

Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou

**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES
ET DES SCIENCES DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES FINANCIERES ET COMPTABILITE**



Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du Diplôme de Master en Sciences Financières et
Comptabilité

Spécialité : Finance des Banques et Assurances

Thème

***Le marché de la bancassurance en Algérie : évolution et
étude de cas au sein de la CNEP Banque de Tizi-Ouzou***

Présenté par

MORSLI Louisa

BELKADA Dalia

Encadré par

Mme HAMOUR Djamilia

Membre du jury

Président : Mme. LIMANI Ratiba,

MA à UMMTO.

Examineur : Mme. AMELLAL Sabrina,

MA à UMMTO.

Rapporteur : Mme. HAMMOUR Djamilia,

MA à UMMTO.

Promotion : 2025

Remerciement

Nous tenons tout d'abord à remercier Dieu Tout-Puissant de nous avoir donné la force, la patience et la volonté pour mener à bien ce travail.

Nous remercions ainsi nos parents pour leur amour, leur soutien et leurs sacrifices. Ce travail est avant tout le fruit de leurs efforts et de leur foi en nous.

Nous remercions chaleureusement Madame **HAMOUR Djamila**, notre encadrante, pour sa gentillesse, sa disponibilité et les précieux conseils qu'elle nous a donnés tout au long de la préparation de ce travail.

Nous adressons nos remerciements les plus sincères aux responsables de la **CNEP banque** de nous avoir accordé la chance de réaliser notre stage pratique, en particulier à Madame **BESSASSI Lynda**, responsable de la bancassurance à **la CNEP-Banque** de la wilaya de **Tizi-Ouzou**, pour sa disponibilité malgré ses nombreuses responsabilités. Son aide nous a permis d'avancer dans notre travail

Enfin, nous adressons nos remerciements aux membres du jury d'avoir accepté d'évaluer notre travail.

Dédicace

C'est avec une profonde gratitude et une immense émotion que je dédie ce travail :

À ma chère maman,
celle à qui je dois tout et à qui je ne pourrai jamais rendre suffisamment.
Quoi que je fasse ou dise, je ne saurai jamais te remercier comme il se doit,
pour l'amour, le soutien et les prières que tu m'as donnés,
et surtout pour les sacrifices que tu as fait pour mon éducation et mon bien-être.
Que Dieu t'accorde santé, bonheur et longue vie.

À la mémoire de mon cher père,
un hommage sincère et éternel, symbole d'amour et de reconnaissance pour le soutien
constant, les encouragements et l'aide précieuse qu'il m'a apportés durant toute ma vie et mes
études.

J'aurais tant souhaité qu'il puisse être présent aujourd'hui pour partager ma joie.
Que ton âme repose en paix cher papa.

À la mémoire de mes grands-parents et oncles, Que Dieu les garde dans son éternel paradis.

À mes chères sœurs, **Mélina, Rania, Katia**, et à mon frère **Nadir**,
qui rendent chaque instant de ma vie plus lumineux, plus doux et plus joyeux

Je vous remercie pour votre amour, vos sourires et votre soutien

À ma meilleure amie et binôme **Louisa**,
qui a toujours été à mes côtés, avec son soutien, son écoute attentive et son énergie positive.

Dalia

Dédicace

Avant toute chose, je remercie Dieu pour m'avoir accompagné et guidé tout au long de l'élaboration de ce travail.

Je dédie ce mémoire avec tout mon amour et ma gratitude :

À **mes chers parents**, véritables piliers de ma vie, qui ont toujours cru en moi, m'ont encouragé dans chaque étape et soutenu. Leur présence et leurs sacrifices sont la source de ma motivation et de ma réussite.

À mes adorables sœurs : **Manel, Yasmine, Farah et Melina**, qui m'apportent quotidiennement joie, réconfort et inspiration. Leur affection sincère et leur soutien moral ont été essentiels tout au long de ce parcours.

À **toute ma famille**, pour leur amour, leurs prières, leur réconfort et leurs encouragements permanents, même à distance.

À **Dalia**, ma chère binôme et amie, avec qui j'ai partagé cette belle aventure académique. Merci pour ton sérieux, ta générosité et ta solidarité.

Enfin, à **toutes les personnes** qui, de près ou de loin, m'ont aidé, soutenu, encouragé ou simplement offert un mot gentil ou un sourire au bon moment. Votre présence, votre aide ou même vos petites attentions ont été d'une grande valeur pour moi.

Louisa

Liste des tableaux

Tableau N°01 : l'historique de la bancassurance à l'échelle internationale

Tableau N° 02 : les modèles de développement de la bancassurance

Tableau N° 03 : cadre réglementaire de la bancassurance en Algérie

Tableau N° 04: taux maximum de commissions reçues par les banques sur chaque produit

Tableau N° 05: les principaux partenariats entre les banques et les compagnies d'assurance en Algérie

Tableau N° 06: production de la bancassurance en Algérie par année (en chiffre d'affaires)

Tableau N°07 : les capitaux assurés pour la première formule du produit CTP

Tableau N°08 : les capitaux assurés pour la deuxième formule du produit CTP

Tableau N° 09 : les tarifs du produit SAHTI

Tableau N° 10: garanties offertes

Tableau N° 11: tarification de l'Assurance des Emprunteurs (ADE)

Tableau N° 12 : nombre de contrats CTP distribués par le réseau de la CNEP-Banque.

Tableau N° 13: nombre de contrats RIHLATI distribués par le réseau de la CNEP-Banque

Tableau N° 14 : nombre de contrats SAHTI distribués par le réseau de la CNEP-Banque

Tableau N°15 : nombre de contrats SAHTI distribués par les agences CNEP banque de Tizi-Ouzou

Tableau N°16 : nombre de contrats CTP distribués par le réseau de la CNEP-Banque de Tizi-Ouzou

Tableau N°17 : nombre de contrats RIHLATI distribués par le réseau de la CNEP-Banque de Tizi-Ouzou

Liste des abréviations

Sigle	Signification
ABC	Arab Banking Corporation
ACM	Assurance de Crédit Mutuel
AGB	Gulf Bank Algeria
AGLIC	Algerian Gulf Life Insurance Company
AXA	Assurance Algérie
BADR	Banque de Développement Rural
BDL	Banque de Développement Local
BEA	Banque Extérieure d'Algérie
BNA	Banque Nationale d'Algérie
BNP PARIBAS	Banque Nationale Paris
CAAR	Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance
CAAT	Compagnie Algérienne d'Assurance de Transport
CARDIF	Compagnie d'Assurance et Réalisation Des Investissements en France
CNEP	Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance
CPA	Crédit Populaire Algérien
CTP	Cnep Totale Prévoyance
DBS	Déclaration de Bonne Santé
GAV	Garantie Accident de la Vie
IAD	Invalidité Absolue et Définitive
IARD	Incendie, Accidents et Risques Divers
QMS	Questionnaire Médical de Santé
SAA	Société Algérienne des Assurances
SG	Société Générale Algérie

Sommaire

Chapitre 1 : origines et principes de la bancassurance.....	11
Section 1 : historique et objectifs de la bancassurance	12
Section 2 : les stratégies et produits proposés en bancassurance.....	21
Section 3 : avantages et limites de la bancassurance.....	31
Chapitre 2 : la bancassurance en Algérie.....	39
Section 1 : évolution du cadre réglementaire de la bancassurance en Algérie	40
Section 2 : les accords de bancassurance et les produits commercialisés en Algérie	44
Section 3 : état des lieux du marché de la bancassurance en Algérie	53
Chapitre 3 : la pratique de la bancassurance à la CNEP-banque de Tizi Ouzou	58
Section 1 : présentation de la CNEP-banque et CARDIF EL Djazair	59
Section 2 : les produits d'assurance CARDIF El Djazair commercialisés par la CNEP-banque de Tizi-Ouzou.....	68
Section 3 : analyse de la bancassurance à la CNEP Banque de Tizi Ouzou : étude analytique et enquête	81

Introduction générale

La banque et l'assurance sont deux domaines ayant évolué séparément pendant deux siècles sans se croiser. Les banques sont des institutions financières concentrées sur la gestion des opérations bancaires comme la collecte des dépôts, l'octroi de crédits et la gestion des moyens de paiement. De leur côté, les sociétés d'assurances ont principalement assuré la couverture des risques liés aux personnes et aux dommages.

A partir des années 70, le secteur des services financiers a connu l'un des changements les plus significatifs ; la naissance d'un nouveau concept illustrant les divers partenariats entre les banques et les compagnies d'assurance, connu sous le nom de bancassurance qui désigne la distribution des produits d'assurance par les guichets bancaires. Les pratiques de bancassurance ont commencé à se généraliser en Europe à partir des années 1980 notamment en France et en Espagne où il représente une part importante du chiffre d'affaires des assurances de personnes. Toutefois, les pratiques de la bancassurance divergent selon les pays, elles sont influencées par des spécificités légales, culturelles et économiques.

L'Algérie, a connu ces dernières années un rapprochement entre les compagnies d'assurance et les banques, la promulgation de la loi n° 06-04 du 20 février 2006, modifiant et complétant l'ordonnance n° 95-07 a permis de renforcer le cadre juridique du secteur des assurances et de l'adapter aux normes internationales. Cette loi a, en effet, ouvert la voie à l'institutionnalisation de l'activité de bancassurance en autorisant la distribution des produits d'assurance par les banques. Ce nouveau canal de distribution a pour objectif de renforcer les synergies du secteur de la banque et celui des assurances et de soutenir la croissance économique en Algérie.

Problématique de recherche

Cette recherche vise à étudier l'évolution de la bancassurance en Algérie, en particulier à la CNEP-banque de Tizi-Ouzou, en s'intéressant à l'état actuel des produits et aux perspectives de développement. Nous cherchons à répondre à la question principale suivante : ***Quelle est la réalité de l'évolution du marché de la bancassurance en Algérie ? Et comment la bancassurance se décline au niveau de la CNEP Banque de la Wilaya de Tizi-Ouzou ?***

Afin de mieux cerner cette problématique, nous explorerons plusieurs sous-questions, à savoir :

- Qu'est-ce que la bancassurance et quels sont ses enjeux ?
- Comment la bancassurance a-t-elle évolué en Algérie et quelles sont ses perspectives de développement ?
- Comment la bancassurance se déploie-t-elle au sein de la CNEP Banque de Tizi-Ouzou ?

Objectifs spécifiques de recherche

L'objectif principal, est de comprendre et d'expliquer le concept de la bancassurance, ainsi que ses pratiques en Algérie. Les objectifs spécifiques sont les suivants :

- Comprendre et définir le terme de bancassurance ;
- Étudier le dispositif et les pratiques de la bancassurance en Algérie ;
- Identifier les perspectives de développement de la bancassurance dans le pays ;
- Analyser la distribution et la commercialisation des produits d'assurance au sein de la CNEP-banque de Tizi-Ouzou.

Méthode de recherche

Pour mener à bien notre recherche, nous nous appuyons sur une analyse théorique retraçant l'historique de la bancassurance. Nous étudions ensuite son évolution en Algérie, notamment à la CNEP Banque de Tizi-Ouzou, en adoptant une approche comparative et analytique. Nous collecterons et analyserons les données disponibles pour dresser un état des lieux du marché de la bancassurance, tout en anticipant les perspectives futures du secteur.

Structure du mémoire

Notre travail sera structuré comme suit :

Chapitre 1 : Origines et principes de la bancassurance

Ce chapitre explore l'émergence de la bancassurance, en détaillant son historique et ses objectifs, en analysant les stratégies adoptées par les institutions bancaires pour offrir des produits d'assurance, et en identifiant les avantages et les limites de cette activité.

Chapitre 2 : La bancassurance en Algérie

Dans ce chapitre, nous étudierons l'évolution de la bancassurance en Algérie, nous nous focalisons sur son cadre juridique et son histoire, et l'état actuel du marché de la bancassurance dans le pays.

Chapitre 3 : La pratique de la bancassurance à la CNEP-banque de Tizi Ouzou

Ce chapitre est consacré à l'analyse de la mise en œuvre de la bancassurance à la CNEP-banque, en présentant la CNEP banque, CARDIF El Djazair et leur partenariat, ainsi qu'en examinant les produits d'assurance commercialisés. À travers, un entretien avec la chargée de la bancassurance (CBA) de la CNEP banque de Tizi-Ouzou, nous analysons les stratégies adoptées, les défis rencontrés et les perspectives d'évolution.

Chapitre 1 : origines et principes de la bancassurance

Introduction

La bancassurance, est née d'un rapprochement entre les activités bancaires et assurantielles afin de proposer une offre complète, et cohérente de services financiers. Ce modèle permet aux banques de diversifier leurs produits et aux organismes d'assurance de bénéficier du réseau de distribution bancaire, créant ainsi une valeur ajoutée pour les deux secteurs.

La bancassurance est une notion vague qui nécessite d'être expliquée. C'est l'objet de ce présent chapitre qui porte sur l'origine et les bases de la bancassurance et qui est structuré en trois sections.

Dans la première section, nous allons présenter le concept de la bancassurance en abordant sa définition, son évolution historique et ses principaux objectifs.

Dans la deuxième section, nous essaierons de distinguer les différents produits distribués par les bancassureurs ainsi que les stratégies qu'ils adoptent pour les commercialiser. Enfin dans la troisième section, nous allons essayer d'aborder les avantages et les limites de la bancassurance ainsi que les facteurs clés de son succès.

Section 1 : Historique et objectifs de la bancassurance

La bancassurance s'est développée dans le monde depuis les années 1970. Elle a pris plusieurs formes. Dans cette section, nous allons voir l'histoire de la bancassurance à travers quelques pays dans le monde, ainsi que ses diverses définitions et objectifs.

1-1 Définition de la bancassurance

La notion de bancassurance a fait l'objet de plusieurs définitions. La **bancassurance** est une collaboration entre les banques et les compagnies d'assurance, qui consiste en la distribution de produits d'assurance par les réseaux bancaires. Cette première conception qui considère la bancassurance comme un simple canal de distribution des produits d'assurance est soutenue par plusieurs auteurs. Parmi eux, **Alain Borderie et Michel Lafitte** qui la définissent comme « **une activité de distribution d'assurance aux guichets des banques** ». ¹

¹ Borderie, A. Lafitte, M., « La bancassurance stratégie et perspectives en France et en Europe », édition revue Banque, Paris, 2004, P 47

De même, **Bernard De Gryse** a ajouté que « **la bancassurance est à proprement parler l'activité d'assurance, filiale d'une banque.** »².

Selon ces deux définitions, la bancassurance est limitée à l'action de distribution des produits d'assurance par les banques.

D'autres définitions plus élargies sont présentées par d'autres auteurs tels que **Jean-Pierre Daniel** qui considère la bancassurance comme « **la distribution de contrats d'assurance par les guichets des banques ou établissements financiers** »³ et **Alain Borderie et Michel Lafitte** qui définissent la bancassurance comme « **un mode de distribution de produits d'assurance aux guichets des banques, des établissements financiers et de la grande distribution par le biais de ses filiales financières.** »⁴

Selon ces trois auteurs, la bancassurance est vue comme un mode de distribution des produits d'assurance qui inclut, en plus des guichets bancaires, les établissements financiers et les filiales financières.

D'autres définitions considèrent la bancassurance comme un partenariat entre le secteur bancaire et le secteur des assurances. Selon, Borderie et Lafitte la bancassurance consiste en « **la création de conglomerats financiers associant des organismes bancaires et d'assurance : elle comprend deux composantes, l'une capitalistique entre une banque et un assureur, l'autre de vente par leurs réseaux respectifs des produits bancaires et d'assurance** »⁵.

Dans cette vision, la bancassurance n'est pas simplement un mode de distribution des produits d'assurance par les guichets bancaires mais une relation de partenariat plus complexe et souvent capitalistique entre les banques et les assureurs, ce qui peut aller jusqu'à la création de conglomerats financiers.

Enfin, une définition englobante est proposée par **Vered Keren**, selon lui « **la bancassurance est un néologisme d'origine française qui désigne les différents modes de rapprochement entre les établissements bancaires et les sociétés d'assurance** »⁶

² De Gryse, B, « La bancassurance en mouvement », édition Boeck & Larcier, Bruxelles, 2005, P 1

³ **Daniel, J-P**, « *Les enjeux de la bancassurance* », 2^e édition, Éditions de Verneuil, France, 1995, P 7

⁴ Borderie, A. Lafitte, op.cit P 47

⁵ Ibid P 48

⁶ KEREN, V, « la bancassurance » que sais-je, 1^{ère} édition, presse universitaire de France, 1997, P8

En résumé, nous pouvons dire que le terme de la bancassurance dans sa forme la plus simple désigne la distribution des produits d'assurance à travers les canaux de distribution d'une banque. Elle peut aussi prendre d'autres formes comme la création de filiales communes et elle peut aller jusqu'à la création de conglomérats financiers

1-2 Emergence et évolution de la bancassurance

La bancassurance a considérablement évolué au cours des dernières années. Elle a débuté en Europe, spécialement en France, avant de se développer dans le reste du monde.

1-2-1 En Europe

1-2-1-1 En France

La bancassurance, est passée par plusieurs étapes qui se résument comme suit :

Dans les années 1970, le marché bancaire français était très concurrentiel, les banques françaises ont utilisé la législation sur l'assurance pour diversifier leurs activités, cela leur a permis de créer la bancassurance. En 1971, la fédération du Crédit mutuel a commencé à pratiquer la bancassurance en créant les Assurances du Crédit mutuel Vie (ACM Vie), et les assurances du Crédit mutuel IARD (ACM IARD) en les dotant d'un statut de mutuelle⁷ ou les banques ont découvert une nouvelle source de profit et en devenant elles-mêmes des assureurs pour leurs clients. Ils sont ainsi devenus les précurseurs de ce que l'on nommera « la Bancassurance ».

En 1973 La compagnie bancaire, établissement de crédits spécialisés sans réseau, proche de la banque Paribas créé une compagnie d'assurance de personnes appelée Kléber-Vie qui devient peu de temps après Cardif⁸

Au cours des années 1980 que la bancassurance a connu son essor ou En 1986, Le Crédit Agricole a créé ses propres deux filiales, la première appelée PREDICA spécialisée dans l'assurance-vie, et la deuxième en 1989, est nommée PACIFICA, spécialisé dans les assurances de dommage.

⁷ Borderie, A. Lafitte, op.cit. P 49

⁸ Ibid P50

Ces initiatives ont fait de la France le plus grand marché d'assurance en Europe. En termes de volume, c'est le premier marché de la bancassurance, grâce initialement à un environnement juridique plus favorable que dans le reste du monde.

