amis en particulier AZIZA et ZOËRA*

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

*Encore un grand merci à tous*

***Safia***

## **Résumé:**

Les mutations financières des années 1980 ont incontestablement créé un environnement plus concurrentiel, modifiant ainsi la conjoncture d'exercice des différents acteurs de la finance.

Les banques comme acteur principal dans le secteur financier, ont été touchées profondément par ces mutations qui ont eu des effets considérables sur la structure et la nature de l'activité réalisée par les banques, afin de contenir ces effets les banques sont contraintes de rechercher de nouvelles activités en vue de répondre aux nouvelles exigences du marché et de garder leur pérennité.

C'est dans cette perspective que les banques se sont rapprochées des compagnies d'assurance pour la création de partenariat, donnant naissance à un nouveau métier dit de bancassurance.

Pour mieux comprendre l'intérêt de l'intégration de l'activité de bancassurance dans les banques algériennes, nous avons trouvé utile de mettre en relief l'aspect pratique de cette activité au sein de la CNEP-Banque qui se définit comme étant le leader dans cette branche

## **Abstract:**

The 1980 financial mutations have unquestionably creates a more competitive environment, hereby changing the conditions for the exercise of the various actors in finance.

Banks as main actors in the financial sector have been effected deeply by these mutations which have considerable effects on the structure and nature of the activity carried out by banks, in order to contain these effects banks are forced to find new activities to meet the new requirements of the market and keep their sustainability.

It is in this perspective that the banks must be closer to insurance companies for the creation of partnership, giving birth to a new trade said bancassurance.

To better understand the benefits of the integration of bancassurance in Algeria banks, we found useful to highlight the practical aspect of this activity within the CNEP-Bank which defines itself as the leader in this branch.

## LISTE DES ABREVIATIONS

- ❖ **ACM** : Assurance du Crédit Mutuel
- ❖ **ADE** : Assurance des Emprunteurs.
- ❖ **AEH** : Ain El Hammam.
- ❖ **AP** : Assurance de Personnes.
- ❖ **BADR** : Banque de l'Agriculture et du Développement Rural.
- ❖ **BDL** : Banque de Développement local.
- ❖ **BEA** : Banque Extérieure d'Algérie.
- ❖ **BNA** : Banque Nationale d'Algérie.
- ❖ **BNP** : Banque Nationale de Paris.
- ❖ **CAAR** : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance.
- ❖ **CAAT** : Compagnie Algérienne d'Assurance Transport.
- ❖ **CAC** : Compagnie des Agents de Change.
- ❖ **CAT-NAT** : Catastrophe Naturelle.
- ❖ **CGER** : Caisse Générale d'Epargne et de Retraite.
- ❖ **CNA** : Conseil National des Assurances.
- ❖ **CNEP** : Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance.
- ❖ **CPA** : Crédit Populaire d'Algérie.
- ❖ **CTP** : CNEP Totale Prévoyance.
- ❖ **DAB** : Distributeur Automatique de Billet.
- ❖ **DBK** : Draa Ben Khedda.
- ❖ **DEM** : Draa El Mizan.
- ❖ **DGA** : Directeur Général adjoint
- ❖ **GAV** : Garantie contre les Accidents de la vie.
- ❖ **IARD** : Incendies, Accidents et Risques Divers.
- ❖ **IRD** : Incendie et Risques Divers.
- ❖ **LNI** : Larbaa Nath Irathen
- ❖ **SAA** : Société Algérienne d'Assurance.
- ❖ **SEG** : Sour El ghozlane.
- ❖ **SICAV** : Société d'Investissement à Capital Variable.
- ❖ **T-O** : Tizi-Ouzou.
- ❖ **TVA** : Taxe sur la Valeur Ajoutée.
- ❖ **USA** : Etats Unis d'Amérique.

# SOMMAIRE

**Remerciements**

**Dédicaces**

**Résumé**

**Liste des abréviations**

**Sommaire**

**Introduction Générale..... 01**

**Chapitre I : Genèse et fondements de la bancassurance**

**Introduction ..... 04**

**Section 1 : Définition et Historique de la bancassurance ..... 04**

**Section 2 : La bancassurance à travers le monde ..... 07**

**Section 3 : Les produits distribués par les bancassureurs..... 18**

**Conclusion..... 23**

**Chapitre II : Les Avantages et les limites de la bancassurance**

**Introduction ..... 24**

**Section 1 : Les facteurs clés de succès de la bancassurance ..... 24**

**Section 2 : Les Avantages de la bancassurance..... 29**

**Section 3 : Les limites de la bancassurance..... 35**

**Conclusion..... 42**

**Chapitre III : La bancassurance en Algérie**

**Introduction ..... 43**

**Section 1 : Le cadre réglementaire de la bancassurance en Algérie ..... 43**

**Section 2 : l'évolution de la bancassurance en Algérie ..... 48**

**Section 3 : les limites et les risques de la bancassurance en Algérie..... 52**

**Conclusion..... 60**

## **Chapitre IV : L'évolution de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque**

<b>Introduction .....</b>	<b>61</b>
<b>Section 1 : Présentation de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque .....</b>	<b>61</b>
<b>Section 2 : les différents Produits d'assurance CARDIF El-Djazaïr, distribués par la CNEP-Banque.....</b>	<b>75</b>
<b>Section 3 : L'analyse de la réalité de distribution des produits d'assurance au niveau de la CNEP-Banque .....</b>	<b>98</b>
<b>Conclusion.....</b>	<b>106</b>
<b>Conclusion Générale .....</b>	<b>107</b>
<b>Glossaire.....</b>	<b>110</b>
<b>Références bibliographiques .....</b>	<b>112</b>
<b>Annexes .....</b>	<b>115</b>
<b>Table des matières.....</b>	<b>124</b>

## Liste des tableaux et figures

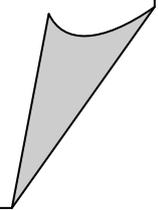
### I- Liste des tableaux

<b>Tableau 01:</b> Les avantages et les inconvénients des différents modèles de la Bancassurance .....	11
<b>Tableau 02:</b> Les produits offerts par la CNEP-Banque .....	70
<b>Tableau 03:</b> Tarification du produit ADE (2008 et 2012) .....	77
<b>Tableau 04:</b> Tarification du produit SAHTI (2013).....	87
<b>Tableau 05:</b> Montants des crédits assurés.....	106
<b>Tableau 06:</b> Montants des primes assurées.....	107
<b>Tableau 07:</b> Nombre de contrats CTP distribués par le réseau de la CNEP-Banque .....	108
<b>Tableau 08:</b> Nombre de contrats SAHTI distribués par le réseau de la CNEP-Banque .....	109
<b>Tableau 09:</b> L'année d'application de la nouvelle organisation et le nombre de chargés de clientèle des agences.....	111

### II- Liste des figures

<b>Schéma 01 :</b> L'organisation de la Direction Générale .....	68
<b>Figure 01:</b> Montants des crédits assurés.....	106
<b>Figure 02:</b> Montants des primes assurées.....	107
<b>Figure 03:</b> Nombre de contrats CTP distribués par le réseau de la CNEP-Banque .....	109
<b>Figure 04:</b> Nombre de contrats SAHTI distribués par le réseau de la CNEP-Banque.....	110
<b>Figure 05:</b> Nombre de contrats CTP distribués de 2009 jusqu'à Août 2015 .....	112

# Introduction générale



## **INTRODUCTION GÉNÉRALE**

La banque, étant un acteur fondamental dans le système financier, était prise dans un mouvement global de libéralisation des activités financières, et ce depuis les années 1980, lequel a touché au plus profond ses activités traditionnelles. La banque est entrée dans une nouvelle ère où les règles du jeu ne sont plus familières pour un grand nombre de dirigeants et où les multiples arbitrages possibles rendent la gestion plus complexe. Afin de s'adapter aux modifications du contexte financier, la banque devait mettre en œuvre de nouvelles stratégies de développement pour défendre sa place. C'est ainsi que le phénomène de l'innovation commence à prendre une ampleur, de plus en plus importante, dans les entreprises bancaires qui cherchent à diversifier leurs produits.

L'assurance qui occupe une place très importante dans l'économie moderne semble constituer pour la banque un moyen de diversification et une source de nouvelles activités. C'est dans cette perspective que, durant les années 1980-1990, la distribution des produits d'assurance par l'entremise des guichets bancaires a commencé à se généraliser en Europe et notamment en France donnant naissance à un nouveau concept qui définit les divers rapprochements entre les banquiers et les assureurs, connu sous le nom de "bancassurance". Désormais, l'apparition et le développement de la bancassurance, durant ces dernières années, constituent l'un des plus significatifs changements dans le secteur des services financiers.

L'Algérie, après l'ouverture économique en 1990, est tenue de s'intégrer dans l'économie mondiale. Son système financier domestique et plus particulièrement ses banques et ses compagnies d'assurance sont appelées à suivre l'évolution qui s'opère dans la sphère des services financiers et notamment en matière de bancassurance. La promulgation de la loi n°06-04 du 20/02/2006, relative aux assurances, vient justement autoriser pour la première fois, la distribution des produits d'assurance par les banques, les établissements financiers et assimilés.

L'introduction de la bancassurance en Algérie vise, d'un côté, à améliorer l'indice de pénétration du secteur des assurances qui reste, jusqu'à présent, en deçà de ceux enregistrés dans les pays voisins, à améliorer la rentabilité et à diversifier la gamme des produits de la banque, d'un autre côté.

Ainsi, l'année 2008 a vu se concrétiser un certain nombre d'accords de partenariat entre les banques et les compagnies d'assurance, il s'agit notamment de :

- ❖ La CNEP-Banque avec CARDIF ;
- ❖ La BDL et la BADR avec la SAA ;
- ❖ La BEA avec la CAAT et la CAAR ;
- ❖ La BNA avec la CAAT et la CAAR ;
- ❖ Le CPA avec la CAAR.

En effet, la bancassurance se développe à petit pas en Algérie, du moment que l'environnement national et les réalités de l'économie algérienne sont différents de ceux des pays où la bancassurance est à son apogée. De ce fait, et face aux défis et aux enjeux de son développement, il nous paraît nécessaire de traiter ce phénomène de bancassurance, afin de mieux comprendre le contexte et la logique du rapprochement entre les banques et les compagnies d'assurance, délaissant ainsi toutes les frontières traditionnelles entre les deux activités.

Le but de notre travail de recherche est de voir de près la réalité de la bancassurance en Algérie à travers le cas de la CNEP-Banque, tout en démontrant son utilité sur les divers plans. Pour ce faire, nous prendrons le soin de répondre à la problématique suivante :

La bancassurance est-elle une politique efficace pour la CNEP-Banque ?

De cette problématique découlent les interrogations intermédiaires suivantes :

- ❖ Qu'est-ce que la Bancassurance ?
- ❖ Quels sont les produits distribués par la bancassurance ?
- ❖ Quelle est la réalité de la bancassurance en Algérie ?
- ❖ Enfin comment la bancassurance se présente-t-elle au niveau de la CNEP-Banque ?

Pour cela nous avons posé les hypothèses suivantes :

**Hypothèse 1:** La bancassurance permet à la CNEP-Banque de diversifier avec efficacité la gamme de produits qu'elle offre.

**Hypothèse 2:** Le partenariat conclu entre la CNEP-Banque et CARDIF permettra certainement à la CNEP-Banque de mieux rentabiliser son portefeuille d'activités.

Dans le but de vérifier ces hypothèses et afin d'apporter des éléments de réponse aux interrogations précédemment posées, nous avons non seulement démontré les différents produits que la CNEP-Banque propose à sa clientèle, mais aussi procédé à une analyse des résultats obtenus, auprès de la CNEP-Banque de Tizi-Ouzou concernant la distribution de ses trois produits d'assurance qui sont les suivants :

- ❖ L'assurance des emprunteurs (ADE).
- ❖ CNEP totale prévoyance (CTP).
- ❖ SAHTI.

Afin de bien mener notre mémoire, nous avons organisé le travail en quatre chapitres. Un premier chapitre intitulé : «Genèse et fondements de la bancassurance», divisé en trois sections, dans la première nous allons présenter les définitions et l'historique de la bancassurance, ensuite analyser le tour de la bancassurance à travers le monde, enfin, présenter les différents produits distribués par la bancassurance.

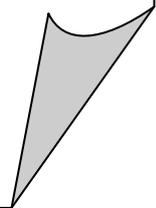
Dans le deuxième chapitre nous allons aborder une analyse de fonctionnement de la bancassurance à travers ses facteurs clés de succès, ses avantages et ses limites.

Ensuite dans le troisième chapitre « La bancassurance en Algérie », nous allons expliciter le cadre réglementaire et la réalité de la bancassurance, son évolution, les arguments militant pour son développement, ainsi que ses insuffisances et obstacles en Algérie.

Enfin le dernier chapitre intitulé : « l'évolution de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque » contient trois sections, dans la première section nous allons présenter la CNEP-Banque ainsi que CARDIF, dans la deuxième section, nous allons démontrer les différents produits d'assurance de CARDIF commercialisés par la CNEP-Banque et en fin dans la troisième section nous allons analyser et interpréter la réalité de distribution de ces trois produits.

# Chapitre I :

Genèse et fondements de la  
bancassurance



## **Introduction**

La banque et l'assurance sont deux modes de distribution qui se sont développés depuis deux cents ans indépendamment. En 1970 un nouveau concept prend essor et réunit les deux secteurs, c'est ce qu'on appelle la bancassurance qui est considérée en première analyse comme un mode de distribution originale des produits d'assurance par les établissements bancaires.

Ainsi la bancassurance est un phénomène relativement récent et vague qui nécessite alors d'être explicité pour une meilleure compréhension, pour cela nous pensons qu'une présentation générale du concept de l'expérience est fondamentale, ce qui va faire l'objet du premier chapitre à travers lequel nous essayerons d'initier le lecteur au monde de la bancassurance en faisant dans une première section une définition et historique de la bancassurance, pour aborder dans la deuxième section quelques expériences vécues à travers le monde et la troisième section sera réservée au traitement des produits distribués par les bancassurances.

### **Section1 : Définition et historique de la bancassurance**

A travers cette section, nous essayerons de présenter les différentes définitions et l'historique de la bancassurance, ainsi que ses raisons d'être et les facteurs favorisant son développement.

#### **1- Quelques définitions**

Ce nouveau concept est souvent assimilé à la distribution de produits d'assurance par les guichets bancaires, mais en réalité, il s'avère beaucoup plus que cela, surtout si on observe l'ensemble des bancassureurs dans le monde et leurs histoires.

Un survol de la littérature consacrée au sujet montre qu'on assiste à diverses définitions pour décrire le phénomène de la bancassurance. Ainsi selon Alain BORDERIE et Michel LAFITTE la bancassurance peut faire l'objet de trois définitions<sup>1</sup> :

❖ **La première définition** : C'est la définition la plus classique et la plus restrictive.

---

<sup>1</sup> Alain BORDERIE et Michel LAFITTE, **La bancassurance Stratégie et perspectives en France et en Europe**, Revue BANQUE Edition, Paris, 2004, PP 47-48

« La bancassurance est une activité de distribution des produits d'assurance aux guichets bancaires. Cette définition présente plusieurs inconvénients, dont la limitation du champ d'activité de distribution des produits d'assurance aux seuls réseaux bancaires ».

❖ **La deuxième définition :** cette définition est moins restrictive que la première.

« La bancassurance est un mode de distribution des produits d'assurance aux guichets des banques, des établissements financiers et de la grande distribution par le biais de ses filiales financières. »

❖ **La troisième définition :**

« La bancassurance peut être considérée comme la création de conglomerats financiers associant des organismes bancaires et d'assurance. »

Pour Alain LEACH la bancassurance est « l'implication et la participation des banques, des caisses d'épargne et des organismes de crédit immobilier dans la fabrication, le marketing et la distribution des produits d'assurance »<sup>1</sup>.

Vered KEREN définit la bancassurance comme « un ensemble de sociétés liées entre elles par les liens capitalistiques, offrant au public une panoplie de services financiers et notamment des activités bancaires et des opérations d'assurance »<sup>2</sup>.

Si la bancassurance désigne les efforts des banques pour pénétrer le marché de l'assurance, l'assurfinance décrit le même processus mais suivi par les assureurs comme stratégie de diversification vers l'activité bancaire. En général ces deux termes désignent l'offre d'un bouquet de services financiers qui couvrent à la fois les besoins en produits bancaires et en produits d'assurance.

Pour conclure, nous pouvons dire que la bancassurance, c'est de l'assurance classique avec un réseau plus puissant, possédant une forte affinité avec ses clients particuliers et professionnels. Elle est aussi un moyen de distribuer quasiment tous les produits : collectifs/individuels, épargne/prévoyance, avec un coût de distribution relativement modeste comparé aux circuits traditionnels, grâce à une forte intégration des systèmes d'information.

---

<sup>1</sup> Alan LEACH, **Bancassurance in practice**, Munich Re Group, Munich, 2001, P 2.

<sup>2</sup> Vered KEREN, **La bancassurance**, Edition QUE SAIS-JE ?, Paris, 1997, P 8.

## **2- Le développement historique de la bancassurance**

Assurance et banque ont un point commun évident : l'une comme l'autre manipulent la monnaie ; passer d'une activité à l'autre a toujours été une possibilité parfois explorée. Mais jusqu'à très récemment, les deux métiers restaient suffisamment différents pour qu'une union soit peu intéressante. On se contentait, éventuellement, de nouer des partenariats, les banques orientant leurs clients vers une compagnie d'assurance.

Depuis les années 1970, les banques et les sociétés d'assurance se sont associées pour créer la bancassurance.

Les premiers pays à se lancer dans l'aventure ont été l'Espagne et la France Pour prémunir contre les divers sinistres.

Au début des années 70 les ACM (Assurances du Crédit Mutuel) vie et IARD\* obtiennent leur agrément, marquant ainsi l'histoire de l'assurance. L'idée leur est venue de 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 que l'on nommera quinze ans plus tard « la Bancassurance ».

De leur côté, les Espagnols se lancent dans l'aventure au début des années 80. Quand le groupe BANCO DE BILBAO acquiert une part majoritaire d'EUROSEGUROS SA (dont la dénomination originelle est LA VASCA ASEGURADORA SA, constituée en 1968). 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. Aujourd'hui les cinq premiers bancassureurs espagnols détiennent un tiers du marché (Vida BBVA. SHC SEGUROS. ASEVAL, MAPFRE VIDA).

Cependant, d'un point de vue purement historique, les véritables pionniers furent les Britanniques avec la création de Barclays Life en Septembre 1965. Cette filiale n'eut pas un franc succès, tout comme le concept de bancassurance d'ailleurs.

En revanche, ce concept de bancassurance a séduit plusieurs banques de plusieurs pays et rapidement les grands acteurs du marché se sont lancés dans la création de filiales ou de joint-ventures, introduisant ainsi le modèle dans leurs pays respectifs :

---

\* IARD : Incendies, Accidents et Risques Divers.

- ❖ **France** : en 1971, le crédit Lyonnais acquiert le groupe Médicale de France et signe en 1993 une convention qui réserve au groupe Union des Assurances Fédérales l'exclusivité de la distribution de l'assurance vie par le réseau du Crédit Lyonnais ;
- ❖ **Espagne** : en 1981, le groupe Banco de Bilbao acquiert une part majoritaire de EUROSEGUROS SA, une compagnie d'Assurance et de Réassurance ;
- ❖ **Belgique** : en 1989, AG, le 1<sup>er</sup> assureur belge, et Générale de Banque créent la compagnie Alpha Life. Un an après, AMEV N.V (une importante compagnie d'assurance néerlandaise) et VSB (une banque néerlandaise) réunissent leurs activités. Cette même année, le Groupe AG se joint à eux réalisant ainsi la première fusion transfrontalière, créant le groupe Fortis.

En Europe, l'Allemagne et l'Italie s'y intéresseront beaucoup plus tard, comme en Asie d'ailleurs où la bancassurance commence à attirer réellement les banques coréennes déjà en place sur le marché, du fait de l'autorisation donnée en 2003 par le gouvernement.

En 2004, en Thaïlande Fortis a signé un contrat avec Muang Thai Group pour des affaires vie et non vie et par là-même a pris une participation de 25% dans Muang Thai Life Insurance. Fortis, qui cherchait à développer le modèle de bancassurance en Asie, avait déjà des partenariats en Malaisie et en Chine<sup>1</sup>.

## **Section 2 : La bancassurance à travers le monde**

Dans cette section, nous allons présenter les différents modèles de la bancassurance pour faire, par la suite, un tour à travers le monde afin de citer les expériences de certains pays.

### **1- Les modèles de la bancassurance**

Il existe plusieurs modèles à suivre pour devenir un bancassureur. A cet effet, les banques s'associent avec des sociétés d'assurance, pour devenir un distributeur, un investisseur stratégique, développer une co-entreprise ou devenir un promoteur<sup>2</sup>.

Différents modes de développement existent, le choix dépendra de la stratégie envisagée par les deux partenaires. Celle-ci est également fonction de l'environnement interne

---

<sup>1</sup> Marjorie CHEVALIER et al, **Analyse de la situation de la Bancassurance dans le monde**, SCOR vie, octobre 2005, P 2.

<sup>2</sup> J.HILGERS, Revue économique, **Banque Nationale de Belgique**, Bruxelles, 7<sup>ème</sup> année, Mai 2001, P 11.

et externe des deux entités et surtout fonction des objectifs arrêtés qui peuvent aller d'une simple distribution des produits du partenaire à la volonté de contrôler un établissement du secteur complémentaire. Ces options stratégiques d'entrée en bancassurance peuvent être classées en quatre catégories principales :

### **1-1-Accord de distribution**

L'accord de distribution des produits d'assurance par la banque est la forme la plus simple de la bancassurance. L'objectif 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. Ainsi la banque va agir comme un agent lié et vend les produits d'assurance tous seuls ou en les combinant avec d'autres produits bancaires, c'est une stratégie purement commerciale. Généralement, ce sont les banques qui utilisent la force de vente de leur réseau pour commercialiser certains produits du partenaire assureur qui prend en charge la gestion et le suivi des contrats vendus.

Tout en gardant, une indépendance des deux partenaires sur le plan juridique, ces accords peuvent être assortis d'une participation croisée ou non mais très minoritaire dans le capital de la banque ou de la compagnie d'assurance : la banque est un simple intermédiaire en assurance et fait concurrence plutôt aux courtiers et aux agents généraux.

Cette solution présente l'avantage de limiter l'investissement initial consacré en général à la formation du personnel qui peut être assurée par les cadres de la société d'assurance eux-mêmes et procure une rentabilité plus rapide en drainant des ressources régulières sous forme de commissions, tout ceci, bien sûr, au prix d'un partage des bénéfices. Cependant, cette formule impose une cohabitation des cultures d'entreprises différentes, ce qui entraîne une perte de contrôle et peut être à l'origine des conflits étant donné que le bancassureur sera contraint de distribuer les produits existant dans la gamme des produits de l'assureur, il n'y aura donc pas une amélioration nette dans la qualité des produits offerts.

En général, ces accords de distribution sont un premier pas vers la bancassurance en attendant de se lancer dans des stratégies plus développées<sup>1</sup>.

### **1-2- La création d'une nouvelle filiale**

C'est la forme de bancassurance la plus engagée. Elle se met en place, soit par la création d'une filiale d'assurance par la banque, exprimant ainsi sa volonté de contrôler

---

<sup>1</sup> CNEP News, **Numéro spécial Bancassurance : La Bancassurance, un axe stratégique du développement de la CNEP Banque**, Revue de la CNEP Banque, Nouvelle Edition, juin, 2008, P 14.

totalemment cette nouvelle activité, soit par la création d'une filiale bancaire par une société d'assurance, qui reste encore peu fréquente. En effet, les barrières à l'entrée sont plus importantes dans le domaine bancaire que dans celui des assurances et la taille optimale minimale nécessaire dans le marché bancaire est, de loin, supérieure à celle prévalant dans le marché de l'assurance.

Ces stratégies de croissance interne permettent à la banque d'avoir des rémunérations, à la fois, en commissions et en dividendes et ne laissent aucune fuite vers d'autres entités. Cependant, elles nécessitent des investissements lourds en capitaux propres et dans la formation du personnel qui, à priori, n'a pas acquis le savoir-faire nécessaire pour bien mener les opérations, à moins qu'il n'ait déjà distribué des produits similaires dans le cadre d'un accord de distribution avec une société d'assurance.

Leur principal avantage réside dans le fait que la banque va distribuer des produits dont l'élaboration est faite conjointement avec la filiale afin de répondre aux attentes et aux besoins de la clientèle et offrir ainsi un produit sur mesure. Cette distribution mono label peut cacher une stratégie de différenciation qui cherche l'exploitation du marché. On retrouve surtout ce mode de rapprochement en Europe, plus particulièrement en France<sup>1</sup>.

### **1-3- Les joint-ventures**

Une grande banque qui a une base de données de clientèle bien développée s'associe avec une grande compagnie d'assurance dotée d'une forte chaîne de produits et d'une longue expérience. De ce fait, les joint-ventures consistent en la création d'une nouvelle société d'assurance dans laquelle la banque et la compagnie d'assurance partagent les parts sociales. Dans certains cas, le rôle de la compagnie d'assurance peut se limiter au conseil lors de la mise en place de la filiale. Cette dernière fonctionnera par la suite sans l'appui de la compagnie d'assurance, elle sera totalement propriété de la banque.

Ces stratégies peuvent s'avérer très efficaces pour dégager des synergies opérationnelles, puisque la compagnie d'assurance peut jouer le rôle de conseiller lors de la création et dans la gestion des risques en utilisant son expérience dans le domaine, la banque, quant à elle, peut utiliser son fichier clients et son réseau de distribution, ce mode permet aussi d'éviter certains conflits liés à la culture et à la stratégie d'entreprise. Les joint-ventures peuvent aussi constituer un bon moyen d'internationalisation des banques et des compagnies

---

<sup>1</sup> CNEP News, Op.cit, P14.

d'assurance qui peuvent procéder à la création de filiales dans les pays étrangers en collaboration avec les banques et les compagnies d'assurance locales<sup>1</sup>.

#### **1-4-Acquisition ou fusion**

En vertu de la poursuite de l'intégration entre la banque et la compagnie d'assurance, une banque peut construire ou acheter une compagnie d'assurance et inversement. Ce sont des stratégies qui peuvent s'exprimer par des prises de participation minoritaires, mais suffisantes pour exercer un contrôle sur la cible, ou majoritaires. Elles sont adoptées par des banques ou des compagnies d'assurance qui veulent pénétrer le marché à partir d'un seuil d'activité élevé. La prise de contrôle d'une firme déjà existante est indispensable, mais son absorption et son intégration totale ne sont pas nécessaires, elle peut donc conserver son statut juridique.

Cette voie semble avoir la préférence des sociétés d'assurance pour plus d'une raison. D'une part, elles disposent de capitaux à long terme qui leur permettent de faire ce genre d'investissements stratégiques. D'autre part, cette stratégie peut être le meilleur moyen de contourner les barrières à l'entrée au marché bancaire, d'autant plus que les assureurs, en tant qu'investisseurs institutionnels, disposent d'un savoir-faire dans la gestion de portefeuille et le marché des actions. Cette forme est utilisée par les sociétés d'assurance comme un moyen de réponse et de résistance aux percées des banques dans le marché des assurances. Les sociétés d'assurance cherchent ainsi à sauvegarder leur part de marché face aux bancassureurs.

La stratégie de croissance externe peut aussi prendre la forme d'une fusion absorption, décidée d'un accord commun par les deux entités. Cette stratégie donnera naissance à une nouvelle entité et à la constitution d'une firme de bancassurance qui fera de la recherche d'une synergie opérationnelle l'une de ses préoccupations majeures. A la différence d'une acquisition, la fusion implique la perte de l'identité et de la personnalité juridique des deux parties.

Ces stratégies, qui sont généralement plus profitables pour l'assureur que pour le banquier, permettent de bénéficier davantage du savoir-faire de l'autre partie dans la création et la distribution de nouveaux produits et surtout, permettent un accès direct et immédiat à un portefeuille de clients préétabli. Ce dernier avantage semble ne pas profiter aux banques qui

---

<sup>1</sup> CNEP News, Op.cit, P15.

disposent déjà d'un gisement de clientèle pour lui offrir les nouveaux produits qui naitront de leur mariage avec les compagnies d'assurance<sup>1</sup>.

**Tableau N°01: Les avantages et les inconvénients des différents modèles de la Bancassurance**

	<b>Avantages</b>	<b>Inconvénients</b>
<b>Accord de distribution</b>	-Souple, flexible -Diversification et synergies rapidement atteintes	-Règlement délicat des conflits d'intérêts -effet de levier limité
<b>Joint venture</b>	-Souple, flexible -Diversification et synergies rapidement atteintes -le cas échéant, utilisation du nom de la banque	-Règlement délicat des conflits d'intérêts -effet de levier limité -création de valeur à partager
<b>Filiale</b>	-Intégration aisée	-Montée en régime progressive
<b>Fusion ou acquisition</b>	-Activité existante, immédiatement opérationnelle	-Intégration complexe

**Source :** J. HILGERS, Op.cit.

Selon le Tableau, nous pouvons dire que les deux premières formes sont moins formelles et présentent donc l'avantage d'être plus souples et de rapidement livrer des résultats en termes de diversification et de synergies.

Corollairement, elles peuvent se révéler plus instables, car elles rendent les conflits d'intérêts plus délicats à gérer.

La création d'une filiale ne présente pas cet inconvénient, l'intégration des deux activités étant plus aisée, mais elle requiert du temps.

Enfin, les fusions et acquisitions présentent les avantages et les inconvénients opposés.

On conclut donc, que le choix d'une des deux premières formes implique qu'une banque soit active dans la bancassurance, elle ne devient cependant bancassureur que lorsqu'elle fonde une filiale, enfin l'intégration d'une banque et d'une compagnie d'assurance dans un même groupe donne naissance à un groupe de bancassurance<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> CNEP News, Op.cit, P15.

<sup>2</sup> J. HILGERS, Op.cit.

## **2- Les expériences de certains pays**

Bien que les origines de la bancassurance soient européennes, ce phénomène s'est vite répandu à travers le monde et cela sous différentes formes et c'est ce tour d'horizon que nous tenterons de présenter à travers cette partie.

### **2-1- La bancassurance en Europe**

L'Europe est la région du monde où se sont situées les expériences les plus nombreuses et les plus significatives au cours de ces quarante dernières années. Si certains facteurs favorisant ont une origine différenciée selon les pays, la convergence européenne, réalisée notamment autour de la mise de l'euro, constitue un accélérateur du phénomène.

#### **2-1-1-En France**

En France, dans les années 1970, les banques ont dû faire face à un marché mûr et très concurrentiel en matière bancaire. Tirant parti de la législation existante en matière d'assurance, elles ont trouvé en la bancassurance une nouvelle source de profit, qui, tout en diversifiant leur activité bancaire, optimisait leur catalogue de produits et fidélisant leurs clients.