Sur l'ensemble de l'année 2024, Crédit Agricole Assurances a réalisé un chiffre d'affaires de 43,6 milliards d'euros, en progression de (+17,2%) par rapport à fin décembre 2023, sur le marché français. Cette croissance est due, principalement à l'activité épargne / retraite grâce au succès des animations commerciales.⁹

1-2-1-2 En Espagne

La bancassurance commence à apparaître en Espagne dès les années 80, lorsque le groupe BANCO DE BILBAO une importante banque espagnole acquiert une part majoritaire dans la compagnie d'assurance EUROSEGUROS (anciennement connue sous le nom de Vasca Aseguradora, constituée en 1968). Mais la législation espagnole interdit aux banques de vendre de l'assurance vie, donc dans un premier temps, l'implication de la banque dans le secteur assurantiel se limitait à un simple contrôle financier. Ce n'est qu'en 1991, avec la levée de cette barrière réglementaire, que les banques espagnoles ont été autorisées à proposer directement des assurances vie à leur clientèle, ouvrant ainsi la voie au développement effectif de la bancassurance dans le pays. Aujourd'hui, un tiers du marché des assurances est détenu par les cinq premiers bancassureurs espagnols (Vida Caixa, BBVA, SHC Seguros, Aseval, Mapfre Vida).¹⁰

La bancassurance en Espagne a enregistré en 2023 un chiffre d'affaires supérieur à 28000 millions d'euros, ce qui représente 2% du PIB national. Le secteur souligne une croissance dans les assurances non vie passant de 4% en 2000 à 15% en 2023 ¹¹.

⁹<https://www.ca-assurances.com/wp-content/uploads/Communique-de-presse-%E2%80%93-Resultats-12M-2024.pdf> consulté le 16/04/2025 à 18h51

¹⁰ El mahi,M, «La bancassurance : contrainte réglementaire et stratégie», Mémoire de fin d'études,IGA-Rabat P27

¹¹<https://segurosnews.com/ultimas-noticias/pablo-pernia-amaef-destaca-el-momento-formidable-de-bancaseguros-gracias-a-su-permanente-evolucion> consulté le 16/04/2025 à 20h44

1-2-1-3 En Allemagne et l'Italie ¹²

L'intérêt pour la bancassurance ne se manifesterait que bien plus tard. En Italie, son développement a été rapide grâce à la loi Amato de 1990, qui a autorisé les banques à acquérir des parts dans des compagnies d'assurance. Entre 1995 et 1998, des avantages fiscaux ont été mis en place pour les produits d'assurance vie. De plus la densité du réseau bancaire, et la confiance des italiens en leurs banquiers ont aidé la bancassurance de poursuivre sa croissance dans le pays. En Allemagne, les coopérations entre les banques et les compagnies d'assurance ont commencé au début des années 1990.

1-2-1-4 En Belgique

La bancassurance a pris son essor en 1989 avec la collaboration entre AG premier assureur du pays avec la Générale de Banque qui créent la société « Alpha Life ». Un an après, AMEV N.V, une importante compagnie d'assurances néerlandaise, et VSB, une banque néerlandaise, réunissent leurs activités, dans la même année AG a réalisé sa première fusion internationale avec ces deux entreprises néerlandaises donnant naissance au groupe 'FORTIS'.¹³

En 1993 FORTIS a pris le contrôle de la Caisse générale d'épargne et de retraite (CGER) et de la Générale de Banque en 1999. FORTIS a joué un rôle clé dans le développement de la bancassurance en Belgique en réunissant les activités bancaires et assurancielles dans une même structure, ce qui a facilité la distribution des produits d'assurance via les réseaux bancaires.¹⁴

En 2023, en Belgique, la bancassurance a représenté 45,6 % de la distribution des assurances-vie individuelles, faisant d'elle le principal canal de commercialisation de ces produits dans le pays¹⁵

¹² Hamoul, T « Les déterminants de la Bancassurance en Algérie (Rôle, avantages et limites) » Revue Algérienne de l'économie et finances N°01,V°03, 2016,P33

¹³ Ibid P32

¹⁴ <https://www.atlas-mag.net/category/tags/focus/histoire-de-la-bancassurance> consulté le 14 /05/2025 à 20h13

¹⁵ <https://cms.assuralia.be/sites/default/files/2024-12/FR-distribution-2023.pdf?utm> consulté le 16/04/2025 à 21h26

1-2-2 En Amérique**1-2-2-1 Aux Etats-Unis**

La bancassurance possède une longue histoire aux Etats-Unis, des réglementations strictes (les lois antitrust) ont longtemps freiné les banques de se rapprocher des institutions financières. Ce qui laissait la vente d'assurance vie aux courtiers indépendants.

En 1999, la réglementation a été modifiée et devenue plus légère grâce au « Gramm-Leach-Bliley Act », offrant aux banques la possibilité d'acquérir des réseaux de courtiers. ¹⁶

Plusieurs banques et institutions financières ont intégré la distribution de produits d'assurance. Parmi elles, on peut citer : ¹⁷

- L'agence d'assurance de la caisse d'épargne de Carteret, qui propose des contrats à travers son réseau local.
- La Banque du Programme de l'Amérique, en partenariat avec GNA, une organisation spécialisée dans les assurances, notamment pour les produits de retraite et de prévoyance.

1-2-2-2 En Amérique Latine ¹⁸

Dans des pays comme le Mexique, le Brésil, l'Argentine et le Chili, les banques ont profité des réformes de déréglementation pour offrir des produits d'assurance à leurs guichets.

Au Brésil par exemple, les banques proposent des contrats de retraite privés, grâce à des partenariats avec des assureurs locaux et étrangers. Au Mexique, la bancassurance s'est développée en raison du rôle des banques dans le domaine des fonds de pensions depuis la réforme des pensions de 1997. De nombreux assureurs étrangers ont formé des partenariats avec des banques locales. En 2001, 10 à 15 % des primes d'assurance vie et de rente étaient distribuées par les banques.

¹⁶ Benoist, G « LA BANCASSURANCE : LES NOUVEAUX DÉFIS » revue assurances, N°2, V°70, 2002, P197

¹⁷ Brahim GUENANE, Polycopié pédagogique portant sur la bancassurance Université M'Hamed BOUGARA Boumerdès, 2018 P67

¹⁸ Benoist, G, op.cit. P196

1-2-3 En Asie ¹⁹

En Asie, la bancassurance s'est développée très rapidement depuis le début du siècle grâce aux réglementations qui se sont assouplies dans le sens d'une diversification des canaux de vente des produits d'assurance. Au Japon, la bancassurance est autorisée depuis le milieu des années 1990, où les banques distribuent des contrats d'assurance emprunteur, et depuis 2002, des rentes viagères. En Corée du Sud, la bancassurance est permise depuis août 2003. Ce développement a également été facilité par la capacité des banques à pénétrer les zones rurales. Le taux de pénétration de la bancassurance atteint ainsi en assurance-vie 45 % en Malaisie, 25 % en Chine et 17 % en Inde.

1-2-4 En Afrique**1-2-4-1 Au Maroc ²⁰**

Au Maroc, la bancassurance, est apparue dans les années 1970 avec le lancement par les banques d'une convention de rapatriement des corps, un produit destiné à aider les Marocains résidant à l'étranger. Au début des années 90, la plupart des assureurs ont mis en place un département bancassurance pour collaborer avec les banques, gérer les produits et suivre les sinistres des clients. Ce choix est plus avantageux financièrement, car les commissions versées aux banques sont inférieures à celles payées aux courtiers et agents généraux.

Depuis ses débuts, la bancassurance au Maroc n'a cessé de se développer. Actuellement, presque toutes les banques distribuent des produits d'assurance.

1-2-4-2 En Tunisie ²¹

La bancassurance en Tunisie a été organisée par le législateur dans l'article 69 du code des assurances tel que modifié par la loi N°2002-37 du 1er avril 2002 et la loi N°2003-80 du 29 décembre 2003. Le paragraphe 4 de cet article précise que les opérations d'assurance peuvent être présentées au public par l'entremise des banques chargées, en vertu d'une convention, de conclure des contrats d'assurance au nom et pour le compte d'une ou plusieurs entreprises d'assurance. Le secteur de la bancassurance en Tunisie, manque de promotion, et

¹⁹Trainar, P « La bancassurance : généralisation ou déclin du modèle ? » Revue d'économie financière N°92, 2016 P62

²⁰ Guenane, B Polycopié pédagogique portant sur la bancassurance, op.cit, P70

²¹ Ibid., P78

les tunisiens sont peu informés sur ses services. Ce secteur reste marginal dans ce pays, en 2008, les primes émises par la bancassurance ont atteint 44,3 millions de dinars.

➤ **Les grandes tendances de l'évolution de la bancassurance dans le monde**

L'historique de la bancassurance à l'échelle internationale peut être résumé dans le tableau suivant :

Tableau N°01 : l'historique de la bancassurance à l'échelle internationale

Commencement	Maturité	Diversification	Concentration
1975-1985	1985-2000	2000-2005	Aujourd'hui
Coopération externe/ Création de filiales (interne). Simple distribution	Offre Publique d'achat/croissance externe. Intégration des services.	Alliances partenariats Approche personnalisée	rachats

Source: HAMOUL,T « Les déterminants de la Bancassurance en Algérie »,Revue algérienne de l'économie et finances page 62, N°362

La bancassurance s'est développée depuis les années 70 selon plusieurs phases à savoir : le commencement, la maturité, la diversification et la concentration.

- a) **Le commencement (1975 – 1985) :** durant cette période, la bancassurance se limitait à une simple distribution des produits d'assurance via les réseaux de banques. En effet, les premières expériences de la bancassurance ont principalement débuté en France avec la création des Assurances du Crédit mutuel Vie (ACM Vie) et les assurances du Crédit mutuel IARD (ACM IARD). En Espagne, la bancassurance commence à apparaître depuis 1980 lorsque le groupe Banco de Bilbao a pris une participation majoritaire dans Euroseguros.
- b) **La maturité (1985-2000) :** durant cette période, la bancassurance s'est développée à travers l'élargissement de son offre de produits, l'utilisation de stratégies de croissance externe telles que les offres publiques d'achat pour acquérir des entreprises d'assurance, et l'intégration des services bancaires et assurantiels. En outre, cette période est marquée par des collaborations importantes avec des assureurs grâce à des

filiales spécifiques. Par exemple, en France : PREDICA lancé en 1986 pour l'assurance vie et PACIFICA commence à 1989 pour les assurances de dommages. En Belgique, AG, premier assureur belge, a réalisé sa première fusion internationale avec deux entreprises néerlandaises, donnant naissance au groupe Fortis.

- c) **La diversification (2000- 2005) :** dans cette période la bancassurance s'est développée dans le reste du monde comme la Corée du sud en 2003, la Chine en 2001 et la Tunisie en 2002. La bancassurance dans cette phase est caractérisée par des alliances stratégiques et des partenariats entre banques et compagnies d'assurance.
- d) **La concentration (période actuelle) :** aujourd'hui, la bancassurance s'oriente de plus en plus vers des accords stratégiques entre les banques et les compagnies d'assurance. Ce modèle s'est largement internationalisé, devenant une source importante de revenus dans certains pays développés comme la France et la Belgique. D'autres pays, comme l'Algérie et la Tunisie, sont encore en phase de développement, mais affichent un potentiel prometteur pour l'avenir.

1-3 Les objectifs de la bancassurance

L'objectif principal de la bancassurance, est de proposer aux clients une offre intégrée simplifiant ainsi leur accès aux produits financiers et assurantiels. De plus, elle permet une meilleure fidélisation des clients et une rentabilité accrue pour les banques.

1-3-1 Objectif de rentabilité ²²

Lorsque les banques ont intégré la bancassurance à leurs activités principales, leur objectif était avant tout de diversifier leurs sources de revenus. Pour elles la rentabilité se traduit par les commissions perçues et les dividendes générés. Les commissions proviennent de la vente de polices d'assurance par les agences bancaires, la distribution de ces polices d'assurance constitue une opportunité d'accroître leur chiffre d'affaires.

Si la compagnie d'assurance est une filiale de la banque, cette dernière recevra d'elle des bénéfices comme dividendes. Par contre, si la banque détient seulement une part dans une compagnie d'assurance, ses gains seront à la hauteur de cette participation.

Du côté des assureurs, la bancassurance représente un canal de distribution stratégique qui leur permet de vendre un plus grand nombre de contrats via les réseaux bancaires. Cette

²² DE GRUYSE.B, op.cit. P15

collaboration leur assure une augmentation des bénéfices tout en couvrant les frais d'intermédiation versés aux banques

1-3-2 Objectif de fidélisation de la clientèle ²³

Les banques doivent faire face à une clientèle de plus en plus multi-bancarisée, qui n'hésite pas à se tourner vers l'établissement offrant les meilleurs services, et pour rester compétitives, elles doivent proposer une large gamme de produits, notamment ceux déjà diffusés par leurs concurrents. La bancassurance constitue ainsi un levier stratégique, pour fidéliser les clients en leur offrant des solutions complémentaires. En marketing bancaire, il est admis que plus un client détient de produits auprès d'une banque, plus il lui restera fidèle et sera enclin à en acquérir de nouveaux.

Grâce à la fréquence des contacts et aux liens de confiance établis, les banquiers disposent d'atouts solides pour proposer des assurances adaptées et renforcer la relation client, contribuant ainsi à accroître leur taux d'équipement et leur position sur le marché.

En résumé, la bancassurance est née du rapprochement entre le secteur bancaire et celui de l'assurance. Son évolution a débuté en Europe dans les années 1970, et puis elle s'est progressivement répandue dans le reste du monde. Ce modèle a commencé par une simple distribution des produits d'assurances via les guichets bancaires, elle s'est transformée en un véritable partenariat stratégique. Ses objectifs principaux sont concentrés sur la rentabilité et la fidélisation de la clientèle.

Section 2 : Les Stratégies et produits proposés en bancassurance

La bancassurance, ne se limite pas à une simple vente des produits d'assurance par une banque. Elle repose sur des stratégies bien définies qui déterminent la nature du partenariat ainsi que la manière dont les produits d'assurance sont proposés aux clients. Selon les objectifs des parties prenantes, plusieurs modèles peuvent être adoptés. Dans cette section nous allons présenter les principales stratégies utilisées dans la bancassurance, ainsi que les différents produits qu'elle permet de proposer.

²³ Saadi, D« La promotion des produits d'assurance par le biais de la bancassurance CNEP banque de TIZI-OUZOU », mémoire de fin de cycle , Université de Mouloud MAMMERI de TIZI OUZOU , 2023 ,P20

2-1 Les stratégies de la bancassurance

Il n'existe pas un modèle unique de bancassurance, qui soit idéal pour toutes les banques et compagnies d'assurance. Le choix du modèle repose sur la stratégie adoptée par les deux partenaires. Il existe de nombreuses stratégies dans la bancassurance : signature d'un accord de distribution (accord commercial), création d'une filiale et les joint-ventures (filiale communes).

2-1-1 les accords commerciaux²⁴

La banque passe des accords de distribution avec une compagnie d'assurance. C'est la forme la plus simple de la bancassurance. Dans ce modèle, la banque joue un rôle d'intermédiaire et propose à ses clients des produits d'assurance d'une compagnie d'assurance. En contrepartie, elle perçoit des commissions de distribution versées par les assureurs pour chaque contrat vendu. L'objectif de cette stratégie est la rentabilisation du réseau de distribution de la banque d'une part, et l'accès pour l'assureur à une clientèle plus rentable et plus solvable d'autre part.

Les accords commerciaux présentent de nombreux avantages qui sont ²⁵

- l'investissement initial, est faible ;
- Elle offre la possibilité de générer des revenus réguliers sous forme de commissions, sans nécessiter un capital important ;
- Elle respecte l'autonomie des deux entités ; les problèmes de l'une n'influent pas sur la situation de l'autre.

Les accords commerciaux présentent aussi des inconvénients qui sont présentés ci-dessous ²⁶

- Manque de flexibilité pour le lancement de nouveaux produits ;
- Pour les compagnies d'assurance, l'inconvénient réside dans le risque que la banque acquiert l'expertise et les ressources nécessaires pour renforcer sa stratégie de croissance et prendre le contrôle direct du processus de production ;
- Des divergences peuvent survenir entre les équipes dirigeantes des deux entités, notamment en raison de différences dans leur culture d'entreprise.

²⁴ Belkadi, S « Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie », mémoire de Magister, Université Mouloud Mammeri de Tizi Ouzou, 2012, P51

²⁵ Ibid. P5

²⁶ Chevalier, M, Launay, C et Mainguy, B. «Analyse de la situation de la Bancassurance dans le monde Bancassurance » la revue FOCUS, octobre 2005, P5

2-1-2 Le Joint-ventures

Le terme joint-venture en anglais correspond à coentreprise ou entreprise commune, désignant la création d'une filiale partagée entre deux ou plusieurs entreprises qui collaborent. Les parties impliquées dans cette stratégie forment une entreprise commune, généralement dans le but d'atteindre une position précise sur le marché ou de développer un produit spécifique. Cette coopération peut être envisagée à court ou à long terme.

Dans le cas de la bancassurance, ce modèle consiste en la création d'une nouvelle société d'assurance en copropriété, qui est souvent détenue à parts égales par un assureur et une banque. Les compagnies d'assurance assument généralement la responsabilité de contrôle et de gestion des risques alors que la banque est responsable du processus de distribution.²⁷

Les joint-ventures en bancassurance présentent plusieurs avantages, tant pour les banques que pour les compagnies d'assurance ²⁸

- Réduire les conflits liés aux différences culturelles et stratégiques ;
- Permet aux banques d'acquérir progressivement le savoir-faire du secteur de l'assurance ;
- Diminue les coûts de distribution en utilisant le réseau bancaire existant ;
- Facilite la commercialisation des produits en les intégrant à l'offre bancaire.

Parmi les inconvénients de joint-venture nous pouvons citer ²⁹

- La banque et l'assureur, peuvent ne pas toujours être d'accord sur la stratégie à suivre ;
- Il est difficile de faire fonctionner ensemble les systèmes, et les procédures des deux entreprises ;
- Demande une coordination étroite pour garantir un bon fonctionnement.