Les consommateurs obtenaient des réponses simples, à un guichet unique, à l'ensemble de leurs besoins financiers : liquidité à court terme, constitution d'un patrimoine. D'une réalité, acquisition immobilière, protection contre des événements imprévus de la vie...etc.<sup>1</sup>

Plusieurs facteurs ont favorisé le développement de la bancassurance en France :

- ❖ Une fiscalité attractive mais qui connaît ces dernières années une réduction des privilèges, cependant les banques ont su compenser cette baisse d'attractivité par des produits plus riches conservant leur transparence, une plus grande maîtrise technique des vendeurs et une amélioration de l'approche client ;
- ❖ Un réseau bancaire très dense, très proche de la clientèle auprès de laquelle, il jouit d'une bonne image de marque et qui a de l'expérience dans la vente de fonds du marché monétaire.

---

<sup>1</sup> Marjorie CHEVALIER, **La bancassurance dans le monde : une réalité très contrastée**, Newsletters techniques SCOR, France, Février 2003, N°10, P 1.

Tous ces facteurs ont milité et militeront pour le développement de la bancassurance en France<sup>1</sup>.

### **2-1-2 En Espagne**

Des relations capitalistiques existaient depuis 1960 entre les banques et les compagnies d'assurance espagnoles, néanmoins, ces prises de participation étaient réalisées dans le cadre d'investissements industriels.

L'Espagne souffrait d'un retard certain concernant le taux d'assurance vie par habitant, en comparaison avec les autres pays d'Europe de l'ouest. Depuis les années 1990, ce marché connaît des taux de croissance en assurance, classé parmi les plus forts en Europe.

Les banques et les assureurs ont bénéficié de cette croissance pour développer de plus en plus l'activité de bancassurance dans le monde. L'un des facteurs de ce succès est la bonne image de la banque dans ce pays. La densité du réseau bancaire a également donné un avantage certain à la bancassurance<sup>2</sup>.

### **2-1-3 Au Portugal**

Le Portugal est un pays attractif pour les bancassureurs et cela malgré sa petite taille. Depuis 1995, le secteur de l'assurance, aussi bien en vie qu'en dommages, a connu une progression parmi les plus fortes en Europe. Le marché de l'assurance-vie est prédominé par les bancassureurs, en 2003, plus de 80% des contrats sont vendus par les cinq premiers bancassureurs et le potentiel de développement est encore grand. La bancassurance au Portugal enregistre la plus forte pénétration avec 82 % de parts de marché<sup>3</sup>.

### **2-1-4 En Italie**

Bien que la loi Amato, autorisant les banques à détenir des participations dans les compagnies d'assurances, ne date que de 1990, les accords commerciaux entre les deux industries ont existé depuis la deuxième moitié des années 1980. En effet la contrainte réglementaire dans ce pays a fait prendre à l'Italie un retard par rapport aux pays voisins, un retard vite rattrapé puisque la part du marché des bancassureurs est passée de 8 % en 1992 à 50 % en 2002<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> Philippe TRAINAR, **La Bancassurance généralisation ou déclin du modèle ?**, SCOR Papers, France, Août 2008, P 6.

<sup>2</sup> Marjorie CHEVALIER et al, **Analyse de la situation de la Bancassurance dans le monde**, Op.cit, P27.

<sup>3</sup> Idem.

<sup>4</sup> Marjorie CHEVALIER et al, **La bancassurance dans le monde : une réalité très contrastée**, Op.cit, P2.

Le lancement des banques dans l'activité des assurances a contribué à l'apparition de produits différenciés et modulables en assurance vie et en non vie, ainsi qu'une meilleure satisfaction des clients, cela a conduit à une forte augmentation de volume des primes tout au long des années 90. Cependant, le marché italien reste caractérisé par l'absence de grands groupes "bancassurance" proprement dits.<sup>1</sup>

### **2-1-5 En Belgique**

Si la constitution des groupes de bancassurance est un phénomène relativement récent en Belgique, des liens s'étaient depuis longtemps établis entre le secteur bancaire et celui des assurances. Un certain nombre d'établissements de crédit et de sociétés d'assurance importantes étaient en effet contrôlés par les mêmes holdings financiers et, en outre, les assureurs étaient eux-mêmes des actionnaires de longue date de banques et de banques d'épargne.

A partir de la fin des années 1980, les banques ont progressivement opté pour une politique délibérée de distribution simultanée de produits bancaires et d'assurance par le biais de leur réseau d'agences. C'est de cette époque que date le concept de «bancassurance». Mais c'est surtout en 1992, grâce à un changement législatif, que l'offensive des bancassureurs a vraiment commencé. Les chiffres sont plus qu'éloquents, en 1994 le secteur bancaire distribuait 20 % des assurances vie et en 2004, c'est plus de 63 % des assurances vie qui passent par les banques<sup>2</sup>.

### **2-1-6 En Allemagne**

Sur le marché allemand, c'est l'assurbanque\* qui a prévalu dans un premier temps, et cette stratégie ayant échoué, les relations entre les banques et les assureurs se sont refroidies. La tentative de coopération entre banques et assureurs a commencé au début des années 1990, mais n'a abouti dans la plupart des cas qu'à de simples accords de distribution.

Le faible succès de la bancassurance dans ce pays semble s'expliquer par le conservatisme de la clientèle en matière de services financiers et son attachement aux réseaux de distributions traditionnels. Aussi, le fait que les produits d'assurance-vie, ne soient pas défiscalisés ne facilite pas leur souscription. Il convient également de préciser que les banques de détail allemandes sont très morcelées. Leur petite taille joue donc en leur défaveur dans

---

<sup>1</sup> Marjorie CHEVALIER et al, **Analyse de la situation de la Bancassurance dans le monde**, Op.cit, P28.

<sup>2</sup> Idem.

\* L'assurbanque peut être définie comme l'exact symétrique de la bancassurance à savoir la distribution de produits bancaires par des réseaux d'assurance.

leur développement dans le secteur des assurances. De plus, la position des agents exclusifs reste tout à fait dominante en Allemagne. Sans oublier, bien sûr, la présence d'assureurs bien établis à la renommée mondiale et historique, Allianz en tête<sup>1</sup>.

### **2-1-7 En Grade Bretagne**

Le marché britannique de l'assurance vie est dominé par des courtiers. Leur part de marché est passée de 40% en 1992 à 54% en 1999. Les réseaux salariés jouent également un rôle important, sur un marché entièrement réglementé par le «Financial Service & Markets Acts», qui impose des conditions très strictes de commercialisation. Ainsi, les banques n'ont pas réussi à pénétrer le marché. Leur part de marché sur la commercialisation des produits d'assurance vie, plafonnée à 15% au début des années 1990, est de 9% en 2003. Même si des partenariats entre banques et assureurs sont conclus, et des réformes de la distribution des produits d'assurance vie prévues, la croissance de la bancassurance reste difficile à envisager<sup>2</sup>.

## **2-2 La bancassurance en Amérique**

### **2-2-1 Aux États-Unis**

Aux États-Unis, la bancassurance n'est peu, voire pas développée. À l'exception de l'assurance des emprunteurs, il existe très peu de partenariats entre banquiers et assureurs. Ceci, est dû essentiellement, d'une part, à l'absence d'un système d'information commun et, d'autre part, au système de cloisonnement strict des activités adopté par les USA juste après la grande dépression. En effet, la réglementation américaine a longtemps limité les perspectives des banques et des compagnies d'assurance et a ralenti largement leur processus de rapprochement.

Aujourd'hui encore les relations entre assureurs et banques portent seulement sur de simples accords de distribution, des différences et des incompréhensions entre les deux parties subsistent de façon notable et nécessitent des mesures concrètes afin de mettre en place des terrains d'entente.

Ainsi, les seuls produits distribués par les banquiers sont des produits d'épargne. La commercialisation de quelques produits de prévoyance, comme les temporaires décès, ne fait qu'émerger<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Marjorie CHEVALIER et al, **Analyse de la situation de la Bancassurance dans le monde**, Op.cit, P 34.

<sup>2</sup> Marjorie CHEVALIER et al, **La bancassurance dans le monde : une réalité très contrastée**, op.cit, P 2.

<sup>3</sup> Focus Services Financiers, SECOR Conseil, N°2, Automne 2009, PP 1-2.

**2-2-2-En Amérique latine**

En Amérique latine, dans plusieurs pays, les banques ont su bénéficier des réformes récentes - déréglementation financière entre autres - en proposant des produits d'assurance à leurs guichets. Le marché brésilien en est un exemple avec la commercialisation de produits de retraite privés. La bancassurance a su également profiter de nombreux partenariats nationaux mais surtout internationaux noués au début des années 90. En Argentine ou au Mexique par exemple, des assureurs étrangers se sont liés à des banques locales aux réseaux bien implantés. Aujourd'hui, la bancassurance est bien représentée en Argentine. Elle poursuit sa croissance au Mexique, au Chili et au Brésil<sup>1</sup>.

**2-3 La bancassurance en Afrique du nord**

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

**2-3-1 Au Maroc**

La bancassurance est une pratique qui a vu le jour au Maroc, en fait, depuis plusieurs années. En effet, c'est vers la moitié des années 1970, avec la convention d'assistance de rapatriement de corps, destinée initialement aux marocains résidents à l'étranger lors de leur déplacement, que cette technique est née. Elle s'est développée depuis une dizaine d'années avec la vente des produits d'assurance par les banques à travers les contrats groupe ouverts.

La bancassurance a pu trouver un terrain de développement au Maroc notamment à la suite des processus de concentration et de transformation en cours dans le secteur financier marocain tout entier. Dans ce cadre, la bancassurance, c'est-à-dire la distribution de produits bancaires et d'assurance par un même réseau, est l'un des signes les plus tangibles d'un processus de rapprochement progressif entre les activités bancaires classiques et celles de l'assurance<sup>2</sup>.

**2-3-2 En Tunisie**

Considérant la bancassurance comme un moyen de développement et de promotion

---

<sup>1</sup> Marjorie CHEVALIER et al, **La bancassurance dans le monde : une réalité très contrastée**, Op ;cit, P 2.

<sup>2</sup> Atlas Magazine, L'actualité de l'assurance en Afrique et au Moyen-Orient, Publié par atlas Conseil International, Tunisie, N°10, Avril 2004, P6.

de l'assurance, le législateur tunisien, en avril 2002, dans le but de stabiliser l'épargne, a permis au réseau bancaire de distribuer certains produits d'assurance. Grâce à la loi n° 37-2002 du 01/04/2002 (modifiant et complétant le code des assurances promulgué par la loi n°92-24 du 09/03/1992 telle que complétée par la loi n° 94-10 du 31/12/1994 et la loi n° 97-24 du 28/04/1997), qui instaure une plus grande coopération entre les compagnies d'assurance et les banques, ces dernières sont désormais autorisées à commercialiser des produits d'assurance dans leurs guichets<sup>1</sup>.

## **2-4 La bancassurance en Asie**

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

### **2-4-1 En Thaïlande**

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

### **2-4-2 Au Japon**

Depuis 1990, les autorités dérèglent progressivement le secteur financier, la bancassurance était jusque là interdite. La distribution des contrats d'assurance par les banques est aujourd'hui autorisée dans ce pays<sup>2</sup>.

### **2-4-3 En chine**

Les accords croisés entre banques et assureurs ont été possibles grâce à une libéralisation récente et très progressive du marché de l'assurance dans ce pays. Et c'est en 2001 seulement que les banques ont été autorisées à commercialiser des produits d'assurance vie. Mais pour qu'un vrai développement de la bancassurance s'amorce en Chine, certaines restrictions devront être assouplies, en 2005 les autorités imposent un commissionnement maximum de 8% entre les banques et les assureurs ; les opérateurs étrangers ne peuvent pas intervenir sur tout le territoire ni dans toutes les branches de l'assurance ; les prises de participation par des étrangers dans des compagnies chinoises sont limitées.

---

<sup>1</sup> Mohamed AMMI, **La bancassurance : une nouvelle dynamique en marche pour la BADR**, Diplôme de l'IFID, Tunis, Décembre, P 96.

<sup>2</sup> Marjorie CHEVALIER et al, **La bancassurance dans le monde : une réalité très contrastée**, Op.cit, P 3.

Le proche avenir nous indiquera la direction que souhaitent prendre les autorités chinoises dans le développement de son marché assurance et bancassurance<sup>1</sup>.

### **Section 3 : Les produits distribués par les bancassureurs**

L'offre des bancassureurs en matière de produits d'assurance était fortement corrélée avec l'évolution historique de la bancassurance et les stratégies y afférentes. Chaque phase dans l'histoire de la bancassurance est caractérisée par certains produits spécifiques. Mais il est tout à fait clair que les produits issus de chaque phase restent présents sur le marché avec l'élargissement continu de la gamme de produits. Les bancassureurs offrent aujourd'hui différents types de produits, allant des produits les plus basics jusqu'aux produits les plus sophistiqués et aux produits d'assurance de dommages.

Ainsi, nous pouvons distinguer cinq grandes catégories de produits :<sup>2</sup>

#### **3-1 Les produits constituant le prolongement naturel des opérations bancaires**

Cette catégorie regroupe une large gamme de produits, dont plusieurs sont des produits d'assurance qui peuvent être classés en trois groupes :

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

##### **3-1-1 Les produits d'assurance liés aux crédits**

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

C'est en répondant à ces soucis que les banques ont commencé à partir des années 70 à distribuer l'assurance crédit, l'un des produits d'assurance les plus proches de l'activité bancaire. D'autres produits répondant aux mêmes soucis ont été créés, les plus connus sont les suivant :

---

<sup>1</sup> Marjorie Chevalier et al, **Analyse de la situation de la Bancassurance dans le monde**, Op.cit, P 33.

<sup>2</sup> Source : Documents internes, CNEP-Banque.

**❖ Le contrat d'assurance temporaire décès**

C'est un contrat d'assurance qui garantit, en cas de décès de l'assuré, le solde restant dû de l'emprunt contracté par ce dernier. C'est un contrat temporaire décès décroissant par lequel le souscripteur d'un prêt (l'assuré) désigne la banque créancière comme bénéficiaire d'un capital égal à ce qu'elle lui doit.

En d'autre terme, moyennant le paiement d'une prime, l'assureur, qui peut être une filiale de la banque ou autre s'engage à devenir le débiteur principal de la banque et à payer à la place du souscripteur du contrat d'assurance le montant du crédit qui reste à payer en cas de décès de ce dernier.

Le contrat d'assurance « temporaire décès » convient à tous les types de prêts, crédits immobiliers, crédits à la consommation,...etc.

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

Le contrat temporaire décès vendu par les bancassureurs se distingue des produits similaires des assureurs traditionnels par ses chargements réduits et ses questionnaires médicaux simples qui tendent à disparaître.

Aujourd'hui, ce contrat d'assurance a beaucoup évolué et offre plus de garanties. Désormais, le contrat temporaire décès couvre aussi bien le décès que l'invalidité totale et s'étend même au cas de chômage et d'incapacité temporaire de travail de l'assuré.

**❖ La garantie liée à un découvert**

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

Pour garantir, en cas de décès, le solde débiteur d'un client ayant un découvert, les bancassureurs ont institué le contrat de garantie de découvert. Généralement, la garantie couvre le montant maximum du découvert autorisé. En cas de décès de l'assuré, le solde débiteur sera remboursé par l'assureur à la banque et la différence entre le plafond du

découvert et le solde débiteur sera payé aux héritiers du défunt. Ceci est logique, dès lors que le contrat garantit le montant plafond du découvert.

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

### **3-1-2 Les produits d'assurance liés aux dépôts**

Dès les années 80, les banques ont commencé à distribuer des produits d'assurance liés directement aux dépôts et aux comptes courants de la clientèle. Ces contrats garantissent généralement le paiement d'une certaine somme aux héritiers de l'assuré en cas de son décès ou en cas de son invalidité totale.

À titre d'illustration nous pouvons citer les exemples suivants :

- ❖ Dans le cadre d'un plan d'épargne bancaire par lequel le déposant s'engage à effectuer des versements réguliers afin de constituer une épargne dont le montant est arrêté au préalable, certaines banques proposent des garanties qui couvrent le montant de l'épargne convenu à l'échéance en cas de décès ou d'invalidité totale du déposant.
- ❖ L'Assur-budget de la BNP qui garantit le paiement d'un montant égal à un an de salaire en cas de décès du titulaire. Les sommes seront versées mensuellement aux ayants droits. Ainsi ces derniers sont incités à rester des clients de la banque du défunt. Ce type de produits, bien conçu par les équipes marketing, a su répondre aux attentes de la clientèle qui a adhéré massivement.

Décidément, les banques comprirent l'opportunité de ces produits et plusieurs autres produits ont vu le jour.

### **3-1-3 Les produits d'assurance liés aux instruments de paiement**

Ce type de produits s'est développé à partir des années 80 avec la prolifération des cartes de paiement et des cartes de crédit. Les banques ont beaucoup innové afin d'attirer la clientèle vers ces nouveaux instruments de paiement qui rapportent beaucoup de ressources en commissions. Elles ont trouvé dans les produits d'assurance un moyen de les rendre plus attractifs. Ainsi plusieurs types de garanties commencèrent à être proposés lors de l'acquisition de ces instruments de paiement et certaines banques les offraient gratuitement à leurs clients.

Ces contrats garantissaient le client contre le vol et toute soustraction ou utilisation frauduleuse de la carte de paiement.

### **3-2 Les produits d'épargne à forte dominante financière**

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

#### **3-2-1 Les produits simples**

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

#### **3-2-2 Les produits complexes**

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

C'est durant les années 90 que ces produits ont commencé à proliférer et à se vulgariser. Ils répondaient dans certains cas à des besoins très simples de la clientèle mais dont l'élaboration nécessite une très grande technicité.

Dans cette optique, les banques, en répondant aux besoins de leurs clients, ont offert des contrats de capitaux différés avec une contre assurance et un taux garanti de rémunération.

### **3-3 Les produits de prévoyance**

Ce sont des produits d'assurance qui garantissaient le paiement d'un certain capital aux bénéficiaires désignés ou aux héritiers du défunt en cas de décès. Ces produits dont le volet épargne est quasi-inexistant posaient certains problèmes au moment de leur vente, dans la mesure où le banquier évoque à son client un événement peu désirable qui est la mort.

Le banquier a choisi une communication très objective, en dédramatisant le décès et en ne traitant que les conséquences économiques et pécuniaires du décès d'un membre de la

---

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

famille, notamment en termes de perte de revenu, qui ne peut laisser le bon père de famille indifférent. La particularité de ces produits par rapport à ceux des assureurs traditionnels réside dans la simplicité des questionnaires médicaux et la suppression des formalités médicales, pratiques largement répandues chez les assureurs traditionnels.

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

### **3-4 Les produits d'assurance de dommages**

Dès les années 90, le marché de l'assurance de dommages a commencé à être envahi par les bancassureurs, malgré sa rentabilité hypothétique et malgré les risques sur les relations commerciales avec les clients, car un retard ou un mauvais règlement d'un sinistre peut s'avérer fatal pour la relation banque/client. Néanmoins, il est tout à fait logique d'assurer les immeubles et les meubles chez le banquier qui les a financés. Désormais, les contrats d'assurance habitation et automobile sont distribués au niveau des guichets bancaires.

Pour pallier aux problèmes liés aux règlements des sinistres, la plupart des bancassureurs ont adopté des stratégies visant à séparer la distribution des produits de la gestion des sinistres qui reste du ressort de la société d'assurance. Le but étant de mettre la relation bancaire à l'abri en utilisant tous les moyens. C'est ainsi que des call centres (centrales téléphoniques) ont été mis en place pour régler, par téléphone, les sinistres automobiles et d'autres sinistres liés à d'autres produits de dommages.

### **3-5 Les produits packagés**

Ce sont des produits combinant diverses prestations bancaires et assurancielles groupées en un seul produit. Le produit packagé coûtera moins cher que s'il acquiert chaque produit du package individuellement. Les exemples de packages ne manquent pas, nous pouvons citer :

- ❖ Package logement : alliant un crédit pour des travaux et l'assurance habitation.
- ❖ Le package automobile : alliant un crédit pour l'achat d'une voiture et une assurance automobile.

Les banquiers recherchent toujours à personnaliser leurs produits selon la nature de la clientèle qu'ils détiennent afin d'offrir un produit sur mesure. C'est ainsi que les

bancassureurs ont amélioré la qualité de l'offre en produits d'assurance et surtout le service après vente.

## **Conclusion**

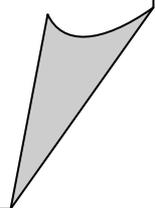
La bancassurance connaît un succès croissant sur plusieurs marchés à travers le monde. Les facteurs à la base de ce développement sont multiples et cette activité peut prendre des formes très diverses tant en ce qui concerne la nature des produits offerts que les modes d'organisation.

Le cadre réglementaire encourageant le rapprochement entre les deux activités, l'image de marque de la banque ainsi que la demande de nouveaux produits par les particuliers, ont tous joué en faveur du développement de la bancassurance. À côté des produits d'assurance constituant le prolongement des activités bancaires, tel que l'assurance des crédits bancaires, se sont ajoutés les produits d'épargne, les produits de prévoyance, les produits d'assurance dommage ainsi que les produits packagés.

Les simples accords de distribution avec les compagnies d'assurances ont été complétés ou remplacés par des filiales autonomes ou conjointes avec des compagnies d'assurance, puis par l'intégration au sein des mêmes groupes financiers. Même si la bancassurance ne s'est pas imposée partout dans le monde, elle reste tout de même un exemple de succès dans plusieurs pays à l'instar de la France et de l'Italie où elle occupe le premier rang dans la distribution des produits d'assurance vie. Les bancassureurs commencent aussi à gagner du terrain sur le marché de l'assurance de dommages. Ceci nous amène, à juste titre d'ailleurs, à penser au secret de ce succès, ainsi qu'aux enjeux réels de la bancassurance. Cela fera l'objet du deuxième chapitre.

# Chapitre II :

Les avantages et les limites  
de la bancassurance



## **Introduction**

La bancassurance est une réalité très contrastée, malgré un succès évident sur de nombreux marchés tels que la France, l'Espagne et l'Italie, elle demeure pourtant marginale dans d'autres pays. Cependant, il n'est pas si simple de savoir pourquoi elle ne se développe pas de la même façon partout car les clés de succès sont nombreuses.

Il est également difficile d'établir des priorités et des facteurs absolument déterminants car les situations, les histoires et les cultures de chaque pays entrent en jeu et parfois en opposition avec les études réalisées sur cette question. Il ne s'agit pas d'une "recette miracle" donc, mais d'un certain nombre de constats que les spécialistes ont pu faire après l'analyse de plusieurs expériences de bancassurance à travers le monde. Ces facteurs peuvent être classés en facteurs exogènes liés à l'environnement du pays et en facteurs endogènes liés au modèle de la bancassurance lui-même.

À côté de cela, le succès de la bancassurance en Europe nous laisse penser qu'elle a, quelque part, servi le consommateur, le banquier et l'assureur et voir même l'Etat, sinon le législateur l'aurait interdite. Ainsi chaque acteur de modèle (banque, compagnie d'assurance, consommateur et l'Etat) doit, en effet, trouver son profit à voir se développer avec succès le modèle bancassurance. Sans ces avantages, il est bien évident qu'il n'y aurait pas de collaboration possible. Cependant, à côté de ces avantages, cette activité n'est pas sans risques pour les participants. Les facteurs clés de succès de la bancassurance ainsi que ses enjeux réels vont justement faire l'objet de ce présent chapitre réparti en trois sections.

## **Section 1 : Les facteurs clés de succès de la bancassurance**

Le succès d'une opération de bancassurance dépend des facteurs exogènes liés à l'environnement interne du pays et des facteurs endogènes propres au modèle de bancassurance lui-même et qui se présentent ainsi qu'il suit :

### **1-Les facteurs exogènes**

Ces facteurs relèvent de l'environnement économique, social et culturel dans lequel évolue le modèle de bancassurance.

#### **1-1 Un environnement légal et fiscal favorable**

Les facteurs de l'environnement légal et fiscal favorable se résument comme suit :

### **1-1-1 La réglementation**

La réglementation relative à la bancassurance et la position des autorités par rapport à son développement influencent le succès du modèle, ainsi une réglementation favorable (pas ou peu de restrictions à l'activité de la bancassurance) permettra un développement plus facile et plus rapide<sup>1</sup>. À titre d'exemple, en Italie et grâce à la loi Amato du 30/07/1990 la bancassurance a pu démarrer, au contraire, aux Etats-Unis, le "Glass Steagall Act" en 1993 qui est l'un des piliers des lois bancaires, a réellement apporté un frein au développement de la bancassurance. Bien que ces restrictions soient supprimées en 1999 par le vote d'une nouvelle loi, l'évolution des rapports entre banques et assureurs demeure à ce jour peu significative.

### **1-1-2 Les avantages fiscaux**

Les avantages fiscaux favorisent l'épargne individuelle et incitent fortement les consommateurs à investir dans un produit d'assurance-vie ou de retraite plutôt qu'un autre. Le meilleur exemple est la France, où l'assurance-vie bénéficiait jusqu'en 1998 d'un régime fiscal privilégié, ce qui a permis le développement avec succès de la bancassurance<sup>2</sup>.

## **1-2 Les facteurs culturels et comportementaux**

Les facteurs culturels et comportementaux se résument comme suit :

### **1-2-1 L'image de la banque sur le marché**

L'image de la bancassurance à l'égard des consommateurs et la place qu'elle occupe dans la société influencent la réussite de la bancassurance, par exemple : en France, Espagne, Italie et Belgique, les banques ont bénéficié d'une bonne image qui se traduit par la relation privilégiée de confiance entre les clients et leurs banquiers, ce qui a permis le développement de la bancassurance.

Les clients des banques des pays cités ci-dessus sont attachés à la rencontre physique avec leurs banquiers, ce qui a permis de leur proposer les produits d'assurance par leurs banques, contrairement aux pays anglo-saxons où la clientèle bancaire réalise la plupart de ses transactions via internet ou téléphone alors ce n'est pas un hasard si l'on constate que la bancassurance est peu développée dans ces pays<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup>Marjorie CHEVALIER et al, Op.cit, Analyse de la situation de la Bancassurance dans le monde, Op.cit, P 9.

<sup>2</sup> Idem.

<sup>3</sup> Marjorie CHEVALIER et al, Analyse de la situation de la Bancassurance dans le monde, Op.cit, P 10.

### **1-2-2 Le réseau de distribution**

Une implantation géographique structurée et dense du réseau bancaire joue un rôle important dans le développement de la bancassurance, ainsi la proximité avec le client est une force qu'il ne faut pas sous-estimer. Elle est un facteur fondamental à la mise en place de la relation, et donc de la confiance et de la fidélité.

L'Espagne est le meilleur exemple, malgré son réseau bancaire limité (nombre limité de banques opérant sur le marché), la bancassurance constitue une réussite incontestable et cela grâce à l'importance de chaque réseau (les banques ont une position forte). Le cas contraire c'est celui de l'Allemagne où le taux de pénétration de la bancassurance est faible parce que le réseau bancaire est fragmenté (les banques n'ont pas une position forte)<sup>1</sup>.

### **1-2-3 Le comportement des consommateurs**

La fréquence de visite des clients à leur banquier est un facteur déterminant de la réussite de la bancassurance dans un pays, car cela constitue une occasion pour proposer à ces derniers les produits d'assurance. Ainsi plus une population a l'habitude d'utiliser les nouvelles technologies, et en particulier l'internet, moins la bancassurance s'est implantée. C'est le cas notamment des pays anglo-saxons, où l'internet occupe une place primordiale dans leur quotidien, les consommateurs préfèrent se donner le temps et les moyens de comparer les produits<sup>2</sup>.

### **1-3-Taux de pénétration de l'assurance**

Le taux de pénétration de l'assurance joue un rôle important dans le développement de la bancassurance, ainsi plus le taux est faible, plus l'utilisation des banques et compagnies d'assurance étrangères est forte. Les banques et les compagnies d'assurance étrangères ont su créer des alliances ou des partenariats avec des assureurs ayant une bonne connaissance des pratiques et des besoins des consommateurs locaux, ou avec des banques locales dont le réseau était déjà dense et organisé. Grâce à cela la bancassurance s'est souvent implantée à un coût réduit et avec une grande efficacité et rapidité.

L'Espagne est le meilleur exemple, mais aussi certains pays d'Amérique latine où les banques et assureurs étrangers ont un taux de pénétration très élevé. Beaucoup de pays d'Asie prennent également cette voie de développement<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Marjorie CHEVALIER et al, Analyse de la situation de la Bancassurance dans le monde, Op.cit, P 10.

<sup>2</sup> Idem.

<sup>3</sup> Idem.

## **2 Les facteurs endogènes**

Comme nous venons de le constater, l'environnement externe des banques pèse gravement sur la réussite d'un projet de bancassurance, cependant les facteurs les plus influents sont endogènes au modèle de bancassurance lui-même.

### **2-1 Un modèle de gestion intégré (le système d'information)**

La réussite de la bancassurance est conditionnée par une vente rapide, parfois directement au guichet de l'agence. Pour cela, un système informatique et de recherche d'informations efficace doit être à la disposition des forces de vente. Ainsi une forte intégration du système d'information de l'assurance dans celui de la banque est indispensable. Elle permet d'avoir un avantage concurrentiel déterminant et une vision globale du patrimoine et des besoins des clients grâce à une base de données qui pourra être utilisée par les différents départements de la banque pour des besoins divers, ce qui permet un meilleur fonctionnement du service (rapidité et efficacité). Cela n'est pas possible dans certains pays, c'est le cas de la France où les informations médicales sont confidentielles, ce qui ne permet pas une gestion intégrée.

Cependant, le meilleur exemple est celui des pays du Benelux, où les bancassureurs ont réussi une intégration totale de leurs activités puisque toute souscription d'assurance est prise en compte automatiquement dans le système informatique des agences bancaires<sup>1</sup>.

### **2-2 Les caractéristiques des produits commercialisés**

Les caractéristiques des produits vendus sont essentielles. L'activité d'assurance d'un réseau bancaire doit débiter souvent avec des produits proches de l'activité bancaire qui doivent être simples, standardisés et parfois "packagés" avec des offres bancaires. Cependant il faut rester vigilant afin que ces produits ne viennent pas se substituer aux produits bancaires mais réellement compléter l'offre déjà existante.

Les banquiers peuvent ensuite étendre leur gamme de produits d'assurance, et cela lorsque les réseaux bancaires sont déjà familiarisés avec le concept d'assurance vie et lorsque le marché est suffisamment mature pour accueillir des produits plus complexes, cependant les contrats qu'ils proposent doivent être faciles à comprendre pour le client et le vendeur. À côté

---

<sup>1</sup> Marjorie CHEVALIER et al, La bancassurance dans le monde : une réalité très contrastée, Op.cit, P 4.

de cela, ces différents produits doivent être intégrés aux procédures de vente de la banque ainsi qu'à ses méthodes de gestion<sup>1</sup>.

### **2-3 Les modèles retenus**

Le modèle retenu dans la création d'un bancassureur est un facteur déterminant de succès. Cependant il n'existe pas, en réalité, de modèle à suivre pour trouver l'alliance stratégique et assurer sa diversification car chaque compagnie d'assurance et chaque banque doit chercher la formule adaptée à sa situation, à ses besoins mais à son environnement culturel et réglementaire.

À titre d'exemple, en Europe les modèles d'activité sont généralement très intégrés, tandis qu'en Asie on retrouve principalement des accords de distribution et de co-entreprise<sup>2</sup>.

### **2-4 Le management**

Une définition des rôles, des responsabilités et des objectifs de chacun est un facteur clé de réussite, alors le management du réseau doit être pensé globalement et les objectifs définis dans un "business plan" commun aux produits bancaires et d'assurance.

Le réseau est à l'origine composé d'employés de banque dont le métier premier est d'offrir des services et des produits financiers. Afin de développer leur intérêt et leur envie de proposer des produits d'assurance à leurs clients, il est tout à fait primordial de mettre en place une formation adaptée et de motiver principalement financièrement les vendeurs en place. La formation et la politique de rémunération sont souvent propres à chaque bancassureur et s'intègrent dans le modèle de culture et d'histoire de chaque entreprise.<sup>3</sup>

### **2-5 La formation des vendeurs**

Pour maîtriser les bases de l'assurance et être en mesure d'offrir un bon service aux clients, une formation en bancassurance est fondamentale car les erreurs qui peuvent être commises par un personnel mal formé peuvent jouer négativement sur l'image de la banque et sur la confiance qu'ont les clients envers leurs banquiers, alors une formation complète en terme de durée et de contenu pour les employés de la banque est nécessaire. En plus de la formation de départ, un suivi continu permet aux banquiers d'améliorer leurs connaissances dans le domaine des assurances<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> Marjorie CHEVALIER et al, La bancassurance dans le monde : une réalité très contrastée, Op.cit, P 4.

<sup>2</sup> Marjorie CHEVALIER et al, Analyse de la situation de la Bancassurance dans le monde, Op.cit, P 12.

<sup>3</sup> Ibid., P 11.

<sup>4</sup> Ibid., P 15.

## **2-6 Motivation du réseau (système de rémunération)**

Un système de rémunération qui motive les banquiers à proposer des produits d'assurance joue un rôle important dans la réussite de la bancassurance. Ainsi le nombre des produits vendus et leurs types déterminent cette rémunération qui peut être sous forme de commissions versées pour chaque nouvelle police d'assurance souscrite ou bien sous forme de cadeaux distribués aux meilleurs vendeurs. Ainsi la rémunération des produits complexes doit être supérieure à celle des produits simples.

Pour conclure, la satisfaction de la clientèle est la devise première du bancassureurs, pour cela, il doit :

- ❖ Offrir une gamme complète de produits et de services financiers à travers un réseau unique de vente ;
- ❖ Proposer un conseil de qualité ;
- ❖ Répondre rapidement aux attentes du client (7/7J, téléphone, internet) ;
- ❖ Proposer un savoir faire et un suivi meilleur.

Après avoir présenté ces différentes clés de succès de la bancassurance, il nous paraît légitime de s'interroger sur l'utilité économique de la bancassurance ce qu'elle apporte tant au niveau macroéconomique qu'au niveau microéconomique. À cet effet, nous tenterons de présenter dans la section qui suit les divers avantages de la bancassurance<sup>1</sup>.

## **Section 2 : Les avantages de la bancassurance**

La bancassurance n'est pas seulement un cas d'école ou un objet de polémique. Elle constitue une évolution majeure de la distribution des produits financiers, mais qu'en est-il de son utilité économique et sociale. Au-delà de ce que l'on constate dans les statistiques, cette profonde mutation est-elle bénéfique pour les compagnies d'assurance d'abord, pour les banques et les consommateurs ? Et plus généralement quel est son apport à l'économie ?

A travers cette section, nous essayerons de présenter quelques avantages qui nous permettront de savoir si la bancassurance est réellement bénéfique, à savoir :

---

<sup>1</sup> Marjorie CHEVALIER et al, Analyse de la situation de la Bancassurance dans le monde, Op.cit, P 15.

## **1- les avantages pour l'assureur**

Les apports de la bancassurance peuvent être résumés en ce qui suit :

### **1-1 L'accès à une large clientèle**

Par la bancassurance l'assureur élargit de façon significative sa clientèle et peut atteindre des clients qui étaient difficiles d'accès, il s'agit de profiter d'un réseau de distribution plus dense, plus proche de la clientèle et mieux informé sur ses besoins et sa situation. Ceci est bien entendu un avantage primordial qui suffit, à lui seul, à convaincre un assureur de développer des accords avec une banque<sup>1</sup>.

### **1-2 La diversification des modes de distribution**

L'assureur a l'opportunité de varier ses modes de distribution, afin d'éviter une dépendance trop grande à un réseau unique, ce qui permet de limiter les risques.

### **1-3 Une meilleure appréciation des risques**

Les bases de données clientèle des banques permettant aux compagnies d'assurance de mieux connaître les clients et donc une meilleure appréciation des risques assurés<sup>2</sup>.

### **1-4 L'amélioration de la rentabilité et la réduction des coûts de distribution**

La rentabilité de la compagnie d'assurance s'améliore grâce à l'augmentation de son volume d'activité et à la baisse des coûts de distribution, car le réseau de vente est en général le même pour les produits bancaires et les produits d'assurance, les produits sont alors proposés à un meilleur coût. La bonne sélection des risques, citée en haut, contribue aussi à l'amélioration de la rentabilité<sup>3</sup>.

### **1-5 Le renforcement des fonds propres**

Les investissements en capital de la banque dans la compagnie d'assurance filiale ou partenaire, produisent un effet de levier très important qui procure à la compagnie d'assurance une capacité de développement énorme de ses activités<sup>4</sup>.

L'assureur bénéficie également de bonne image et de la confiance qu'ont les clients envers leurs banques, autrement dit la confiance qu'ont les clients en leurs banques permet le développement de la distribution des produits d'assurance.

---

<sup>1</sup> CNEP News, Op.cit, P 16.

<sup>2</sup> Idem

<sup>3</sup> Marjorie CHEVALIER et al, **Analyse de la situation de la Bancassurance dans le monde**, Op.cit, P 6.

<sup>4</sup> CNEP News, Op.cit, P 17.

L'assureur peut s'implanter rapidement sur des nouveaux marchés grâce aux réseaux existants des banques locales<sup>1</sup>.

## **2- Les avantages pour la banque**

Il existe plusieurs avantages pour la banque qui sont :

### **2-1 La rentabilité des ressources**

La rentabilité des ressources peut être regroupée en plusieurs points, à savoir<sup>2</sup>:

#### **2-1-1 L'économie des coûts et l'amortissement des charges fixes**

L'élargissement de la gamme des produits par la vente des produits d'assurance en utilisant le même effectif de personnel permettra d'amortir les charges fixes et pourra améliorer sensiblement la productivité et la rentabilité globale de la banque.

#### **2-1-2 Les commissions**

La compagnie d'assurance rémunère la banque pour la distribution de ses produits par des commissions qui peuvent être un pourcentage des primes touchées ou une part du résultat technique réalisé. La banque recevra aussi des dividendes dans le cas où la compagnie d'assurance est l'une de ses filiales. Ces capitaux contribuent significativement à l'amélioration du résultat de la banque.

#### **2-1-3 Les effets de taille et de gamme**

La bancassurance permet de créer des groupes ou des conglomérats financiers de taille importante avec un pouvoir de négociation élevé sur le marché. Ces regroupements permettent de faire face à la concurrence et de réaliser des économies d'échelles (la baisse des coûts moyens avec le volume d'activité) et des économies de gamme (fournir plusieurs prestations à la fois)\*.

#### **2-1-4 La rentabilité des ressources humaines**

La distribution des produits d'assurance, permet à la banque de mieux occuper son personnel et de limiter les licenciements du surplus des ressources humaines même si la

---

<sup>1</sup> Marjorie CHEVALIER et al, **Analyse de la situation de la Bancassurance dans le monde**, Op.cit, P 6.

<sup>2</sup> Pour plus d'informations voir : Ouiza BELHOCINE, **La bancassurance en Algérie, réalité et perspectives**, Diplôme Supérieur d'Etudes Bancaires. Alger : Ecole Supérieure de banque, Novembre 2009, PP 50-56.

\* Cela permet de réduire les coûts et ainsi les prix, ce qui offre un avantage concurrentiel et un moyen d'améliorer la marge bénéficiaire.

bancassurance n'est pas très consommatrice de mains d'œuvres-et elle offre une nouvelle possibilité d'évolution de carrière et un moyen de sortir de la routine quotidienne.

## **2-2 La fidélisation des clients**

Avec la bancassurance la banque devient un guichet unique de centre financier, une sorte de supermarché où le client trouve réponse à tous ses besoins (bancaires, d'assurance, financiers), ce qui renforce sa satisfaction et donc sa fidélisation.

En outre, la fidélité d'un client à son prestataire de service augmente avec le nombre de contrats souscrits, alors la distribution des produits d'assurance permet à la banque d'augmenter le nombre de produits offerts à un même client et de là augmenter son attachement au réseau de distribution. Ainsi et selon différents experts, à partir du troisième contrat la fidélité du client peut être jusqu'à sept fois plus importante qu'avec un seul produit.<sup>1</sup>

La bancassurance permet à la banque d'accéder à une épargne plus stable et moins volatile que les dépôts à vue ou les placements à court terme. Ainsi les contrats d'assurance-vie offrent une épargne à long terme, mais cette épargne n'est conservée dans les comptes de la banque que si la compagnie d'assurance avec laquelle elle coopère est sa propre filiale.

## **2-3 La diversification de l'activité bancaire**

L'augmentation de la concurrence entre les institutions financières et la diminution de la marge financière des banques ont poussé ces dernières à chercher de nouvelles activités. La distribution des produits d'assurance permet donc la diversification de l'activité bancaire.

## **2-4 Le renforcement des fonds propres**

La bancassurance permet de réaliser des effets de levier importants grâce aux prises de participations croisées entre les banques et les compagnies d'assurance, ce qui confère aux deux entités une plus grande capacité d'élargir leurs activités. Cependant cette double utilisation des fonds propres présente des risques pour le niveau de solvabilité global et peut même être un canal de transmission de risques systémiques en cas de défaillance de l'une des parties, d'où la nécessité de prévoir de nouvelles règles de surveillance des groupes de bancassurance.

---

<sup>1</sup> Vered KEREN, Op.cit, P 87.

### **3- Les avantages pour le consommateur**

Les consommateurs étant des agents rationnels c'est-à-dire dont le but est de maximiser leur utilité, leur engouement vers les produits d'assurance vendus par les bancassureurs devrait s'expliquer par une série d'avantages augmentant leur utilité.

Ces avantages peuvent être résumés comme suit :<sup>1</sup>

#### **3-1 L'amélioration de la qualité des prestations**

La qualité des services bancaires s'améliore grâce à :

##### **3-1-1 La commodité d'accès**

Le consommateur a une grande accessibilité à tous les services financiers du fait d'une banque qui propose à la fois des produits d'assurance et des produits bancaires.

Ainsi le consommateur a un avantage en termes de facilité d'accès, il profite aussi d'une économie de temps et d'énergie et évoque avec un seul interlocuteur ses problèmes de placement et de santé qui, finalement, le connaît très bien ce qui permet d'apporter des conseils et des solutions plus adéquates à ses besoins.

##### **3-1-2 La simplicité et la lisibilité des produits**

Avant l'ère de la bancassurance, les compagnies d'assurance distribuaient les fameuses mixtes qui se caractérisaient par une illisibilité, une opacité et une confusion dans les esprits des clients. Pour cela les bancassureurs ont préféré séparer entre le volet épargne et le volet prévoyance pour avoir plus de clarté. Alors les contrats d'assurance proposés par les banques sont très lisibles et cela dans le but d'avoir une image claire\* et de faciliter au personnel de la banque la compréhension des produits qui lui sont nouveaux.

##### **3-1-3 L'amélioration de l'offre**

La bancassurance permet d'améliorer la qualité de l'offre sur le plan quantitatif où le client peut trouver des produits sur mesure qui conviennent parfaitement à sa situation et à ses attentes personnelles, ainsi que sur le plan qualitatif où les produits sont plus simples et plus lisibles.

---

<sup>1</sup> Pour plus d'informations voir : Tahar BENNADJI, Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie, Diplôme Supérieur d'Étude Bancaires, Alger : École Supérieure de Banque, Déc.2003, PP 40-43

\* C'est à-dire une image différente de celle des assureurs traditionnels caractérisés par l'opacité.

### **3-1-4 L'amélioration du service après vente**

L'objectif des banquiers d'être meilleur que les assureurs traditionnels les a conduits à mettre en place des plates formes pour le règlement des sinistres, par exemple les plates formes téléphoniques (call centers) mises en place pour le règlement des sinistres automobiles.

Le mécanisme est simple, lors de la souscription d'un contrat d'assurance automobile, un numéro vert est remis au client, qu'il faut contacter en cas de sinistre, pour demander le règlement. Par cela le client recevra l'indemnité dans des délais meilleurs que ceux pratiqués par les assureurs traditionnels.

### **3-2 Un meilleur tarif**

Les coûts de distribution des bancassureurs étant réduits par rapport à ceux des compagnies d'assurance car leurs réseaux de distribution étaient déjà rémunérés pour les opérations traditionnelles qu'ils effectuent, le consommateur peut, la plupart du temps, bénéficier des produits d'assurance à des prix plus intéressants que les réseaux traditionnels.

Pour résumer, nous dirons que le client profite de l'opportunité de se procurer des produits d'assurance simples, souvent peu onéreux, avec un paiement des primes adapté à ses besoins ( la plupart du temps, par mensualités ) et avec une accessibilité aisée puisque le réseau bancaire est généralement plus dense que celui des agences d'assurance.

## **4-Les avantages pour l'Etat**

Ces apports peuvent être résumés comme suit:<sup>1</sup>

### **4-1 Le développement du marché de l'assurance-vie**

Bien que les produits d'assurance-vie existaient avant l'avènement de la bancassurance, leurs marchés n'ont pu se développer qu'après l'implication des banques dans leurs distributions, ce qui a permis de vulgariser et de banaliser ces produits auprès de la clientèle qui, auparavant, voyait en l'assurance-vie un sujet tabou voire contraire aux bonnes mœurs. Alors les banques ont créé une réelle demande des produits d'assurance-vie et donc un vrai marché d'assurance-vie.

---

<sup>1</sup> CNEP News, Op.cit, P 17.

Il faut signaler également que les produits d'assurance-vie sont des produits d'épargne à long terme qui constituent une source de financement très stable et un moyen de financer les déficits de l'Etat, en étant placés en bons du Trésor.

#### **4-2 Le maintien de l'emploi**

L'évolution de la banque et la forte utilisation de la technologie ont réduit sensiblement le besoin des banques en effectifs humains. La bancassurance a permis d'éviter, ou de moins de limiter, les licenciements de surplus de personnels en l'employant dans la vente des produits d'assurance. Ainsi la bancassurance a contribué à la stabilité de l'emploi en domaine bancaire.

#### **4-3 Une meilleure efficience**

La bancassurance a permis d'aviver la concurrence sur le marché assurantiel, ce qui a conduit à l'augmentation du niveau d'utilité global due à une meilleure allocation des ressources. Ainsi, les banques et les sociétés d'assurance pourront bien jouer leur rôle et assurer la répartition dans le temps de l'utilité de l'argent des assurés.

#### **4-4 Un atout à la stabilité financière**

Pour certains gouvernements, la bancassurance peut être un moyen, pour les établissements financiers, de limiter le risque systématique car la banque diversifie ses sources de revenus et rend ainsi son activité plus stable et donc plus sûre aussi pour les clients.

Bien que les avantages de la bancassurance ne soient pas à remettre en question, il n'en demeure pas moins que des effets pervers sont également à signaler. Cela sera l'objet de la partie suivante.

### **Section 3 : les limites de la bancassurance**

Dans ce qui suit, seront présentées les limites qui constituent des pièges que les banques et assureurs doivent déjouer pour tirer le meilleur de leur partenariat.

#### **1- Pour les banques**

Malgré ce qui a été développé dans la partie précédente en termes d'apports de la bancassurance aux banques, certains inconvénients et limites existent et qui sont :

### **1-1 La cannibalisation des produits bancaires**

Les banques s'exposent à des vulnérabilités. Leurs handicaps se trouvent notamment dans une érosion de leurs marges d'intermédiation, dans la déstructuration de leur métier et dans la haute sensibilité de leurs dépôts.

Ainsi certains produits d'assurance peuvent se développer au détriment des produits bancaires de base. Décidément, il peut y avoir un transfert des fonds déposés chez la banque dans les diverses catégories de comptes, vers la compagnie d'assurance partenaire pour l'acquisition surtout des produits d'assurance-vie. Ainsi les contrats d'assurance-vie peuvent être achetés en utilisant les fonds détenus dans un compte à vue auprès 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, la diminution des capitaux gérés par cette dernière<sup>1</sup>.

### **1-2 Les risques sur l'image de la banque**

Les banques jouissent d'une bonne image de marque auprès de la clientèle, acquise grâce à la relation de proximité entretenue par les chargés de clientèle qui fournissent quotidiennement divers services aux clients à leur charge, allant du simple retrait jusqu'aux crédits immobiliers les plus importants. D'un autre côté, l'image des assureurs auprès du grand public est toute autre, elle est loin d'être aussi positive que celle dont jouit la banque.

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, encourent le risque de dégradation de leur réputation, notamment à cause des mauvais règlements des sinistres liés aux contrats d'assurance automobile et IARD. Il est communément admis, à tort ou à juste titre, que les assureurs font tout pour éviter ou éloigner le règlement d'un sinistre dont les effets sont préjudiciables pour les banques. En effet, le client considère que le contrat a été acheté chez son banquier, et en cas de problèmes, il retourne directement vers ce dernier pour exiger de lui le règlement. Le règlement des sinistres est généralement le ressort de la compagnie d'assurance, le banquier, habitué à prendre part à côté du client, ne pourra rien faire pour sauver la mise. Il court ainsi un risque réel de perdre un bon client pour une légère négligence de sa part dans le maintien des mesures antivol de l'habitation objet d'un contrat d'assurance multirisques habitation<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Bernard DE GRUYSE, **La bancassurance en mouvement**, LARCIER, Bruxelles, 2005, P 44.

<sup>2</sup> Pour plus d'informations voir : Mohamed AMMI, Op.cit, P 62.

### **1-3 Des méthodes de travail différentes**

Les méthodes de travail sont différentes dans les deux branches. Le personnel de la banque est obligé de connaître la très large gamme de produits qu'il commercialise.

De son côté, le commercial de l'assurance gère un petit nombre de contrats, mais ils sont plus complexes et parfois même réellement sophistiqués. Il paraît donc difficile de demander à un même commercial de connaître en plus de ses produits de base, les contrats de l'autre domaine. Les institutions doivent alors choisir entre deux solutions : soit affecter les commerciaux à la vente exclusive des contrats d'un secteur, soit leur faire vendre des produits simples et en nombre très limité, des deux domaines.

### **1-4 La formation du personnel**

Le niveau de connaissances nécessaires pour le personnel bancaire, pour vendre les produits d'assurance, devient plus élevé avec la complexité et la sophistication des produits. Certes, en ce qui concerne les contrats modernes d'assurance-vie et de capitalisation qui sont essentiellement des produits financiers, la formation à la vente de ces produits pour un réseau habitué à diffuser des produits bancaires, est simple. Par contre, pour les autres produits et surtout les contrats IARD\*, leur distribution nécessite 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, la formation du personnel bancaire nécessite des investissements importants dont l'amortissement peut s'étaler sur plusieurs années ce qui pourrait alourdir les charges et affecter la rentabilité de la banque.

Les autorités de contrôle et de surveillance de l'activité assurantielle subordonnent l'autorisation de distribuer des produits d'assurance à l'obtention d'une carte professionnelle attestant du niveau de connaissances de son détenteur en matière d'assurance. Ainsi le personnel est astreint à suivre un stage de formation approprié dont la durée varie d'un pays à un autre (pas moins de 150 heures en France). Les charges et les exigences de formation constituent, incontestablement, l'un des obstacles majeurs au développement de la bancassurance.<sup>1</sup>

---

\* IARD : Incendies, Accidents et Risques Divers.

<sup>1</sup> Mohamed AMMI, Op.cit, P 63.

### **1-5 La divergence des cultures commerciales**

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

Ce qui confirme la formule consacrée ; l'assurance vie se vend, alors que les produits bancaires ainsi que ceux de l'IARD s'achètent. Autrement dit, les commerciaux de la banque et de l'IARD restent dans l'agence en attendant que les clients se présentent, tandis que leurs confrères de l'assurance vie vont à la recherche des clients.

Les différences d'ordre commercial s'expriment encore dans le ciblage de la clientèle, les banques ont une préférence pour la clientèle de jeunes, pariant ainsi sur sa fidélité. Mais, cette dernière n'est pas attirée par les produits d'assurance-vie et souffre d'un taux de sinistralité très élevés en assurance automobile pour constituer une cible des assureurs. Aussi, la préférence des banques pour la clientèle haute gamme très fortunée n'est pas toujours la bienvenue chez les assureurs, car généralement, l'importance du patrimoine peut constituer une source d'aggravation du risque pour l'assureur. Assez souvent, les bons clients et le segment de la clientèle privilégié de la banque peuvent être de mauvais assurés, ce qui peut causer des problèmes de sélection de la clientèle.

Cette divergence de culture apparaît aussi dans le monde de rémunération. En effet, les assureurs ont tendance à rémunérer le réseau de distribution par un système de commissionnement et d'intéressement sur les affaires réalisées ce qui stimule le personnel.

À l'opposé, les commerciaux bancaires perçoivent des intéressements modestes par des primes objectives. Le changement du système de rémunération de la banque s'avère une tâche difficile, voire risquée car elle fera perdre à la banque son avantage comparatif procuré par ses coûts de distribution réduits<sup>1</sup>.

## **2- Pour les assureurs**

Les limites de la bancassurance pour les assureurs seront présentées dans ce qui suit.

### **2-1 Le transfert du centre de décision**

Toutes les compagnies d'assurance qui travaillent avec le réseau de distribution bancaire dans le cadre de la bancassurance se plient aux exigences des banques.

---

<sup>1</sup> Mohamed AMMI, Op.cit, P 64.

Ainsi, il y a une forte dominance du mode de distribution sur le fabricant. La compagnie d'assurance est tenue de fabriquer des produits selon les exigences et selon les critères arrêtés par son banquier distributeur.

La suprématie de la banque est beaucoup plus grande si la compagnie d'assurance est sa filiale. Décidément, la filiale est tenue d'intégrer complètement la culture de sa maison mère et d'adopter la stratégie de cette dernière. La filiale se dissout petit à petit dans le groupe et perd tout pouvoir décisionnel<sup>1</sup>.

## **2-2 Le traitement des sinistres et la sélection des risques**

La différence des cultures commerciale entre la banque et la société d'assurance déjà développée précédemment peut conduire :

**2-2-1** D'un côté à une mauvaise sélection des risques notamment en IARD. En effet, le meilleur des clients de la banque, étant en possession d'une puissante voiture de sport et étant un adepte de la vitesse, présente un très mauvais risque en assurance automobile et le banquier ne pourra pas refuser de l'assurer ; de plus, il va même chercher à lui offrir le meilleur des tarifs.

**2-2-2** D'un autre côté, lors de survenance de sinistre, le banquier a tendance à défendre son client et essaie toujours de faire payer l'assureur pour éviter des conflits avec son client. Mais si le problème persiste, le banquier déclinera toute responsabilité à l'égard de la tournure qu'ont prise les choses et n'hésitera pas à mettre tout sur le dos de l'assureur<sup>2</sup>.

## **2-2 Le secret bancaire**

En théorie, les deux partenaires pourront échanger leurs fichiers clientèle et ainsi avoir accès à une clientèle potentielle dont la situation financière et assurancielle sera bien étudiée. De plus cela permettrait aussi bien qu'à l'assureur qu'au banquier d'améliorer leur gestion concernant la clientèle commune.

Cependant, dans le cadre de la bancassurance, cette communication d'informations relatives à la clientèle par la banque à la compagnie d'assurance, qu'elle soit filiale ou partenaire de la banque, n'est pas compatible avec les exigences du secret bancaire. En effet, la banque doit avoir l'accord et le consentement de son client pour pouvoir communiquer des informations le concernant à des tiers.

---

<sup>1</sup> Ouiza BELHOCINE, Op.cit, PP 69-70.

<sup>2</sup> Mohamed AMMI, Op.cit, P 65.

D'un autre côté, les systèmes d'informations des deux institutions ne sont pas toujours du même niveau, alors leur interconnexion occasionnerait des dépenses colossales<sup>1</sup>.

### **3- Pour l'Etat**

Concernant l'Etat il existe plusieurs limites qui sont :<sup>2</sup>

#### **3-1 Les effets sur le niveau de la solvabilité**

La constitution de groupes et de conglomérats financiers dans le cadre d'une stratégie bancassurance, conduit à un renforcement fictif des fonds propres des entités appartenant au groupe ou au conglomérat financier. Les fonds propres constituent un gage de solvabilité pour les créanciers. Les prises de participations croisées entre banques et compagnies d'assurance leur permettent d'effectuer une double utilisation des fonds propres dans le sens où le même capital va servir de garantie, pour les opérations bancaires et les opérations d'assurance à la fois, Ceci, diminue sensiblement la surface financière réelle des parties et en l'occurrence leur solvabilité.

Cette situation est très préjudiciable, notamment dans un environnement économique instable. Une aggravation des risques assurés conjuguée avec une dégradation du portefeuille crédit de la banque peut mettre les deux entités dans l'impossibilité de faire face à leurs engagements et même aller jusqu'à la faillite du groupe.

#### **3-2 L'aléa moral**

Les liens capitalistiques et les relations d'affaires entre la banque et sa filiale assurance peuvent conduire à des comportements psychologiques loin de la déontologie et l'orthodoxie bancaire et assurantielle. La banque sera tentée de prendre plus d'engagements et plus de risques qu'il n'en faut, en comptant sur l'aide et le soutien de sa filiale. Plus grave encore, la filiale assurance fera autant, elle essaiera de développer ses activités en négligeant les normes et ratios de solvabilité et en comptant sur l'aide de la maison mère. Il apparaît clairement que cette situation est très risquée et peut enfoncer les deux entités dans une situation de crise interminable.

L'aléa moral peut même atteindre les hauts dirigeants du groupe. Ainsi les hauts responsables vont se dire que leur groupe est très important sur le marché et en cas de problème l'Etat ne va pas les laisser tomber, il va intervenir pour les aider à sortir de leur

---

<sup>1</sup> Mohamed AMMI, Op.cit, P 66.

<sup>2</sup> Ouiza BELHOCINE, Op.cit, PP 71-73.

difficulté. Cet état d'esprit va les pousser à négliger les règles prudentielles et les ratios de solvabilité propres à chaque métier.

### **3-3 Restreindre la concurrence**

Les pouvoirs publics cherchent toujours à développer la concurrence et luttent contre la constitution de monopoles qui fausseraient les jeux de la concurrence. Les synergies actuelles et les mouvements de concentration dans la sphère des services financiers peuvent aboutir à long terme, à une situation quasi monopolistique avec quelques groupes géants qui vont se partager le marché.

### **3-4 Le risque de contagion**

Lorsqu'une société de groupe subit des pertes importantes qu'elle ne peut assumer, les problèmes financiers risquent de se communiquer aux autres établissements, la défaillance de cette société peut provoquer la perte de confiance dans l'ensemble du groupe. Par exemple, lorsque les clients de la banque mettent en doute sa solvabilité et qu'ils ne lui font plus confiance, ils décident de retirer massivement leurs dépôts, la banque ne pouvant faire face à toutes ces demandes de retraits massifs se trouve en situation d'illiquidité. Dans un effet de domino, ces problèmes financiers se transmettent aux autres entreprises du groupe.

## **Conclusion**

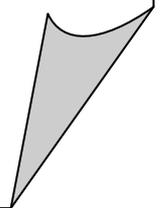
En guise de conclusion, nous pouvons affirmer que la pratique de la bancassurance a prouvé son utilité et que désormais, nul ne pourrait remettre en cause l'opportunité de ce choix. Néanmoins, la bancassurance n'est pas un concept figé, il doit être adapté aux réalités et aux spécificités de chaque pays pour que les résultats escomptés soient atteints. Décidément, les enjeux sont bien réels, mais il reste aux intervenants sur le marché à les exploiter à bon escient dans le respect de la déontologie de chaque métier.

C'est ainsi que les spécialistes s'accordent à dire que la bonne stratégie bancassurance est celle qui s'adapte le mieux à l'environnement interne et externe et qui, en l'occurrence, arrive à contourner les obstacles et les effets pervers préexistants.

L'Algérie, étant un pays économiquement ouvert, est appelée à suivre les mutations qui s'opèrent dans la sphère financière sous peine de forclusion. C'est dans cette optique que nous allons étudier dans la suite de notre travail la bancassurance en Algérie à travers une étude du marché bancaire et assurantiel Algérien, pour arriver à identifier l'environnement dans lequel la bancassurance est appelée à se développer.

# Chapitre III :

La bancassurance en  
Algérie



## **Introduction**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

L'ordonnance bancaire n° 10-04 du 26/08/2010 modifiant et complétant l'ordonnance bancaire n° 03-11 du 26/08/2003 relative à la monnaie et au crédit, constitue le cadre réglementaire régissant le système bancaire national. Cette loi définit les opérations qui peuvent être effectuées par les banques et les établissements financiers et assimilés, elle autorise aussi des opérations connexes qui doivent demeurer d'une importance limitée par rapport à l'ensemble de l'activité habituelle des banques<sup>1</sup>. Ainsi l'article 72 de la loi n° 03-11 modifié et complété par l'ordonnance bancaire n° 10-04 relative à la monnaie et au crédit précise ces opérations connexes à savoir : « Le placement, la souscription, l'achat, la gestion la garde et la vente de valeurs mobilières et tout produit financier »<sup>2</sup>.

Selon Mr KEREN Vered, les bons de capitalisation et les contrats d'assurance vie qui peuvent être rachetés par l'assuré sont considérés comme étant des produits financiers<sup>3</sup>. Alors les banques algériennes sont autorisées, au sens de l'article 72 de l'ordonnance n° 03-11, à distribuer les produits d'assurance vie dans la mesure où ils constituent des produits financiers, sous réserve de satisfaire aux dispositions de la loi relative aux assurances.

L'article 03 du règlement n° 95-06 relatif aux activités des banques et établissements financiers, définit les activités connexes comme des activités complémentaires à l'activité bancaire. Ainsi chaque fois que le banquier est en mesure de démontrer le lien entre l'activité bancaire et un autre acte, celui-ci sera traité comme connexe. Alors, les produits d'assurance accessoires à une opération bancaire peuvent être considérés comme opération connexe, par exemple : les contrats d'assurance des prêts bancaires ou des cartes de paiement qui constituent un prolongement de l'activité bancaire<sup>4</sup>.

Pour les autres produits d'assurance qui ne peuvent être considérés ni comme des produits financiers, ni comme des produits accessoires à l'activité bancaire, les banques

---

<sup>1</sup> L'ordonnance bancaire n° 10-04 du 26/08/2010 modifiant et complétant l'ordonnance bancaire n° 03-11 du 26/08/2003 relative à la monnaie et au crédit.