2-1-3La création de filiale³⁰

Ce modèle de bancassurance consiste soit à créer filiale bancaire par une société d'assurance, qui reste encore peu fréquente, ou la création d'une filiale d'assurance

²⁷ Guemmaz, S, « La structure institutionnelle de la bancassurance en Algérie : Historique et actualité », Revue Études Économiques, Volume 15, N°2, 2021, P47

²⁸ Hamoul, T et Kassoul, S « Analyse du contexte global de la bancassurance en Algérie Etude comparative », Revue Des Etudes Economiques Approfondies N°1, V°2, 2017, P8

²⁹ ibid, P8

³⁰ Mergoum, K et Hassani, H « La bancassurance en France, quelle expérience pour l'Algérie ? », Revue académique des études humaines et sociales N°2, V°10 Juin 2018, P20

par la banque, exprimant ainsi sa volonté du contrôle total de cette nouvelle activité. Cette stratégie permet à la banque de monopoliser les revenus, c'est-à-dire d'avoir toutes les rémunérations sous forme de dividendes et de ne laisser échapper aucune entrée vers une autre entité. À travers l'unicité du réseau, la banque décide d'affronter seule la concurrence.

Cette stratégie présente plusieurs avantages ³¹

- Maintenir et protéger la culture d'entreprise ;
- Permet à la banque de maximiser ses bénéfices en percevant directement des dividendes issus de sa filiale d'assurance, sans partage avec un partenaire externe ;
- L'unicité du réseau fait disparaître la concurrence interne.

Cependant elle présente ainsi des inconvénients ³²

- Une activité difficile à gérer, pour les banques ;
- L'intégration avec les systèmes informatiques en place, est compliquée ;
- L'investissement initial est très élevé ;
- l'acquisition des compétences est longue et coûteuse, pour une bonne gestion ;
- les risques sont totalement supportés par la banque.

Le tableau suivant montre les différents modèles de la bancassurance :

Tableau 2 : les modèles de développement de la bancassurance

	Description	Avantages	Inconvénients	Pays où le modèle est couramment répandu
Accord de distribution	Banque jouant un rôle d'intermédiaire pour une compagnie d'assurance	Début rapide des opérations. Aucun investissement en capital	Manque de flexibilité pour le lancement de nouveaux produits. Possibilité de divergence dans les cultures d'entreprises	Etats-Unis, Allemagne, Royaume-Uni, Japon et Corée du Sud
Joint-venture	Banque associée à une ou plusieurs compagnies d'assurances	Transfert de savoir faire	Gestion difficile sur le long terme	Italie, Espagne, Portugal, Corée du Sud
Intégration complète	Création d'une filiale	Culture d'entreprise maintenue	Investissement élevé	France, Espagne, Belgique, Royaume-Uni.

Source : La bancassurance, focus, Scor vie, 2005.

³¹ Belkadi, S, op.cit, P52

³² ibid p52

2-2 Les produits proposés dans le cadre de la bancassurance

La bancassurance offre une gamme variée de produits adaptés aux besoins du marché, répartis en plusieurs catégories.

2-2-1 Les assurances aux particuliers

Les assurances aux particuliers, se répartissent en deux catégories. Les assurances de personnes et les assurances de responsabilité et de biens. Les assurances de personnes servent à protéger l'assuré contre les risques liés à sa vie, sa santé, les assurances de responsabilité et de biens couvrent les dommages matériels affectant les biens de l'assuré et les préjudices causés à autrui. En proposant ces assurances, les banques diversifient leurs services et fidélisent leur clientèle

2-2-1-1 Les assurances de personnes

Les assurances de personnes portent sur la vie, la santé et l'intégrité physique de l'assuré³³, ils garantissent l'individu contre les événements qui touchent son existence et sa santé : il s'agit principalement des assurances sur la vie, ou encore de celles qui couvrent les risques liés la maladie ou aux accidents. On trouve :

➤ **Assurance vie**

il y a deux types de contrat d'assurance vie :

- **Assurance vie en cas de vie** : un contrat par lequel une personne (le souscripteur) verse des cotisations à un assureur, qui s'engage à lui verser un capital ou une rente à une date prévue. Ce type d'assurance combine à la fois une dimension d'épargne et de protection financière pour l'assuré.³⁴
- **Assurance vie en cas de décès** : donnant lieu au versement d'un capital aux bénéficiaires en cas de décès de l'assuré ³⁵

➤ **Assurance complémentaire santé** ³⁶

Une formule d'assurance qui permet aux individus de mieux faire face aux frais médicaux, souvent partiellement remboursés par la sécurité sociale qui reste limitée dans la

³³ Montreuil, M « Les affaires et le droit, 2012, P10

³⁴ Berrada, H. M, « Manuel de formation pour intermédiaires d'assurance », FNACAM, 2011, P96

³⁵ Ibid, P95

³⁶ Lambert, D C, « Économie des assurances », Armand Colin, Paris, 1996.P220

majorité des cas, ce qui oblige les patients à supporter une partie non négligeable de leurs dépenses de santé.

C'est là qu'intervient l'assurance complémentaire santé, c'est une assurance qui rembourse en complément de la Sécurité Sociale une partie ou même la totalité des frais médicaux et pharmaceutiques payés par l'assuré.

Cette assurance prend en charge divers types de frais, tels que les consultations chez les médecins, l'achat de médicaments, les frais d'hospitalisation, les actes de chirurgie, ainsi que les soins dentaires, les lunettes ou lentilles, et même les analyses médicales ou certains soins spécifiques selon les contrats.

Le principal avantage de cette assurance est qu'elle permet de réduire considérablement le coût des soins pour l'assuré, notamment en cas de maladie chronique, d'accident ou d'hospitalisation imprévue. Elle offre ainsi une meilleure sécurité financière et un accès plus facile aux services de santé.

➤ **Assurance capitalisation ou bon au porteur**³⁷

L'assurance de capitalisation ou bon au porteur, est un produit d'épargne particulier qui fonctionne comme une sécurité financière. Contrairement à l'assurance vie conventionnelle, ce contrat n'est pas destiné à une personne, il appartient à celui qui le détient en sa possession et non au bénéficiaire désigné. Il peut être transmis librement à une autre personne sans formalité particulière comme un simple billet de banque. Le titulaire peut le vendre ou le donner de son vivant sans démarche administrative trop complexe. Ce type de contrat a été très utilisé, par exemple, pour des entreprises ou par des professions libérales où les liquidités sont importantes, Ils sont maintenant moins souscrits car la fiscalisation est très lourde

➤ **Assurance Décès Invalidité Temporaire/ Assurance emprunteur**³⁸

Le contrat d'assurance emprunteur a pour objet de garantir le remboursement d'un prêt en cas de réalisation d'un ou de plusieurs risques définis dans le contrat souscrit comme le décès

³⁷ Belkadi, S, op.cit. , P47

³⁸ Karakhanian, C. Assurance emprunteur : modélisation de la garantie décès et loi de remboursement anticipé. Mémoire de fin d'études, Centre d'Études Actuarielles, Paris, 2016,P10

de l'assuré, l'arrêt de travail (incapacité ou invalidité) ou la perte de son emploi. Il s'agit d'un contrat temporaire, sa durée étant égale à celle du prêt.

Si l'emprunteur décède avant d'avoir fini de rembourser le capital emprunté, l'assureur prend le relais de l'emprunteur et rembourse le capital restant dû à la banque. En cas d'arrêt de travail, assureur prend en charge les échéances du prêt pendant une période déterminée. Lorsque l'emprunteur se retrouve sans emploi, la garantie en cas de perte d'emploi prévoit le versement d'au moins une partie des échéances du prêt pendant une durée limitée

➤ **Assurance GAV (Garantie Accident de la vie) ou Assurance accident domestique³⁹**

Ce contrat, protège l'assuré et sa famille contre les risques du quotidien pouvant entraîner une incapacité permanente, partielle ou un décès.

Les contrats souscrits auprès des banques offrent une protection à l'assuré contre divers risques, notamment les accidents domestiques (chutes, brûlures, électrocution, accidents de jardinage et de sport, à l'exception des sports considérés comme dangereux comme la navigation ou l'escalade), les accidents médicaux liés à des erreurs de diagnostic, d'anesthésie ou d'intervention chirurgicale, ainsi que les agressions et attentats de manière générale.

Ce produit d'assurance est bien commercialisé par réseaux bancaires, contrairement aux compagnies d'assurances car ils n'activent pas l'indemnisation aux petits dommages et les trouvent moins rentable

2-2-1-2 Les assurances de biens et de responsabilités ⁴⁰

Cette catégorie regroupe les produits d'assurance qui couvrent les dommages matériels subis par les biens appartenant directement à l'assuré (assurance des biens), ainsi que les dommages que l'assuré pourrait causer à d'autres personnes (assurance de responsabilité).

➤ **Assurance Multi Risque Habitation (MRH) ⁴¹**

Le contrat multirisque habitation, s'adresse particulièrement aux propriétaires ou locataires d'un logement, Cette assurance offre une protection pour le logement lui-même et

³⁹ De Percin, L « L'assurance pour les nuls » Paris, Éditions First, 2010, p. 206,207

⁴⁰Mabrouk, H ; « Code algérien des assurances » ; 2012, P60

⁴¹ De Percin,L op.cit. ,134

tous les biens matériels qu'il contient, elle inclut une responsabilité civile, qui protège l'assuré si lui ou une personne vivant sous son toit cause des dommages à un tiers, comme un voisin ou un passant.

La couverture minimale obligatoire prend en charge les incendies, les dégâts des eaux et les catastrophes naturelles. En option, elle peut aussi inclure des garanties supplémentaires comme le vol, le vandalisme ou le bris de glace.

Les banques offrent fréquemment cette assurance dans un package avec un prêt immobilier, accompagnée de conditions avantageuses pour encourager la souscription simultanée du prêt et de l'assurance MRH, comme par exemple les trois premiers mois gratuits. De plus, les conseillers bancaires profitent d'un changement d'adresse annoncé par le client pour lui proposer ce type de contrat.

➤ **Assurance automobile** ⁴²

L'assurance automobile est un contrat proposé par les banques en partenariat avec des compagnies d'assurance à tout propriétaire ou conducteur d'un véhicule terrestre à moteur pour bénéficier d'une couverture adaptée à leurs besoins.

Ce contrat inclut obligatoirement la garantie responsabilité civile, qui couvre les dommages corporels et matériels causés à des tiers en cas d'accident. Il peut être complété par une ou plusieurs autres garanties facultatives :

- La couverture des dommages au véhicule (accident, vol, incendie, bris de glace, etc.) ;
- La prise en charge des dommages aux passagers transportés ;
- Une assistance en cas de panne ou d'accident ;
- Une protection juridique pour la défense et le recours en cas de litige ;

➤ **L'assurance de protection juridique** ⁴³

L'objet de cette assurance, est de garantir l'assuré en cas de litige avec des tiers contre les dépenses occasionnées par le règlement amiable ou juridictionnel de celui-ci. L'assurance de protection juridique, ou assurance juridique est une garantie qui consiste à prendre en charge

⁴² <https://cna.dz/assurance-automobile-4/26/07/2022> , consulté le 1/03/2025 à 18h00

⁴³ Berr, C-J et Groutel, H, « Droit des assurances », 1998, p.6.

les frais de procédure ou à fournir des services pour défendre l'assuré ou d'une assistance en cas de litige avec un tiers. Elle assure les frais liés à une procédure judiciaire (civile, pénale ou administrative) ou à un règlement amiable engagé par l'assuré ou par la partie adverse.

Cette assurance est généralement proposée comme une garantie complémentaire, intégrée aux contrats d'assurance habitation, automobile ...etc. Dans le cadre de la bancassurance, les banques l'offrent souvent avec un coût supplémentaire, et elle s'applique uniquement aux litiges en lien direct avec l'assurance principale souscrite. Relevant des assurances de dommages, l'assurance de protection juridique facilite l'accès à la justice pour les assurés ne bénéficiant pas d'une aide étatique, en leur permettant de défendre leurs droits dans des conditions optimales.

➤ **Assurance des moyens de paiement** ⁴⁴

Lors de l'acquisition des moyens de paiements, une assurance, est proposée pour couvrir la perte, le vol et toute utilisation frauduleuse. En plus, de protéger contre les paiements et retraits frauduleux, elle peut également couvrir la perte ou le vol de papiers officiels, comme le passeport, ainsi que des espèces retirées dans les 48 heures précédant l'incident. Dans certains cas, elle prend aussi en charge le coût des communications frauduleuses effectuées dans les 48 heures suivant le vol, avant la mise en opposition du téléphone portable. Les banquiers sensibilisent leurs clients à leur responsabilité, en cas d'utilisation frauduleuse avant de bloquer les transactions, les incitant ainsi à être vigilants, et à éviter toute négligence. Ce produit répond à une forte demande des clients et est largement commercialisé par les banques.

2-2-2 Les assurances professionnelles

Parmi les assurances proposées aux entreprises par les banques, on retrouve principalement

⁴⁴ BENNADJI, T., « Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie », MEMOIRE DE FIN D'ETUDES En vue de l'obtention du diplôme supérieur des études bancaires, école supérieure de banques, 2003, P15

➤ **L'assurance décennale** ⁴⁵

L'assurance décennale a pour but de garantir, avant toute recherche de responsabilité, le paiement des frais relatifs aux travaux de réparation des dommages survenus pendant la construction d'un ouvrage. Ce contrat couvre essentiellement les malfaçons graves affectant la structure du bâtiment, comme des fissures importantes, des infiltrations ou des défauts de fondation, causé par des erreurs d'exécution des travaux. En revanche Les catastrophes naturelles, ainsi que les dommages liés à l'utilisation normale du bâtiment ne sont pas pris en charge. Les garanties prennent effet à compter de la réception définitive des ouvrages fixée par le procès-verbal de réception définitive. Elles expirent dix années après cette date. Les bénéficiaires de l'assurance sont le maître de l'ouvrage ou les propriétaires successifs de cet ouvrage

➤ **L'assurance homme clé** ⁴⁶

L'assurance homme clé est un contrat qui couvre les conséquences financières pour l'entreprise en cas de disparition momentanée ou définitive de l'homme clé. Elle peut assurer la perte d'exploitation, le remboursement des prêts bancaires, les frais de réorganisation, etc. L'assurance Homme clé contribue à :

- Trouver un remplaçant pour l'homme clé, autant que faire se peut.
- Maintenir l'image de marque de l'entreprise.
- Conserver la confiance des partenaires, clients et investisseurs.

➤ **Assurance perte d'exploitation**⁴⁷

Les pertes d'exploitation, désignent les pertes financières subies par un professionnel lorsque son activité est interrompue en raison d'un sinistre, comme un incendie ou une catastrophe naturelle. L'assurance pertes d'exploitation couvre alors la perte de bénéfices, les charges fixes (loyers, salaires, impôts...) ainsi que certains frais supplémentaires pour réduire l'impact financier. Son objectif est de restaurer la situation financière de l'entreprise comme si le sinistre n'avait jamais eu lieu.

⁴⁵ GUENANE, B, « Enjeux et perspectives de la bancassurance en Algérie » Thèse Présentée pour obtenir le diplôme de doctorat en sciences de gestion, Ecole Supérieure de Commerce d'Alger, 2014, P170

⁴⁶ Belkadi, S, op.cit. p 48

⁴⁷ GUENANE, B, « Enjeux et perspectives de la bancassurance en Algérie »,op.cit,P168

En conclusion, la bancassurance ne se résume pas à la simple vente de contrats d'assurance par les banques, mais repose sur des stratégies bien définies qui varient selon les objectifs des partenaires, qu'il s'agisse d'accords commerciaux, de joint-ventures ou de la création de filiales, chaque modèle présente des avantages et des limites spécifiques.

Du côté des produits, la bancassurance permet de proposer une large gamme d'assurances adaptées aussi bien aux particuliers qu'aux professionnels, ces produits couvrent des domaines variés tels que la vie, la santé, les biens, la responsabilité civile ou encore les risques professionnels.

Section 3 : Avantages et limites de la bancassurance

La bancassurance, est largement développée à travers le monde. Elle représente un modèle gagnant pour les différents acteurs en permettant aux banques de diversifier leurs revenus et aux assureurs d'élargir leur clientèle. Toutefois, malgré son succès, la bancassurance soulève des enjeux importants tant sur le plan économique que sur le plan opérationnel. Cette section se propose d'analyser les avantages qu'elle offre, les limites, ainsi que les facteurs clés contribuent à son succès.

3-1 les facteurs clés du succès de la bancassurance

Le succès de la bancassurance repose sur plusieurs éléments essentiels, qui permettent aux banques de proposer des produits d'assurance adaptés et de gagner la confiance des clients. Nous allons examiner ces facteurs déterminants.

3-1-1 l'environnement ⁴⁸

Le succès de la bancassurance, dépend en grande partie de l'environnement du pays dans lequel elle est mise en place, ou la réglementation et la position des autorités jouent un rôle déterminant dans son développement. Une législation favorable incite les banques à prendre des participations dans les compagnies d'assurance et vice-versa. L'absence des restrictions règlementaires appliquées à la distribution des produits d'assurance par la banque permettra à la bancassurance de se développer plus facilement et plus rapidement. En Algérie, par exemple, la bancassurance a été introduite grâce à la promulgation de la loi 04-06, qui a permis aux banques de distribuer les produits d'assurance.

⁴⁸ Benkaml, M.A « Les premiers pas de la bancassurance en Algérie », Revue DIRASSAT, N°1 ,V°3 d'économie 2012, P44

Les incitations fiscales, peuvent encourager les consommateurs à privilégier certains produits d'assurance, comme l'assurance-vie ou la retraite, stimulant ainsi l'épargne individuelle. En France, ces avantages fiscaux ont été un élément clé du développement de la bancassurance.

3-1-2 L'image de la marque sur le marché ⁴⁹

L'image de la banque auprès des consommateurs et la place qu'elle occupe dans la société sont des facteurs clés de son succès. Les clients perçoivent la banque en fonction de sa réputation et de la relation qu'ils ont avec elle. Le succès de la bancassurance en France, en Espagne et en Italie est dû essentiellement à la bonne image des banques, aux relations privilégiées qu'elles entretiennent avec les clients et à la proximité de leur réseau.

3-1-3 Le réseau de distribution ⁵⁰

La réussite de la bancassurance repose en grande partie sur une implantation géographique structurée et sur la densité du réseau bancaire. Plus une banque possède d'agences, plus elle est proche des consommateurs, ce qui améliore ses chances de vendre ses produits. La proximité avec le client, constitue un atout stratégique pour le banquier parce qu'elle lui permet la mise en place d'une relation avec le client et par la suite l'établissement d'une confiance et enfin l'obtention de sa fidélité.

3-1-4 La nature de produits ⁵¹

Les produits d'assurance proposés par la banque doivent répondre aux besoins des clients. Ils doivent être bien intégrés dans le fonctionnement de la banque, comme les autres services bancaires. L'idée est que vendre une assurance devienne aussi facile et naturelle que vendre un compte bancaire ou un crédit. Pour cela, les conseillers doivent bien connaître ces produits et savoir comment les proposer aux clients. Cela permet de mieux satisfaire les clients et de renforcer leur confiance envers la banque.

⁴⁹ Ibid. p45

⁵⁰ Hamoul, T et Kassoul, S, op.cit, P22 P23

⁵¹ Benkaml, M.A op.cit, P45

3-1-5 Le comportement de consommateur ⁵²

Le succès de la bancassurance, est lié au comportement des consommateurs, et aux normes culturelles d'un pays. La bancassurance, est moins adoptée dans les pays où les populations sont plus habituées à utiliser les nouvelles technologies, en particulier Internet. Certains consommateurs préfèrent les interactions en personne avec leur banquier se rendant en agence pour discuter leur besoins financiers face à face , tandis que d'autres préfèrent rechercher et comparer les produits en ligne .Cette habitude de consommation est en opposition avec le développement de la bancassurance qui repose sur la proximité et la relation de confiance entre le client et son banquier ,cela souligne l'importance du contact humain dans le développement et la commercialisation des bancassurance au sein des établissement bancaires.

3-2 les avantages de la bancassurance

La bancassurance présente de nombreux avantages pour l'ensemble des acteurs impliqués. Que ce soit pour les banques, les compagnies d'assurances ou les consommateurs

➤ Pour les banques ⁵³

- Diversification et fidélisation : offrir des produits d'assurance permet à la banque de diversifier ses services ainsi d'attirer et de fidéliser les clients en répondant à l'ensemble de leurs besoins financiers. La fidélité d'un client est l'avantage primordial recherché par la banque en leur permettant de trouver des solutions à la fois bancaires et assurantielles au sein de même établissement ;
- Optimisation des ressources et réduction des coûts : la commercialisation des produits d'assurance par les guichets bancaires permet une réduction des coûts de distribution du fait d'utiliser le même réseau pour distribuer tous les produits. Elle optimise également les ressources humaines en élargissant les activités du réseau ce qui améliore la productivité et l'efficacité du personnel et représente ainsi une ressource substantielle pour la banque ;
- Nouvelles sources de revenus : la bancassurance, génère des commissions et des bénéfices supplémentaires, renforçant ainsi la rentabilité des banques ;

⁵² Chevalier, M , Launay, C et Mainguy, B, op.cit , P12

⁵³ Chevalier, M , Launay, C et Mainguy, B ,op.cit,P6

- Renforcement de la position et des fonds propres : investir dans l'assurance en utilisant les différentes stratégies de la bancassurance permet aux banques d'élargir leur activité, produisant des effets de levier très importants et de se protéger contre la concurrence et d'augmenter leur solidité financière.
- **Pour les compagnies d'assurances**
 - Diminuer les frais de distribution grâce à une meilleure utilisation du réseau bancaire et profiter d'économies des coûts pour offrir des produits à des tarifs compétitifs ainsi de bénéficier de la bonne image que l'on témoigne généralement aux banques ⁵⁴
 - La croissance du chiffre d'affaires et de la part de marché de l'assureur, stimulée par l'exploitation du réseau bancaire, renforcera à long terme sa capacité d'investissement ⁵⁵
 - Le réseau bancaire agit comme un levier pour l'assureur, lui permettant de distribuer ses produits à une échelle plus large. Grâce à la présence étendue des banques sur le territoire, l'assureur peut s'implanter dans des zones où il était auparavant absent, et ce, sans avoir à engager de lourds investissements. ⁵⁶
 - L'assureur peut bénéficier du savoir-faire de la banque, notamment lorsque s'agit d'investir les fonds collectés, grâce à sa connaissance des marchés, des placements et des produits financiers. La banque peut aider l'assureur à prendre de meilleures décisions d'investissement. Cette collaboration permet à l'assureur d'améliorer la performance des investissements, tout en maîtrisant les risques financiers. Ainsi, le partenariat avec la banque offre à l'assureur un avantage important pour optimiser ses résultats. ⁵⁷
- **Pour les consommateurs ⁵⁸**
 - Accessibilité élargie aux services financiers : le consommateur a une accessibilité plus grande à tous les services financiers, du fait qu'une banque propose à la fois des produits bancaires et des produits d'assurance et bénéficie du guichet bancaire unique qui combine les produits bancaires et assurances

⁵⁴ GUENANE, B, Polycopié pédagogique portant sur la bancassurance op.citP27

⁵⁵ M.HADJ MOHAMED AHMED, DG de la GAM, « La bancassurance: enjeux et perspectives » Revue de L'ASSURANCE N°14 - Septembre 2016, P17

⁵⁶ Ibid, P17

⁵⁷ Ibid, P18

⁵⁸ Hamoul, T, op.cit, P40

réduisant ainsi le besoin de se déplacer entre plusieurs institutions pour satisfaire ses besoins financiers ;

- Tarification plus avantageuse et simplification des paiements : grâce à la réduction des coûts de distribution, le client bénéficie des produits d'assurance à des prix plus compétitifs que dans les circuits traditionnels avec un mode de règlement des primes simplifié grâce au prélèvement automatique sur le compte bancaire , offrant ainsi au client la possibilité de choisir entre un paiement mensuel, trimestriel ou annuel, selon ses capacités financières et ses préférences ;
- Qualité et personnalisation de l'offre : la relation privilégiée entre le client et son banquier constitue un avantage majeur, le banquier a une connaissance approfondie sur son client concernant son profil financier ses habitudes etc, il est en mesure de lui proposer des solutions d'assurance adaptées à ses besoins exprimés. Cette proximité permet une meilleure adéquation entre les attentes du client et les produits proposés.
- Amélioration du service et du suivi : les bancassureurs répondent aux attentes de leurs clients en plaçant des plates- formes pour le règlement des sinistres à l'exemple des plates-formes téléphoniques (call center) mises en place pour le règlement des sinistres automobiles. Un numéro vert est remis au client, auquel il devrait appeler en cas de sinistre.

3-3 les limites de la bancassurance

Bien que la bancassurance offre de nombreux avantages, elle présente aussi certaines limites et défis, tant pour les banques, les compagnies d'assurances, que pour les consommateurs

➤ Pour les banques ⁵⁹

- **Cannibalisation des produits bancaires**

Quand la banque propose des produits d'assurance, surtout l'assurance vie deux conséquences peuvent apparaître ; d'un côté, certains clients peuvent utiliser leurs fonds déposés sur des comptes bancaires pour financer ces contrats, ce qui réduit directement les dépôts bancaires. D'un autre côté, d'autres clients peuvent être incités à préférer les produits d'assurance vie à des produits bancaires habituels comme les livrets ou les

⁵⁹ Benoist, G, op.cit, P201, 202

comptes épargne. Cela peut faire baisser les montants que la banque gère dans ses propres produits.

- **Risque pour l'image de la banque**

Si un client est déçu ou à un problème avec un contrat d'assurance vendu par sa banque, il peut perdre confiance dans la banque elle-même, même si ce n'est pas elle qui gère directement l'assurance. Ça peut donc jouer sur sa réputation.

- **Différences entre les banques et les assureurs**

Même si elles travaillent ensemble, les banques et les compagnies d'assurance n'ont pas toujours les mêmes méthodes ni les mêmes priorités. Cette différence peut créer des malentendus ou des blocages dans leur façon de collaborer, surtout au début.

- **Coûts de gestion élevés**

Mettre en place tout le système pour proposer et gérer des produits d'assurance demande pas mal d'investissement : personnel, outils informatiques, gestion des dossiers, etc. Ce sont des coûts en plus pour la banque, et ce n'est pas toujours facile à gérer.

➤ **Pour les compagnies d'assurances**⁶⁰

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

Les différences de culture commerciale entre la banque et l'assurance, peuvent entraîner une mauvaise sélection des risques. Par exemple, un excellent client bancaire possédant une voiture de sport et adepte de la vitesse représente un risque élevé en assurance automobile, mais le banquier, cherchant à le fidéliser, ne pourra pas refuser de l'assurer et lui proposera même un tarif avantageux.

De plus, en cas de sinistre, le banquier a tendance à défendre son client et à faire pression sur l'assureur pour couvrir les dommages, évitant ainsi les conflits. Si le problème persiste, il se décharge de toute responsabilité et rejette la faute sur l'assureur.

- **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. Ainsi, il y a une forte

⁶⁰ Belkadi, S, op.cit, P79 ,P80

dominance de la banque sur l'assureur. La compagnie d'assurance est tenue de créer des produits selon les exigences et selon les critères arrêtés par son banquier.

- **Le secret bancaire**

Les banques, sont tenues au secret bancaire pour protéger les informations confidentielles de leurs clients. Toute communication à des tiers nécessite leur accord. Sans cet accord, les compagnies d'assurance ne peuvent pas évaluer correctement le risque du client. Cependant, un échange automatique d'informations facilite les transactions financières et favorise la souscription à d'autres produits d'assurance.

➤ **Pour les consommateurs** ⁶¹

- **Moins de choix**

Lorsqu'un client souscrit une assurance via sa banque, il est souvent limité à l'offre proposée par cet établissement. Il ne compare pas toujours avec d'autres compagnies d'assurance qui pourraient offrir des tarifs plus avantageux ou des garanties mieux adaptées. Cela restreint ses possibilités et peut l'empêcher de trouver la meilleure solution pour ses besoins.

- **Pression commerciale**

Les conseillers bancaires peuvent exercer une certaine pression pour que le client souscrive plusieurs produits d'assurance, notamment lors de la souscription d'un crédit. Cette démarche commerciale peut pousser le client à accepter des assurances dont il n'a pas forcément besoin, simplement pour finaliser son dossier bancaire. Cela ajoute des frais en plus, parfois inutiles, qui augmentent les dépenses du client.

- **Risque financier**

Si la banque ou l'assureur rencontre des problèmes financiers, cela peut avoir des conséquences directes sur les contrats d'assurance du client. Par exemple, en cas de faillite, le client pourrait avoir des difficultés à faire valoir ses droits ou même perdre une partie de son argent.

⁶¹ TIMHADJELT, S, BENDAHDJELT, YN « Les perspectives de la Bancassurance en Algérie. Cas de la BADR » mémoire de fin de cycle, Université de Mouloud MAMMERI de TIZI OUZOU 2016, P87, 88 ,89

- **Manque de transparence**

Les contrats d'assurance sont parfois complexes, avec des clauses et des conditions difficiles à comprendre pour un client non spécialiste. Sans explications claires, le client peut signer sans bien saisir les garanties, les exclusions ou les conditions de remboursement, ce qui peut entraîner des problèmes en cas de sinistre.

En conclusion, la bancassurance s'appuie sur des facteurs clés tels que la densité du réseau, l'image de la banque et un environnement réglementaire favorable pour réussir. Elle présente de nombreux avantages pour les banques, les assureurs et les clients, mais doit aussi faire face à des limites importantes.

Conclusion

La jonction des métiers de la banque et de l'assurance a donné naissance à la bancassurance. La bancassurance permet de renforcer la collaboration et la complémentarité des deux secteurs.

La bancassurance s'est largement développée à l'échelle internationale, elle a débuté en Europe où elle a connu un grand succès, et puis elle s'est généralisée dans le reste du monde. Ce concept peut être mis en œuvre à travers divers modèles et stratégies ou chaque compagnie d'assurance et chaque banque doit chercher la formule adaptée à sa situation mais aussi à son environnement culturel et réglementaire. Son objectif principal est de proposer une large gamme de produits d'assurance aux consommateurs satisfaisant leurs besoins, de réaliser des bénéfices et de fidéliser la clientèle.

Bien que la bancassurance ait permis de créer de nombreuses opportunités pour les banques et les assurances elle rencontre également certaines limites.

Chapitre 2 : la bancassurance en Algérie

Introduction

La bancassurance est basée sur la coopération entre sociétés d'assurance et banques pour fournir une gamme de produits financiers diversifiés. Si en Europe, la bancassurance est apparue dans les années 70, son introduction en Algérie a été plus tardive, ne prenant véritablement forme qu'au début des années 2000.

Depuis l'indépendance le secteur des assurances en Algérie, a connu plusieurs évolutions allant d'un monopole d'état établi en 1966 vers une libéralisation progressive avec l'ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995, qui a favorisé l'apparition d'intermédiaires privés tels que les agents généraux et les courtiers. La bancassurance est introduite en Algérie grâce à la volonté des autorités de moderniser et dynamiser le secteur des assurances qui est encore peu développé.

Toutefois, c'est avec la promulgation de la loi n°06-04 du 20 février 2006 que la bancassurance a été officiellement mise en place, autorisant les banques à commercialiser des produits d'assurance. Cette loi a favorisé la signature de nombreux partenariats entre établissements bancaires et compagnies d'assurance, aussi bien nationales qu'étrangères, facilitant ainsi l'élargissement de l'offre assurantielle en Algérie.

Dans ce chapitre, tout d'abord nous analyserons l'évolution de l'environnement législatif de la bancassurance en Algérie. Ensuite, nous dresserons un état des lieux du marché de la bancassurance en Algérie à travers les différents accords successifs conclus dans le pays, et les produits distribués.

Section 1 : évolution du cadre réglementaire de la bancassurance en Algérie

Dans cette section, nous allons aborder l'histoire et l'évolution de la bancassurance en Algérie ainsi que le cadre juridique qui a permis son développement, nous verrons les premières initiatives, les réformes importantes et les règles qui encadrent la distribution des produits d'assurance par les banques.

1.1 Historique de la bancassurance en Algérie

En Algérie, l'idée de la bancassurance a émergé dans les années 1980 avec l'initiative de la CNEP Banque, qui a mis en place un fonds de garantie, destiné à couvrir le solde restant

dû des crédits, en cas de décès des emprunteurs. Cependant, la promulgation de l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 a interdit à toute institution autre qu'une compagnie d'assurance d'exécuter des opérations d'assurance, obligeant ainsi la CNEP Banque à abandonner son fonds de garantie, et à conclure en 2003 un partenariat avec la Société Algérienne des Assurances (SAA). Le véritable tournant est survenu avec la loi 06-04 du 20 février 2006, qui a modifié l'ordonnance 95-07 en autorisant officiellement les banques et établissements financiers de distribuer des produits d'assurance. Cette réforme a été consolidée par le décret exécutif 07-153 du 22 mai 2007, qui a précisé les modalités et conditions de cette nouvelle activité.¹

Depuis l'entrée en vigueur de ces réformes, plusieurs accords de partenariat ont été signés entre banques et compagnies d'assurances pour dynamiser ce marché. Le premier partenariat a été conclu en Mars 2008 entre la CNEP banque et Cardif El DJAZAIR filiale de BNP Paribas, suivi de plusieurs autres alliances impliquant des banques publiques et privées.

1.2 Chronologie et évolution juridique de la bancassurance en Algérie

Le cadre réglementaire de la bancassurance en Algérie est résumé dans le tableau suivant :

Tableau N° 03 : cadre réglementaire de la bancassurance en Algérie

N°	Texte juridique	Date	Contenu
1	l'article 72 de L'ordonnance n° 03-11	26 août 2003	Autorisation aux banques et établissements financiers d'exercer des opérations connexes à leurs activités
2	la Loi 06-04 complète l'ordonnance n°95/07	20 février 2006	Autorisation aux banques de distribuer les produits d'assurance
3	Décret exécutif n°07-153	22 mai 2007	Fixe les modalités et conditions de distribution des produits d'assurance par les banques et assimilés
4	Arrêté du 06 août 2007	06 août 2007	Détermine les produits d'assurance pouvant être distribués par les banques et fixe les commissions de distribution
5	Arrêté du 20 février 2008	20 février 2008	Fixe le taux maximum de participation d'une banque dans le capital d'une société d'assurance ou de réassurance

Source : établi par nous-même

¹ Mergoum, K et Hassani, H, op.cit, P20

Conformément à l'article 72 de l'ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003, relative à la monnaie et au crédit, les banques et établissements financiers sont autorisés à exercer des opérations connexes à leurs activités telles que les opérations de changes les placements, les souscriptions, les achats, la gestion, ...etc. ²

En effet, grâce à la loi n° 06-04 du 20/02/2006 modifiant et complétant l'ordonnance 95-07 relative à l'assurance, une série de mesures préliminaires est adoptée. Ces mesures portent sur la séparation entre l'activité d'assurance des personnes et l'activité d'assurance dommages et selon l'article 53 les sociétés d'assurance peuvent distribuer les produits d'assurance par le biais des banques ce qui a permis la pratique de la bancassurance en Algérie. ³

Une année plus tard le décret exécutif n° 07-153 du 22/05/2007 est intervenu pour fixer les modalités et conditions de distribution des produits d'assurance par les banques, les établissements financiers et assimilés.

Ce décret précise plusieurs points importants, notamment :

- Les sociétés d'assurance agréées peuvent distribuer des produits d'assurance par le biais des banques ou des établissements financiers, selon une ou plusieurs conventions de distribution, l'arrêté du ministre chargé des Finances a fixé les produits d'assurance et les plafonds des commissions de distribution,
- La convention susvisée doit notamment mentionner : les agences ou tout point de vente de la banque ou de l'établissement financier habilités, les produits d'assurance objet de la convention, la commission de distribution et les modalités de rémunération du mandataire, les informations à communiquer à la société d'assurance mandante, les pouvoirs de souscription, l'agence mandataire ou tout point de vente est autorisé à distribuer les produits d'assurance, dans la même circonscription que leur activité, les modalités pratiques de mise en œuvre du stage 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 société d'assurance doit assurer un stage d'au moins 96 heures effectives sur les opérations d'assurance à distribuer, et sanctionné par une attestation

² L'ordonnance 03-11 du 26/08/2003 relative à la monnaie et au crédit

³ Loi n° 06-04 du 20/02/2006 relative à l'assurance

- La distribution des produits d'assurance par les banques, établissements financiers et autres réseaux est soumise au contrôle de la commission de supervision des assurances.⁴

Quant à l'arrêté du 06/08/2007 il fixe les produits d'assurance pouvant être distribués par les banques, les établissements financiers et assimilés ainsi que les niveaux maximum de la commission de distribution.