<sup>2</sup> L'article 72 de la loi n° 03-11 modifié et complété par l'ordonnance bancaire n° 10-04 relative à la monnaie et au crédit.

<sup>3</sup> Vered KEREN, Op.cit, P 66.

<sup>4</sup> Article 03 du règlement n° 95-06 relatif aux activités des banques et établissements financiers.

pourront les distribuer avec une autorisation du Conseil de la Monnaie et du Crédit<sup>1</sup>, c'est le cas des produits d'assurance comme la garantie de remboursement des frais médicaux ou les multirisques habitations, qui ne sont pas des produits financiers et leur proximité du domaine bancaire n'est pas tout à fait démontrée.

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

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

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

Ainsi l'article 53 de la loi n° 06-04 du 20/02/2006 modifiant et complétant l'article 252 de l'ordonnance n° 95-07 du 25/01/1995 relative aux assurances, autorise la distribution des produits d'assurance par une banque à des particuliers pour le compte d'une compagnie d'assurance, autrement dit que cette loi stipule que : «... les sociétés d'assurance peuvent distribuer les produits d'assurance par l'entremise des banques et des établissements financiers et assimilés et autres réseaux de distribution ». Ensuite, trois textes d'application sont venus organiser cette activité. Il s'agit du décret exécutif n° 07-153 du 22-05-2007, fixant les modalités et les conditions de distribution des produits d'assurance par les banques, établissements financiers et assimilés et autres réseaux de distribution, l'arrêté du 06-08-2007 fixant les produits d'assurance pouvant être distribués et l'arrêté 20-02-2008, fixant le taux maximum de participation d'une banque ou d'un établissement financier dans le capital social d'une société d'assurance et/ou réassurance<sup>2</sup>. Ces nouveaux dispositifs devraient permettre, entre autres, de densifier le réseau de distribution des assurances, d'améliorer le taux de couverture du marché des assurances et de capter la clientèle des banques. Cependant, toute

---

<sup>1</sup> Selon l'article 75 de l'ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003 modifiée et complétée par la loi n° 10-04 du 26 août 2010 relative à la monnaie et au crédit qui autorise les banques à exercer, à titre habituel, d'autres activités, autres que celles confirmées expressément par la loi, sous réserve qu'elles soient autorisées en vertu d'un règlement pris par le Conseil de la Monnaie et du Crédit (CMC).

<sup>2</sup> En application de l'article 228 de l'ordonnance n° 95-07 modifiée et complétée et les dispositions apportées par l'arrêté du 20 février 2008 (art2), le taux maximum de participation d'une banque ou d'un établissement financier dans le capital social d'une société d'assurance et/ou de réassurance est fixé à quinze pour cent (15%) du capital social de la société d'assurance ou de réassurance.

modification afférente aux dispositions de la convention et toute résiliation par l'une des parties doit être soumise et portée à la commission de supervision des assurances.

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

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

#### **3-1 Les conditions de distribution**

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

##### **❖ La Convention**

Les sociétés d'assurance agréées peuvent présenter, sur la base d'une ou de plusieurs conventions de distribution, des opérations d'assurance par l'intermédiaire des banques ou des établissements financiers et assimilés<sup>1</sup>. La société d'assurance doit soumettre, à la commission de supervision des assurances, toute convention de distribution conclue entre elle et l'un des organismes financiers et assimilés<sup>2</sup>.

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

La convention doit mentionner :<sup>4</sup>

- Liste des agences (mandataire) ou tout point de vente de la banque ou de l'établissement financier habilités à souscrire et à distribuer les contrats d'assurance ;
- Liste des produits d'assurance, objet de la convention ;
- La commission de distribution et les modalités de rémunération du mandataire ;
- Les informations à communiquer à la société d'assurance mandante ;

<sup>1</sup> Article 2 du décret exécutif n° 07-153 du 22 mai 2007.

<sup>2</sup> Article 228 de l'ordonnance n° 95-07 modifiée et complétée.

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

<sup>4</sup> Article 5 du décret exécutif n° 07-153.

- Les pouvoirs de souscription ;
- L'agence mandataire ou tout point de vente est autorisé à opérer pour la distribution des produits d'assurances, dans la même circonscription que leur activité;
- La juridiction compétente statuant en matière de litiges ;
- Les pouvoirs en matière d'encaissement de primes, de délai de transfert des primes à l'assureur, de gestion et de règlement des sinistres.

#### ❖ **La formation**

Une formation adaptée des agents souscripteurs d'assurance employés par les organismes bancaires et établissements financiers.<sup>1</sup> Les agents souscripteurs d'assurance employés par ces organismes doivent être titulaires d'un diplôme universitaire.

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

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

### **3-2 Les dispositions**

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

❖ Pour les produits d'assurance qui peuvent être distribués par les banques, établissements financiers et assimilés sont ceux relatifs :<sup>2</sup>

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

<sup>1</sup> Article 6 du décret exécutif n° 07-153.

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

❖ Pour la rémunération des organismes les banques, les établissements financiers et assimilés, bénéficient, dans le cadre de la distribution des produits d'assurance d'une rémunération sous forme d'une commission de distribution calculée en pourcentage sur le montant de la prime encaissée nette de droit et de taxes<sup>1</sup>.

❖ Les niveaux maximum de la commission de distribution:<sup>2</sup>

- Assurance de personnes :

- Capitalisation : 40% de la première prime et 10% des primes annuelles suivantes durant toute la durée du contrat ;

- Autres branches d'assurance de personnes : 15 %.

- Assurances crédits : 10%.

- Assurance des risques simples d'habitation :

- Multirisques habitation : 32 %.

- Assurance obligatoire des risques catastrophiques : 5 %.

- Assurance risques agricoles : 10%.

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

Bien que les textes régissant la bancassurance ne datant que de 2006, les relations entre les banques et les compagnies d'assurance en Algérie remontent bien à une époque antérieure. Les compagnies d'assurance ont, depuis longtemps, fourni aux banques les garanties nécessaires pour la couverture des risques liés aux prêts, aux autres opérations avec la clientèle et à l'activité bancaire en général (assurance des fonds transportés...). De leur côté, les banques constituent une source de placement des ressources collectées des compagnies d'assurance<sup>3</sup>.

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

---

<sup>1</sup> Article 3 de l'arrêté du 6 août 2007.

<sup>2</sup> Article 4 de l'arrêté du 6 août 2007.

<sup>3</sup> Conformément à l'article 209 de l'ordonnance n° 95-07 modifiée et complétée et le décret d'application n° 07-153 (art7, 8 et 9).

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

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

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

En fait, la démarche a été inaugurée dès le mois de mars 2008 par la CNEP-Banque qui, en surprenant beaucoup d'observateurs, avait proposé et fait entériner, d'abord par ses instances internes puis par les pouvoirs publics, un accord de partenariat avec CARDIF El-Djazaïr, filiale spécialisée du groupe BNP Paribas est première compagnie d'assurance étrangère agréée en Algérie. Cet accord, conclu pour une période de cinq (05) ans, porte essentiellement sur la distribution à travers le dense réseau de la CNEP-Banque de tous les produits d'assurance vie, d'épargne et de protection dont s'est spécialisée la filiale de CARDIF sur le marché algérien<sup>1</sup>. Les premiers packages de produits ont été mis sur le marché au deuxième semestre 2009.

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

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

---

<sup>1</sup> CNEP News « Numéro spécial BANCASSRANCE : La bancassurance, un axe stratégique du développement de la CNEP-banque ». Revue de la CNEP-Banque, nouvelle édition, juin 2008.

\* CARDIF est présente dans 42 pays et compte parmi ses partenaires 35 des plus grandes banques dans le monde.

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

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

La BDL s'engage ainsi, moyennant une commission, à vendre les produits d'assurance de la SAA, prévus par l'accord, au niveau de son réseau composé de 250 agences. En effet, une partie de la prime, sur le produit, sera rétrocédée au profit de la BDL. Il faut préciser que le coût de l'assurance contractée est le même que celui pratiqué au niveau des agences SAA\*. Il faut signaler aussi que le choix de la BDL n'est pas un hasard, « le patrimoine de la BDL est assuré par la SAA », précise M.Latrous, président-directeur général de la SAA<sup>1</sup>.

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

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

Les produits concernés par cet accord sont : les produits d'assurance des risques agricoles ayant trait à l'incendie des récoltes, la grêle et les multirisques des terres, les jeunes plantations ainsi que les différents types d'élevage. Les assurances de personnes et de risques habitation sont également prévues dans l'offre de bancassurance proposée par la BADR. À cet travers cet accord, la BADR bénéficiera d'une rémunération par la SAA qui lui versera une commission sur les encaissements des primes d'assurance, pour assurer une bonne commercialisation de ses produits d'assurance, les chargés de clientèle de la BADR ont suivi un cycle de formation théorique et un stage pratique au niveau des agences de la SAA<sup>2</sup>.

## **3- La convention BNA-CAAT**

La Compagnie Algérienne des Assurances (CAAT) et la Banque Nationale d'Algérie (BNA) ont lancé officiellement, le 5 octobre 2010, une opération pilote dans le

---

\* C'est-à-dire, l'assuré ne débourse aucun centime de plus s'il achète son assurance au niveau des agences de la BDL.

<sup>1</sup> <http://www.djazairess.com>, consulter le 13/08/2015.

<sup>2</sup> <http://www.badr-bank.dz>, consulter le 17/08/2015.

cadre de leur partenariat portant le lancement de la bancassurance. Selon les responsables des deux parties contractantes, cette opération s'inscrit dans le cadre de la convention de partenariat «bancassurance» signée, en 2008, entre les deux parties. L'une d'elles, à savoir la BNA, s'engage à distribuer les produits d'assurance de la CAAT qui concernent les particuliers, tels que l'assurance temporaire au décès, l'assurance individuelle accident, l'assurance voyage et assistance, ainsi que l'assurance obligatoire des effets des catastrophes naturelles<sup>1</sup>.

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

La BNA et la Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance (CAAR) ont lancé, le 6 octobre 2010, l'activité de bancassurance. Cette opération, qui s'inscrit dans le cadre de la convention de partenariat «bancassurance» conclue entre les deux parties en 2008, permet d'assurer la distribution de cinq produits d'assurance de la CAAR par la BNA, à savoir : les assurances multirisques habitation, CAT-NAT, temporaire au décès, voyage à l'étranger et l'assurance crédit<sup>2</sup>.

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

Le Crédit Populaire d'Algérie (CPA) et la Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance (CAAR) ont lancé, le 01 juillet 2009, une opération de distribution des produits de bancassurance, prévue par une convention signée le 20 mai 2008. Cet accord vise la commercialisation, par le CPA, des différents produits de la CAAR, à savoir : les assurances multirisques habitation, CAT-NAT, temporaire au décès, voyage à l'étranger et l'assurance crédit<sup>3</sup>.

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

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

---

<sup>1</sup> <http://www.algerie-focus.com>, consulter le 05/05/2015.

<sup>2</sup> Infos CAAR Revue bimestrielle éditée par la CAAR n° 33 septembre / octobre 2010.

<sup>3</sup> Idem.

densification du réseau de distribution des assurances et le second objectif, non moins important, vise à diversifier les sources de revenu de la banque.

À travers ce point, nous avons présenté les différents partenariats de bancassurance signés en Algérie qui sont en constante évolution. Ces accords n'ont pas été signés banalement, il existe plusieurs raisons qui ont motivé les banques et les compagnies d'assurance algériennes ainsi que l'Etat à opter pour une telle pratique. Néanmoins, la bancassurance en Algérie est à son commencement et il existe divers obstacles qui entravent son développement. C'est ce que nous essayerons de présenter dans la section qui suit.

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

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

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

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

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

---

<sup>1</sup> Tahar BENNADJI, Op.cit, PP 56-60.

sont les éléments et les facteurs qui motivent le développement de la bancassurance en Algérie ?

### **1-1 Au niveau bancaire**

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

#### **❖ L'amélioration de la rentabilité**

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

#### **❖ Innover pour se différencier**

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

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

#### **❖ Etoffer la gamme de produits et fidéliser la clientèle**

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

#### **❖ Une forte pénétration des banques étrangères**

La forte installation des banques étrangères en Algérie ces dernières années a, sans doute, encouragé le développement de la bancassurance. En effet ces institutions étrangères qui, pour la plupart, sont des bancassureurs incontestables ou qui ont leurs propres fiables

d'assurance (CARDIF pour la BNP Paribas, SOGECAP en assurance-vie et capitalisation pour le Groupe Société Générale), ont opté pour des partenariats avec les banques algériennes profitant ainsi de leurs réseaux d'agences. C'est le cas du groupe bancaire BNP Paribas, via sa filiale CARDIF, qui s'est associé avec la CNEP-Banque pour la distribution des produits d'assurance libellés CARDIF. Ainsi les banques algériennes pourront bénéficier de l'expérience de leurs partenaires assureurs.

#### ❖ **L'évolution progressive du réseau de distribution bancaire**

À fin décembre 2010, le réseau des banques publiques hors la banque d'Algérie, comprend 1 077 agences et celui des banques étrangères et établissements financiers 290 agences. Malgré que le taux de bancarisation soit faible, il faut signaler que le réseau de distribution est en progression, particulièrement celui des banques étrangères et établissements financiers qui est passé de 252 agences en 2009 à 290 en 2010<sup>1</sup>.

Les banques nationales se sont rendues compte du danger que présentent ces banques étrangères, les premiers signes de concurrence ont alors émergé et ont poussé nos banques publiques à développer et à moderniser leurs guichets afin de conserver leurs parts de marché. Ce mouvement de modernisation a favorisé l'essor et le développement de la bancassurance en Algérie.

#### ❖ **Une faible intermédiation financière**

Si les banques européennes ont opté pour la bancassurance suite à la détérioration de leur rentabilité causée par le développement de la finance directe, le cas de l'Algérie est contraire. En effet, en Algérie le problème est tout autre car la finance directe ne présente pas de menaces pour le système bancaire qui reste dominant. Le problème est que l'intermédiation financière des banques est assez maigre, pour un montant de ressources collectées de 5 712,1 milliards de dinars en 2010, le volume des crédits est de l'ordre de 3 266,7 milliards de dinars, ce qui donne un taux d'intermédiation financière (rapport crédits/dépôts) estimé à 57,18%<sup>2</sup>.

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

---

<sup>1</sup> Selon les chiffres du rapport annuel 2010 « Évolution économique et monétaire en Algérie », de la Banque d'Algérie.

<sup>2</sup> Idem.

## **1-2 Au niveau assurantiel**

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

### **❖ Un marché sous exploité**

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

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

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

### **❖ Une prédominance des agents généraux**

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

---

<sup>1</sup> Données tirées des publications du CNA en 2011.

### ❖ **Le désir de développer le marché des assurances de personnes**

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

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

### **1-2 Au niveau macro-économique**

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

#### ❖ **Le cadre réglementaire de la bancassurance en Algérie**

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

#### ❖ **Le cadre réglementaire de l'assurance vie en Algérie**

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

#### ❖ **Le régime fiscal de l'assurance vie en Algérie**

Le régime fiscal d'un produit influence fortement son développement et sa démarche de la part des consommateurs. En Algérie, depuis longtemps la réglementation n'offrait aucun avantage fiscal de taille pouvant favoriser la souscription des assurances de personnes et permettant ainsi son développement futur. Cependant à partir de 1996, les pouvoirs publics ont décidé que les assurances de personnes seront exonérées de TVA. De plus, à partir de

2006, la loi de finance introduit une mesure d'incitation fiscale favorisant les assurances de personnes. Tout cela a encouragé l'essor et le développement de la bancassurance.

#### ❖ **Un système de retraite en difficulté financière grandissante**

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

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

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

#### **2-1 Les obstacles du côté bancaire**

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

##### ❖ **L'image de marque**

Dans les pays développés, et là où s'est imposée la bancassurance, les banques bénéficient d'une image de marque auprès des clients. Les enquêtes ont révélé que ces derniers attendent de leurs banques la satisfaction de leurs besoins, et qu'ils ont entièrement confiance en leurs banquiers pour les aider à gérer leurs patrimoines.

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

##### ❖ **Manque d'innovation**

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

gestion des risques est l'essence de son métier. Les banques sont, ainsi, habituées à réagir au lieu d'agir délaissant toute innovation.

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

#### ❖ **Les moyens techniques**

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

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

#### **2-2-Les obstacles du côté des assureurs**

Le principal obstacle causé par les assureurs se résume comme suit :

##### ❖ **Mauvaise image des assureurs auprès de la population**

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

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

#### **2-3 Les obstacles du côté de la clientèle**

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

**❖ L'obstacle d'ordre culturel**

La majorité de la population algérienne dispose d'un niveau de connaissances moyen, voire bas, en matière financière, ce qui pourrait poser des problèmes pour convaincre les clients d'acquiescer les produits d'assurance de personnes et surtout les produits d'assurance sur la vie qui restent encore un sujet difficile à élaborer.

**❖ L'obstacle d'ordre social**

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

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

**❖ L'obstacle religieux**

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

## **Conclusion**

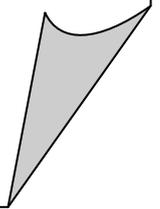
L'expérience des pays développés a démontré que la bancassurance est un moyen de production de richesses, dans laquelle les professionnels de la banque et de l'assurance se sont fermement engagés pour financer le développement économique et social de leurs pays.

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

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

# Chapitre IV :

L'évolution de la  
bancassurance au sein de la  
CNEP-Banque



## **Introduction**

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

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

La bancassurance représente une réelle opportunité pour la CNEP-Banque qui trouve une stratégie d'élargir et de diversifier son offre de produits pour sa clientèle, qui verra sur le réseau une gamme de produits financiers plus complète et répondant à tous ses besoins.

Dans le but de faire un constat sur la réalisation des différents accords d'association avec les assurances, ainsi que la présentation des produits assuranciers distribués par cette banque ; ce chapitre sera présenté sous forme de trois sections. La première sera consacré à la présentation de la bancassurance eu sein de la CNEP-Banque, la deuxième section sera consacrée aux différents produits d'assurance CARDIF El-Djazaïr distribués par la CNEP-Banque, la troisième section sera consacrée à l'analyse de la réalité de distribution des produits d'assurance au niveau de la CNEP-Banque.

## **Section1 : Présentation de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque**

Dans cette section nous proposons une présentation de la CNEP-Banque et de CARDIF comme suit :

### **I- Présentation de la CNEP-Banque**

La caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance-Banque est un établissement financier spécialisé, depuis sa création dans la collecte de l'épargne, les crédits immobiliers aux particuliers et le financement des promoteurs publics et privés.

La CNEP-Banque finance également les projets d'acquisition et de renforcement des moyens de réalisation des entreprises de production de matériaux de construction et des entreprises de réalisation intervenant en amont du secteur du bâtiment.

Outre ses 226 agences d'exploitation et 14 directions régionales réparties à travers le territoire national, la CNEP-Banque est présente également au niveau du réseau pour l'épargne des ménages.

### 1- Historique de la CNEP-Banque et sa création

La CNEP-Banque a été créée le 10/08/1964 sur la base de réseau de la Caisse de Solidarité des Départements et des Communes d'Algérie (CSDCA) avec pour mission La mobilisation de la collecte de l'épargne. En 1971, elle a institué le système de réalisation de logements en utilisant les fonds du Trésor public.

Durant la décennie80, la CNEP s'est vue assigné de nouvelles missions en l'impliquant dans le financement et la construction de logements au profit exclusif des épargnants. C'est ainsi que la CNEP a entrepris une politique de diversification des crédits accordés, notamment en faveur des professions libérales, des travailleurs de la santé, les coopératives de services et des transporteurs.

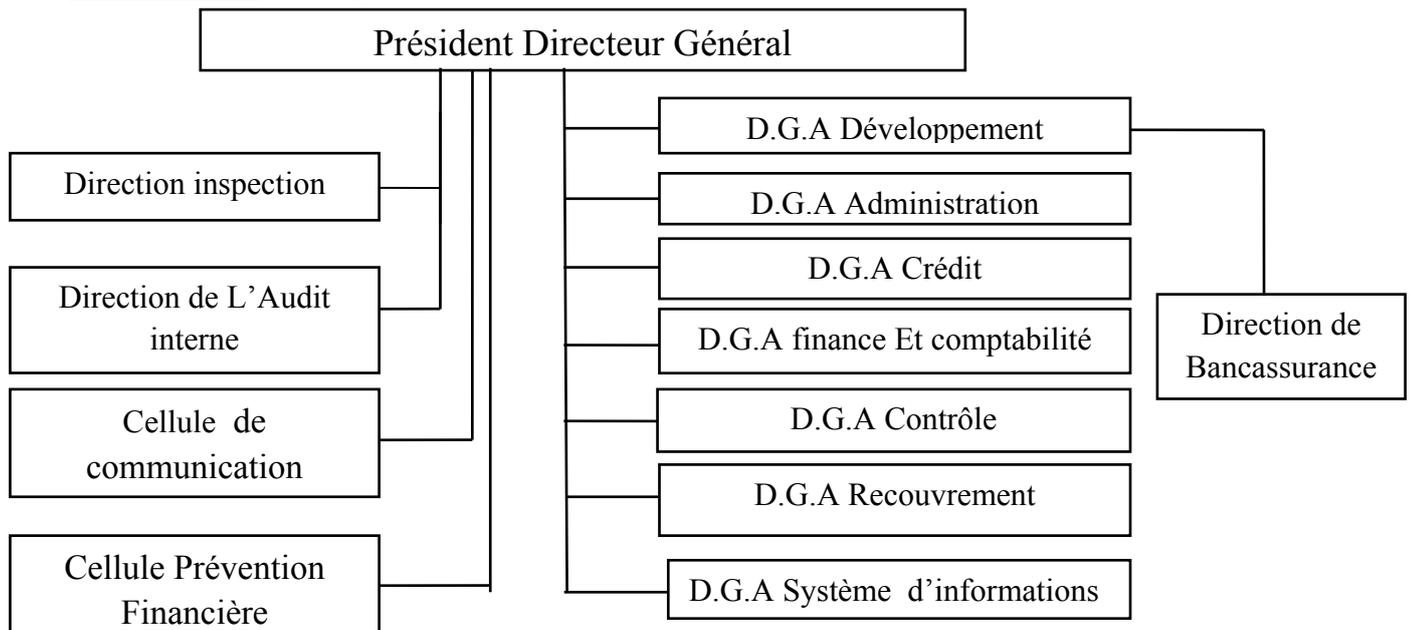
Il a fallu attendre jusqu'à 6 avril 1997, pour que la CNEP change de statut en obtenant son agrément entant que banque. C'est une société par action au capital social de 14 milliards de dinars entièrement libérés.

Désormais, elle porte le nom de CNEP-Banque. Elle peut également effectuer toutes les opérations bancaires à l'exclusion des opérations de commerce extérieur.

### 2- L'organisation de la CNEP-Banque

La CNEP-Banque est dirigée par un président Directeur Général (PDG), assisté de Sept Directeurs Généraux Adjoints (DGA).

#### Schéma N° 01 : L'organisation de la Direction Générale



Source : <http://www.cnepbanque.dz>

### **3- Le rôle de la CNEP-Banque**

Après sa constitution en banque, la CNEP vient de se lancer dans la commercialisation de nouveaux produits en plus de son activité de financement de l'immobilier et sa mission de collecte d'épargne, cette nouvelle dynamique traduit une politique de crédit aux particuliers dont les objectifs sont :

- ❖ Fidéliser une clientèle de plus en plus sollicitée par un environnement devenu concurrentiel ;
- ❖ Consolider et améliorer, par diversification des emplois, une marge bancaire qui avec le temps s'était vu réduite par la masse des emplois ;
- ❖ Maintenir sa position de leader sur le marché du financement de l'immobilier ;
- ❖ Devenir le leader de la bancassurance en Algérie<sup>1</sup>.

### **4-Le cadre législatif de la CNEP-Banque**

La caisse nationale d'épargne et de prévoyance est un établissement public de la personnalité civile et de l'autonomie financière. Elle est réputée commerciale dans ses exécutions avec les tiers. Les dépôts d'épargne que la CNEP-Banque reçoit sont garantis par l'Etat. La dissolution de la CNEP-Banque ne peut être prononcée que par une loi qui fixera les modalités et les organes de la liquidation et réglera l'attribution du patrimoine de la CNEP-Banque<sup>2</sup>.

### **5-Les produits offerts par la CNEP-Banque**

Grace à son propre réseau d'agences constitué de 226 agences, toutes informatisées, et les 3500 bureaux de poste, la CNEP-Banque offre à sa clientèle une large gamme de produits.

Son objectif étant, d'un côté, la satisfaction de leurs besoins, et de l'autre côté, de rivaliser ces concurrents sur le marché bancaire algérien. Le large éventuel de produits proposés par la CNEP-Banque sont résumés dans le tableau suivant.

---

<sup>1</sup> CNEP News, Op.cit, P 21.

<sup>2</sup> Source : Document interne CNEP-Banque.

**Tableau N° 02 : Les produits offerts par la CNEP-Banque**

<b>Crédits immobiliers aux particuliers</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Crédits à taux d'intérêt bonifié à 1% et 3%</li> <li>❖ Achat d'un logement ancien auprès d'un particulier</li> <li>❖ Achat d'un logement neuf auprès d'un promoteur</li> <li>❖ Achat d'un logement promotionnel aidé</li> <li>❖ Achat d'un logement en vente sur plan habitation</li> <li>❖ Crédit construction d'une habitation</li> <li>❖ Achat d'un terrain pour la construction d'une habitation</li> <li>❖ Crédit aménagement d'une habitation</li> <li>❖ Crédit extension surélévation d'une habitation</li> <li>❖ Prêt immobilier pour « Jeune »</li> <li>❖ Crédit location-habitation</li> <li>❖ Crédit locaux à usage commercial et professionnel</li> </ul>
<b>Epargne et lancement</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Carte épargne</li> <li>❖ Livret d'épargne logement</li> <li>❖ Livret d'épargne populaire</li> <li>❖ Dépôt à terme logement</li> <li>❖ Dépôt à terme banque</li> </ul>
<b>Activité bancaire</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Compte chèque</li> <li>❖ Compte courant commercial</li> <li>❖ Carte interbancaire</li> </ul>
<b>Financement des Promoteurs</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Financement de la promotion immobilière</li> <li>❖ Réalisation de logements en location-vente</li> <li>❖ Financement achat de terrains pour la promotion</li> </ul>
<b>La bancassurance</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Assurances des emprunteurs</li> <li>❖ CNEP totale prévoyance</li> <li>❖ SAHTI</li> </ul>
<b>Financement des Entreprises</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Le financement des investissements de tous les secteurs d'activité économique</li> <li>❖ Les crédits par signature</li> <li>❖ Le leasing immobilier</li> <li>❖ Les services liés à l'habitat</li> </ul>

**Source :** <http://www.cnepbanque.dz> (présentation de la CNEP-Banque).

## **6- La nouvelle organisation de la CNEP-Banque**

Les personnes en charge de la mise en place de la nouvelle organisation, trouveront ci-après quelque recommandation d'ordre pratique, ces recommandations portent sur divers aspects, elles proviennent de quelques principes simples :

- ❖ Organiser l'agence de façon à prendre en charge au mieux les besoins de la clientèle, et ainsi améliorer les résultats commerciaux ;
- ❖ Définir et délimiter les missions de chacun des intervenants en agence ;
- ❖ Introduire le contrôle de premier degré dans le traitement des opérations en agence, en scinde les processus ;

Au point de vu de l'organisation, l'agence est séparée en deux parties appelées le front office et le back office.

### **6-1 L'organisation au niveau des agences (Le front-office)**

En front office, il faut s'assurer que les clients seront dans des conditions convenables à tout point de vue (confort, discrétion des opérations). Il regroupe l'ensemble des commerciaux de l'agence qui se partage en deux populations :

#### **6-1-1 Le compartiment « transactionnel »**

Les clients peuvent venir en agence soit pour des retraits ou des versements sur leurs comptes, soit des opérations plus complexes qui exige du temps pour leur traitement.

#### **6-1-2 Le compartiment commercial**

On trouve :

- ❖ Les chargés de l'accueil et de l'orientation

Sans lesquels l'ensemble du système mise en place ne fonctionnera pas, il s'agit en effet du premier contact du client lorsqu'il entre en agence.

Les missions :

- S'enquérir les besoins des clients, de les orienter vers les personnes et les postes de travail les plus indiqués et de les faire patienter ;
- Gérer les files d'attentes ;
- Confirmer que la banque dispose bien de tel ou tels produits ;

- Recueillir rapidement les coordonnées d'un client de façon à pouvoir le rappeler et lui fixer un rendez-vous.

❖ Les chargés de la clientèle

Ils ont un rôle primordial dans cette nouvelle organisation, ils sont au cœur de la force de vente de l'agence.

Les missions :

- Traiter toutes les demandes de la clientèle, et de répondre à leurs questions ;
- Proposer les divers produits de la banque ;
- Convaincre les clients en avançant des argumentaires de ventes ;
- D'aider les clients à formuler leur demande et à les préciser et à constituer les dossiers ;
- S'assurer que les formulaires des clients sont bien remplis.

Leur rôle se limite toutefois pour une demande de crédit, à recevoir les dossiers de demande et en vérifier la recevabilité (existence et validité des pièces...etc.) À partir de ce moment ils remettent les dossiers en Back-office.

## **6-2 L'organisation au niveau de la direction (Le back office)**

C'est la partie réservée aux agents de la banque pour le traitement des opérations, il regroupe les compartiments qui prennent en charge les parties des processus qui ne nécessitent pas la présence des clients, mais des vérifications qui prennent du temps et qui nécessitent des validations, il se compose de quatre compartiments :

### **6-2-1 Le secrétariat des engagements**

Le back office du crédit, prend en charge le traitement des dossiers de crédit après les avoir reçus des chargés de clientèle.

Les missions :

- ❖ Le travail consiste à vérifier immédiatement la recevabilité des dossiers, et contrôler les pièces constitutives ;
- ❖ Dialoguer avec les chargés de clientèle pour recueillir leur avis sur le dossier présenté et leur faire les éventuelles remarques sur la qualité des pièces reçues et surtout, pour fixer ensemble une date probable de réponse au client ;

### **6-2-2 Les moyens de paiement et flux financiers (M.D.P)**

Ce compartiment est au cœur des métiers bancaires de base, il gère tous les mouvements de fonds entre l'agence et l'ensemble de ses partenaires à l'exception des opérations sur monnaie fiduciaire (billet et pièces) gérés par le compartiment transactionnel exclusivement.

Les missions :

- ❖ Gérer les comptes de trésorerie de l'agence ;
- ❖ Gérer les comptes d'épargne et les opérations y'afférentes ;
- ❖ Gérer les comptes de placements et les opérations y'afférentes ;
- ❖ Suivre et gérer les produits de bancassurance ;
- ❖ Traiter les opérations de liaison siège (LIS) ;
- ❖ Traiter les flux financiers liés aux divers opérations (virement, remises à l'encaissement, paiement de chèques, et opérations sur cartes) ;

### **6-2-3 Litige et événements**

Celui-ci recouvre les taches qui relèvent habituellement du « recouvrement » et de la cellule juridique de l'agence

Les missions :

- ❖ Suivre et résoudre les incidents bancaires (impayé) et techniques (erreurs) ;
- ❖ Traiter les demandes multiples enregistrées sur comptes (clôtures, remboursement anticipés) ;
- ❖ Traiter les dossiers en contentieux (crédits, épargne, et tout autre cas litigieux lié à l'exploitation au niveau de l'agence).

### **6-2-4 Support**

Il comprend deux parties :

- ❖ Un sous-compartiment

Dont la mission principale consiste dans la diversification de la conformité aux normes comptables, il est chargé de la vérification de la comptabilité de l'agence, l'exécution du budget de l'agence ainsi que du paiement des impôt , taxes et redevances de l'agence.

**❖ Un sous-compartiment « administration » de l'agence**

Elle regroupe le secrétariat de l'agence, la reprographie, les relations avec la direction régionale (courrier, fournitures..) ainsi que l'administration des moyens de l'agence, l'hygiène et la sécurité<sup>1</sup>.

**II- Présentation de CARDIF**

CARDIF (Compagnie d'Assurance et de Réassurance Des Investissements en France) Compagnie d'assurance vie de BNP Paribas Assurance-Pôle assurance de BNP Paribas.

CARDIF conçoit et commercialise ses produits et services dans 41 pays par l'intermédiaire de multiples partenaires sous deux marques : BNP Paribas pour les produits distribués par le réseau des agences BNP Paribas en France ainsi que la banque privée France et CARDIF pour les autres produits distribués dans les autres réseaux, en France comme à l'international.

CARDIF compte parmi ses partenaires 35 des 100 premières banques mondiales, de nombreuses institutions financières parmi lesquelles des sociétés de crédit à la consommation des filiales de crédit de constructeurs automobiles et des sociétés de distribution<sup>2</sup>.

**1- Historique de CARDIF**

CARDIF a démarré son activité en France en 1973, avec la commercialisation des produits d'assurance vie dans le réseau du Cetelem (société spécialisée dans les crédits à la consommation du groupe compagnie bancaire), actionnaire fondateur de CARDIF. Très vite des accords de distribution ont été signés avec les autres sociétés du groupe compagnie bancaire, puis avec Paribas et le crédit du Nord. Par la suite, des partenaires bancaires ont été noués en dehors du groupe d'origine avec des banques de sociétés de crédit et des sociétés de grande distribution.

En 1983, CARDIF a décidé de s'appuyer sur des apporteurs d'affaires pour distribuer ses produits, en France, les équipes du réseau CARDIF animent 3 000 conseillers en gestion de patrimoine indépendants ; CARDIF détient 10% de ce marché.

Aujourd'hui CARDIF est présente dans 42 pays et assure plus de 50 millions d'assurés dans le monde<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Document interne CNEP-Banque : la nouvelle organisation de la banque.

<sup>2</sup> [http://www.quatrebis.fr/clients/cardif/pages/cardif\\_monde/chronologie\\_fr.html](http://www.quatrebis.fr/clients/cardif/pages/cardif_monde/chronologie_fr.html), consulter le 23/09/2015.

<sup>3</sup> Idem.

## **2- Les atouts de CARDIF**

Les atouts de CARDIF en matière de bancassurance sont :

❖ Un spécialiste de la bancassurance

CARDIF a été la première compagnie d'assurance à distribuer, il y a plus de trente ans en France, ses produits d'assurance par l'intermédiaire des banques, des sociétés de crédit et des sociétés de grande distribution. Aujourd'hui CARDIF a développé cette expertise dans l'ensemble des pays à lesquels elle est implantée. Cette compagnie a accumulé une très grande expérience dans ce domaine, ce qui lui confère le statut d'un spécialiste de la bancassurance.

❖ Un savoir-faire unique en matière de partenariat

La culture de partenariat constitue la force et la spécificité de CARDIF. Pour réussir à se développer sur des marchés différents et répondre aussi bien aux besoins d'une banque qu'à ceux d'une société financière, d'un courtier ou d'un conseiller en gestion de patrimoine indépendant, CARDIF fait preuve d'adaptation, d'écoute et d'innovation.

## **3- Les activités de CARDIF**

### **3-1 En épargne**

❖ CARDIF commercialise des contrats d'assurance vie aux particuliers ;

❖ Il propose également des contrats collectifs de retraite d'identités de fin de carrière ou de préretraite aux entreprises ;

### **3-2 En prévoyance**

❖ CARDIF propose une large gamme de produits : assurance des emprunteurs, assurances des facteurs, assurance des moyens de paiement, extension de garanties, et prévoyance individuelle ;

❖ Il offre des contrats collectifs standards et personnalisés aux grandes entreprises comme aux PME ;

Les produits de prévoyance sont proposés dans de nombreux pays.

### **3-3 Assurance dommages**

Assurance pour les particuliers : multirisque, habitation, auto, assurance, protection juridique, assistance voyage.<sup>1</sup>

### **4- Les produits distribués par CARDIF**

CARDIF offre aux particuliers par l'intermédiaire des conseillers en gestion de patrimoine indépendant et de courtiers une gamme complète de produits pour répondre à des besoins divers en épargne ou en prévoyance qui est constituée de :

- ❖ Assurance des emprunteurs ;
- ❖ Protection des personnes ;
- ❖ Protection de la santé ;
- ❖ Protection de la monnaie,
- ❖ Protection des biens.

### **5- CARDIF El-Djazaïr**

CARDIF est, à ce jour, l'unique compagnie d'assurance étrangère de dimension internationale à avoir été agréée pour exercer en Algérie à travers sa filiale CARDIF El-Djazaïr.

CARDIF El-Djazaïr est une filiale de CARDIF SA, c'est une compagnie de droit algérien qui a obtenu son agrément le 11 octobre 2006.

CARDIF El-Djazaïr est une société d'assurance spécialisée dans les assurances de personnes, Elle répond ainsi aux nouvelles exigences législatives qui prévoient la séparation juridique entre les compagnies pratiquant les branches d'assurance de personnes, des compagnies pratiquant les assurances dommage.

Les produits d'assurance que CARDIF El-Djazaïr propose à la CNEP-Banque ont reçu le visa du ministère algérien des finances en février 2007<sup>2</sup>.

### **III-Le partenariat CNEP-Banque/CARDIF El-Djazaïr**

La CNEP-Banque et CARDIF El-Djazaïr signent un accord sur la bancassurance :

<sup>1</sup> [http://www.quatrebis.fr/clients/cardif/pages/qui\\_sommes\\_nous/presentation\\_fr.html](http://www.quatrebis.fr/clients/cardif/pages/qui_sommes_nous/presentation_fr.html), consulter le 25/09/2015

<sup>2</sup> CNEP News, op.cit, P 19.

Après l'assemblée générale de la banque, en 10 septembre 2006, il a été demandé à la CNEP-Banque de participer à la mise en œuvre de la nouvelle loi sur les assurances, laquelle permet aux banques et les établissements financiers de distribuer les produits d'assurances.

La caisse nationale d'épargne et de prévoyance (la CNEP-Banque) et la compagnie d'assurance CARDIF EL-Djazaïr, filiale du groupe bancaire BNP Paribas, ont signé le 25 mars 2008, un accord de partenariat portant sur la bancassurance.

Le partenariat c'est le premier du genre en Algérie, se limitera, dans un premier temps, à une simple distribution par la CNEP-Banque des produits de CARDIF EL-Djazaïr, mais il devrait évoluer rapidement vers une filiale commune spécialisée dans la bancassurance.

A travers ce partenariat « la CNEP-Banque entend s'assurer une position dominante et être leader sur le marché de l'assurance ».<sup>1</sup>

## **1- Contenus de l'accord de partenariat**

### **1-1 L'objet de l'accord**

- ❖ S'engagent à faire évoluer ce partenariat vers une filiale commune l'accord permettra à CARDIF EL-Djazaïr de commercialiser l'ensemble de ses produits sur le marché algérien, via le réseau de la CNEP-Banque ;
- ❖ La CNEP-Banque et CARDIF EL-Djazaïr.

### **1-2 les produits d'assurance distribués**

Les produits d'assurance CARDIF EL-Djazaïr proposés pour la CNEP-Banque sont :

- ❖ Les produits de prévoyance :
  - Assurance décès/invalidité absolue et définitive des emprunteurs ;
  - Garantie incapacité temporaire de travail des emprunteurs ;
  - Assurance de protection des comptes ;
  - Protection des moyens de paiement.
- ❖ Les produits d'assurance vie-épargne :

Produits d'épargne assurance vie ou produits de capitalisation répondant au mieux aux besoins de la banque et de sa clientèle.

---

<sup>1</sup> PDG DE LA CNEP-Banque, in revue de la CNEP-Banque : numéro spécial bancassurance.

- ❖ Les produits d'assurance dommage liés aux crédits hypothécaires
- Assurance catastrophes naturelles (obligatoire) ;
- Assurance multirisque habitation.<sup>1</sup>

### **1-3 La rémunération de la banque**

- ❖ Une commission sur les encaissements des primes d'assurance ;
- ❖ Une participation au profit technique par CARDIF El-Djazaïr avec la CNEP-Banque.<sup>2</sup>

## **IV- L'organisation de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque**

### **1- Agence**

Chargés de la clientèle au niveau de l'agence, ces principales missions sont :

- ❖ Vente des produits d'assurance ;
- ❖ Veille au reversement des primes collectées à l'agence bancassurance El Biar;
- ❖ Veille au respect des procédures en matière de déclaration des sinistres et de formalisation des dossiers y afférentes ;
- ❖ Assure le suivi des indemnisations ;
- ❖ Assure les reportings réglementaires ;

### **2- Chargé de la bancassurance de chaque réseau**

Ces principales missions sont :

- ❖ Animer et former les équipes commerciales des agences ;
- ❖ Former les exploitants aux produits d'assurance, aux procédures de gestion et aux techniques de vente ;
- ❖ Veiller à la réalisation des objectifs commerciaux ;
- ❖ Assurer le reporting des ventes et sinistres ;
- ❖ Participer aux actions marketing et commerciales engagées par la centrale.

### **3- Agence chargée de la bancassurance « agence 129 : El BIAR »**

Ces principales missions sont :

---

<sup>1</sup> Document interne CNEP-Banque.

<sup>2</sup> CNEP News, Op.cit, P7.

- ❖ Gérer les comptes recettes et dépenses de CARDIF El-Djazaïr domicilié à l'agence d'El Biar ;
- ❖ Gérer le compte « commissions CARDIF » ;
- ❖ Centralisé l'ensemble des primes collectées et procédé à leur reversement à CARDIF El-Djazaïr, selon la procédure arrêtée ;
- ❖ Reçoit les commissions sur assurance reversées par CARDIF El-Djazaïr.

#### **4- La direction bancassurance : nouvelle loi direction**

Avant, la bancassurance était une cellule rattachée au P.D.G, en 2014 elle est devenue une direction centrale rattachée à la D.G.A. développement.

La direction bancassurance a pour mission d'assurer, d'une part la relation avec les partenaires en bancassurance et d'assurer d'autre part la gestion de l'activité de bancassurance au sein de la banque, ces principales missions sont :

- ❖ Etudier et proposer toute action de partenariat visant à développer la bancassurance au sein de la banque ;
- ❖ Veiller à la mise en œuvre des accords de partenariat et de gérer la relation avec les partenaires ;
- ❖ Elaborer les procédures de gestion de l'activité de bancassurance au sein de la CNEP-Banque ;
- ❖ Participer a l'élaboration et mise en œuvre du plan d'action commerciale (PAC) ;
- ❖ Participer à l'animation commerciale du réseau et à la formation des commerciaux sur les produits d'assurance ;
- ❖ De participer a l'élaboration de nouveaux produits d'assurance ;
- ❖ De veiller au respect des délais en métier de reporting et de déclaration des sinistres ;
- ❖ De consolider et transmettre à CARDIF El-Djazaïr les états des ventes, et des déclarations de sinistre ;
- ❖ De contrôler et transmettre à CARDIF El-Djazaïr les dossiers des sinistres ;
- ❖ D'assurer le suivi de la collecte des primes d'assurances et d'ordonner leur versement sur le compte du partenaire ;
- ❖ D'assurer le suivi du règlement des sinistres par CARDIF El-Djazaïr.

## **5- Organisation de la direction bancassurance et ces relations fonctionnelles**

La direction bancassurance est assurée par le directeur général adjoint de développement. La direction bancassurance est organisée en deux départements :

### **5-1 Département commercial**

Les différentes tâches du département commercial se résument comme suit :

- ❖ Assurer le suivi de la mise en œuvre de l'accord de partenariat ;
- ❖ De participer avec le partenaire et la direction du marketing à l'élaboration de nouveaux produits d'assurance ;
- ❖ De participer avec la direction commerciale à l'élaboration de la mise en œuvre du plan d'action commercial(PAC) ;
- ❖ De participer avec la direction commerciale et les directions des réseaux à l'animation commerciales des agences et à la formation des commerciaux sur les produits d'assurance.

### **5-2 Département gestion des activités d'assurance**

Dont les missions sont :

- ❖ Veiller au respect par les agences des délais en matière de reporting et de déclaration des sinistres ;
- ❖ Consolider et transmettre à CARDIF El-Djazaïr les états mensuels des ventes et des déclarations des sinistres ;
- ❖ Transmettre à CARDIF El-Djazaïr après contrôle de conformité les dossiers de sinistres formalisés par les agences ;
- ❖ Assurer le suivi de la collecte des primes d'assurance et d'ordonner leur versement sur le compte du partenaire après rapprochement ;
- ❖ Assurer le suivi du règlement des sinistres par CARDIF El-Djazaïr ;
- ❖ Dans le cadre de ses activités, la direction bancassurance entretient des relations avec l'ensemble des structures de la banque, et notamment les structures en charge du marketing du commercial et de l'animation des réseaux, de la direction financière, de réseaux et des agences<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> CARDIF et CNEP-Banque : Organisation de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque, journée de formation sur le produit Assurance des Emprunteurs CARDIF, CEBA 02 et 04 novembre 2008.

## **Section2 : Les produits d'assurance CARDIF El-Djazaïr commercialisés par la CNEP-Banque.**

Dès le mois de novembre 2008, la bancassurance était lancée dans 03 agences pilotes (dont 2 à Alger) pour tester l'opération des procédures de gestion de procéder aux dernières mises au point avant le lancement de l'activité dans toutes les agences.

Actuellement la CNEP-Banque propose trois types de produits d'assurance à sa clientèle, dans cette section nous allons donc présenter ces trois produits comme suit :

### **I- Le produit Assurance des emprunteurs (ADE)**

L'assurance des emprunteurs (ADE) est un produit CNEP-Banque mais conçu par CARDIF El-Djazaïr qui garantit le paiement à la CNEP-Banque le montant du capital restant dû de l'emprunt conformément au contrat d'assurance signé entre l'assureur et l'assuré, à la date de l'évènement couvert.

Ce contrat a pour objet d'assurer les emprunteurs de la CNEP-Banque, contre les risques liés au décès et l'invalidité absolue et définitive (IAD) par le versement d'un capital.

#### **1- Catégories de crédits et nature des risques couverts**

Les catégories de crédits concernés par l'assurance des emprunteurs (ADE) CARDIF El-Djazaïr couvrant le risque décès et IAD, sont les crédits immobiliers accordés par la CNEP-Banque aux particuliers.

#### **2- Nature des risques couverts**

Assurance (ADE) couvre soit le décès ou le décès et invalidité absolue et définitive de :

- ❖ L'emprunteur ;
- ❖ Du co-emprunteur ou la caution.

La couverture contre le risque décès couvre jusqu'à la fin du mois où l'emprunteur, le co-emprunteur ou la caution atteint l'âge de 75 ans ou la fin de prêt.

La garantie contre le risque décès ou décès et IAD couvre le capital restant dû, à la date de survenance du décès ou à la date de constatation de l'invalidité absolue et définitive de l'assuré (emprunteur, co-emprunteur ou la caution).

### **3- Conditions d'adhésion**

Pour pouvoir adhérer à l'ADE CARDIF El-Dazaïr le demandeur (emprunteur, co-emprunteur ou la caution) devra être âgé de plus de 19 ans et de moins 70 ans, à la date de signature de la convention de prêt.

### **4-Traitement d'adhésion à l'ADE CARDIF El-Djazaïr**

La demande d'adhésion à ADE (annexe 1) est formulée par le client avec la demande du crédit (annexe 2).

A ce titre, l'agence remettra au client demandeur en même temps que la demande de crédit, une notice d'information, précisant les modalités de couverture de l'ADE CARDIF El- Djazaïr.

L'adhésion à l'assurance des emprunteurs (ADE) se fait à la signature du contrat de prêt et du contrat d'assurance ADE par les clients emprunteurs (principal ou co-emprunteur), et à la signature de l'acte de caution pour les cautions. Toutefois, les garanties ne commencent à prendre effet qu'à la date de mobilisation du crédit.

Il demeure entendu que les crédits concernés doivent en aucun cas être mobilisés sans assurance. L'adhésion à l'assurance groupe ADE CARDIF El-Djazaïr n'est pas obligatoire, si le client (emprunteur, co-emprunteur ou la caution) refuse d'y souscrire, ou reçoit un refus de CARDIF El-Djazaïr, il doit contracter une autre assurance équivalente, auprès d'un autre assureur de premier ordre, payé en prime unique assurant une couverture pour toute la durée du crédit.<sup>1</sup>

### **5- Modalités d'adhésion**

Les co-emprunteurs ou les cautions obéissent aux mêmes modalités d'adhésion que l'emprunteur principal et sont soumis à titre individuel à l'accord de l'assureur.

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

Dans le cas où l'adhésion à l'ADE est soumise à l'accord de CARDIF El-Djazaïr, selon les cas ci après, l'assureur doit donner son accord ou refus motivé dans un délai de soixante douze (72 heures), la décision de CARDIF El-Djazaïr sera transmise par fax à la direction Bancassurance qui transmettra, le jour même, par fax à l'agence concernée.

---

<sup>1</sup> Document interne CNEP-Banque, note d'instruction n°07/2009 du 05/08/2009, portant gestion de l'assurance décès/IAD «ADE» CARDIF El-Djazaïr, P 2.

L'adhésion à l'ADE obéit à des conditions qui varient en fonction du montant demandé après simulation du crédit qui sera accordé au client.<sup>1</sup>

#### **A- Montant du crédit <= 10.000.000,00 DA**

Lorsque le montant du crédit sollicité par le client après simulation est inférieur ou égal à dix (10) millions de dinars algérien, l'adhésion à l'ADE CARDIF El-Djazaïr se fait sur simple signature de la déclaration de bonne santé (DBS).

Si le client déclare ne pas être en bonne santé, il devra renseigner un questionnaire médical (annexe 3).

- ❖ Si le client répond **non** à toutes les questions du questionnaire médical, l'adhésion du client est acceptée par l'agence.
- ❖ Si le client répond **oui** à, au moins, une des questions du questionnaire médical, celui-ci doit être transmis à la direction Bancassurance, le jour même ou le lendemain au plus tard (par fax) lequel sera transmis aussitôt à CARDIF El-Djazaïr pour lui permettre de statuer sur l'adhésion.

CARDIF El-Djazaïr sur la base du questionnaire médical, peut soit accepter l'adhésion du client sans autre formalité, soit demander des examens médicaux complémentaires pour statuer.

Dans le deuxième cas, le client après avoir passé l'examen médical demandé par CARDIF El-Djazaïr, remettra à l'agence le rapport médical (annexe 4) sous pli fermé pour préserver le secret médical.

Ce compte rendu médical doit être envoyé à la direction Bancassurance, par l'agence au plus tard le lendemain de sa remise par le client. Cette dernière le transmettra à CARDIF El-Djazaïr le jour de sa réception.

Les frais des examens médicaux sont à la charge de CARDIF El-Djazaïr, pour ce faire, le client doit remettre aux services de l'agence la note de frais, dûment renseignée et revêtue du cachet et signature de la clinique ou du médecin prestataire, que l'agence complètera et transmettra avec le dossier d'adhésion à la Direction Bancassurance, cette dernière le transmettra le jour même à CARDIF El-Djazaïr.

---

<sup>1</sup> Document interne CNEP-Banque, ADE, Op.cit, PP 3-5.

Si le client se désire de son crédit alors que l'assurance lui a été accordée, les frais d'examens médicaux qu'il aura éventuellement engagés ne seront pas remboursés.

**Montant du crédit > 10.000.000,00 DA et <= 15.000.000,00 DA**

Dans ce cas, le client doit renseigner un questionnaire médical que l'agence transmettra par fax, le jour même, ou le lendemain au plus tard, à la direction Bancassurance, qui le transmettra aussitôt à CARDIF El-Djazaïr pour que ce dernier prenne les décisions qu'il faut.

**B- Montant du crédit > 15.000.000,00 DA et <= 50.000.000,00 DA**

Dans ce cas, le client doit renseigner un questionnaire médical et remettre un rapport dûment renseigné par un médecin après examen qui doit être transmis à la direction Bancassurance pour lui transmettre aussitôt à CRDIF El-Djazaïr.

**6- Tarification**

La nouvelle tarification est applicable aux nouveaux clients, selon le type de prêt sollicité et ce conformément à l'avènement de la convention de distribution des produits d'assurance liant la CNEP-Banque et CARDIF El-Djazaïr, est détaillée dans le tableau suivant :

**Tableau N°03 : Tarification du produit ADE (2008 et 2012)**

Type de prêt	Couverture		Taux de la prime Emprunteur principal		Taux de la prime Co-emprunteur ou caution plus de 35 ans		Taux de la prime Co-emprunteur ou caution moins de 35 ans	
	2008	2012	2008	2012	2008	2012	2008	2012
<b>Prêts bonifiés (1% et 3%)</b>	Décès Seul : 100% Du CRD	Décès Seul : 100% Du CRD	0,059%	0,037%	0,044%	0,037%	0,029%	0,029%
<b>Prêts location Vente (programme 65000 logements)</b>	Décès Seul : 100% Du CRD	Décès Seul : 100% Du CRD	0,059%	0,037%	0,044%	0,037%	0,029%	0,029%
<b>Autre prêts Immobiliers (y compris-la location habitation)</b>	-	Décès Seul : 100% Du CRD	-	0,045%	-	0,040%	-	0,029%
<b>Offre enrichie (au choix du client)</b>								
<b>Décès +IAD : 100% du CRD +20% en cas de Décès/IAD accidentel</b>			-	0,052%	-	0,042%	-	0,029%

**Source :** CNEP-Banque.

**Offre enrichie**

Cette nouvelle « Offre enrichie », prend en charge le décès et l'invalidité absolue et définitive (IAD), avec une couverture de 100% du capital restant dû, et une indemnisation complémentaire en cas d'accident, de l'ordre de 20% du capital remboursé.

Cette option est laissée au choix du client et peut être appliquée à tous les types de crédits figurant sur le tableau supra visé. Dans le cas où le client opte pour cette assurance

«décès et invalidité absolue et définitive », la couverture du risque (IAD) couvre jusqu'à l'âge 75 ans, en cas de décès pour l'emprunteur, le co-emprunteur ou la caution.

## **7- Gestion des primes des ADE**

La gestion des primes du produit ADE est la suivante :

### **7-1 Mode de calcul de la prime des ADE par CARDIF El-Djazair**

Selon le cas d'un crédit accordé à un seul emprunteur, la prime mensuelle est calculée comme suit :

$$\text{Prime mensuelle} = \text{montant du crédit accordé} \times \text{taux de la prime}$$

### **7-2 Modification de la prime d'assurance**

Les différents cas de modification de la prime d'assurance sont les suivants :

#### **A- A la consolidation du prêt**

A la consolidation du crédit, la prime d'assurance peut être recalculée sur la base du montant mobilisé, dans le cas où ce dernier a connu une mobilisation partielle.

#### **B- Remboursement partiel par anticipation**

En cas de remboursement partiel anticipé du client, la prime d'assurance ne sera recalculée, que si le montant remboursé dépasse 30% du montant du crédit accordé.

#### **C- Rééchelonnement**

En cas de rééchelonnement, suite à une défaillance du client soit par reconsolidation, ou par augmentation de la durée du crédit, la direction Bancassurance devra en être informée pour qu'elle puisse en informer à son tour CARDIF El-Djazair, conformément à la réglementation en vigueur.

Dans le cas d'une reconsolidation, une nouvelle prime d'assurance sera recalculée de la manière suivante :

$$\text{Nouvelle prime d'assurance} = \text{prime d'assurance initiale} + [(\text{nouveau CRD suite au rééchelonnement} - \text{ancien CRD}) \times \text{taux de prime}].$$

## **8- Commissions ADE CARDIF EL-Djazaïr et participation aux frais de formation et de marketing**

La direction Bancassurance établie chaque mois :

- ❖ Une facture des commissions nettes équivalentes à 15% du montant des primes ADE versées à CARDIF EL-Djazaïr ;
- ❖ Une facture « participation aux frais de formation et de marketing », égale à 2% du montant des primes ADE versées à CARDIF EL-Djazaïr ;
- ❖ Une facture « participation aux frais de formation et de marketing », égale à 5% du montant des primes ADE versées à CARDIF EL-Djazaïr, pour les crédits assurés dans le cadre de l'offre enrichie.<sup>1</sup>

## **9- Gestion des sinistres**

Tout sinistre touchant l'emprunteur, le co-emprunteur ou la cation, doit être déclaré au niveau de l'agence, par les ayants droits ou par toute personne ayant intérêt à le faire.

Le délai de déclaration d'un sinistre est de six (06) mois à partir de la date de sa survenance.

L'agence remettra au déclarant un formulaire de déclaration de sinistre, selon le modèle joint en annexe 5 qui devra être dûment renseigné.

Ce formulaire sera complété par les services de l'agence et transmis immédiatement à la direction Bancassurance qui en informera CARDIF EL-Djazaïr.

## **10- Dossier des sinistres**

Le délai de formalisation du dossier du sinistre par les ayants droit ou par toute personne ayant intérêt à le faire est de neuf (09) mois après la déclaration du sinistre.

Le dossier de sinistre doit comprendre :<sup>2</sup>

### **A- En cas de décès**

- ❖ La demande d'adhésion ;
- ❖ La convention de crédit ;
- ❖ Certificat de constat de décès (rempli par le médecin ayant constaté le décès indiquant la cause du décès) ;

<sup>1</sup> Document interne CNEP-Banque, ADE, Op.cit, P 8.

<sup>2</sup> Ibid., PP 9-10.

- ❖ Acte de décès (délivrée par la commune) ;
- ❖ Copie de la pièce d'identité ;
- ❖ Procès Verbal d'enquête des autorités (en cas d'accident de circulation ou de mort suspecte).

**B- En cas d'IAD**

- ❖ La demande d'adhésion ;
- ❖ La convention de crédit ;
- ❖ Certificat de constat de l'IAD (déclaration d'expertise de la commission de la caisse d'assurance sociale) ;
- ❖ Copie de la pièce d'identité ;
- ❖ Procès Verbal d'enquête des autorités (en cas d'accident de circulation).

Après avoir opéré les vérifications d'usage, l'agence transmet le dossier à la direction Bancassurance le jour même. Charge à cette dernière de le transmettre à CARDIF El-Djazaïr après avoir effectué les contrôles nécessaires au plus tard le lendemain.

**II- Le produit CNEP Totale Prévoyance**

Après l'assurance des emprunteurs (ADE) distribuée par les agences de la CNEP-Banque depuis janvier 2009, son second produit est CNEP Totale Prévoyance qui est un produit de bancassurance qui garantit au souscripteur le paiement d'un capital déterminé au préalable :

- ❖ A l'assuré en cas de d'invalidité absolue et définitive (IAD) ;
- ❖ Aux bénéficiaires désignés par l'assuré, en cas de décès.

**1- Risques garantis**

Le contrat « CNEP Totale Prévoyance » offre le choix entre deux formules de couverture :<sup>1</sup>

- ❖ **Formule 1** : décès et invalidité absolue et définitive toutes causes ;
- ❖ **Formule 2** : décès et invalidité absolue et définitive accidentels.

---

<sup>1</sup> Document interne CNEP-Banque, convention d'assurance groupe temporaire décès /IAD accidentels et toutes causes n° CNEP/CTP 002/003 du 29/01/2009, signée entre la CNEP-Banque et CARDIF El-djazaïr, P 2.

## **2- Capitaux assurés**

- ❖ Pour la **première formule** les capitaux assurés sont de **500 000, 1 000 000, 1 500 000, 2 000 000, 3 000 000** ou **5 000 000** de dinars, avec doublement de capital en cas d'accident ;
- ❖ Pour la **deuxième formule** les capitaux assurés sont de **1 000 000, 2 000 000, 3 000 000, 4 000 000, 6 000 000** ou de **10 000 000** de dinars.

## **3- Cumul de garantie**

Le souscripteur a la possibilité de souscrire plusieurs contrats d'assurance, à condition que le capital souscrit par l'adhérent pour l'ensemble de ses adhésions n'excède pas les montants suivants :

- ❖ **Formule 1** : 5 millions de dinars, avec doublement du capital en cas d'accident ;
- ❖ **Formule 2** : 10 millions de dinars.

## **4-Cas particuliers**

Peuvent être présentés comme suit :

### **4-1- La souscription du conjoint**

Lorsque le souscripteur a choisi la formule « 1 » décès et « IAD » toutes causes, une réduction de 15% du montant de la prime est accordée à son conjoint en cas d'adhésion ;

Dans ce cas, le chargé de la clientèle doit demander les documents suivants :

- ❖ Un justificatif du statut de conjoint ;
- ❖ Un justificatif de l'adhésion du conjoint à la formule, si ce dernier n'est pas domicilié auprès de la même agence (copie du contrat d'adhésion du premier souscripteur).

Pour bénéficier de cette réduction, le capital assuré par le conjoint ne doit pas dépasser le montant assuré par l'assuré principal.

En cas de cessation de la relation avec l'adhésion principale, le conjoint perd le bénéfice de cet avantage et le taux plein lui est appliqué.

### **4-2-La souscription d'un collaborateur CNEP-Banque**

Les collaborateurs de la CNEP-Banque, bénéficient d'un tarif préférentiel sur les souscriptions à l'une ou l'autre des deux formules d'assurance.

## **5-Conditions et modalités d'adhésion**

Il existe certaines modalités et conditions que l'intéressé doit respecter afin qu'il puisse adhérer à ce type de contrat et qui sont :

### **5-1-Conditions d'admission**

Est admissible au contrat d'assurance « CNEP Totale Prévoyance », toute personne physique répondant aux conditions suivantes :<sup>1</sup>

- ❖ Etre âgé entre 19 et 60 ans ;
- ❖ Résidente en Algérie ;
- ❖ Titulaire d'un livret épargne logement « LEL », d'un livret d'épargne populaire « LEP » ou d'un compte chèque auprès de la CNEP-Banque ;
- ❖ Donner son consentement écrit à l'assurance ;
- ❖ S'acquitter de la déclaration de bonne santé pour la couverture en formule 1.

Il est important de signaler que la limite d'âge de couverture est de :

- ❖ 70 ans pour la garantie décès ;
- ❖ 60 ans pour IAD.