Les produits d'assurance pouvant être distribués sont : les branches d'assurance de personnes (accidents, maladie, assistance, vie-décès, capitalisation) ; assurance crédits ; assurance des risques simples d'habitation ; Multirisques habitation ; Assurance obligatoire des risques catastrophiques ; Aux risques agricoles.⁵

Le tableau suivant montre les pourcentages de commission que les banques gagnent en vendant différents types d'assurances

Tableau N° 04 : taux maximum de commissions reçues par les banques sur chaque produit.

Produit distribués	Commission
Assurance de personnes	40% de la première prime et 10% de capitalisation 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 :	<ul style="list-style-type: none"> • Multirisques habitation 32 %. • Assurance obligatoire des risques catastrophiques 5 %.
Assurance risques agricoles	10%

Source : Conseil National des Assurances (CNA)

⁴ Décret exécutif n° 07/153 du 22/05/2007

⁵ Arrêté du 06/08/2007

La bancassurance en Algérie s'est développée grâce à une série de réformes légales, notamment la loi n° 06-04 de 2006, le décret n° 07-153 de 2007, et les différents arrêtés qui ont permis de poser les fondements juridiques nécessaires pour encadrer la distribution des produits d'assurance par les banques. Ces textes ont non seulement défini les conditions de partenariat et les obligations des acteurs, mais ont également fixé les règles relatives à la formation, aux commissions et aux types de produits pouvant être distribués.

Section 2 : les accords de bancassurance et les produits commercialisés en Algérie

Cette section, présente les différents partenariats de bancassurance en Algérie, et les produits qui en résultent, nous aborderons les conventions signées entre les banques et les compagnies d'assurance ainsi que, les types d'assurances proposées aux particuliers et aux entreprises.

2.1. Les conventions de la bancassurance conclues en Algérie

➤ convention de partenariat entre la CNEP Banque et la CARDIF El Djazair ⁶

Le 25/03/2008, la CNEP Banque et la compagnie d'assurance CARDIF el Djazair ont signé un accord de partenariat de bancassurance. Ce partenariat a pris la forme d'un accord commercial pour la distribution des produits de prévoyance : assurance décès, assurance vie ou encore des produits d'assurance liés aux crédits hypothécaires qui constituent l'essentiel de l'activité de la CNEP.

➤ La convention de partenariat entre la BDL et la SAA ⁷

La banque de développement local (BDL) et la société Nationale d'assurances (SAA) ont signé, le 19/04/2008 un accord de partenariat de bancassurance. L'accord porte sur la distribution des produits d'assurance de la SAA via le réseau de la BDL. Le partenariat couvre les assurances des personnes (prévoyance, retraite complémentaire, décès.....), les risques particuliers (multirisques habitation, l'assurance catastrophe naturelle), et enfin l'assurance agricole. Les produits d'assurance automobile sont exclus de l'accord.

⁶ <https://www.atlas-mag.net/article/cardif-algerie-a-conclu-un-accord-de-partenariat-avec-la-cnep> consulté le 03/03/2025 à 17h30

⁷ www.djazairess.com/fr/liberte/93342 consulté le 03/03/2025 à 18h00

La banque de développement local s'engage ainsi, moyennant une commission à vendre les produits d'assurances de la SAA prévus par l'accord au niveau de son réseau, composé de 250 agences. En fait, une partie de la prime, sur le produit, sera reversée au profit de la BDL.

➤ **La convention de partenariat entre la BNA et la CAAT⁸**

En 2010, la Banque Nationale d'Algérie (BNA) et la Compagnie Algérienne d'Assurance des Transports (CAAT) ont lancé officiellement à Alger, une opération de bancassurance dans laquelle la BNA s'est engagée à distribuer des produits d'assurance de la CAAT qui concerne les particuliers tels que : l'assurance temporaire au décès.

➤ **Le partenariat BNA-CAAR⁹**

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.

➤ **Le partenariat entre la SAA et la BADR¹⁰**

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) a annoncé qu'une cinquantaine d'agences pilotes vont intégrer la bancassurance parmi leurs activités. Ce nouveau service portera sur la vente, à travers les principales agences de la BADR implantées notamment dans les chefs-lieux de wilaya, des produits d'assurance proposés par la SAA.

Les produits concernés par cet accord touchent les produits d'assurances de risques agricoles ayant trait à l'incendie des récoltes, la grêle et les multirisques des serres, jeunes plantations ainsi que les différents types d'élevage, a précisé le communiqué. Les assurances de personnes et de risque habitation sont également prévues dans l'offre de bancassurance proposée par la BADR.

⁸ <http://www.djazairess.com/fr/horizons/14384> consulté le 03/03/2025 à 18h00

⁹ Revue trimestrielle éditée par la CAAR n° 33 septembre / octobre 2010

¹⁰ <http://www.djazairess.com/fr/elwatan/158428> consulté le 03/03/2025 à 23h00

➤ **Le partenariat entre la CAAR et le CPA¹¹**

La CAAR et le CPA ont procédé le 01/07/2009 à Alger, au siège de l'agence CPA à Hydra, au lancement de leur partenariat qui porte sur la distribution de quatre produits d'assurance : l'assurance multirisque habitation, l'assurance contre les catastrophes naturelles, l'assurance temporaire décès et l'assurance-crédit.

➤ **Le partenariat entre la Banque Al Baraka Algérie et SALAMA ASSURANCES ALGERIE¹²**

Le 4 octobre 2011, Al Baraka Bank a annoncé le début de la commercialisation de certains produits islamiques pour SALAMA ASSURANCES ALGERIE au niveau des guichets de la banque.

➤ **Le partenariat entre SG et AXA¹³**

En 2012, AXA Assurance Algérie et Société Générale Algérie ont signé une convention pour développer la bancassurance. Leur collaboration vise à créer de nouveaux produits, augmenter leur part de marché, et fidéliser leur clientèle.

Le tableau ci-dessus présente les principaux partenariats entre les banques et les compagnies d'assurance en Algérie

Tableau N° 05: les principaux partenariats entre les banques et les compagnies d'assurance en Algérie

		Compagnies d'assurance	Banque
Assurances de dommages		SAA	BDL et BADR
		TRUST Assurance	TRUST Bank
		CAAR	CPA
		CAAT	BEA et BNA
		CAAR	BEA et CPA
		AXA	BNP et BEA
		Alliance Assurance	SGA
		SALAMA assurance	EL BRARAKA Bank

¹¹ <http://www.maghrebemergent.com/economie/algerie/46886-le-cpa-et-la-caar-entrent-en-partenariat-pour-le-paiement-electronique-des-primas-d-assurance.html> consulté le 03/03/2025 à 23h00

¹² <https://www.atlas-mag.net/article/salama-et-baraka-banque-signent-un-accord-de-partenariat> Consulté le 05/03/2025 à 21h03

¹³ M. GUILLAUD Pascal, Directeur Pôle Commercial Retail et Multicanal à SGA, « Le marché de la bancassurance est porteur de belles perspectives de développement », Revue de l'ASSURANCE, N°14, P37

Assurances de personnes	AMANA (SAPS)	BADR, BDL et BNA
	AGLIC	BNA
	CARDIF	BNP Paribas et CNEP
	AXA	AGB et SGA
	CAARAMA	CPA, BNA et ABC

Source 4 : Guemmaz Souhil, *La structure institutionnelle de la bancassurance en Algérie : Historique et actualité*, Revue Études Économiques, N°02, V°15, 2021, P483

2-2 Les produits de bancassurance distribués en Algérie

La part de marché de la bancassurance en Algérie a évolué pour divers produits proposés de l'assurance de personnes et l'assurance dommages aux clients. Nous pouvons distinguer les catégories suivantes :

2-2-1. Les assurances de personnes

2-2-1-1 Assurances individuelles de personnes

Conformément à l'ordonnance n°95-07 relative aux assurances (art. 63 à 67), cette catégorie regroupe plusieurs branches majeures.

- ❖ **L'assurance vie** : c'est la catégorie principale des assurances de personnes incluant les assurances en cas de vie et en cas de décès.
- ✓ **Assurance en cas de vie** ¹⁴

L'assurance en cas de vie prévoit le paiement d'un capital ou d'une rente si l'assuré est en vie à une date fixée au contrat. C'est donc une opération d'épargne qui ne se termine que si l'assuré-épargnant est en vie à la date à laquelle il doit recevoir son épargne.

Les assurances en cas de vie comprennent plusieurs types de contrats, notamment : le capital différé, la rente viagère immédiate, la rente viagère différée, la rente temporaire, l'assurance sur une ou deux têtes et la contre-assurance.

a. Le capital différé

Ce type d'assurance prévoit qu'en cas de vie de l'assuré à l'échéance du contrat, un capital lui soit versé. Les primes peuvent être réglées en une seule fois (prime unique) ou périodiquement, mais cessent d'être dues en cas de décès de l'assuré. Cette formule est

¹⁴ GUENANE, B « Polycopié pédagogique portant sur la bancassurance » op.cit P90, 91,92

particulièrement adaptée aux personnes souhaitant constituer un capital pour leur retraite, sans préoccupation pour d'éventuels héritiers. Son principal avantage réside dans le mécanisme de mutualisation des fonds, où l'épargne des assurés décédés profite aux survivants grâce à la participation aux résultats techniques.

b. La rente viagère immédiate

L'assuré, verse une prime unique et perçoit tant qu'il est en vie, une rente versée selon une périodicité définie (annuelle, semestrielle, trimestrielle ou mensuelle).

c. La rente viagère différée

Ce type d'assurance fonctionne en deux étapes :

- **Phase de constitution** : l'assuré verse des primes uniques ou périodiques pour constituer sa rente.
- **Phase de service de la rente** : une fois atteint l'âge de la retraite, il commence à percevoir des paiements réguliers.

Ce dispositif est souvent utilisé comme complément de retraite. Cependant, si l'assuré décède avant d'avoir atteint l'âge prévu pour la perception de la rente, les primes versées ne sont pas récupérées et aucun versement n'est effectué à ses bénéficiaires, sauf en cas de souscription à une contre-assurance.

d. La rente temporaire

Cette rente fonctionne comme une rente viagère, mais est limitée à une période définie par le contrat. Elle peut être immédiate ou différée.

e. L'assurance sur une ou deux têtes

Un contrat d'assurance vie peut couvrir une seule personne ou deux. Dans le cas d'une assurance sur deux têtes, le capital ou la rente sera versé dès lors que l'un des deux assurés est toujours en vie à l'échéance du contrat.

f. La contre-assurance

Ce mécanisme garantit, en cas de décès prématuré de l'assuré avant le terme du contrat, le remboursement des primes versées au bénéficiaire désigné ou aux ayants droit de l'assuré.

- ✓ **Assurance en cas de décès** ¹⁵: l'assurance en cas de décès consiste généralement en un versement de capital aux bénéficiaires désignés si l'assuré décède. Il existe aussi, plusieurs types d'assurance décès à savoir : la vie entière, la temporaire au décès, la temporaire au décès sur une tête ou deux têtes

❖ Les assurances maladie (santé) ¹⁶

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

❖ L'assurance accidents corporels ¹⁷

Elle couvre les atteintes physiques non intentionnelles résultant d'une cause extérieure et soudaine. Elle propose plusieurs garanties, dont la garantie décès par accident, qui prévoit le versement d'un capital au bénéficiaire si le décès survient dans l'année suivant l'accident. Toutefois, cette indemnité ne se cumule pas avec celle d'une incapacité permanente. Si un capital a déjà été versé pour invalidité, seule la différence peut être payée en cas de décès. L'assurance couvre également l'incapacité permanente, totale ou partielle : en cas d'incapacité totale, l'assuré reçoit l'intégralité du capital souscrit, tandis qu'en cas d'incapacité partielle, l'indemnisation est ajustée selon le taux d'invalidité.

❖ Assurance assistance ¹⁸

L'assistance offre à l'assuré un soutien concret en cas de besoin. Cette assurance évite à l'assureur la survenance de sinistre généralement, l'assistance est incluse en tant qu'annexe

¹⁵ L'article 65 de l'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances modifiée et complétée par la loi 06/04 du 20 février 2006

¹⁶ GUENANE, B « Assurances Commerciales », 2021, P98

¹⁷ L'article 67 de l'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances modifiée et complétée par la loi 06/04 du 20 février 2006.

¹⁸ GUENANE, B, « Enjeux et perspectives de la bancassurance en Algérie », op.cit, P165

aux contrats d'assurance existants. Cependant, certains contrats d'assurance assistance sont également commercialisés de manière indépendante. Ils incluent notamment :

- L'assistance à domicile en cas d'hospitalisation, qui prévoit l'envoi d'une aide familiale pour prendre en charge les enfants et les ramener à l'école.
- Le soutien scolaire.
- L'aide à domicile pour les personnes âgées.
- L'assistance téléphonique, avec une plateforme de conseils santé et un service d'information.
- L'aide-ménagère et la garde-malade

2-2-1-2. Les assurances pour les entreprises

Les employeurs, souscrivent des contrats d'assurance collective au profit de leurs salariés. Ces assurances offrent une protection aux employés et aux dirigeants contre divers risques, dans un contexte de développement économique rapide.

✓ Assurance accidents du travail ¹⁹

Elle est obligatoire pour les employeurs, elle couvre les accidents survenus sur le lieu de travail ainsi que ceux ayant lieu sur le trajet domicile-travail. Elle garantit la prise en charge des frais médicaux et d'hospitalisation, permettant ainsi aux salariés blessés de bénéficier des soins nécessaires sans charge financière. En cas d'arrêt temporaire de travail, l'assuré perçoit des indemnités journalières pour compenser la perte de revenu jusqu'à sa reprise d'activité.

Si l'accident entraîne une invalidité permanente, partielle ou totale, une indemnisation est prévue sous forme de capital ou de rente, afin d'assurer une stabilité financière à l'assuré et, le cas échéant, à ses ayants droit. Ce dispositif vise à protéger les travailleurs contre les conséquences économiques et sociales des accidents professionnels.

✓ L'assurance de prévoyance

Un dispositif destiné à protéger les salariés et leurs proches contre les risques liés au décès, l'invalidité ou la perte d'emploi. Par exemple, la convention de prévoyance d'Alliance

¹⁹ GUENANE, Polycopié pédagogique portant sur la bancassurance op.cit., p 102

Assurances (2019) prévoit plusieurs garanties essentielles. En cas de décès, un capital ou une rente temporaire est versé aux bénéficiaires désignés, leur assurant ainsi un soutien financier. Si le salarié devient invalide avec un taux supérieur ou égal à 66 %, il peut percevoir un capital pour compenser la perte de revenus. En cas d'incapacité temporaire de travail, des indemnités journalières sont versées afin de maintenir un niveau de vie décent durant la période d'arrêt. Enfin, en cas de perte d'emploi, une allocation mensuelle est prévue sur une durée de 12 à 24 mois, offrant une sécurité financière en attendant une réinsertion professionnelle. Ces garanties font de l'assurance de prévoyance un dispositif essentiel pour la protection sociale des salariés et de leurs proches, et leur garantissant un soutien financier dans les moments difficiles.²⁰

✓ L'assurance des hommes clés

C'est un contrat proposé par les assureurs à la demande des actionnaires afin de protéger les meilleurs dirigeants contre leur départ, lequel pourrait entraîner des pertes d'exploitation et impacter les résultats de l'entreprise.²¹

2-2-2 Assurance-crédit ²²

C'est un contrat destiné principalement aux entreprises ayant un fort recours aux crédits. En cas d'insolvabilité de ces dernières due, par exemple, au non-paiement des clients, l'assureur s'engage à verser une indemnisation aux établissements financiers ou bancaires. Il peut également être proposé aux particuliers pour le remboursement du solde restant dû en cas de décès, d'invalidité, d'incapacité ou de perte d'emploi.

Les compagnies d'assurance excluent la prise en charge des pertes sur créances résultant des risques politiques (guerres, troubles sociaux, nationalisations...)

2-2-3 L'assurance des risques simples d'habitation ²³

L'assurance habitation (incendie - risques simples) protège à la fois le logement et son contenu contre d'éventuels dommages. Parmi les risques couverts par cette assurance on retrouve l'incendie, les dégâts des eaux, les tempêtes, les catastrophes naturelles,... etc.

²⁰ GUENANE, B, « Enjeux et perspectives de la bancassurance en Algérie », op.cit, P178

²¹ Ibid, P178

²² L'article 59 bis de la loi 06/04 du 20 février 2006 relative aux assurances

²³ GUENANE, B, Polycopié pédagogique portant sur la bancassurance op.cit , P103,104

De plus, certains sinistres peuvent causer des dommages à d'autres, engageant la responsabilité de l'assuré. Par exemple, une fuite d'eau peut endommager le logement voisin. Dans ce cas, l'assurance habitation prend en charge l'indemnisation des tiers.

2-2-4 Multirisques habitations ²⁴

Le contrat d'assurance multirisques habitation (MRH) est un contrat multi garanties qui permet de protéger le patrimoine familial (habitation et mobilier) lorsque l'on est responsable ou victime d'un sinistre. Ce contrat protège les biens contre l'incendie, les dégâts des eaux, les bris de glace, le vol et couvre la responsabilité civile.

2-2-5. L'Assurance catastrophes naturelles ²⁵

Les catastrophes naturelles se définissent comme des événements naturels d'une intensité anormale. En Algérie, l'assurance catastrophes naturelles (Cat Nat) est obligatoire pour toute personne physique ou morale propriétaire d'un bien immobilier construit et situé sur le territoire national. Cette obligation s'applique également aux propriétaires exerçant une activité commerciale ou industrielle

L'objectif de cette assurance est de garantir à l'assuré une réparation pécuniaire pour les dommages matériels directs causés aux biens couverts par le contrat, lorsque ces dommages résultent d'une catastrophe naturelle reconnue par l'État. Cependant, la garantie est plafonnée à 80 % pour les habitations et 50 % pour les activités professionnelles.

Le cadre réglementaire régissant cette assurance a été établi par l'ordonnance 03-12 du 26 août 2003, qui définit quatre types de catastrophes naturelles couvertes :

- Tremblements de terre
- Inondations et coulées de boue
- Tempêtes et vents violents
- Mouvements de terrain

²⁴ GUENANE, B, « Enjeux et perspectives de la bancassurance en Algérie », op.cit, P162, 163

²⁵ <https://caar.dz/assurance-catastrophes-naturelles-cat-nat> consulté le 08/03/2025 à 21h36

2-2-6.Assurance agricole ²⁶

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

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

Pour des raisons de facilitation et en raison des spécificités propres aux agriculteurs, les sociétés d'assurance proposent des contrats multirisques adaptés à chaque type d'exploitation agricole, tels que : multirisques éleveurs de poulets, Multirisques producteurs de fruits, Multirisques : producteurs de céréales, Multirisques forestiers...etc.