### **5-2- Formalités d'adhésion**

Les formalités de souscription sont simplifiées, il suffit de renseigner au niveau de l'agence CNEP-Banque un formulaire d'adhésion à l'assurance CNEP Totale Prévoyance (annexe 6).

Le formulaire d'adhésion est composé de quatre parties :

#### **❖ Renseignements du souscripteur**

Cette partie doit être renseignée par le client et complétée par le chargé de la clientèle (affectation d'un numéro d'adhésion).

#### **❖ Choix de la formule**

Le client choisira la formule d'assurance souhaitée (formule 1 ou 2), aussi le capital à assurer et par conséquent la prime d'assurance à payer mensuellement.

---

<sup>1</sup> Document interne CNEP-Banque, CTP, Op.cit, PP 3-4.

❖ **Désignation des bénéficiaires en cas de décès de l'assuré**

- Le souscripteur choisira les bénéficiaires et leurs quotes-parts du capital assuré, en cas de décès.
- Le souscripteur a la possibilité de ne pas désigner de bénéficiaires, en cas de décès la fredha déterminera les bénéficiaires et les proportions de partage du capital assuré.

❖ **Déclaration de bonne santé pour la formule 1 décès/ IAD toutes causes**

Deux cas peuvent se présenter :

**1) Déclaration de bonne santé (DBS)**

Le souscripteur déclare être en bonne santé dans ce cas le client coche la case « je déclare être en bonne santé ».

**2) Questionnaire Médical de Santé (QMS)**

Si le souscripteur refuse de déclarer qu'il est en bonne santé sur la DBS, il lui sera fourni un Questionnaire Médical de Santé « QMS »(annexe 3).

- Le client répond non à toutes les questions du questionnaire médical de santé, l'agence CNEP-Banque accepte l'adhésion.
- Le client répond **oui** à au moins une des réponses du QMS, dans ce cas l'agence doit transmettre le QMS à la direction Bancassurance **le jour même**. Cette dernière transmettra à CARDIF El-Djazaïr qui répondra dans un délai de 72 heures à la direction bancassurance qui fera suivre à l'agence CNEP-Banque le jour même.

La réponse de CARDIF El-Djazaïr peut être :

- Acceptation de l'adhésion ;
- Refus motivé.

Dans le cas d'un refus émis par CARDIF El-Djazaïr pour la souscription de l'assurance Décès/IAD toutes causes, le chargé de clientèle doit proposer au client la formule 2 «assurance Décès/IAD accidentels ».

**6- Prise d'effet et durée de la garantie**

**6-1 Prise d'effet**

L'adhésion à l'assurance CNEP Totale Prévoyance devient effective :

### **1)-Pour la « formule 1 » Décès/IAD toutes causes**

Dans ce cas la garantie prend effet dès signature du formulaire lorsque le client signe la déclaration de bonne santé, ou à la réception de l'accord de CARDIF El-Djazaïr lorsqu'un QMS a été renseigné.

### **2)-Pour la « formule 2 » Décès/IAD accidentels**

La garantie prend effet dès la signature du bulletin d'adhésion à l'assurance dans ce cas.

Mais dans tous les cas, l'assurance n'est définitive qu'à la condition suspensive de l'encaissement effectif de la première prime.

### **6-2 Durée des garanties**

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

### **7- Cessation de la garantie**

La garantie prend fin en cas de :

- ❖ Décès ou invalidité absolue et définitive (réalisation du sinistre et mise en jeu de la garantie) ;
- ❖ Résiliation à l'initiative de l'adhérent ;
- ❖ Au 70<sup>ème</sup> anniversaire de l'assuré pour la garantie décès ;
- ❖ Au 60<sup>ème</sup> anniversaire de l'assuré pour la garantie IAD ;
- ❖ Non paiement de la prime d'assurance dans les 45 jours qui suivent l'échéance de la prime.

### **8- Modalités de Renouvellement, d'Annulation de Résiliation et de Modification**

Ces modalités sont comme suit :<sup>1</sup>

#### **8-1 Modalités de renouvellement**

30 jours avant la date anniversaire de souscription le chargé de clientèle contacte le client par courrier « lettre recommandée avec accusé de réception » pour le renouvellement du contrat d'assurance.

Si le client ne se présente pas, le contrat est reconduit pour une année.

---

<sup>1</sup> Document interne CNEP-Banque, CTP, Op.cit, PP 7-8.

## **8-2-Modalités d'annulation**

L'annulation de l'adhésion ne peut intervenir que dans les 30 jours suivant la signature du contrat d'adhésion.

Pour être recevable la demande d'annulation du client doit parvenir à l'agence par lettre recommandée avec accusé de réception dans les délais requis.

### **A- Le chargé de clientèle doit :**

Le chargé clientèle est tenu de remplir certaines tâches à savoir :

- ❖ Récupérer l'exemplaire du bulletin d'adhésion du client (s'il déclare l'avoir perdu, récupérer l'exemplaire archivé au niveau de l'agence) ;
- ❖ Rayer le contrat et mettre dessus la mention « annulé » ;
- ❖ Rembourser la prime mensuelle au client ;
- ❖ Transmettre le jour même une copie du contrat annulé et de la demande d'annulation à la direction Bancassurance.

### **B- La direction Bancassurance doit :**

- ❖ Actualiser le statut du client dans le fichier de production mensuel ;
- ❖ Transmettre sans délais, le dossier d'annulation à CARDIF El-Djazaïr.

## **8-3 Modalités de résiliation**

30 jours avant l'échéance de la date anniversaire, le chargé de clientèle contacte l'assuré afin de l'inviter à renouveler son contrat d'assurance. Si le client souhaite résilier son contrat, il doit transmettre une demande de résiliation par lettre recommandée avant la fin des 30 jours.

A la réception de la demande de résiliation le chargé de clientèle s'assure que la lettre a été envoyée avant l'expiration de délai (avant la fin des 30 jours précédant la date de fin du contrat).

Si la demande de résiliation est recevable :

### **A- Le chargé de clientèle doit :**

Le chargé clientèle est tenu de remplir certaines tâches à savoir :

- ❖ Récupérer l'exemplaire du bulletin d'adhésion du client (s'il déclare l'avoir perdu, récupérer l'exemplaire archivé au niveau de l'agence) ;
- ❖ Rayer le contrat et mettre dessus la mention « résilié » ;
- ❖ Transmettre le jour même une copie du contrat résilié et de la demande de résiliation à la direction Bancassurance.

**A- La direction Bancassurance doit :**

- ❖ Actualiser le statut du client dans le fichier de production mensuel ;
- ❖ Transmettre sans délais, le dossier de résiliation à CARDIF El-Djazaïr.

**8-4 Modalités de modification**

Les seuls changements dans les termes du contrat auxquels le client a la possibilité de procéder à des modifications sont :

- ❖ Changement dans les noms des bénéficiaires ;
- ❖ Changement dans les quotes-parts des bénéficiaires ;
- ❖ Changement du capital à la baisse.

Dans le cas d'un changement dans les termes du contrat :

**A- Le chargé de clientèle doit :**

Le chargé clientèle est tenu de remplir certaines tâches à savoir :

- ❖ Récupérer l'exemplaire du bulletin d'adhésion du client (s'il déclare l'avoir perdu, récupérer l'exemplaire archivé au niveau de l'agence) ;
- ❖ Rayer le contrat et mettre dessus la mention « modifié » ;
- ❖ Remplir un nouveau formulaire d'adhésion (en 3 exemplaires) incluant les modifications demandées et lui attribuer le même numéro d'identification.
- ❖ Transmettre le jour même une copie du nouveau contrat et du contrat annulé (contrat initial) à la Cellule Bancassurance.

**B- La direction Bancassurance doit :**

- ❖ Actualiser le statut du client dans le fichier de production du mois considérant l'ancien contrat comme étant résilié et le contrat intégrant les changements comme une nouvelle adhésion ;

- ❖ Transmettre le jour même le contrat annulé (contrat initial) et le nouveau contrat à CARDIF El-Djazair.

### **9- Gestion des sinistres**

Le délai de déclaration du sinistre est de six mois (06) à partir de la date de sa réalisation. La déclaration se fait par les bénéficiaires ou par toute personne ayant intérêt à le faire.

Dans ce cas le chargé de clientèle doit :<sup>1</sup>

- ❖ Remettre au déclarant un formulaire de déclaration de sinistre (annexe 5), qui devra être dûment renseigné ;
- ❖ Compléter et transmettre le jour même le formulaire à la Cellule Bancassurance qui en informera CARDIF El Djazair.

#### **9-1 Dossier du sinistre**

Le dossier du sinistre est constitué de :

##### **A- Dans le cas décès**

Dans le cas d'un décès le (s) bénéficiaires devront présenter les documents suivants :

- ❖ Copie du contrat ;
- ❖ Copie de la pièce d'identité des bénéficiaires ;
- ❖ Certificat de décès, rempli par le médecin ayant constaté le décès, en cas d'accident de circulation ou de mort suspecte exiger le PV d'enquête ;
- ❖ Acte de décès (délivré par la commune).

##### **B- Dans le cas d'IAD**

Dans le cas d'une invalidité absolue et définitive (IAD), l'assuré doit présenter les documents suivants :

- ❖ Copie du contrat ;
- ❖ Copie de la pièce d'identité de l'assuré ;
- ❖ Certificat médical de constat d'IAD ;
- ❖ Procès verbal des autorités relatant les circonstances du sinistre.

---

<sup>1</sup> Document interne CNEP-Banque, CTP, Op.cit, P 11.

## 9-2- formalisation du dossier du sinistre

### A- Délai de formalisation

Le délai de formalisation du dossier du sinistre par les ayants droit ou par les bénéficiaires est de six (06) mois après la déclaration du sinistre.

### B- Recevabilité du dossier du sinistre

L'agence transmet le dossier de sinistre à la direction Bancassurance le jour de sa réception. Cette dernière doit, avant de transmettre ce dossier à CARDIF El-Djazaïr :

- ❖ S'assurer que les pièces justificatives sont toutes disponibles ;
- ❖ Renseigner la fiche de liaison sinistre ;
- ❖ Actualiser les fichiers clients ;
- ❖ Transmettre le dossier du sinistre à CARDIF El-Djazaïr.

## 9-3 Règlement des sinistres

Afin que l'opération du règlement des sinistres puisse être effectuée, il faut que l'assuré soit informé sur les différentes étapes de son déroulement qui sont les suivantes :<sup>1</sup>

### A- Délai de traitement de dossier

CARDIF El-Djazaïr s'engage à traiter le dossier formalisé et à rendre la réponse dans un délai n'excédant pas 72 heures.

### B- Réponse de CARDIF EL-Djazaïr

CARDIF El-Djazaïr notifie à la Cellule Bancassurance la prise en charge ou le refus d'indemnisation. Tout refus doit être dûment motivé.

Dans le cas d'un sinistre pris en charge, CARDIF El-Djazaïr ordonnera à l'agence «Bancassurance» EL Biar le transfert du montant de l'indemnité à l'agence concernée.

### C- Transfert du montant de l'indemnité

L'agence «Bancassurance» EL Biar procède au transfert du montant de l'indemnité à l'agence du bénéficiaire.

---

<sup>1</sup> Document interne CNEP-Banque, CTP, Op.cit, P 12.

### III- Le produit « SAHTI »

Un nouveau produit nommé SAHTI qui est distribué sur le réseau de la CNEP-Banque, il est destiné à couvrir les adhérents a ce produit contre les risques suivants :<sup>1</sup>

- ❖ Maladie aggravée (Cancer) ;
- ❖ Hospitalisation (suite à un accident ou une maladie) ;
- ❖ Hospitalisation chirurgicale (suite à un accident ou une maladie).

#### 1- Le contenu de l'offre commercial

Le contrat SAHTI offre le choix entre deux formules de couvertures :<sup>2</sup>

- ❖ **Formule 1** : Individuelle (prise en charge de l'assuré uniquement)
  - En cas de maladie aggravée (cancer) : Versement d'un capital unique de cinq milles dinars **500 000** DA.
  - En cas d'Hospitalisation (suite à un accident ou une maladie) : versement d'une indemnité journalière de trois mille dinars **3000** DA.
  - En cas d'Hospitalisation chirurgicale (suite a un accident ou une maladie) : Versement d'une indemnité journalière de cinq mille dinars **5000** DA.

Les trois premiers jours d'hospitalisations ne sont pas pris en charge par l'assureur ; Au maximum deux Hospitalisations par an et 15 jours couverts pour chaque hospitalisation.

- ❖ **Formule 2** : Familiale
  - En cas de maladie aggravée (cancer) : versement d'un capital unique de trois cent mille dinars **300 000** DA pour l'assuré.
  - En cas d'Hospitalisation (suite à un accident ou une maladie) : Versement d'une indemnité journalière de **3000** DA pour l'assuré.
  - En cas d'Hospitalisation chirurgicale (suite à un accident ou une maladie) : Versement d'une indemnité journalière de cinq mille dinars **5000** DA.

Les trois premiers jours d'hospitalisations ne sont pas pris en charge par l'assureur ; Au maximum deux Hospitalisations par an et 15 jours couverts pour chaque hospitalisation.

---

<sup>1</sup> Document interne CNEP-Banque, décision réglementaire n° 1341/2012 du 27/12/1012, portant mise en place du produit Bancassurance «SAHTI», P 2.

<sup>2</sup> Idem.

## 2- Tarification

### **Tableau N°04 : Tarification du produit SAHTI (2013)**

Les primes d'assurance sont mensuelles et fixées comme suit :

Age	Formule 1	Formule 2
Adhérent âgé entre $\geq 19$ ans et $\leq 50$ ans	245 ,00DA	785 ,00DA
Adhérent âgé entre $\geq 50$ ans et $\leq 65$ ans	750,00DA	1375,00DA

**Source :** Document interne CNEP-Banque, Op.cit, P 3.

- ❖ Age limite de la couverture : La limite d'âge de couverture est de 65 ans pour l'adhérent et son conjoint et dix neuf (19) ans pour ses Enfants à charge.

## 3- Objet du contrat

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

### 3-1 Personne assurées

Avant d'adhérer au produit SAHTI, l'assuré va être informé sur les deux formules suivantes :

- ❖ Formule individuelle : est assuré l'adhérent âgé de moins de 60 ans au jour de l'entrée en assurance ;
- ❖ Formule familiale : sont assurés l'adhérent et son conjoint tous deux âgés de moins de 60 ans au jour de l'entrée en assurance ainsi que les enfants mineurs de l'adhérent âgé de moins de 19 ans.

### 3-2 Définition des garanties

#### ❖ Maladie aggravée (cancer)

Cette garantie assure le versement d'un capital à l'adhérent en cas de survenance d'un cancer défini selon les termes suivants :

- Dans le cas d'une Tumeur maligne dont le diagnostic est confirmé par les résultats d'une biopsie ou d'un examen sanguin.

Le terme de la tumeur maligne inclut la leucémie, le lymphome et le sarcome pour être garanti le cancer doit justifier une prise en charge thérapeutique soit sous forme de radiothérapie de chimiothérapie ou de chirurgie.

- Dans le cas d'un cancer de la peau, celui-ci doit présenter un caractère invasif.

#### **❖ Hospitalisation**

Concerne l'hospitalisation de l'assuré dans des établissements étatiques ou privés partout dans le monde entier et sont exclus l'hospitalisation pour traitement et chirurgie esthétique ainsi que l'hospitalisation pour cause de maternité et accouchement.

### **3-3 Prise d'effet des garanties**

L'adhésion à l'assurance « SAHTI » devient effective le jour de sa souscription sous réserve du prélèvement de la première prime.

### **3-4 Durée des garanties**

L'adhésion est conclue pour une durée d'une année à partir du jour de la signature elle est renouvelée par tacite reconduction pour la même période.

### **3-5 Territorialité**

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

### **3-6-Cessation des garanties**

Les garanties prennent fin dans les cas suivants :<sup>1</sup>

- ❖ Annulation à l'initiative de l'adhérent dans les trente jours qui suivent la souscription ;
- ❖ Résiliation à l'initiative de l'adhérent ;
- ❖ Le jour du 65<sup>ème</sup> anniversaire de l'adhérent ou de son conjoint ;
- ❖ Le jour du 19<sup>ème</sup> anniversaire des Enfants à charge ;
- ❖ Non paiement de la prime d'assurance dans les cinquante cinq jours (55) qui suivent l'échéance de la prime ;
- ❖ Décès de l'assuré ;

---

<sup>1</sup> Document interne CNEP-Banque, SAHTI, Op.cit, P 6.

- ❖ paiement de l'indemnité de la maladie aggravée (cancer) pour l'assuré ayant reçu cette indemnité ;
- ❖ En cas de résiliation par CARDIF El-Djazaïr ou la CNEP-Banque de la convention de groupe y'relative, la cessation des garanties intervient à la date de renouvellement suivant la date d'effet de la résiliation de la convention ;

L'adhérent sera informé au moins trente jours avant la date de résiliation de son adhésion par lettre recommandée par l'assureur avec avis de réception.

#### **4- Les conditions et formalités d'adhésion**

Il existe certaines conditions et formalités que l'intéressé doit respecter afin qu'il puisse adhérer a ce type de contrat et qui sont :

##### **4-1 Les conditions d'adhésion**

Est adhérent au contrat d'assurance « SAHTI » toute personne physique répondant aux conditions suivantes :

- ❖ L'âge de l'adhérent doit être compris entre 19 ans et 60 ans le jour de la souscription ;
- ❖ Titulaire d'un compte chèque auprès de la CNEP-Banque ;
- ❖ s'acquitter de la déclaration de bonne santé ;
- ❖ approuver les conditions de souscription (figurant sur la notice d'information jointe en annexe 7).

##### **4-2 Formalités d'adhésion**

Les formalités de souscription consistent à renseigner et signer un formulaire d'adhésion à l'Assurance) « SAHTI» (annexe 8)

Le formulaire d'adhésion est composé de trois parties :

- ❖ Renseignements de souscripteur ;
- ❖ Choix de la formule ;
- ❖ Déclaration sur l'honneur.

#### **5- Cumul de garantie**

Le souscripteur n'a la possibilité de souscrire qu'un seul et unique contrat d'assurance « SAHTI »

Pour un adhérent avec épouses multiples, les autres éventuels contrats doivent être souscrits au nom des autres conjoints.

En tout état de causes, un même assuré ne pourra bénéficier que des garanties d'un seul contrat.

### **6-Modalités de Renouvellement et de modification d'annulation et de résiliation**

Les différentes explications concernant le renouvellement, la modification l'annulation, et la résiliation du contrat d'assurance peuvent être résumés comme suit :

#### **6-1 Modalités de renouvellement**

Le contrat d'adhésion est renouvelé par tacite reconduction chaque année, sauf si le client introduit une demande de résiliation trente jours avant la date anniversaire de souscription.

#### **6-2 Modalités de modification**

Deux changements peuvent être effectués

##### **6-2-1 Modification automatique si l'adhérent dépasse 51 ans**

Le système procédera automatiquement au changement du montant de la prime dès que l'adhérent ait atteint les 51 ans (voir tarification alinéa 2)

##### **6-2-2 Modification à la demande du client**

Le client a la possibilité de procéder à une seule modification de la formule 2 (familiale) à la formule 1 (Individuelle).

Le client doit formuler une demande écrite et la remettre au chargé de clientèle.

##### **6-2-3-Modalités d'annulation**

L'annulation de l'adhérent ne peut intervenir que dans les 30 jours suivant la signature du contrat d'adhésion.

Pour être recevable, la demande d'annulation doit être remise par le client à l'agence par lettre recommandée avec accusé de réception dans les 30 jours qui suivent le paiement de la première prime.

L'assureur procède au remboursement de la prime perçue dans un délai de 30 jours après réception de la lettre de renonciation.

#### **6-2-4-Modalités de résiliation**

- ❖ Le système procédera automatiquement à la résiliation du contrat dans les cas suivants :
  - Le jour du 65<sup>ème</sup> anniversaire de l'adhérent pour la Formule 1 (Individuelle) ;
  - Défaut de paiement de la prime d'assurance après les 55 jours qui suivent la date de l'échéance pour les deux Formules.
- ❖ Résiliation effectuée par le chargé de clientèle dans les cas suivants :
  - A la réception d'une demande de résiliation écrite de l'adhérent ;
  - A la réception de la demande de clôture du compte chèque de l'adhérent ;
  - A la réception de l'acte de décès de l'adhérent ;
  - Au paiement de l'indemnité de la maladie aggravée (cancer) au profit de l'adhérent pour la formule individuelle.

#### **7- Gestion des Sinistres**

Pour que l'opération de la déclaration de sinistre puisse être effectuée convenablement il faut que l'assuré respecte certaines conditions qui sont :

##### **7-1 Déclaration de Sinistre**

La déclaration de sinistre doit parvenir à l'agence au maximum trente jours (30jrs) après la date de sortie de l'hôpital ou du diagnostic de la maladie aggravée (cancer), sauf impossibilité dûment justifiée à l'agence de l'adhérent.

En cas de décès de l'adhérent suite a une hospitalisation ou une maladie aggravée (cancer) le dossier de sinistre sera déposé par l'un de ses proches

Dans le cas d'une hospitalisation suivie de confirmation d'une maladie aggravée (cancer) deux indemnités peuvent être prises en charge par l'assureur :

- ❖ Le décompte de l'indemnisation se fera sur les jours d'hospitalisation avant la date du diagnostic de la maladie aggravée (cancer) ;
- ❖ L'indemnisation de la maladie aggravée (cancer).

##### **7-2 Le dossier de sinistre**

Les composants du dossier de sinistre sont les suivants :

❖ **Dans le cas d'hospitalisation**

- Bulletin de séjour en milieu hospitalier délivré par le service d'accueil hospitalier ;
- Le rapport médical délivré par le médecin traitant ou le médecin ayant pratiqué la chirurgie ;
- le formulaire de déclaration de sinistre qui devra être dûment renseigné et complété par le chargé de clientèle (annexe 9) ;
- La copie du bulletin d'adhésion (contrat) ;
- La copie de la pièce d'identité de l'adhérent ;
- La fiche familiale si le Sinistre concerne le conjoint de l'adhérent ou l'un de ses enfants à charge ;

❖ **Dans le cas de Maladie aggravée**

- Rapport médical spécifiant le diagnostic et la date du début de l'affection ;
- Résultats d'analyse anatomopathologique (Résultat du prélèvement) et protocole thérapeutique ;
- le Formulaire de déclaration de sinistre qui devra être dûment renseigné et complété par le chargé de clientèle (annexe 10) ;
- La copie du bulletin d'adhésion (contrat) ;
- La fiche familiale si le Sinistre concerne le conjoint de l'adhérent ou l'un de ses enfants à charge ;
- La copie de la pièce d'identité de l'adhérent.

**7-3 Règlement des Sinistres**

CARDIF El-Djazaïr s'engage à traiter le dossier formalisé et à rendre la réponse dans un délai n'excédant pas sept jours, Elle notifie ainsi à la direction bancassurance l'accord ou le refus de prise en charge d'indemnisation .tout refus doit être motivé.

La direction bancassurance doit transmettre le même jour par fax les accords et les refus à l'agence concernée.

### Section 3: L'analyse de la réalité de distribution des produits d'assurance au niveau de la CNEP-Banque

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

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

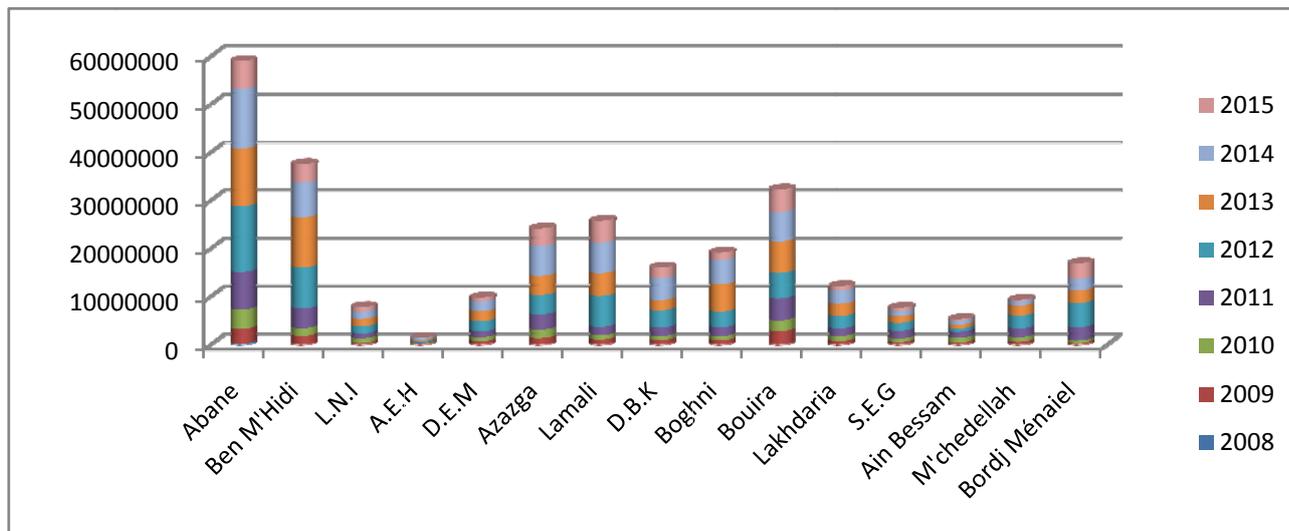
Suite aux informations collectées au niveau du réseau de la CNEP-Banque de Tizi-Ouzou, l'agence Abane était une agence pilote pour le lancement du produit ADE (en 2008), afin de le tester ; c'est à partir de 2009 que le produit ADE a été généralisé sur toutes les agences.

**Tableau N°05 : Montants des crédits assurés.**

Agence	Années								Total
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Abane	111747	3097636	4012641	7848365	13681514	12019201	12439824	5770345	<b>58981273</b>
Ben M'Hidi		1749981	1601770	4117077	8540813	10450088	7273589	3797358	<b>37530676</b>
L.N.I		273555	986759	1006583	1489920	1552890	1530451	937870	<b>7778029</b>
A.E.H		72537	140740	162231	274944	344854	366760	9540	<b>1371606</b>
D.E.M		628512	865268	1224502	2119444	2082384	2072484	772612	<b>9765206</b>
Azazga		1311026	1743970	3180528	4047621	4018167	6235355	3596115	<b>24132782</b>
Lamali		1004044	896611	1753131	6437022	4747818	6390922	4510843	<b>25740391</b>
D.B.K		856732	839951	1789718	3599849	2127089	4604418	2142626	<b>15960383</b>
Boghni		826701	867410	1859635	3282838	5698780	5024527	1562490	<b>19122381</b>
Bouira		2735446	2234477	4592932	5318942	6535080	6154480	4680742	<b>32252099</b>
Lakhdaria		669760	1047010	1618511	2596273	2559795	2696879	930740	<b>12118967</b>
S.E.G		464300	756347	1620824	1648832	1375638	1043392	717526	<b>7626860</b>
Ain Bessam		350664	1020325	1270231	696745	798770	810362	325912	<b>5273009</b>
M'chedellah		536202	955757	1821760	2670433	2126173	865503	298590	<b>9274418</b>
Bordj Ménaiel		228242	575852	2760345	5044965	2591815	2515616	3174485	<b>16891318</b>
<b>Total</b>	<b>111747</b>	<b>14805336</b>	<b>18544889</b>	<b>36626375</b>	<b>61450156</b>	<b>59028543</b>	<b>60024559</b>	<b>33227795</b>	<b>283819400</b>

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

**Figure N°01 : Montants des crédits assurés.**



Source : établi à partir des données de tableau N°05.