En résumé, les partenariats de bancassurance en Algérie ont permis de développer des produits adaptés aux besoins des clients. Ces accords ont facilité l'accès à l'assurance à travers les banques, tout en renforçant la coopération entre les institutions financières et les compagnies d'assurance. Ainsi, ces accords contribuent à l'élargissement du marché des assurances en Algérie.

Section 3 : état des lieux du marché de la bancassurance en Algérie

Depuis l'introduction officielle de la bancassurance en Algérie, ce modèle de distribution, a progressivement trouvé sa place dans le paysage financier national. Toutefois, son développement reste encore limité par plusieurs facteurs. Cette section propose un état des lieux de la bancassurance en Algérie, en analysant son évolution à travers les chiffres réalisés, les contraintes qui freinent son essor, ainsi que les recommandations pour améliorer ce secteur.

²⁶ Articles 49-54 de l'ordonnance 95/07 relative aux assurances, modifiée et complétée par la loi 06/04 du 20 février 2006

3-1 Chiffres d'affaires réalisés par la bancassurance en Algérie

Les conventions de distribution des produits d'assurance par le biais des réseaux bancaires ont été signées en 2008, marquant le début du développement de la bancassurance en Algérie. Le chiffre d'affaires réalisé par cette activité entre 2008 et 2019 est le suivant :

Tableau N° 06: production de la bancassurance en Algérie par année (en chiffre d'affaires)

Unité : millions Dinars Algérien

Années	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Chiffre D'affaires	227	536	715	1079	1287	1649	1927	2262	2638	4757	4834	5617
Taux de variation (%)	/	136,1%	33,39%	50,90%	19,27%	28,12%	16,85%	17,38%	16,62%	80,32%	1,61%	16,19%

Source : Guemmaz,S, « Les acquis de la bancassurance en Algérie : Vision analytique sur la période 2008-2019 », EL-Manhel Economique,N°03,V°04, Décembre 2021

D'après les chiffres d'affaires qui sont présentés ci-dessus, nous pouvons dire que l'activité de bancassurance a connu une progression entre 2008 et 2019. Le chiffre d'affaires est passé de 227 millions DA en 2008 à 5617 millions DA en 2019, avec des variations au fil des années.

Le chiffre d'affaire réalisé en 2008 est essentiellement généré par CARDIF, première assurance ayant signé un partenariat avec la CNEP Banque pour la distribution de ses produits aux guichets bancaires.²⁷

En 2009, le chiffre d'affaire a fortement augmenté (136,12%) grâce à l'apparition de la bancassurance et aux premiers accords comme la BDL et la SAA

De 2010 à 2013, le chiffre d'affaires de la bancassurance est passé de 715 à 1649 millions DA, ce qui montre une hausse considérable grâce à l'élargissement des partenariats. Nous constatons que 21 conventions de bancassurance ont été signées en 2012 contre 12 en 2011.

²⁷ Guemmaz,S, « Les acquis de la bancassurance en Algérie : Vision analytique sur la période 2008-2019 », EL-Manhel Economique,N°03,V°04, Décembre 2021 ,P703

De plus, le nombre d'agences bancaires commercialisant ce produit est passé de 459 en 2011 à 520 à la fin de 2012, témoignant d'un intérêt croissant des clients.²⁸

Entre 2014 et 2016 : la bancassurance a continué de croître avec une hausse de 16% à 17 % par an, ou la croissance était plus lente qu'avant, car le marché commençait à se stabiliser

L'année 2017 marque une hausse considérable (+80%) avec un chiffre d'affaire de 4757 millions DA, en 2018 la croissance a fortement ralenti (1,61%) indiquant un ralentissement du marché, 2019 une reprise a été observée avec une hausse de 16,19 %.

Malgré cette évolution positive, le secteur de la bancassurance en Algérie enregistre l'un des plus faibles taux de couverture au monde. Le secteur de l'assurance reste encore à ses débuts.

3-2 Les obstacles freinant le développement de la bancassurance en Algérie

Malgré les nombreux avantages que la bancassurance, a apportés au marché algérien, depuis son lancement elle n'a pas connu l'essor attendu, son développement ralenti s'explique par plusieurs obstacles, nous pouvons citer :

- la faible densité du réseau bancaire en Algérie limite l'accès aux clients, réduisant ainsi les opportunités de contact et la proximité nécessaire à la vente des produits d'assurance ; ²⁹
- Les assurances de personnes restent très peu développées, ne représentant que 8 % du chiffre d'affaires du secteur. Cela s'explique par des facteurs culturels et sociaux comme les circuits informels ; ³⁰
- Le taux de pénétration des assurances en Algérie est très faible, à seulement 0,76 % du PIB. Cela reflète un manque d'intérêt de la population, lié à une faible sensibilisation et à une confiance limitée dans ce secteur ; ³¹
- la réglementation en vigueur reste contraignante, freinant les partenariats et le développement rapide du secteur ; ³²

²⁸ Bouyahia, Y, « une dynamique naissante pour un partenariat d'avenir », revue de l'assurance n°4, éditée par le Conseil National des Assurances, Décembre 2013, p 25.

²⁹ Kadem, S « BANCASSURANCE EN ALGÉRIE : UN INSTRUMENT DE PROMOTION DU MARKETING DES ASSURANCES » Marketing and Business Research Review, N°01, V°02 juin 2022, P111

³⁰ Ibid. P111

³¹ Ibid. P111

³² GUENANE, B « La bancassurance en Algérie : Enjeux et perspectives d'avenir » Revue scientifique Avenir économique, N°01, V°02, 2014, P62, 63

- Le manque de formation des conseillers bancaires empêche une bonne explication et promotion des produits d'assurance. De plus, le public connaît peu la bancassurance, et l'absence de stratégies marketing efficaces freine son développement ;³³
- Le faible pouvoir d'achat des consommateurs, limite leur intérêt pour les assurances non obligatoires, d'autant plus que les offres d'assurance restent coûteuses ;³⁴
- Les considérations religieuses peuvent freiner l'adhésion à certains produits bancaires et d'assurance.³⁵

Pour conclure nous pouvons dire que la bancassurance en Algérie reste peu développée. Plusieurs défis doivent être relevés pour améliorer la situation.

Conclusion

La bancassurance en Algérie est autorisée par la loi n°06-04 du 20 février 2006, qui a ouvert la voie à la distribution des produits d'assurance par les banques. A partir de 2008, plusieurs partenariats ont été signés entre les banques et les compagnies d'assurance, comme la convention entre la CNEP banque et CARDIF EL DJAZAIR, ou encore entre BNA et CAAT. L'arrêté du 06/08/2007 a clairement défini les catégories de produits pouvant être commercialisés via les banques, principalement les assurances de personnes et les assurances de dommages.

En revanche le développement de la bancassurance en Algérie reste faible en raison de plusieurs contraintes à savoir une réglementation stricte et une adoption faible par le marché. En effet, bien que cette activité ait contribué à la diversification des services financiers, elle n'a pas encore atteint son plein essor.

³³ Ibid P54

³⁴ Ibid P54

³⁵ Ibid P54

Chapitre 3 : la pratique de la bancassurance
à la CNEP-banque de Tizi Ouzou

Introduction

La CNEP banque, première banque qui a commercialisé les produits bancassurance en Algérie, a signé un accord de partenariat avec CARDIF El-Djazair le 25 Mars 2008. La bancassurance est un atout pour les banques, leur permettant de diversifier leurs offres. Elle permet aux clients d'accéder à une large offre de produits d'assurance par les réseaux bancaires.

Notre stage pratique s'est déroulé au sein de la CNEP-Banque de Tizi-Ouzou, nous avons pris connaissance des produits de bancassurance distribués, ainsi que le développement de cette activité. L'objet de ce chapitre est de cerner cette pratique. Pour ce faire, nous l'avons devisé en trois sections :

La première section est consacrée à la présentation de la CNEP-Banque, en mettant l'accent sur l'agence de Tizi Ouzou, la présentation de CARDIF ELDJAZAIR et leur partenariat. La deuxième section sera consacrée aux différents produits d'assurance CARDIF El-Djazair distribués par la CNEP- Banque.

La troisième section sera consacrée à l'analyse de la distribution des produits d'assurance au sein de la CNEP Banque, à la fois au niveau national et à Tizi Ouzou. Un entretien avec la chargée de la bancassurance permettra d'examiner les stratégies, les défis et les perspectives d'évolution de la bancassurance à la CNEP Banque de Tizi Ouzou.

Section 1 : présentation de la CNEP-banque et CARDIF EL Djazair

Cette section est consacrée à la présentation de la CNEP-Banque, en particulier l'agence de Tizi Ouzou où nous avons effectué notre stage, ainsi qu'à la présentation de la compagnie CARDIF El Djazair et de leur partenariat.

1-1 Présentation de la caisse nationale d'épargne et de prévoyance Banque CNEP Banque

La CNEP Banque est un établissement public doté de la personnalité civile et d'une autonomie financière. Elle a été créée par la loi N°64-227 du 10/08/1964 sur la base du réseau de la Caisse de solidarité des départements et des Communes d'Algérie (CSDCA) ¹.

Sa première agence a officiellement ouvert ses portes le 1^{er} Mars 1967 à Tlémcen.

¹ Document interne de la CNEP-Banque

1-1-1 Historique de la CNEP-banque

1964-1970

Cette période marque la création de la CNEP et la mise en place du livret d'épargne. Ses missions principales étaient la collecte de l'épargne et l'octroi de prêts sociaux pour l'achat de logements

1971-1979

La CNEP se concentre sur le financement du logement et l'expansion de son réseau. Au mois d'avril 1971, elle a commencé à financer la construction de logements avec les fonds du Trésor public. A la fin de l'année 1975 les premiers logements sont vendus aux épargnants. En 1979 elle compte 46 agences et bureaux de collecte.

En 1980

De nouvelles missions lui sont attribuées notamment le financement des logements promotionnels et des crédits aux particuliers. Elle diversifie son portefeuille en accordant des crédits à des catégories spécifiques comme les professions libérales.

avril 1997

Le 6 avril 1997, la CNEP a changé de statut en obtenant son agrément en tant que banque. Désormais appelée CNEP-Banque, elle est une société par actions au capital social de 14 milliards de dinars entièrement libérés.

Elle peut effectuer toutes les opérations bancaires, à l'exception des opérations de commerce extérieur.

En 2005

En 31/05/2005 la CNEP-banque a été autorisée par l'assemblée générale extraordinaire pour augmenter son implication dans le financement de l'immobilier notamment pour la réalisation des biens immobiliers à usage professionnel, industriel et administratif ainsi que les infrastructures hôtelières, santé, sportive, éducative et culturelle.

En 2008

En 2008, dans le cadre de son repositionnement stratégique, la CNEP-Banque a décidé d'élargir son offre de financement et a autorisé plusieurs types de prêts aux particuliers et aux entreprises. À ce titre, l'Assemblée Générale Ordinaire du 17 juillet 2008 a approuvé :

Les crédits hypothécaires conformément aux textes réglementaires en vigueur, à l'exclusion des prêts destinés à l'achat, la construction, l'extension et l'aménagement de locaux à usage commercial ou professionnel.

- ✓ Le financement de l'acquisition ou de l'aménagement de terrains destinés à la réalisation de logements.
- ✓ Le financement des opérations d'acquisition, d'extension et de renforcement des moyens de réalisation pour les entreprises de production de matériaux de construction ainsi que celles intervenant dans le secteur du bâtiment.
- ✓ Le financement des projets d'investissements dans les secteurs stratégiques tels que l'énergie, l'eau, la pétrochimie et l'aluminerie.

Par ailleurs, la même année la banque a signé un contrat de bancassurance avec CARDIF EL DJAZAIR marquant ainsi une nouvelle étape dans le développement de ses services financiers.

1-1-2 Organisation de la CNEP-banque

La CNEP Banque est gérée par un conseil d'administration ainsi que par le président directeur général nommé par décret sélectionné pour ses compétences économiques et financières. Ce conseil est constitué par cinq administrateurs qui représentent les divers ministères Intérieur, Économie et Finances, Travaux Publics, Affaires Sociales, Postes et Télécommunications.

Le conseil d'administration dispose des pouvoirs étendus pour gérer l'administration conformément aux activités statutaires et aux plans financiers nationaux. Il détermine l'organisation générale et valide les règlements intérieurs sur proposition du président directeur général. De plus, il est responsable de la décision d'engager des actions judiciaires.

Chapitre 3 : la pratique de la bancassurance à la CNEP-banque de Tizi Ouzou

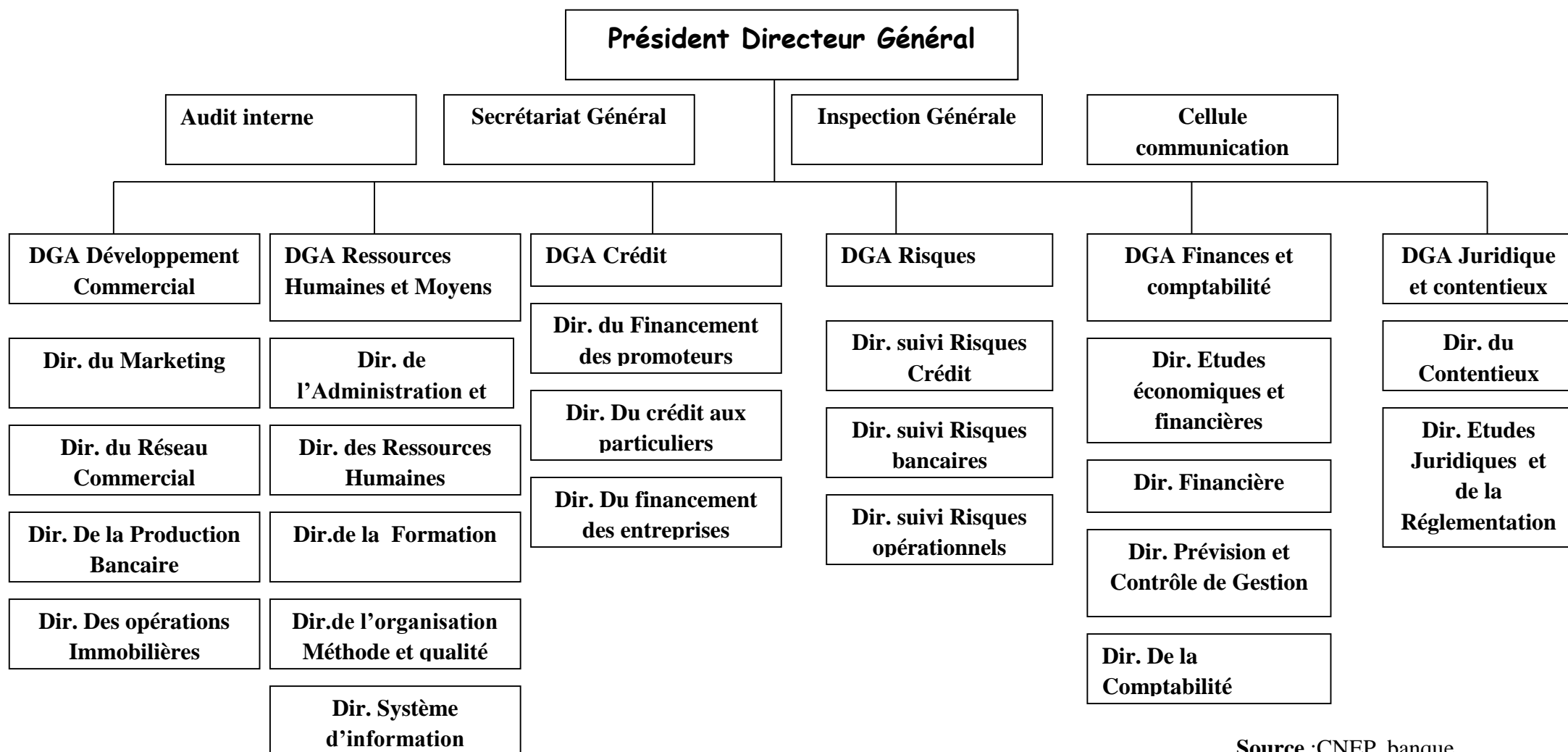
Le président directeur général nommé par décret assure la gestion courante de la CNEP Banque et l'application des décisions du Conseil d'administration. Il veille au bon fonctionnement de la CNEP banque et assure d'autres fonctions fixées au préalable.

Le contrôle de la CNEP Banque est assuré par un commissaire aux comptes agréé par le ministère de l'Économie et des Finances. Ses agences sont encadrées par 14 directions de réseaux définies selon un découpage géographique.

L'autorité de la direction générale s'exerce à travers 7 directions générales adjointes (Crédit, Administration, Recouvrement, Système d'Information, Développement, Finance et Comptabilité, Contrôle) appuyées par des directions centrales.

L'organigramme de la CNEP- banque peut être représenté par le schéma repris dans la page suivante :

Organigramme Général de la CNEP Banque



Source :CNEP banque

1-1-3 Les missions de la CNEP–banque

La CNEP Banque a pour principales missions la collecte de l'épargne, le financement de l'habitat et la promotion immobilière.

La collecte de l'épargne se fait via son propre réseau national et le réseau postal composé de 3204 points de collectes répartis sur les 58 Wilayas, offrant divers produits d'épargne aux particuliers et aux entreprises.

Le financement de l'habitat concerne la construction, l'achat et l'aménagement de biens immobiliers, ainsi que l'acquisition de logements et de terrains.

Enfin, la CNEP Banque soutient la promotion immobilière en finançant les projets des promoteurs publics et privés, ainsi que l'acquisition de terrains destinés à la construction.

1-2. Présentation du réseau de Tizi-Ouzou

La direction régionale de la CNEP-Banque N°200 (DRTO), implantée sur l'Avenue Abbane Ramdane à Tizi-Ouzou, a été créée en 1991. Elle couvre trois wilayas : Tizi-Ouzou, Boumerdès et Bouira, et supervise un réseau de 15 agences :

- **Tizi-Ouzou** : Abane Ramdane (201), Ben M'hidi (202), Larba Nath Irathen (203), Ain el Hammam (204), Draa el Mizane (205), Azazga (206), Lamali (207), Draa Ben Kheda (208), Boghni (219)
- **Bouira** : Bouira (214), Lakhdaria (215), Sour el Ghozlane (216), Ain Bessam (217), M'chedellah (218)
- **Boumerdès** : Bordj Menaiel (117)

Le réseau compte près de 300 employés, dont 40 % de cadres, jeunes et majoritairement diplômés de l'université. Il se classe parmi les trois premiers réseaux au niveau national pour la collecte de l'épargne et occupe la quatrième place pour le placement des crédits. Dans le cadre de son plan de développement, la direction prévoit l'ouverture de nouvelles agences à Mekla, Azzefoun et Tizirt.