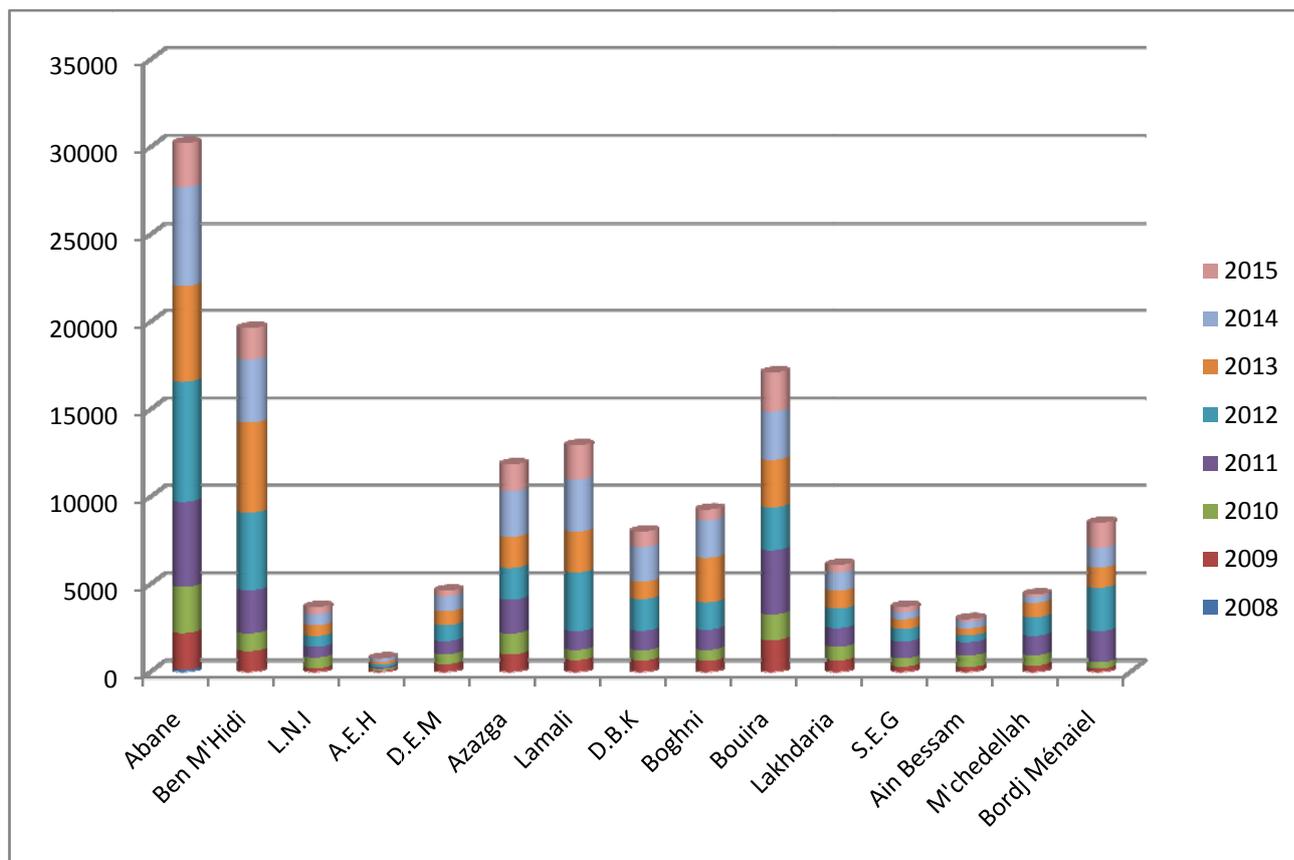
**Tableau N°06 : Montants des primes assurées.**

Agence	Année								Total
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Abane	85	2107	2635	4869	6862	5473	5668	2503	30203
Ben M'Hidi		1163	1014	2466	4437	5156	3615	1784	19635
L.N.I		184	611	611	621	618	638	403	3686
A.E.H		53	96	98	137	168	181	4	737
D.E.M		416	561	759	904	804	858	310	4610
Azazga		966	1199	1932	1815	1785	2598	1542	11838
Lamali		648	581	1075	3362	2331	2970	1964	12931
D.B.K		628	576	1124	1814	1000	1985	871	7999
Boghni		604	616	1168	1557	2547	2151	611	9255
Bouira		1781	1474	3672	2453	2715	2771	2223	17090
Lakhdaria		623	783	1069	1116	1027	1059	417	6094
S.E.G		274	478	959	714	559	409	306	3697
Ain Bessam		235	666	771	385	400	389	141	2989
M'chedellah		329	594	1106	1068	830	344	119	4391
Bordj Ménaiel		168	358	1777	2490	1157	1128	1424	8501
<b>Total</b>	<b>85</b>	<b>10181</b>	<b>12242</b>	<b>23457</b>	<b>29734</b>	<b>26571</b>	<b>26762</b>	<b>14622</b>	<b>143656</b>

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

**Remarque :** les chiffres des deux tableaux (05 et 06) ont été divisés par 100.

**Figure N°02 : Montants des primes assurées.**



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

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

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

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

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

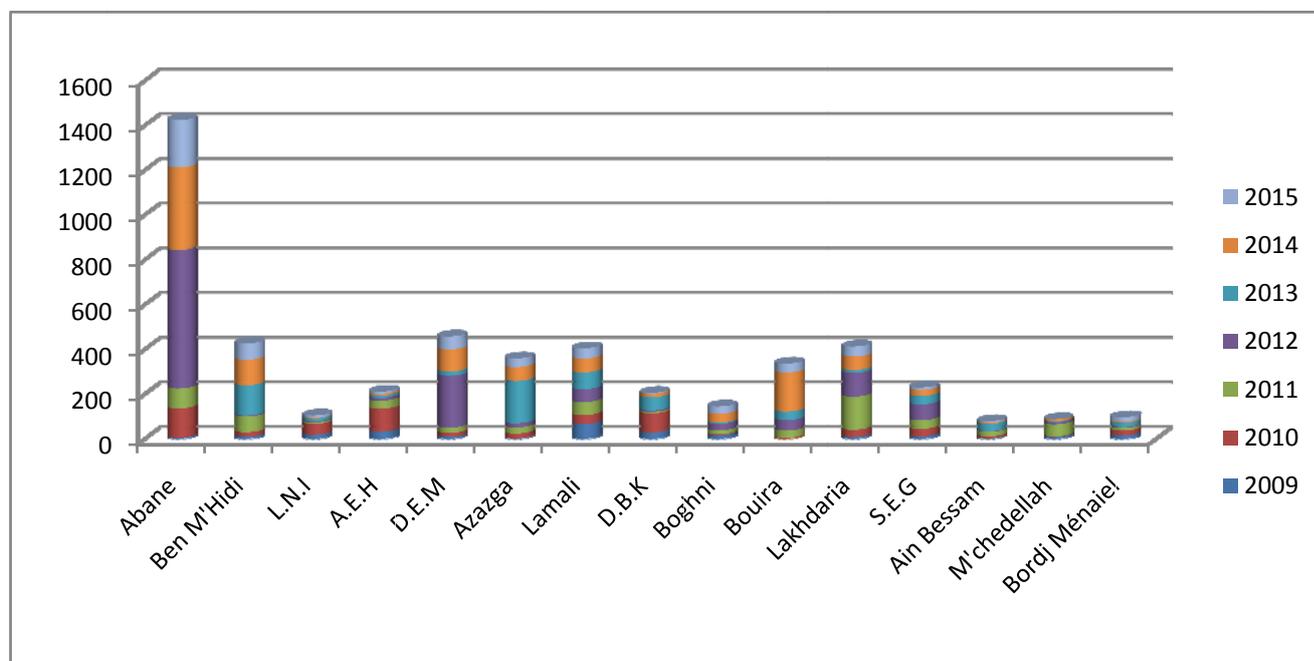
## 2-Analyse de la réalité de distribution des deux produits d'assurance (CTP et SAHTI), au sein de la CNEP-Banque

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

Wilaya	Agence		Souscription réelle							Total
	code	nom	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
T.O	201	Abane	3	132	89	618	1	369	211	1423
	202	Ben M'Hidi	9	20	70	5	135	114	73	426
	203	L.N.I	18	48	7	5	13	2	11	104
	204	A.E.H	30	103	36	13	10	8	10	210
	205	D.E.M	8	18	23	232	19	99	58	457
	206	Azazga	1	22	27	19	189	62	39	359
	207	Lamali	65	40	58	58	75	62	46	404
	208	D.B.K	28	85	7	6	59	15	5	205
	219	Boghni	15	4	18	29	6	39	33	144
BOUIRA	214	Bouira	0	3	33	47	38	175	40	336
	215	Lakhdaria	7	33	148	106	13	60	45	412
	216	S.E.G	10	34	38	71	38	27	11	229
	217	Ain Bessam	1	9	21	3	32	5	8	79
	218	M'chedellah	7	3	54	10	4	9	0	87
BOUMERDES	117	Bordj Ménaïel	14	22	12	4	19	5	20	96
<b>Total</b>			<b>216</b>	<b>576</b>	<b>641</b>	<b>1226</b>	<b>651</b>	<b>1051</b>	<b>610</b>	<b>4971</b>

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

**Figure N°03: Nombre de contrats CTP distribués par le réseau de la CNEP-Banque.**



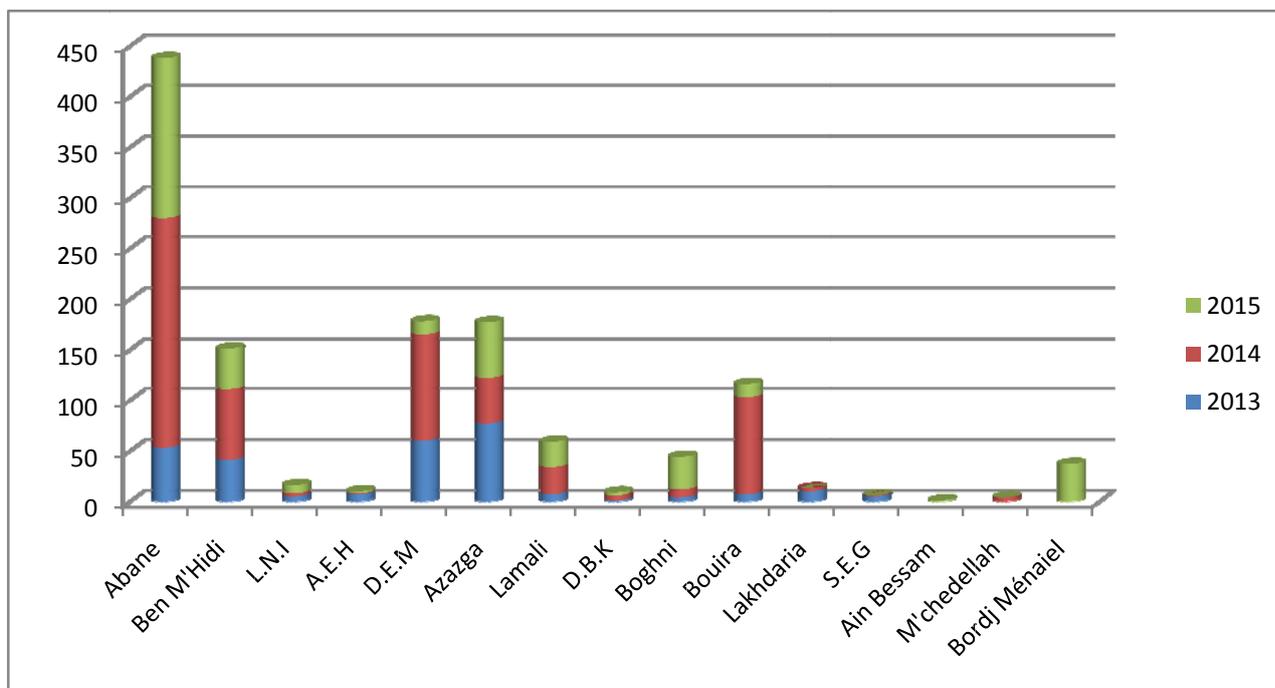
**Source :** établi à partir des données de tableau N°07.

**Tableau N°08 : Nombre de contrats SAHTI distribués par le réseau de la CNEP-Banque**

Wilaya	Agence		Souscription réelle			Total
	code	nom	2013	2014	2015	
T.O	201	Abane	53	227	158	<b>438</b>
	202	Ben M'Hidi	41	70	40	<b>151</b>
	203	L.N.I	5	3	8	<b>16</b>
	204	A.E.H	7	1	2	<b>10</b>
	205	D.E.M	60	105	13	<b>178</b>
	206	Azazga	77	45	55	<b>177</b>
	207	Lamali	7	27	25	<b>59</b>
	208	D.B.K	1	5	3	<b>9</b>
	219	Boghni	4	8	32	<b>44</b>
BOUIRA	214	Bouira	7	96	13	<b>116</b>
	215	Lakhdaria	10	3	0	<b>13</b>
	216	S.E.G	5	1	0	<b>6</b>
	217	Ain Bessam	0	0	1	<b>1</b>
	218	M'chedellah	0	4	0	<b>4</b>
BOUMERDES	117	Bordj Ménaïel	0	0	37	<b>37</b>
<b>Total</b>			<b>277</b>	<b>595</b>	<b>387</b>	<b>1259</b>

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

**Figure N°04: Nombre de contrats SAHTI distribués par le réseau de la CNEP-Banque.**



**Source :** établi à partir des données de tableau N°08.

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

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

Wilaya	Agence		l'année d'application de la nouvelle organisation	nombre de chargés de clientèle
	code	nom		
<b>T.O</b>	201	Abane	Avril 2010	4
	202	Ben M'Hidi	Avril 2010	3
	203	L.N.I	Décembre 2013	2
	204	A.E.H	-	0
	205	D.E.M	-	1
	206	Azazga	Décembre 2010	2
	207	Lamali	Mars 2010	2
	208	D.B.K	Décembre 2013	2
	219	Boghni	Avril 2013	2
<b>BOUIRA</b>	214	Bouira	Mai 2011	2
	215	Lakhdaria	Mars 2012	1
	216	S.E.G	octobre 2010	1
	217	Ain Bessam	-	0
	218	M'chedellah	-	1
<b>BOUMERDES</b>	117	Bordj Ménaïel	Mai 2011	2

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

### Wilaya de Tizi-Ouzou

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

En ce qui concerne les agences dites de la place (Abane, Ben M'hidi et Lamali), nous observons que l'agence Abane réalise des ventes plus importantes avec 1423 contrats CTP de 2009 à Août 2015 et 438 contrats SAHTI de 2013 à Août 2015, alors que l'agence Ben M'hidi a réalisé à la même période 426 contrats CTP et 151 contrats SAHTI et quant à l'agence Lamali, elle a réalisé 404 contrats CTP entre 2009 et Août 2015 et 59 contrats SAHTI entre 2013 et Août 2015.

\* Agences hors wilaya : L.N.I, A.E.H, D.E.M, Azazga, D.B.K et Boghni.

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

Pourquoi elles produisent des chiffres différents ?

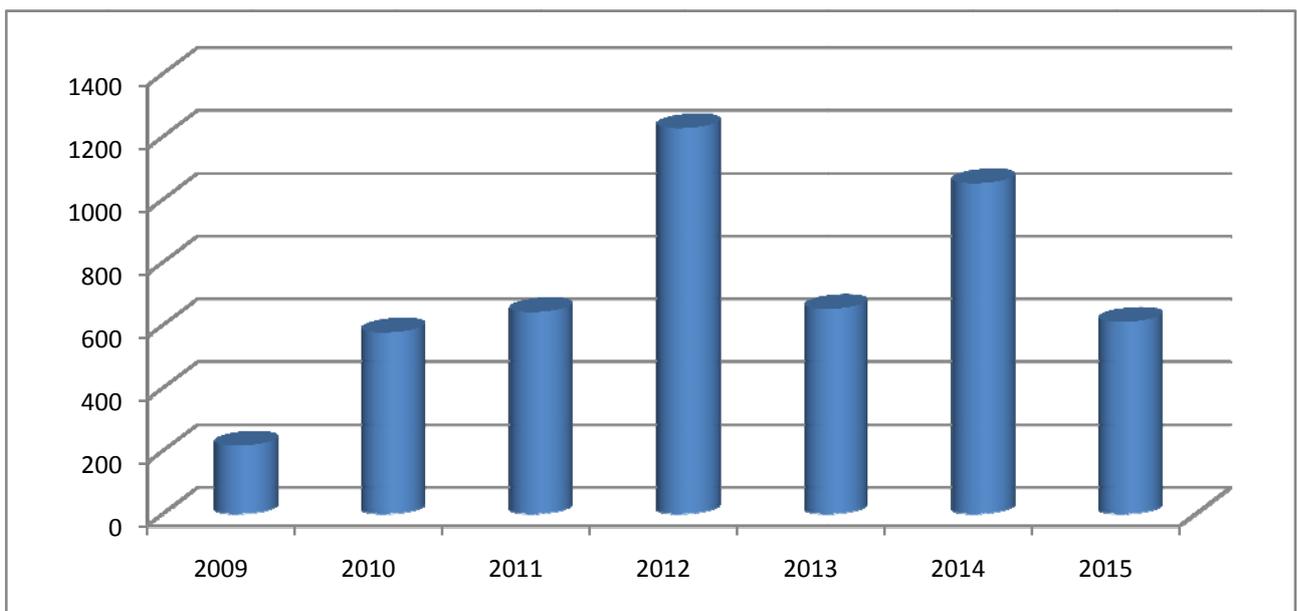
Pour les agences hors du chef lieu de la wilaya de Tizi-Ouzou, nous remarquons que leurs productions sont plus faibles que celles inter - wilaya de Tizi-Ouzou (Abane, Ben M'hidi et Lamali), mais les deux agences D.E.M et Azazga réalisent des résultats proches de celles de Ben M'hidi et Lamali.

Est-ce que cela est dû au nombre important d'habitants ou non ?

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

Est-ce que réellement cette nouvelle organisation à une influence sur les ventes ?

**Figure N°05 : Nombre de contrats CTP distribués de 2009 jusqu'à Août 2015.**



**Source :** établi à partir des données de tableau N°07.

L'année 2012 est la plus remarquable avec 1226 contrats, 529 contrats juste pendant 10 jours qui ont été réalisés par l'agence Abane concernant le produit CTP suite à son organisation des portes ouvertes, l'objet était de bien informer les clients et de bien faire connaître le produit.

**Wilaya de Bouira**

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

Pourquoi l'agence de Bouira réalise ces faibles résultats ?

On ce qui concerne la wilaya de Bouira, nous remarquons que son agence a réalisé de faible résultat concernant le produit CTP avec 336 contrats par contre l'agence Lakhdaria (hors wilaya) avec 412 contrats.

Pourquoi cette différence ?

Concernant le produit SAHTI, nous remarquons que l'agence de Bouira a réalisé des ventes plus intéressantes avec 116 contrats par rapport à ces agences hors wilaya avec un total de 24 contrats.

A quoi est due cette différence ?

**Wilaya de Boumerdes**

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

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

Est-ce que le chargé de clientèle a un effet ou non ?

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

On conclu donc que la CNEP-Banque de Tizi-Ouzou a réussi à attirer un nombre plus au moins important de souscripteurs avec 6230 contrats de l'année 2009 jusqu'à août 2015

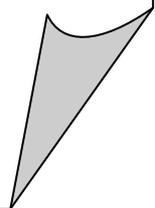
concernant les deux produits CTP et SAHTI Ce qui permet de dire que la bancassurance a des effets très positifs sur la CNEP-Banque, en lui permettant de s'inscrire dans une perspective de modernisation et d'amélioration des services proposés à une clientèle de plus en plus exigeante, mais aussi d'améliorer constamment sa rentabilité.

## **Conclusion**

Dans le but de la diversification de l'activité bancaire, l'évaluation de la rentabilité ainsi que l'élargissement de la gamme de produits proposés afin de répondre aux besoins de la clientèle ; la CNEP-Banque s'est lancée dans la distribution des produits assuranciers en signant le 25 mars 2008, l'accord de partenariat avec le leader mondial des assurances "CARDIF".

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

# Conclusion générale



## **Conclusion Générale**

La commercialisation des produits d'assurance par les banques est devenue enfin une réalité en Algérie, même si les signes de son expansion tardent à venir. Elle a été introduite sur le marché par le législateur à travers la loi du 20 février 2006 qui a favorisé le rapprochement entre les banques et les compagnies d'assurance, dans le but d'enrichir et de dynamiser le secteur des assurances en général et la branche d'assurance de personne en particulier et par conséquent assurer le développement économique et social.

C'est dans cette perspective que les banques algériennes ont vite adhéré à cette nouvelle activité en signant des conventions avec les sociétés d'assurance, cependant ces conventions ont été signées sans suite à cause du retard qu'a causé la phase de préparation qui inclut le choix du partenaire, le choix des produits et la formation du personnel des banques...etc.

Actuellement la bancassurance en Algérie est en son état primitif. Elle est appelée à se développer à l'aide de plusieurs éléments favorisant son essor comme la promulgation de textes autorisant le rapprochement entre les banques et les compagnies d'assurance par un accord de distribution ou une prise de participation, ainsi que le cadre réglementaire et fiscal encourageant les assurances de personnes, introduit par la loi de finance en 2006. De leur côté les banques doivent toutes s'engager dans des voies de bancassurance et mettre en œuvre tous les moyens nécessaires pour assurer un service de qualité qui répond aux attentes de la clientèle tout en se référant aux expériences étrangères en la matière.

Dés lors, le choix de la bancassurance n'est pas un hasard pour les banques algériennes, il est motivé par plusieurs facteurs. En effet, d'un côté la bancassurance permet de rentabiliser au maximum la banque et de diversifier la gamme de produits offerts. D'un autre côté, elle permet d'offrir aux clients des services bancaires et assuranciers dans un même lieu et au même temps sans qu'ils se déplacent, ce qui les fidélise.

Grâce à leurs puissances financières et aux informations dont elles disposent, les banques peuvent exercer une influence très importante sur leurs clientèles et leur vendre assez facilement les produits d'assurance. Il est alors relativement aisé au chargé de la clientèle bancaire de présenter les produits d'assurance et de les argumenter. Par ailleurs, il est important pour les équipes de marketing des banques de rédiger des contrats plus faciles et

plus simples à comprendre afin de former leurs commerciaux et guichetiers, d'une part, et de se démarquer des assureurs traditionnels dont les contrats sont plus compliqués, d'autre part.

Durant tout notre travail de recherche nous avons tenté d'apporter des éléments de réponses à notre problématique, par le fait que le partenariat entre CARDIF El-Djazair et la CNEP-Banque permet à celle-ci de commercialiser plusieurs produits assuranciers en un laps de temps relativement court, ce qui ne peut qu'élargir d'avantage sa gamme de produits afin de répondre aux besoins d'une clientèle de plus en plus exigeante, ce qui confirme la première hypothèse, en effet, en adoptant une stratégie de diversification efficace la CNEP-Banque pourrait ainsi fidéliser sa clientèle et assurer une croissance des marges bancaires par des entrées régulières de fonds, ce qui confirme la deuxième hypothèse.

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

Mais il faut noter que le chemin est encore long pour le développement de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque, cette dernière est appelée à s'adapter progressivement aux changements de l'environnement et aux évolutions de la demande de la clientèle, car la diversification des activités des banques notamment sur la distribution des produits d'assurance s'appuie sur des stratégies de marketing et de communication en direction des marchés des particuliers et des professionnels. Cette stratégie vise à améliorer et diversifier les prestations et les produits offerts à chaque catégorie de clientèle.

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

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

- ❖ Nous constatons qu'au niveau de la CNEP-Banque la distribution des produits d'assurance peut générer plus de gains si elle ne se contente pas de recevoir une rémunération qui couvre tout juste les frais et les coûts liés à la distribution des produits d'assurance, cette distribution doit plutôt avoir un effet direct et positif sur les résultats de la CNEP-Banque;
- ❖ Nous pensons que la CNEP-Banque à travers sa direction de bancassurance doit trouver un moyen fiable qui lui permettra de suivre régulièrement l'état des souscriptions et s'assurer que la procédure de souscription et de gestion des contrats est respectée pour éviter les incidents avec la clientèle et avec la compagnie d'assurance;
- ❖ la relation Banque-assurance peut être source de risque pour le banquier en effet, une mauvaise gestion des risques peut ternir la relation principale de la banque avec son client, il convient donc pour la CNEP-Banque d'intégrer ce risque et de mettre l'accent sur la qualité du service en veillant à l'indemnisation rapide du client après la survenance du risque, car une insatisfaction du client pourrait conduire à la résiliation voir à une propagation d'une image négative de la CNEP-Banque;
- ❖ Nous constatons aussi que la CNEP-Banque doit mettre en œuvre une bonne politique de commercialisation tout en formant le personnel de la banque, en réalisant des efforts en marketing et des investissements publicitaires afin d'attirer un maximum de clients et réaliser ainsi une meilleure rentabilité ;

Les perspectives de recherche :

Après avoir étudié le thème relatif à la bancassurance auprès de la CNEP-Banque, il nous est apparu utile de suggérer quelques thèmes de recherche en rapport avec la bancassurance qui pourraient faire l'objet de travaux de recherche pour les futurs étudiants à savoir :

- ❖ Le développement de la Bancassurance au sein des Banques Algériennes ;
- ❖ L'analyse des produits de la Bancassurance en Algérie : Approche comparative, cas BDL-CNEP-Banque ;
- ❖ L'apport de la Bancassurance au marché assurantiel algérien ; Analyse comparative du développement des deux compagnies d'assurance SAA-CAAT.

## GLOSSAIRE

### **Assurance de personne :**

Est une assurance qui couvre des personnes physiques contre les accidents corporels, l'invalidité, la maladie, le décès.

### **Assurance de dommage :**

Regroupe les assurances qui ont pour objet de garantir le patrimoine de l'assuré, elles renvoient à deux réalités : d'une part, les assurances de choses, ou assurances de biens qui servent à couvrir l'indemnisation des dommages qui affectent le patrimoine de l'assuré et , d'autre part , les assurances de responsabilité qui permettent de couvrir les conséquences financières des dommages causés à autrui par la faute de l'assuré.

### **Assurance en cas de décès :**

Assurance par laquelle l'entreprise d'assurance s'engage à verser un capital ou une rente en cas de décès d'un assuré.

### **Assurance en cas de vie :**

Assurance par laquelle l'entreprise d'assurance s'engage à verser un capital ou une rente à une ou plusieurs dates convenus si un assuré est alors vivant.

### **Assuré :**

Personne dont la vie, les actes ou les biens sont assurés, le souscripteur et l'assuré sont généralement la même personne, Mais lorsque ce n'est le cas, l'assuré doit intervenir pour donner son consentement à l'assurance prise sur sa tête.

### **Assurfinance :**

Néologisme qui désigne la distribution des produits bancaires par une compagnie d'assurance et ses intermédiaires.

### **Bancassurance :**

Néologisme qui désigne la distribution des contrats d'assurance par les guichets de la banque ou d'établissements financiers.

**Bénéficiaire :**

C'est la personne, définie dans le contrat, qui reçoit la prestation.

**Capitalisation (contrat de capitalisation) :**

Contrat par lequel une entreprise spécialiste s'engage, moyennant un versement unique ou des versements périodiques, à payer un capital déterminé, soit à l'échéance du contrat, soit par anticipation à la suite de tirage au sort périodique.

**Commission :**

Rémunération pour l'apport ou la gestion d'un contrat d'assurance, de réassurance ou de rétrocession.

**Chargé de clientèle :**

Personne dont le métier est de gérer et de conseiller un portefeuille client sur rendez-vous physique ou téléphone.

**Invalidité :**

Diminution du portefeuille physique ou psychique d'une personne dont l'état est définitivement stabilisée.

**Invalidité absolue définitive :**

Incapacité définitive de fournir le moindre travail dans quelque profession que ce soit, à la suite d'une maladie ou d'un accident.

**Prime :**

Somme payée à une entreprise d'assurance pour la garantie d'un risque.

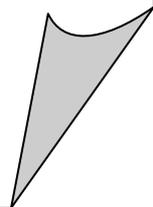
**Réassurance :**

Opération par laquelle une entreprise d'assurance se fait assurer à son tour pour tout ou partie des risques qu'elle garantit.

**Souscripteur :**

Personne physique ou morale qui, pour son compte ou celui d'une ou plusieurs autres personnes, souscrit un contrat d'assurance auprès d'une entreprise d'assurance ou qui est, en vertu de la loi ou d'une clause contractuelle, substituée à la personne qui a souscrit à l'origine.

# Références bibliographiques



## REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

### I- OUVRAGES

- BORDERIE Alain et LAFITTE Michel, **La bancassurance Stratégie et perspectives en Finances et en Europe**, REVUE BANQUE Edition, Paris, 2004.
- DANIEL Jean-Pierre, **Les enjeux de la bancassurance**, Edition de Verneuil, Paris, 1995.
- DE GRYSE Bernard, **La bancassurance en mouvement**, LARCIER, Bruxelles, 2005.
- KEREN Vered, **La bancassurance**, Ed QUE SAIS-JE ?, Paris, 1997.
- PUPION Pierre-Charles, **Economie et gestion bancaire**, Ed. DUNOD, Paris, 1999.

### II- REVUES, ARTICLES ET COMMUNICATIONS

- Atlas magazine, **L'actualité de l'assurance en Afrique et au Moyen-Orient**, Publié par Atlas Conseil International, Tunisie, N° 10, Avril, 2004.
- CHEVALIER Marjorie, et al, **La bancassurance dans le monde : une réalité très constatés**, Newsletters techniques SCOR, Février, 2003.
- CHEVALIER Marjorie, et al, **Analyse de la situation de la Bancassurance dans le monde**, Scor Vie, Octobre, 2005.
- CNEP News, Numéro spécial BANCASSURANCE : **La bancassurance, un axe stratégique du développement de la CNEP Banque**, Revue de la CNEP-Banque, Nouvelle édition, juin, 2008.
- Focus Services Financiers, SECOR Conseil, N°2, Automne 2009.
- HILGERS.J, Revue économique, **Banque Nationale de Belgique**, Bruxelles, 7<sup>e</sup> Année, Mai, 2001.
- Infos CAAR, **Nos agences New Look**, Revue bimestrielle éditée par la CAAR, N°3, Alger, septembre-octobre, 2010.
- KLEIN Roger A, **Bancassurance in practice**, Munich Re Group, 2001.

- RAVARA Cesare, **La bancassurance un concept promoteur, sans être nouveau**, CREDIT SUISSE, Economic Research, Economic Briefings N°12, Suisse, Octobre, 1999.
- Revue de presse spéciale **Bancassurance**, Conseil National des Assurances, 2011.
- Suisse Banking, **Le secteur bancaire en plein mutation : Perspectives d'avenir pour les banques en suisse**, Bâle/Zurich, Septembre, 2011.
- Tahar BENNADJI, **les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie**, Diplôme Supérieure d'Études Bancaires, Alger : École Supérieure de Banque, Décembre, 2003.
- TRAINAR Philippe, **La bancassurance généralisation ou déclin du modèle ?**, SCOR Papers, France, Août, 2008.

### **III- THÈSES ET MÉMOIRES**

- AMMI Mohamed, **La bancassurance : une nouvelle dynamique en marche pour la BADR**, Diplôme de l'IFID, Tunis, Décembre, 2009.
- BARGAOUI Houda, **Bancassurance : Commercialisation des produits assurantiels**, Maîtrise en finance : Institut Supérieur de Gestion, Tunis, 2007.
- BELHOCINE Ouiza, **La bancassurance en Algérie, réalité et perspectives**, Diplôme supérieur d'Étude Bancaires, Alger : Ecole supérieur de Banque, Novembre, 2009.
- BENNADJI Tahar, **Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie**, Diplôme supérieur d'Études Bancaires, Alger : École Supérieur de Banque, Décembre, 2003.
- BEUKAM Francis Valery, **Analyse critique de la bancassurance au Cameroun**, DESS en Relations Internationales, OPTION : Banque Monnaie, Finances Internationales, Institut des Relations Internationales du Cameroun, Octobre, 2006.
- JUNGERS Jean-Philippe, KAISIN Briec, **La bancassurance**, Mémoire de master, Facultés universitaires notre dame de la paix, Bruxelles, Décembre, 2010.

## **IV-RAPPORTS**

- Rapport 2010, Évolution économique et monétaire en Algérie, Alger : Banque D'Algérie, juillet, 2011.

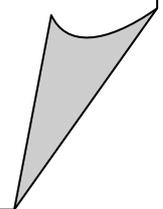
## **V- TEXTES RÉGLEMENTAIRES**

- L'ordonnance n° 95-07 du 25/01/1995 relative aux assurances ;
- L'ordonnance n° 03- 11 du 26/08/2003 relative à la monnaie et au crédit ;
- La loi n°06-04 du 20/02/2006, modifiant et complétant l'ordonnance n° 95-07 du 25/01/1995 relative aux assurances ;
- Décret exécutif n° 07-153 du 22/05/2007, fixant les modalités et les conditions de distribution des produits d'assurance par les banques, établissements financiers et assimilés et autres réseaux de distribution ;
- Arrêté du 06/08/2007 fixant les produits d'assurance pouvant être distribués par les banques, établissements financiers et assimilés et autres réseaux de distribution ;
- Arrêté 20/02/2008, fixant le taux maximum de participation d'une banque ou d'un établissement financier dans le capital social d'une société d'assurance et/ou réassurance ;
- L'ordonnance bancaire n° 10-04 du 26/08/2010 modifiant et complétant l'ordonnance bancaire n° 03-11.

## **VI- WEBOGRAPHIE**

- <http://www.algerie-focus.com>, consulter le 05/05/2015
- <http://www.Atlas conseil.com>, consulter le 17/06/2015
- <http://www.badr-bank.dz>, consulter le 03/08/2015
- <http://www.CNA.dz>, consulter le 05/09/2015
- <http://www.Cnepbanque.dz>, consulter le 13/09/2015
- <http://www.djazairress.com>, consulter le 15/09/2015
- <http://www.memoireonline.com>, consulter le 17/09/2015
- <http://www.Scor.com>, consulter le 15/03/2015

# Annexes







## Annexes 02

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



### DEMANDE DE CREDIT IDENTIFICATION DU DEMANDEUR

Nom ..... Prénom ..... Nom jeune fille ..... Sexe M  F   
né (e) le ..... / ..... / ..... à ..... Wilaya .....  
Fils / fille de ..... et de .....  
Situation familiale : Célibataire  Marié (e)  Veuf (ve)   
Adresse du domicile .....  
Tél fixe : ..... Tél mobile : ..... Email : .....  
Pièce d'identité : CNI  PC  : N° ..... Délivré(e) le : / / Wilaya : .....

Titulaire d'un : LEL  LEP  CPT  N° : ..... Code agence : ..... Réseau : .....  
Compte chèque CNEP-Banque N° : .....

#### SALARIES

Profession : ..... N° Sécurité Sociale : .....  
Employeur : Secteur public  Secteur privé  : Date de recrutement : ..... Poste occupé : .....  
Adresse de l'employeur : .....  
Commune : ..... Daïra : ..... Wilaya : .....

#### PROFESSIONS LIBERALES/COMMERCANTS

Nom de l'entreprise ou du Commerce : ..... Secteur d'activités : .....  
Adresse : ..... Wilaya : .....  
N° Registre de commerce : ..... Délivré le : / / Wilaya : .....  
N° d'agrément : ..... Délivré le : / / Wilaya : .....  
N° d'identification fiscale : ..... N° d'identification statistique : .....

#### REVENUS

Revenu mensuel net du postulant : ..... DA Revenu mensuel net du conjoint : ..... DA  
Revenu mensuel net des enfants ..... DA Nombre d'enfants à charge .....  
Autres revenus : Pension  Retraite  Revenu mensuel locatif  Montant : ..... DA

#### CRÉDIT SOLLICITÉ

Type de crédit : ..... Nom de la Promotion immobilière : .....  
Adresse du bien, objet du crédit : .....  
Montant du crédit sollicité (en chiffres) : ..... DA - Durée du crédit sollicité : ..... ans  
Valeur du bien/Montant devis (construction/aménagement/extension) : ..... DA

#### CRÉDITS EN COURS à la CNEP-Banque

CNEP-Banque	Nature du crédit	Agence domiciliaire	Montant échéance/mois	Remboursement à jour
Crédit 1				OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/>
Crédit 2				OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/>

#### CRÉDITS EN COURS Autres Banques

Autres Banques	Nature du crédit	Agence domiciliaire	Montant échéance/mois	Remboursement à jour
Crédit 1				OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/>
Crédit 2				OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/>

J'atteste l'exactitude des informations portées ci-dessus et m'engage à fournir à la CNEP-Banque tous les renseignements, justificatifs complémentaires et autres informations nécessaires qu'elle juge utiles de me demander et l'autorise de procéder à leur vérification.

Fait à ..... le ..... / ..... / 20.....

Signature



# CO-EMPRUNTEUR OU CAUTION

CO-EMPRUNTEUR  
 CAUTION

## IDENTIFICATION

Nom ..... Prénom ..... Nom jeune fille ..... Sexe M  F   
 né (e) le / / à ..... Wilaya .....  
 Fils / fille de ..... et de .....  
 Situation familiale : Célibataire  Marié (e)  Veuf (ve)   
 Adresse du domicile .....  
 Tél fixe : ..... Tél mobile : ..... Email : .....  
 Pièce d'identité : CNI  PC  N° : ..... Délivré(e) le : / / Daïra de : .....  
 Wilaya : .....  
 Titulaire d'un : LEL  LEP  CPT  N° : ..... Code agence : ..... Réseau : .....  
 Compte chèque CNEP-Banque N° : .....

## SALARIES

Profession : ..... N° Sécurité Sociale : .....  
 Employeur : Secteur public  Secteur privé  : Date de recrutement : ..... Poste occupé : .....  
 Adresse de l'employeur : ..... Wilaya : .....

## PROFESSIONS LIBERALES/COMMERCANTS

Nom de l'entreprise ou du Commerce : ..... Secteur d'activités : .....  
 Adresse : ..... Wilaya : .....  
 N° Registre de commerce : ..... Délivré le : / / Wilaya : .....  
 N° d'agrément : ..... Délivré le : / / Wilaya : .....  
 N° d'identification fiscale : ..... N° d'identification statistique : .....

## REVENUS

Revenu mensuel net : ..... DA  
 Autres revenus : Pension  Retraite  Revenu mensuel locatif  Montant mensuel : ..... DA

## CRÉDIT SOLLICITÉ

A remplir si Co-emprunteur	A remplir si Caution
Type de crédit : .....	Type de crédit : .....
Montant du crédit sollicité : ..... DA	Personne cautionnée : .....
Valeur du bien/ Montant du devis des travaux : ..... DA	Montant du crédit sollicité : ..... DA
Adresse du bien objet du crédit : .....	

## CRÉDITS EN COURS à la CNEP-Banque

CNEP-Banque	Nature du crédit	Agence domiciliaire	Montant échéance/mois	Remboursement à jour
Crédit 1				OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/>
Crédit 2				OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/>

## CRÉDITS EN COURS Autres Banques

Autres Banques	Nature du crédit	Agence domiciliaire	Montant échéance/mois	Remboursement à jour
Crédit 1				OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/>
Crédit 2				OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/>

J'atteste l'exactitude des informations portées ci-dessus et m'engage à fournir à la CNEP-Banque tous les renseignements, justificatifs complémentaires et autres informations nécessaires qu'elle juge utiles de me demander et l'autorise de procéder à leur vérification.

Fait à ..... le ..... / ..... / 20..... Signature

## Annexes 03



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

Questionnaire Médical  
ADE/CNEP Totale Prévoyance

إستمارة طبية  
تأمين المقرض/كتاب الإحتياط التام



Réservé à l'agence

Réseau : .....	Agence : .....	الوكالة N° Fax : .....	رقم الفاكس .....
<input type="checkbox"/> Assurance des Emprunteurs (ADE)	تأمين المقرض	<input type="checkbox"/> CNEP Totale Prévoyance	كتاب الإحتياط التام
Assuré : <input type="checkbox"/> Emprunteur صاحب القرض		المؤمن: <input type="checkbox"/> Co-emprunteur / Caution شريك صاحب القرض / الضمان	
Type de couverture: <input type="checkbox"/> Offre classique (Décès) عرض كلاسيكي (وفاة)		نوع التغطية المختارة : <input type="checkbox"/> Offre enrichie (Décès+ IAD) عرض غني (وفاة/عجز الدائم المستديم)	
Montant du crédit simulé (DA) : .....		مبلغ القرض المقرض (دج) : .....	
Durée du crédit (ans) : .....		مدة القرض (سنة) : .....	
		Formule Décès - IAD Toutes Causes صيغة الوفاة - العجز الدائم المستديم أسباب كلية	
		Montant du capital assuré (DA) : مبلغ رأس المال المؤمن (دج) : .....	

M.  Mme  Mlle Nom et Prénoms: .....

الاسم  السيدة  السيد الاسم واللقب .....

اللقب الأصلي للمرأة : .....

Date et lieu de naissance : .....

تاريخ و مكان الميلاد: .....

Adresse : .....

العنوان: .....

Tél: .....

المهنة: .....

Profession : .....

الهاتف: .....

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

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

1	الوزن كـلـغ	القامة سم	الوزن كـلـغ
2	نوع المرض: .....	Y a-t-il dans votre famille un antécédent de maladie cardiaque, vasculaire, neurologique, psychiatrique, de cancer ou de diabète ? هل لفرد من عائلتكم سوابق مرضية قلبية وريدية عصبية، عقلية أو سرطان أو داء السكري؟	نوع المرض: .....
3	وضوح نوع المرض	Souffrez-vous ou avez-vous été atteint d'une maladie de l'appareil digestif, cardio-vasculaire, respiratoire, du système nerveux, de l'appareil génito-urinaire, d'une maladie endocrinienne ou métabolique, neuropsychique, des os et des articulations ou de toute autre maladie non citée ci-dessus ? هل تعانيون أو عانيتم من مرض في الجهاز الهضمي، القلبي، التنفسي، العصبي، البولي التناسلي أو مرض داخلي أبيض أو عصبي-عقلي أو العظام أو المفاصل أو مرض آخر غير وارد أعلاه؟	وضوح نوع المرض
4	ما هو العلاج؟ منذ متى؟ لماذا؟ Pourquoi ? Maladie ?	Suivez-vous actuellement un traitement ? هل تتعالجون في الوقت الحالي؟	ما هو العلاج؟ منذ متى؟ لماذا؟ Pourquoi ? Maladie ?
5	الكمية اليومية : .....	Etes-vous fumeur ? هل تدخنون؟	الكمية اليومية : .....
6	Date : .....	Avez-vous été victime d'accident (d'automobile ou autre) ? هل سبق و إن كنتم ضحية حادث مرور بسيارة أو آخر؟	التاريخ : .....
7	منذ متى؟ السبب؟ نسبة العطوب؟ بصفة مدني أو عسكري؟	-Etes-vous titulaire d'une pension d'invalidité? هل تستفيدون من منحة معطوب؟ -Sinon, une procédure de mise en invalidité est-elle ou va-t-elle être engagée ? هل تم تحقيق إجراءات للحصول على منحة معطوب أو في طريق الإجراء؟	منذ متى؟ السبب؟ نسبة العطوب؟ بصفة مدني أو عسكري؟
8	منذ متى: السبب: تاريخ الرجوع المرتقب: مدة كل توقف: السبب:	-Etes-vous actuellement en arrêt de travail pour des raisons de santé ? هل انتم في حالة توقف عن العمل لأسباب صحية؟ -Durant les 5 dernières années avez-vous dû interrompre votre travail pendant plus de 3 semaines consécutives pour des raisons de santé? هل توقفت عن العمل لمدة 3 أسابيع متتالية خلال الخمس سنوات الماضية لأسباب صحية؟	منذ متى: السبب: تاريخ الرجوع المرتقب: مدة كل توقف: السبب:
9	التاريخ: المدة: السبب: النتائج:	<b>AU COURS DES 10 DERNIERES ANNEES</b> خلال العشر سنوات الأخيرة -Avez-vous fait des séjours en milieu hospitalier ou suivi un traitement spécialisé tel que rayons, chimiothérapie, immunothérapie ou cobaltothérapie, ... ? هل قضيتم أيام في مصلحة إستشفائية أو خضعتم لعلاج خاص بالأشعة أو بالأدوية الكيميائية أو علاج جهاز المناعة أو علاج بالكوبالت؟ -Avez-vous subi des transfusions de sang, de dérivés sanguins, des examens médicaux (analyse de sang, d'urine, électrocardiogramme, radiographie)? هل خضعتم لعملية نقل دم أو عناصر الدم، أو لتحاليل طبية، (الدم، البول، الأشعة أو تحليل نشاط القلب)؟	التاريخ: المدة: السبب: النتائج:
	التاريخ	الاختبارات	النتائج
	Date	Tests	Résultats

	Oui نعم	Non لا	التاريخ		
			Date	Tests	Résultats
10	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
<p>Avez-vous subi un test de dépistage des sérologies, en particulier pour les virus des hépatites B et C ou pour celui de l'immunodéficience humaine (VIH) dont le résultat a été positif? هل خضعت لتحاليل تحديد الفيروسات سيروولوجي خصوصا التهاب الكبد (C, B) و فيروس فقدان المناعة الجسمية (VIH) كانت نتائجها ايجابية؟</p>					
11	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Quand ?..... متى ؟ Pour quel(s) motif(s) ?..... لاي سبب ؟		
<p>-Devez-vous être hospitalisé prochainement ou subir des examens médicaux ? هل ستقيمون في المستشفى لغرض العلاج أو لخضوع لفحوصات طبية ؟</p> <p>-Devez-vous subir une intervention chirurgicale ? هل ستخضعون لعملية جراحية ؟</p>					
12	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Date ? : ..... التاريخ ؟ Motifs médical..... السبب الصحي		
<p>(cette question concerne uniquement les hommes) هذا السؤال خاص للرجال</p> <p>Avez-vous été dispensé du service militaire pour raison médicale ? هل أعفيتم من الخدمة الوطنية لسبب صحي ؟</p>					
13	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Date : ..... التاريخ : Compagnie : ..... الشركة : Garanties : ..... الضمانات : Montants : ..... المبالغ : Date التاريخ Motifs السبب Surprime قسط زائد		
<p>-Etes-vous actuellement titulaire d'assurances de personnes ou avez-vous par ailleurs des propositions en cours ? هل تستفيدون من تأمينات للأشخاص أو لديكم اقتراحات لهذا الغرض ؟</p> <p>-Avez-vous fait l'objet d'un refus, d'un ajournement, d'une restriction, ou d'une surprime pour un précédent contrat d'assurance de personnes ? هل كنتم محل رفض تأجيل، إقصاء أو فرض عليكم دفع قسط زائد في الماضي بخصوص عقد تأمين الأشخاص ؟</p>					
14	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Type d'engin : ..... نوع المحرك : Cylindrée : ..... القوة (الولاب) : Kilométrage annuel moyen عدد الكيلومترات السنوية		
<p>-Utilisez-vous en tant que pilote ou passager des engins aériens (hors lignes commerciales régulières) ? هل تعملون كطيار أو مسافر جوا ؟ (خارج الرحلات التجارية العادية) ؟</p> <p>-Utilisez-vous un véhicule à moteur hors voiture ordinaire ? (exemple moto-scooter-quadre) هل تستعملون سيارة ذات محرك (ليست سيارة عادية) مثلا: دراجة نارية ذات محرك خاص ؟</p> <p>- Si oui, est-ce en tant que moyen de transport uniquement ? إذا كان الجواب نعم ، هل هي الوسيلة الوحيدة للنقل ؟</p>					
15	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Pratiquez-vous des sports هل تمارسون الرياضة	Compétition ? هل من منافسات؟ Oui نعم	Non لا
<p>Si oui lesquels ? إذا كان نعم : ما نوع الرياضة ؟</p>					

J'atteste que les réponses données sont exactes, en foi de quoi je signe ce présent questionnaire.

J'autorise en outre le médecin conseil de CARDIF EL DJAZAIR à prendre connaissance de mon dossier médical dans le respect du secret médical, auprès de toute institution médicale ou de mon médecin traitant, pour tout sinistre déclaré au titre du présent contrat.

أؤكد على صحة المعلومات و أمضي بنفسى هذه الاستمارة ، أقدم ترخيص للطبيب الاستشاري لكارديف الجزائر للتطلع على ملفي الصحي مع الحفاظ على السر الطبي لدى كل هيئة طبية أو طبيبي الاعتيادي لكل ضرر أو حادث معلن في هذا العقد .

A.....  
حرر ب

Signature de la personne à assurer  
بمضاء الشخص المعني بالتأمين

Lu et approuvé

قرء وصدق عليه

Ce questionnaire est rempli impérativement par la personne à assurer ; toutes les réponses aux questions sont obligatoires. Les conséquences qui pourraient résulter d'une omission ou d'une fausse déclaration sont celles prévues par les articles 21 et 72 de l'ordonnance 95/07 du 25/01/1995 (nullité du contrat/ réduction des indemnités).

ملء هذه الاستمارة إجبارية، يجب على الشخص المعني بالتأمين الإجابة على كل الأسئلة. العواقب التي تنتج عن أي كتم أو تصريح خاطئ مقررة في المواد 21 ، 72 للمادة رقم 95/07 بتاريخ 1995/01/25 (إلغاء العقد / تخفيض التعويضات)

(Questionnaire à transmettre dans les 24 heures à la Cellule Bancassurance)

ترسل الاستمارة في خلال 24 ساعة إلى خلية بنك التأمين

## Annexes 04



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

### Rapport Médical Assurance des emprunteurs (ADE)



CARDIF  
El Djazair

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

Date et lieu de naissance : ..... Profession : .....

Adresse : .....

EXAMEN MEDICAL effectué le : ..... par le Docteur : .....

#### Important

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

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

RME.ADE.CNEP04.20101201

1 / 4

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

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



## Annexes 05



### Déclaration de sinistre

ADE / CNEP Totale Prévoyance



Réseau.....Agence.....

#### A. Détails sur le contrat et l'adhérent

Nom et Prénom : \_\_\_\_\_  
 RIB : \_\_\_\_\_  
 N° Adhésion : \_\_\_\_\_ N° de tel : \_\_\_\_\_  
 Adresse : \_\_\_\_\_

<input type="checkbox"/> Assurance des Emprunteurs (ADE)	<input type="checkbox"/> CNEP Totale Prévoyance
L'assuré est : <input type="checkbox"/> Emprunteur <input type="checkbox"/> Co-emprunteur / Caution	Capital souscrit <input style="width: 100%;" type="text"/>
Crédit : <input type="checkbox"/> En mobilisation <input type="checkbox"/> En recouvrement	
Formule : <input type="checkbox"/> Classique <input type="checkbox"/> Enrichie	
Contrat de crédit N° : <input style="width: 100%;" type="text"/>	
Montant initial du crédit : <input style="width: 100%;" type="text"/>	
Capital restant dû à la date du sinistre : <input style="width: 100%;" type="text"/>	
Capital versé à l'assuré si formule enrichie : <input style="width: 100%;" type="text"/>	

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

Nom et Prénom : \_\_\_\_\_  
 Relation avec la personne assurée : \_\_\_\_\_  
 Adresse : \_\_\_\_\_  
 N° de tel : \_\_\_\_\_

#### C. Détails sur le sinistre et pièces jointes

<input type="checkbox"/> Décès	<input type="checkbox"/> Invalidité Absolue et Définitive
Date du décès : ____/____/____	Date de l'IAD : ____/____/____
Circonstances du sinistre : .....	
<input type="checkbox"/> Copie du contrat ; <input type="checkbox"/> Convention de crédit si ADE ; <input type="checkbox"/> Acte de décès (délivré par l'APC) ; <input type="checkbox"/> Copie de la pièce d'identité nationale de l'adhérent ; <input type="checkbox"/> Copie (s) de (s) pièce d'identité nationale du (des) bénéficiaire(s) ; <input type="checkbox"/> Certificat médical de constat de décès ; En cas de <input type="checkbox"/> <b>Mort naturelle</b> : rapport médical précisant le diagnostic et la date de début de l'affection ou des lésions en cause. <input type="checkbox"/> <b>Décès accidentel</b> : rapport de police ou de gendarmerie. <input type="checkbox"/> <b>Mort violente, suspecte ou d'origine indéterminée</b> : rapport de police ou de gendarmerie et le rapport d'autopsie.	<input type="checkbox"/> Copie du contrat ; <input type="checkbox"/> Convention de crédit si ADE ; <input type="checkbox"/> Copie de la pièce d'identité nationale de l'adhérent ; <input type="checkbox"/> Copie de la notification de mise en invalidité délivrée par la CNAS ; <input type="checkbox"/> Procès verbal des autorités (en cas d'accident de la route).
Agence CNEP émettrice Fait le : ____/____/____ Cachet et signature du Directeur : Cachet de l'agence :	Reçu le : ____/____/____ Signature :

FS.ADE&PI.CNEP06.Avr.13



# Annexes 07



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

SAHTI

## Notice d'information

### I. Définitions

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

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

### II. Objet du contrat

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

### III. Personnes assurées

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

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

### IV. Définition des garanties

#### Hospitalisation :

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

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

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

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

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

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

#### Maladie aggravée (cancer) :

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

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

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

### V. Prise d'effet des garanties

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

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

### VI. Durée du contrat

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

### VII. Territorialité

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

### VIII. Cessation des garanties

Les garanties prennent fin :

#### Pour l'ensemble des assurés du contrat :

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

#### Individuellement pour chaque assuré :

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

### IX. Exclusions

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

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

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

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

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

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

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

les atteintes disco-vertébrales (sauf d'origine tumorale), les troubles anxio-dépressifs, psychiques, neuropsychiques, la spasmophilie,

les frais d'insémination artificielle ou de traitement de l'infertilité.

### X. Demande de prise en charge

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

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

#### En cas d'hospitalisation :

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

#### En cas de maladies aggravées (cancer) :

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

#### Et dans tous les cas :

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

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

### XI. Primes d'assurance

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

### XII. Renonciation à l'adhésion

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

### XIII. Cumul des garanties

Un même adhérent ne peut contracter plus d'un contrat d'assurance objet du présent contrat sauf cas de polygamie (épouses multiples). Dans tous les cas, un même assuré ne pourra bénéficier des garanties que d'un seul contrat.

# Annexes 08



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

Demande d'adhésion **SAHTI**

طلب بالتسجيل صحي

N° Adhésion : ..... رقم العقد

Réseau: ..... الشبكة Agence: ..... الوكالة

Adhérent	المنخرط
N° Identifiant client (RIB) : .....	رقم الحساب المنخرط
Nom et prénom : .....	الاسم واللقب
Nom de jeune fille : .....	اللقب الأصلي للمرأة
Date et lieu de naissance : .....	تاريخ و مكان الميلاد
Adresse : .....	العنوان
A renseigner si la formule familiale est choisie : date de naissance du conjoint : .....	تاريخ الميلاد الزوج
Nombre d'enfants de moins de 19 ans : .....	عدد الاطفال الاقل من 19 سنة

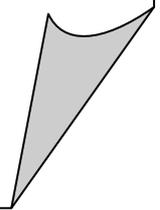
Formule de couverture	صيغة الضمان
Je souhaite adhérer à Sahti et bénéficier des garanties décrites ci-dessous <sup>(1)</sup>	أود الانخراط إلى صحي ولتتمتع بالضمانات الموصوفة أدناه <sup>(2)</sup>
<b>RISQUES COUVERTS</b>	<b>الأخطار المؤمنة</b>
<b>Formule individuelle</b> الصيغة الفردية	<b>Formule familiale<sup>(3)</sup></b> الصيغة العائلية
Capital (DZD) (دج)	Capital (DZD) (دج)
	المرض الخطير (السرطان) الإقامة في المستشفى من دون جراحة (يومية) الإقامة في المستشفى مع جراحة (يومية) قسط شهري للمنخرط حتى سن 50 عاما (دج) <sup>(2)</sup> قسط شهري للعضو ابتداء من 51 سن عاما (دج)
(1) L'adhésion est conclue pour une année et renouvelable par tacite reconduction.	(1) الانخراط لمدة سنة كاملة و يتجدد تلقائيا
(2) La prime d'assurance est automatiquement ajustée à l'échéance de prime suivant la date anniversaire des 51 ans de l'adhérent.	(2) يتم ضبط قسط التأمين تلقائيا في الشهر بعد تاريخ الميلاد 51 سنة للمنخرط
(3) Capital par personne assurée	(3) رأس مال لكل مؤمن

Déclaration sur l'honneur	تصريح شرفي
Pour pouvoir bénéficier des garanties Sahti :	من أجل إمكانية الحصول على ضمانات صحي :
<ul style="list-style-type: none"> <li>Je déclare, qu'à ma connaissance, ni moi ni les membres de ma famille assurés par le présent contrat, ne sont ou n'ont été atteints durant les 5 dernières années d'aucune affection chronique grave nécessitant une surveillance médicale ou un traitement médical régulier (prise en charge à 100% par la CNAS).</li> <li>Je reconnais avoir pris connaissance des conditions générales et particulières du contrat figurant dans la notice d'information mise à ma disposition à mon agence CNEP-Banque.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>أصرح أنني على حد علمي، لا أنا ولا أي فرد من أفراد أسرتي المؤمنون بهذا العقد مصاب أو كان مصابا خلال 5 سنوات الماضية بمرض خطير أو مزمن يتطلب مراقبة طبية أو علاج طبي منتظم (مدعم 100٪ من قبل الصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية).</li> <li>أصرح أنني على علم بالشروط العامة والخاصة للعقد الواردة في النشرة الإعلامية التي سلمت لي في وكالتي بنك.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Un assuré ne peut bénéficier des garanties que d'un seul contrat.</li> <li>Les accidents et maladies dont la première constatation médicale est antérieure à la date de prise d'effet des garanties sont exclus des garanties.</li> <li>Toute réticence ou fausse déclaration intentionnelle de la part de l'adhérent entraîne la nullité de l'adhésion à l'assurance conformément à l'Ordonnance n° 95-07 modifiée et complétée.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>لا يمكن للمؤمن الاستفادة من ضمانات أكثر من عقد واحد.</li> <li>الأمراض والحوادث التي تم إثباتها طبيا قبل تاريخ سريان الضمانات مقصاة من الضمان.</li> <li>كل تصريح كاذب أو كتم متعمد من طرف المنخرط يؤدي إلى إلغاء الانخراط في التأمين حسب مقتضيات الأمر 95-07 المعدل والمتمم</li> </ul>
Fait en trois exemplaires à : .....	حرر في ثلاث نسخ ب .....
Signature de l'Adhérent (e) ..... توقيع المنخرط	Cachet de l'agence ..... خاتم الوكالة

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



# Table des matières



# TABLE DES MATIERES

**Remerciements**

**Dédicaces**

**Index des abréviations**

**Sommaire**

**Introduction Générale..... 01**

**Chapitre I : Genèse et fondements de la bancassurance**

**Introduction ..... 04**

**Section 1 : Définition et Historique de la bancassurance ..... 04**

1- Quelques définitions ..... 04

2- Le développement Historique de la bancassurance..... 06

**Section 2 : La bancassurance à travers le monde ..... 08**

1- Les modèles de la bancassurance ..... 08

1-1 Accord de distribution..... 08

1-2 La création d'une nouvelle filiale ..... 09

1-3 Les joints ventrus ..... 10

1-4 Acquisition ou fusion ..... 10

2- Les expériences de certains pays..... 12

2-1 La bancassurance en Europe ..... 12

2-2 La bancassurance en Amérique ..... 17

2-3 La bancassurance en Afrique du nord ..... 18

2-4 La bancassurance en Asie ..... 19

**Section 3 : Les produits distribués par les bancassureurs..... 21**

1-Les produits constituant le prolongement naturel des opérations bancaires..... 21

1-1 Les produits d'assurance liés aux crédits ..... 22

1-2 Les produits d'assurance liés aux dépôts..... 23

1-3Les produits d'assurance liés aux instruments de paiement ..... 24

2- Les produits d'Epargne à forte dominante financière ..... 24

2-1 Les produits simples ..... 24

2-2 Les produits complexes ..... 25

3- Les produits de prévoyance ..... 26

4- Les produits d'assurance de dommage ..... 27

5- Les produits packagés ..... 28

<b>Conclusion.....</b>	<b>29</b>
<b>Chapitre II: les Avantages et les limites de la bancassurance</b>	
<b>Introduction .....</b>	<b>30</b>
<b>Section 1 : Les facteurs clés de succès de la bancassurance .....</b>	<b>30</b>
1- Les facteurs exogènes.....	30
1-1 Un environnement légal et fiscal favorable .....	31
1-2 Les facteurs culturels et comportementaux.....	31
1-3 Taux de pénétration de l'assurance .....	32
2- Les facteurs endogènes .....	33
2-1 Un modèle de gestion intégré .....	33
2-2 Les caractéristiques des produits commercialisés .....	33
2-3 Les modèles retenus .....	34
2-4 Le management.....	34
2-5 La formation des vendeurs .....	34
2-6 Motivation du réseau .....	35
<b>Section 2 : Les Avantages de la bancassurance.....</b>	<b>35</b>
1- Les avantages pour l'assureur .....	36
1-1 L'accès à une large clientèle .....	36
1-2 La diversification des modes de distribution .....	36
1-3 Une meilleure appréciation des risques .....	36
1-4 L'amélioration de la rentabilité et la réduction des coûts de distribution.....	36
1-5 Le renforcement des fonds propres .....	37
2- Les avantages pour la banque .....	37
2-1 La rentabilité des ressources .....	37
2-2 la fidélisation des clients .....	38
2-3 La diversification de l'activité bancaire .....	
2-4 Le renforcement des fonds propres .....	39
3- Les avantages pour le consommateur .....	39
3-1 L'amélioration de la qualité des prestations .....	39
3-2 Un meilleur tarif.....	40
4- Les avantages pour l'Etat .....	41
4-1 Le développement du marché de l'assurance vie .....	41
4-2 Remédier aux défaillances du système de retraite .....	41
4-3 Le maintien de l'emploi .....	41

4-4 Une meilleur efficience .....	42
4-5 Un atout à la stabilité financière .....	42
<b>Section 3 : Les limites de la bancassurance.....</b>	<b>42</b>
1- Pour les banques .....	42
1-1 La cannibalisation des produits bancaires .....	42
1-2 Les risques sur l'image de la banque .....	43
1-3 Des méthodes de travail différentes .....	43
1-4 La formation du personnel .....	44
1-5 La divergence des cultures commerciales.....	44
2- Pour les assureurs .....	45
2-1 Le transfert du centre de décision .....	45
2-2 Le travail des sinistres et la sélection des risques .....	45
2-3 Le secret bancaire .....	46
3- Pour l'Etat .....	46
3-1 Les effets sur le niveau de la solvabilité .....	46
3-2 L'aléa moral .....	47
3-3 Restreindre la concurrence .....	47
3-4 Les risque de contagion .....	48
<b>Conclusion.....</b>	<b>48</b>
<b>Chapitre III : La bancassurance en Algérie</b>	
<b>Section 1 : Le cadre réglementaire et évolution de la bancassurance en Algérie.....</b>	<b>49</b>
1- Cadre réglementaire .....	50
1-1 La bancassurance selon la réglementation bancaire .....	50
1-2 La bancassurance selon la réglementation assurancielle.....	51
1-3 Conditions et dispositions de la bancassurance.....	52
<b>Section 2 : l'évolution de la bancassurance en Algérie .....</b>	<b>54</b>
1- L'accord de partenariat entre la CNEP-Banque et Cardif El-Djazair.....	55
2 -L'accord BDL-SAA.....	55
3 -La convention BADR-SAA .....	56
4- La convention BNA-CAAT .....	56
5 -Le partenariat BNA-CAAR .....	57
6- Le partenariat CPA-CAAR.....	57
7 -Le partenariat de la BEA avec la CAAR et la CAAT.....	57

<b>Section 3 : Les motivations et les obstacles de la bancassurance en Algérie</b> .....	58
1-Les motivations de la bancassurance en Algérie .....	58
1-1 Au niveau bancaire .....	58
1-2 Au niveau assurantiel .....	60
1-3 Au niveau macro-économique.....	62
2-Les entraves au développement de la bancassurance .....	63
2-1 les obstacles du côté bancaire .....	63
2-2 Les obstacles du côté des assureurs .....	64
2-3 Les obstacles du côté de la clientèle .....	64
<b>Conclusion :</b> .....	65
<b>Chapitre IV : L'évolution de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque</b>	
<b>Section 1 : Présentation de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque</b> .....	66
1- Présentation de la CNEP-Banque.....	66
2- Présentation de CARDIF .....	74
3- Partenariat CNEP-Banque / CARDIF El Djazair .....	78
<b>Section 2 : les différents Produits d'assurance CARDIF El Djazair , distribués par le CNEP- Banque</b> .....	82
1- Le produit Assurance des Emprunteurs (ADE) .....	83
2- Le Produit CNEP Total de Prévoyance (CTP).....	90
3- Le Produit « SAHTI » .....	98
<b>Section 3 : L'analyse de la réalité de distribution des produits d'assurance au niveau de la CNEP-Banque</b> .....	104
1- Analyse de la réalité de distribution du Produit d'assurance (ADE) au sein de la CNEP-Banque .....	105
2- Analyse de la réalité de distribution des deux produits d'assurance (CTP et SAHTI), au sein de la CNEP-Banque .....	108
<b>Conclusion</b> .....	114
<b>Conclusion Générale</b> .....	115
<b>Glossaire</b> .....	117
<b>Références bibliographique</b> .....	120
<b>Annexes.</b> .....	123
<b>Table des matières.</b> .....	140