Missions et organisation de la direction du réseau de Tizi-Ouzou

La direction du réseau est une structure hiérarchique qui soutient les agences de sa circonscription et applique, à l'échelle régionale, les directives de la Direction Générale. Ses missions principales sont : ²

- Gérer, développer et rentabiliser le portefeuille de la banque ;
- Garantir le respect des réglementations en vigueur ;
- Diffuser et expliquer les textes réglementaires transmis par les Directions centrales ;
- Remonter les difficultés rencontrées sur le terrain aux structures centrales (feedback) ;
- Veiller à l'application de la politique de contrôle de la banque.

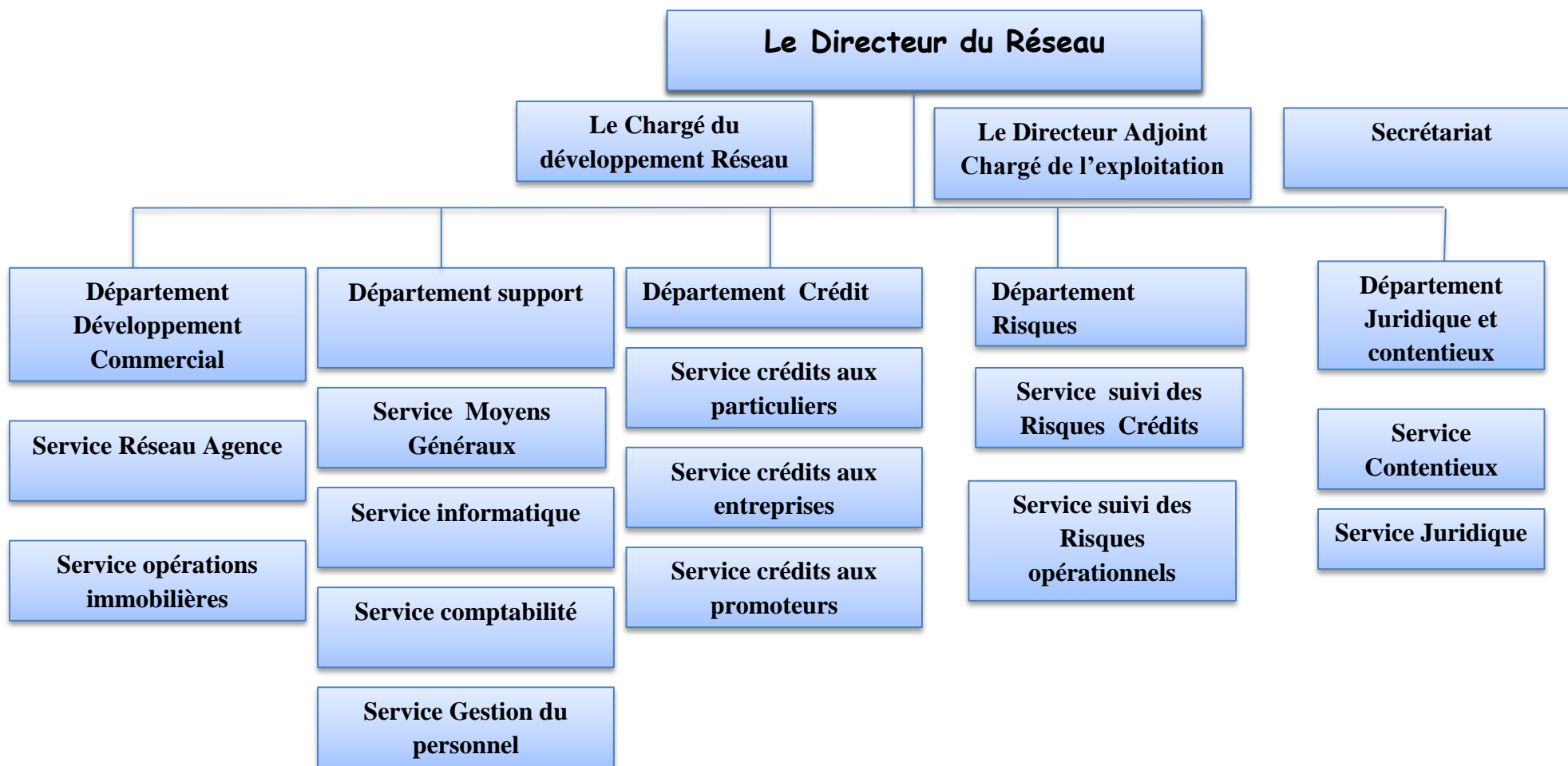
La direction du réseau de Tizi Ouzou est dirigée par un directeur de réseau, assisté par cinq chefs de départements spécialisés. Elle est organisée autour de deux pôles :

- Le front-office, qui regroupe le personnel en contact direct avec la clientèle, chargé de l'accueil, de l'orientation et de l'information ;
- Le back-office, qui assure le traitement des dossiers, notamment ceux relatifs à l'octroi de crédits, et veille au respect des procédures internes.

La direction du réseau est organisée en 5 départements. Sa structure générale est illustrée dans l'organigramme présenté à la page suivante :

² Document interne de la CNEP-Banque

Organigramme général de la direction de réseau de Tizi Ouzou



Source : CNEP banque

Organisation de la bancassurance

La bancassurance au niveau de la CNEP Banque de Tizi-Ouzou est structurée en deux niveaux:

- **Au niveau des agences** : les chargés de clientèle du service commercial assurent la vente des produits d'assurance, veillent au respect des procédures liées aux sinistres, assurent le suivi des indemnisations...etc
- **Au niveau de la direction du réseau** : on trouve un chargé de la bancassurance dont les missions consistent à animer et former les équipes commerciales, former les agents sur les produits d'assurance, les procédures de gestion et les techniques de vente, suivre la réalisation des objectifs commerciaux.

1-3. Présentation de Cardif EL Djazair ³

CARDIF (Compagnie d'Assurance et de Réassurance Des Investissements en France) est une compagnie d'assurance française, filiale du groupe BNP Paribas, CARDIF a démarré son activité en France en 1973 avec la commercialisation de produits d'assurance vie dans le réseau CETELEM.

CARDIF a une très forte présence à l'international, elle est implantée dans 42 pays et assure 35 millions de personnes.

BNP Paribas Cardif est présente en Algérie depuis 2006, sous la dénomination CARDIF EL DJAZAIR ; compagnie d'assurance spécialisée dans les couvertures liées aux crédits ainsi que la prévoyance individuelle. Son objectif en Algérie est de devenir un leader dans le domaine de la bancassurance. Elle cherche à comprendre le comportement du consommateur algérien afin d'innover tout en proposant des offres satisfaisantes.

1-4. Signature de l'accord de partenariat CNEP-banque / CARDIF EL DJAZAIR

Les membres du Conseil d'Administration de la CNEP-banque et de CARDIF EL DJAZAIR ont signés, le 25 mars 2008, un accord de partenariat de bancassurance, le premier du genre en Algérie. Cet accord prévoit un partenariat global de bancassurance portant sur l'ensemble des produits d'assurance de personnes, d'assurance vie, d'épargne et de protection.

³ www.cardifeldjazair.dz consulté le : 04/03/2025 à 17h21

Ce partenariat avec CARDIF EL DJAZAIR permet à cette dernière de commercialiser l'ensemble de ses produits d'assurance sur le marché algérien en s'appuyant sur le réseau d'agences de la CNEP-Banque. En retour, la CNEP-Banque bénéficie de l'expertise de CARDIF et perçoit une double rémunération : des commissions sur les primes d'assurance encaissées et une participation aux bénéfices réalisés par CARDIF avec la clientèle issue de son réseau. Lors de notre entretien avec la chargée de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque de Tizi Ouzou, elle a souligné que cette activité représente une source de revenus complémentaire pour la banque, grâce aux commissions générées par la vente des produits d'assurance.

Cet accord renforce le partenariat entre les deux entités et reflète leur volonté commune de croître ensemble afin de mieux répondre aux attentes de leur clientèle.

En conclusion, ce partenariat permet à CARDIF EL DJAZAIR de vendre ses produits à travers le réseau de la CNEP-Banque, et offre à cette dernière une nouvelle source de revenus grâce aux commissions sur les assurances.

Section 2 : les produits d'assurance CARDIF El Djazair commercialisés par la CNEP-banque de Tizi-Ouzou

Les produits de bancassurance lancés par la CNEP-Banque sont en nombre de quatre (04) :

2-1 CNEP Totale prévoyance « CTP »

C'est un produit d'assurance de la CNEP-Banque qui garantit le versement d'un capital fixé à l'avance à l'assuré en cas d'invalidité absolue définitive (IAD), ou aux bénéficiaires en cas de décès.

- ❖ Pour adhérer au contrat d'assurance CNEP-Totale Prévoyance (CTP) le souscripteur doit être une personne physique âgée de 19 à 60 ans au jour de la souscription. Il doit également être titulaire d'un compte chèque auprès de la CNEP-Banque, résider en Algérie et accepter les conditions de souscription mentionnées dans la notice d'information (annexe 3). De plus, pour la formule 1 "Toutes causes", il est nécessaire de remplir une déclaration de bonne santé

L'adhérent est couvert jusqu'à 70 ans pour la garantie décès. Et jusqu'à 60 ans pour la garantie Invalidité Absolue et Définitive (IAD).

- Deux formules sont proposées à la clientèle :

Formule 1: décès et invalidité absolue et définitive toutes causes avec doublement de capital en cas de décès/IAD accidentels

C'est une assurance couvrant les risques des décès et d'invalidité absolue et définitive quel que soit la cause, le capital garanti sera doublé en cas de décès ou IAD accidentels.⁴

L'adhésion à l'assurance CNEP Totale Prévoyance pour cette formule prend effet :

* Dès la signature de la demande d'adhésion si le client signe la déclaration de bonne santé.

*À la réception de l'accord de CARDIF EL DJAZAIR si un questionnaire médical de santé (QMS) a été rempli (annexe 2).

Tableau N° 07 : les capitaux assurés pour la première formule du produit CTP.

Formule 1 (Adhèrent)	Décès et IAD toutes cause				
	3 000 000	2 000 000	1 500 000	1 000 000	5 00 000
Mensuelle	1500	1000	750	500	250
Semestrielle	8850	5900	4425	2950	1475
Annuelle	17370	11580	8685	5790	2895

Source : CNEP banque

Formule 2 : décès et invalidité absolue et définitive accidentels, c'est une assurance couvrant les risques de décès et invalidité absolue et définitive survenue à la suite d'un accident.

L'adhésion à l'assurance CNEP Totale Prévoyance pour la formule 2 prend effet :

- à la signature de la demande d'adhésion.
- l'assurance ne devient effective qu'après le prélèvement de la première prime.

⁴ Documents internes de la CNEP-Banque, P5

Tableau N° 08 : les capitaux assurés pour la deuxième formule du produit CTP

Formule	Décès et IAD Accidentels				
	6 000 000	4 000 000	3 000 000	2 000 000	1 000 000
2 (Adhèrent)					
Mensuelle	780 DA	520 DA	390 DA	260 DA	130 DA
Semestrielle	4 440 DA	2 960 DA	2 220 DA	1 480 DA	740 DA
Annuelle	8 700 DA	5 800 DA	4 350 DA	2 900 DA	1 450 DA

Source : CNEP banque

L'adhésion est valable pour une durée d'un an renouvelable automatiquement chaque année, sauf en cas de résiliation.

Pour souscrire à l'assurance CNEP Totale Prévoyance (CTP) l'adhérent doit renseigner et signer une demande d'adhésion (annexe 1). Cette formalité implique de compléter avec précision plusieurs informations essentielles.

Le chargé de clientèle doit vérifier l'identité du client et s'assurer que les informations enregistrées dans le système (nom, prénom, date de naissance, etc.) correspondent à celles mentionnées sur sa pièce d'identité. Il doit également effectuer, si nécessaire, les mises à jour avant de passer à la souscription, (dans le respect des dispositions de la réglementation régissant les mises à jour signalétiques

Le client sélectionne la formule d'assurance souhaitée, soit « Décès - IAD Toutes Causes » avec doublement du capital en cas d'accident, soit « Décès - IAD Accidentels ». Il détermine également le capital à assurer, ce qui définit la prime d'assurance à payer (voir annexes 1). Il peut choisir la périodicité du paiement parmi trois options, mensuelle, semestrielle ou annuelle. Le souscripteur désigne les bénéficiaires en cas de décès et précise la répartition du capital assuré. Il peut aussi choisir de ne désigner personne ; dans ce cas, la Frédha se chargera d'identifier les ayants droit et de fixer les parts de chacun.

- Pour la formule 1 « Décès/IAD Toutes Causes », le souscripteur doit fournir une déclaration de bonne santé (DBS) ou remplir un questionnaire médical de santé (QMS) selon les cas :

Déclaration de bonne santé (DBS) : le souscripteur déclare être en bonne santé en cochant la case correspondante sur la demande d'adhésion.

Questionnaire médical de santé (QMS) : si le souscripteur refuse de faire cette déclaration, il doit remplir un QMS (annexe 2).

Traitement du QMS :

Si toutes les réponses sont négatives, l'adhésion est acceptée par l'agence CNEP-Banque.

Si au moins une réponse est positive, l'agence transmet le QMS à la Direction Bancassurance, qui l'envoie à CARDIF EL Djazair. Une réponse est donnée sous 72 heures, avec deux issues possibles : acceptation de l'adhésion, refus motivé. En cas de refus, le chargé de clientèle propose au client la formule 2 « Assurance Décès/IAD Accidentels ».

Les garanties du produit CTP prennent fin dans les situations suivantes :

- décès ou d'invalidité absolue et définitive de l'adhérent, (réalisation du sinistre et mise en jeu de la garantie)
- Lors d'une annulation demandée par l'adhérent dans un délai de 30 jours après la souscription.
- Suite à une résiliation à l'initiative de l'adhérent
- Au 70ème anniversaire de l'assuré pour la garantie décès ;
- Au 60ème 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.

Les avantages du produit CTP

Le produit CTP présente plusieurs avantages pour les clients

-Une sécurité financière de l'adhérent et de ses proches.

-La couverture prend effet dès la souscription et reste valable jusqu'à l'âge de 70 ans pour la garantie décès .

- Un contrat qui offre la possibilité de désigner des bénéficiaires (jusqu'à dix bénéficiaires) et de les modifier à tout moment.

-Le capital est versé sans contraintes successorales et plus rapidement que dans le cadre d'un partage selon la Frédha.

- Plusieurs formules sont proposées afin de s'adapter aux besoins spécifiques de chaque adhérent

-En cas d'accident le capital est doublé pour la formule couvrant le décès et IAD toutes causes.

2-2 SAHTI

SAHTI est un produit d'assurance santé qui garantit le versement d'un capital à l'assuré en cas d'une maladie grave telle qu'un cancer, une hospitalisation due à un accident ou une maladie, ou en cas d'une hospitalisation pour une intervention chirurgicale à la suite d'un accident ou d'une maladie.

Le produit SAHTI est proposé aux clients de la CNEP Banque lors de l'ouverture d'un compte. Il s'adresse également aux détenteurs d'un contrat CNEP Totale Prévoyance afin de compléter leur protection.

- Ce produit est proposé à la clientèle de la CNEP banque sous deux formules de couvertures différentes qui sont mentionné dans le bulletin d'adhésion et demande de prise en charge SAHTI « voir annexe 4, 5 » :

Formule 1 (individuelle) : couvre uniquement l'assuré dans le cas où il est âgé de moins de 65 ans au jour de l'entrée en assurance

Les garanties offertes dans cette formule sont les suivantes :

- ✓ En cas de maladie aggravée (cancer) : Versement d'un capital unique de 500 000.00 DA
- ✓ En cas d'hospitalisation (suite à un accident ou une maladie) : versement d'une indemnité journalière de trois mille dinars 3000 DA, limité à deux hospitalisations par an, avec un maximum de 15 jours d'indemnité par hospitalisation, la prise en charge par l'assureur débute à partir du 4^e jour d'hospitalisation.
- ✓ En cas d'hospitalisation chirurgicale (suite à un accident ou une maladie) : versement d'une indemnité journalière de cinq mille dinars 5000 DA, maximum deux

hospitalisations par année ainsi qu'une indemnité de 15 jours par hospitalisation et les trois premiers jours d'hospitalisation ne sont pas pris en charge par l'assureur

Formule 2 (familiale) : prise en charge des assurés qui sont l'adhérent et son conjoint âgé moins de 65 ans et ses enfants à charge (âgés de moins de dix-neuf 19 ans)

La formule familiale SAHTI garantit le versement d'un capital de 300 000 DZD par assuré en cas de diagnostic de cancer. En cas d'hospitalisation due à un accident ou une maladie, l'assuré bénéficie d'une indemnité journalière de 3 000 DZD, avec une prise en charge limitée à deux hospitalisations par an et 15 jours d'indemnisation par événement ou les trois premiers jours n'étant pas couverts. Pour une hospitalisation nécessitant une intervention chirurgicale, une indemnité journalière de 5 000 DZD est versée.

La couverture est effective immédiatement en cas d'accident et après 90 jours en cas de maladie. Le capital est versé quelle que soit la structure hospitalière choisie (publique ou privée) et la garantie SAHTI reste valable à l'étranger avec un remboursement en dinars algériens.

Tableau N° 09: les tarifs du produit SAHTI

Mode de paiement	Formule 1 (individuelle)		Formule 2 (familiale)	
	18 ans - 50 an	51 ans – 65an	18 ans – 50 ans	51 ans – 65 an
Mensuel	245 DA	750 DA	875 DA	1 375 DA
Semestriel	1 435 DA	4 380 DA	5 120 DA	8 030 DA
Annuel	2 795 DA	8 530 DA	9 980 DA	15 640 DA

Source : CNEP banque

- L'adhésion à l'assurance SAHTI prend effet dès la souscription sous réserve du paiement de la première prime pour une durée d'un an renouvelable par tacite reconduction. Où un délai de carence de 90 jours s'applique ce qui signifie que pendant cette période aucune indemnisation ne sera accordée pour une maladie ou une affection, seules les hospitalisations résultant d'un accident seront prises en charge immédiatement.⁵

Les garanties du produit SAHTI prennent fin dans les cas suivants :

⁵ Document interne de la CNEP banque p 3, p4

- Annulation à l'initiative de l'adhérent dans les trente jours suivant la souscription ;
- Résiliation à l'initiative de l'adhérent ;
- Atteinte du 65^e anniversaire de l'adhérent ou de son conjoint ;
- Atteinte du 19^e anniversaire des enfants à charge ;
- Non-paiement de la prime d'assurance dans un délai de 45 jours après son échéance ;
- Décès de l'assuré ;
- Résiliation de la convention par CARDIF El-Djazaïr ou la CNEP-Banque, entraînant la cessation des garanties à la date de renouvellement suivant la résiliation. L'adhérent sera informé de la résiliation de son adhésion au moins trente jours à l'avance par lettre recommandée avec accusé de réception envoyée par l'assureur.

Les avantages du produit SAHTI

Le produit SAHTI offre plusieurs avantages pour le client.

- Assurance valable pour toute la famille y compris les enfants à naître sans déclaration.
- Versement d'un capital dès le diagnostic d'un cancer.
- Adhésion sans formalité médicale quel que soit l'âge au moment de la souscription.
- Indemnité forfaitaire accordée quel que soit le choix du traitement.
- Couverture immédiate en cas d'accident sans délai de carence.

2-3 RIHLATI

RIHLATI est un produit d'assistance voyage qui permet d'offrir aux souscripteurs des prestations d'assistance durant leurs déplacements à l'étranger, qu'ils soient privés ou professionnels, en cas de survenance de certains événements.

Il couvre les désagréments du voyage notamment le transport sanitaire, la garantie des frais médicaux, les frais de secours et de sauvetage ainsi que la perte de bagages. Il prend également en charge l'atteinte corporelle consécutive à une maladie ou un accident.

En cas de décès, RIHLATI prévoit le versement d'un capital décès ainsi que le rapatriement du corps. Il offre aussi une assistance en cas de poursuite judiciaire à l'étranger.

Les adhérents bénéficient d'un capital décès accidentel survenu à l'étranger, versé aux ayants droit. Toutefois seuls les assurés de plus de dix-huit (18) ans sont éligibles à cette garantie.

Peut souscrire à ce produit toute personne physique résidente en Algérie âgée de dix-neuf (19) ans et plus, et de moins de quatre-vingt-dix (90) ans, qui planifie un voyage privé ou professionnel à l'extérieur du pays.

- Le produit RIHLATI propose deux formules en fonction de la zone de voyage choisie voir :

La formule classique (zone 1) : offre une couverture valable dans le monde entier, à l'exception des États-Unis, du Canada, du Japon et de Singapour.

La formule confort (zone 2) : garantit une couverture mondiale sans restriction géographique.

En plus du choix de la zone, deux options de couverture sont disponibles. L'option individuelle protège uniquement l'adhérent en cas d'incident survenu à l'étranger, tandis que l'option familiale « annexe 7 ». couvre également les membres de sa famille voyageant avec lui.

La famille comprend les ascendants, les descendants (y compris les enfants adoptifs) au premier degré de l'adhérent, le conjoint, ainsi que les frères et sœurs, à condition qu'ils résident dans le même pays.

Une fois que le client a sélectionné la formule de son choix, il reçoit une demande d'adhésion « voir annexe 6 ».

La limite d'âge de couverture maximum est fixée à Quatre-vingt (80) ans pour la garantie décès accidentel, quatre-vingt-dix (90) ans pour les autres prestations.⁶

Plusieurs garanties sont offertes par ce produit, ces garanties sont résumées dans le tableau suivant :

⁶ Document interne de la CNEP banque p4

Tableau N° 10: garanties offertes

	Formule classique	Formule confort
	Zone 1 Couverture monde entier sauf USA, CANADA, Japon, Singapour	Zone2 Couverture Monde entier
Garanties assistance voyages	MONTANTS ET PLAFONDS	
Transport sanitaire	Frais réels ¹	
Rapatriement des autres assurances accompagnateurs	Frais réels ²	
Prolongation de séjour (pour convalescence)	Hébergement 80€/j max .7j	
Visite d'un proche si hospitalisation de l'assuré	Frais réels ³ + Hébergement 80€/j max .10j	
Frais médicaux d'urgence	30 000€	50 000€
	Franchise 40 £	Franchise 40 £
Soins dentaires d'urgence	1 60£ Franchise 25 £	
Frais de secours et sauvetage	2500€	
Rapatriement de corps suite au décès de l'assuré	Cercueil minimum jusqu'à 1000€ + transport au lieu d'inhumation	
Retour anticipé de l'assuré	Frais réels ⁴	
Assistance juridique	4000€	
Avance de caution pénale	10 000€	
Transmission de messages urgents	Frais réels	
Perte de bagages max=40kg	20€/kg	
Retard de vol de plus de 4 heures	150€	
Retard de livraison de bagages à l'arrivé à l'étranger de plus de 12 h	300€	
GARANTIE DECES ACCIDENTEL	/	/
Capital décès accidentel ⁵	200 000 DZD	500 000DZD

Source : CNEP banque

- 1 Avion sanitaire sur vols intercontinentaux uniquement.
- 2 Billet d'avion retour en classe économique.
- 3 Billet aller/retour en classe économique.
- 4 Billet d'avion retour en classe économique.
- 5 Uniquement pour les assurés de plus de 18 ans

Toutefois, les garanties prennent fin à la date de retour, à l'échéance mentionnée dans le bulletin d'adhésion, ou au 91^e jour de séjour à l'étranger. Elles cessent également si l'assuré dépasse l'âge limite (soit 90 ans pour les prestations d'assistance, ou 80 ans pour la garantie décès), à la demande d'annulation du contrat par l'assuré, ou après l'activation de la garantie décès accidentel.

Concernant la tarification, RIHLATI est un contrat à prime unique, réglée au moment de la souscription soit en espèces en agence, soit par prélèvement sur le compte chèque CNEP-Banque du client. Le montant de la prime est automatiquement déterminé par le système d'information de l'assureur, en tenant compte de plusieurs critères : l'âge de l'assuré, la durée du voyage, la formule de couverture selon la zone géographique choisie (Classique ou Confort), l'option (individuelle ou familiale), ainsi que le profil du souscripteur (client, collaborateur ou retraité de la CNEP-Banque).

2-4 L'assurance des emprunteurs (ADE)

L'assurance des emprunteurs (ADE) est un produit conçu par CARDIF El-Djazair pour la CNEP-Banque, il concerne exclusivement les crédits immobiliers accordés aux particuliers par la CNEP-Banque. Ce produit garantit le paiement du montant du capital restant de l'emprunt, à la CNEP-Banque en cas de survenance de certains événements conformément au contrat d'assurance signé entre l'assureur et l'assuré, offrant ainsi une sécurité financière tant pour l'établissement prêteur que pour les bénéficiaires et leurs proches.

➤ L'assurance des emprunteurs (ADE) est composée de deux formules:

La formule classique : elle couvre exclusivement le risque de décès. En cas de survenance de celui-ci, CARDIF EL DJAZAIR rembourse à la CNEP Banque, en tant que prêteur, le capital restant dû au prêt à cette date.

La formule enrichie: elle couvre le décès ainsi que l'invalidité absolue et définitive, avec une garantie supplémentaire en cas de décès accidentel. En cas de survenance du décès ou de reconnaissance de l'invalidité par l'assureur, CARDIF EL DJAZAIR prend en charge le remboursement du capital restant dû du prêt à la CNEP Banque, en sa qualité de prêteur. De plus, si le décès ou l'invalidité résulte d'un accident, un montant supplémentaire équivalent à 20 % du capital restant dû est versé sur le compte bancaire.

Pour adhérer à l'ADE, le client demandeur (emprunteur, co-emprunteur ou caution) doit être âgé d'au moins 18 ans et d'au plus 70 ans à la date de signature de la convention de prêt. Les garanties prennent effet à la date de mobilisation du crédit. La procédure d'adhésion à l'ADE doit être lancée dès la réception du dossier de crédit, afin de respecter les délais de traitement imposés par la réglementation bancaire⁷

- ❖ L'adhésion à l'ADE se fait directement en agence, où le chargé de clientèle remet au client, en même temps que la demande de crédit, le formulaire d'adhésion à l'assurance (modèle type joint en annexe 8), ainsi qu'une notice d'information précisant les conditions de couverture de l'ADE. Lorsque l'adhésion nécessite l'accord préalable de l'assureur CARDIF El Djazaïr, celui-ci dispose d'un délai de 72 heures pour donner sa décision, qu'elle soit favorable ou motivée par un refus. Cette décision est ensuite transmise à la direction bancassurance, qui la communique immédiatement à l'agence concernée. Par ailleurs, les conditions d'adhésion varient en fonction du montant du crédit sollicité par le client après simulation :

A- Montant du crédit <= 10.000.000,00 DA

Lorsque le montant du crédit sollicité par le client après simulation et inférieur ou égale à dix millions de Dinars, l'adhésion à l'ADE CARDIF EL DJAZAIR se fait comme suit :

Le client doit remplir la déclaration d'état de santé figurant sur la demande d'adhésion à l'ADE.

- 1) Si le client répond par non à toutes les questions, son adhésion est acceptée par la banque

⁷ Document interne de la CNEP banque, p3

2) S'il répond par oui, au moins à une des questions figurant dans la déclaration, le client devra renseigner un questionnaire médical de santé QMS « voir annexe 2 ».

Ce QMS et la demande d'adhésion doivent être transmis à la direction bancassurance, le jour même ou le lendemain au plus tard (par fax) lesquels seront transmis aussitôt à CARDIF El-Djazaïr pour lui permettre de statuer sur l'adhésion.

- Sur la base du questionnaire médical de santé (QMS), CARDIF ELDJAZAIR peut soit accepter l'adhésion du client sans autre formalité, soit demander des examens médicaux complémentaires.
- Pour ce faire, l'assureur, via son prestataire de services IPA (Inter Partner Assistance Algérie, spécialisé dans le marché de l'assistance.), contactera le client afin de lui fixer un rendez-vous dans une clinique conventionnée pour réaliser les examens requis.
- Les résultats de ces examens seront transmis directement à CARDIF EL DJAZAIR, qui statuera sur l'acceptation ou le refus de l'adhésion.

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

Lorsque le montant du crédit demandé après simulation est compris entre dix (10) et quinze (15) millions de dinars, y compris en cas de cumul de crédits atteignant ce seuil, le client (emprunteur principal, Co-emprunteur ou caution) doit remplir, en plus de la demande d'adhésion à l'ADE, un questionnaire médical de santé (QMS).

- L'agence est tenue de transmettre la demande d'adhésion ainsi que le QMS par fax à la direction bancassurance, le jour même ou au plus tard le lendemain. Cette dernière les enverra immédiatement à CARDIF El Djazaïr pour traitement.
- L'assureur peut exiger si nécessaire, des examens médicaux complémentaires. Dans ce cas, le client sera directement contacté par IPA, via le numéro de téléphone indiqué sur son QMS, afin de fixer un rendez-vous.
- Si le montant du crédit accordé est supérieur à celui mentionné sur l'accord initial de CARDIF El Djazaïr, l'agence concernée doit rectifier le montant figurant sur le QMS dans la section qui lui est réservée, puis transmettre la version corrigée par fax à la Direction Bancassurance, qui l'achemine à CARDIF El Djazaïr le jour même pour mise à jour de l'accord.

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

Pour toute demande de crédit dont le montant est supérieur à quinze (15) millions de dinars et inférieur ou égal à cinquante (50) millions de dinars, y compris en cas de cumul de crédits atteignant ce seuil après simulation, le client (emprunteur principal, Co-emprunteur ou caution) doit obligatoirement remplir la demande d'adhésion à l'assurance des emprunteurs ainsi que le questionnaire médical de santé (QMS).

- L'agence est tenue de transmettre ces documents par fax à la direction bancassurance, le jour même ou au plus tard le lendemain, qui les adressera immédiatement à CARDIF El Djazaïr pour traitement. Concernant l'évaluation médicale, CARDIF El Djazaïr communiquera systématiquement les coordonnées du client à son prestataire IPA, chargé de l'organisation des examens médicaux au sein d'une clinique conventionnée.
- Les résultats des examens seront transmis directement à CARDIF El Djazaïr, qui statuera sur l'acceptation ou le refus de l'adhésion à l'assurance.

Concernant la tarification est appliquée aux clients, selon le type de prêt sollicité, est définie conformément à l'avenant n°2 de la convention de distribution des produits d'assurance liant la CNEP-Banque et CARDIF El Djazaïr, et la nouvelle tarification, applicable aux nouveaux clients, est détaillée dans le tableau suivant:

Tableau N° 11 : tarification de l'Assurance des Emprunteurs (ADE)

Type de prêt	Couverture	Emprunteur principal	Co-emprunteur ou caution plus de 35ans	Co-emprunteur ou caution moins de 35ans
Prêts bonifiés (1% et 3%)	Décès seul : 100% du CRD	0,037%	0,037%	0,029%
Prêts location vente (programmes 65000 logements)	Décès seul : 100% du CRD	0,037%	0,037%	0,029%
Autres prêts immobiliers	Décès seul : 100% du CRD	0,045%	0,040%	0,029%
Offre Enrichie (au choix de client)				
Décès + IAD : 100% du CRD + 20% en cas de Décès /IAD accidentel		0,052%	0,042%	0,029%

Source : CNEP-banque

En résumé, ces produits d'assurance offrent une couverture complète adaptée aux différents besoins des clients, allant de la prévoyance à la santé, en passant par l'assistance voyage et la protection des crédits immobiliers. Ces solutions renforcent la confiance des clients envers la CNEP-Banque en leur apportant protection et soutien.

Section 3 : Analyse de la bancassurance à la CNEP Banque de Tizi Ouzou

Dans cette section, nous nous intéresserons à l'état actuel de la bancassurance au sein de la CNEP Banque de Tizi Ouzou, en mettant en lumière la distribution et la performance des produits d'assurance proposés, notre analyse quantitative portera sur trois offres principales : CNEP Totale Prévoyance (CTP), SAHTI et RIHLATI. Nous verrons le nombre de contrats signés, le chiffre d'affaires réalisé et la répartition des ventes dans les réseaux de la CNEP banque à travers différentes wilayas, ainsi qu'au niveau des agences de Tizi Ouzou

Par ailleurs, nous allons compléter notre étude avec une analyse qualitative sous forme d'entretien avec la chargée de la bancassurance, ce qui nous permettra de mieux comprendre les stratégies adoptées, les difficultés rencontrées ainsi que les perspectives d'évolution de la bancassurance à la CNEP banque de Tizi Ouzou

3-1 Analyse de la distribution des produits d'assurance dans les réseaux de la CNEP banque présents dans différentes wilayas

Dans cette partie, nous allons étudier les ventes des trois produits CTP, SAHTI et RIHLATI pour le mois de janvier, en évaluant leur rendement à travers les différents réseaux de la CNEP Banque, en utilisant les informations provenant de 15 réseaux commerciaux.

3-1-1 CNEP TOTAL PREVOYANCE (CTP)

Tableau N° 12 : nombre de contrats CTP distribués par le réseau de la CNEP-Banque.

N°	Réseau Commercial	Contrats actifs au 31/12/2023	Objectif annuel	Réalisations janvier 2024	Total réalisations 2024 ¹	Contrats résiliés 2024 ²	% réalisation de l'objectif annuel	Indice d'évolution ³
01	CONSTANTINE	4311	1069	197	197	37	18.43%	+3.71%
02	ALGER OUEST	1441	384	43	43	9	11.20%	+2.36%
03	BATNA	2014	557	53	53	20	9.52%	+1.64%
04	SETIF	3209	888	83	83	37	9.35%	+1.43%
05	TELEMCEN	2971	797	62	62	29	7.78%	+1.11%
06	TIZI OUZOU	2649	880	67	67	33	7.61%	+1.28%
07	BEJAIA	4243	962	68	68	46	7.07%	+0.52%
08	CHLEF	3535	973	63	63	47	6.47%	+0.45%
09	GHARDAIA	620	294	19	19	10	6.46%	+1.45%
10	ORAN EST	4448	1453	93	93	50	6.40%	+0.97%
11	ORAN CENTRE	2191	717	45	45	30	6.28%	+0.68%
12	ALGER CENTRE	965	409	22	22	12	5.38%	+1.04%
13	ANNABA	4563	1243	65	65	42	5.23%	+0.50%
14	BLIDA	1620	801	40	40	24	4.99%	+0.99%
15	ALGER EST	1112	461	19	19	3	4.12%	+1.44%
	Banque	39892	11888	939	939	429	7.90%	+1.28%

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

1 Total réalisation 2024 représente le cumul des ventes du 02/01/2024 au 31/01/2024.

2 contrats résiliés 2024 représente le cumul des résiliations du 02/01/2024 au 31/01/2024.

3 l'indice d'évolution représente l'évolution du portefeuille des contrats actifs au 31/01/2024, la variation est calculée par rapport au stock actif du 31/01/2023.

Ce tableau montre les résultats des ventes du produit CNEP Totale Prévoyance (CTP) à travers les différents réseaux de la CNEP Banque pour le mois de janvier 2024. Il présente les contrats actifs, les contrats résiliés, les objectifs annuels, les ventes réalisées ainsi que le taux d'évolution.

- La CNEP Banque a réalisé 939 souscriptions en janvier 2024, atteignant ainsi 7,90 % de son objectif annuel fixé à 11 888 contrats.
- Les réseaux où le produit CNEP Totale Prévoyance est le plus vendu en termes d'objectif annuel sont Constantine (197 contrats) avec un taux de réalisation de 18,43 %, Alger Ouest (93 contrats) avec un objectif réalisé de 11,2 %, et Batna (53 contrats) avec un taux réalisé de 9,52 %.
- Contrairement à certains réseaux comme Alger Est (19 contrats) avec un objectif réalisé de 4,12 % et Blida (19 contrats) avec un pourcentage réalisé de 4,99 %, où le nombre de souscriptions au produit CNEP Totale Prévoyance reste faible.
- Le nombre total de contrats résiliés pour le mois s'élève à 429. Les réseaux affichant les taux de résiliation les plus élevés sont Bejaia (46 contrats résiliés), Chlef (47 contrats résiliés) et Oran Est (50 contrats résiliés).
- L'évolution globale du portefeuille est positive, ce qui traduit une croissance nette du nombre de contrats actifs malgré les résiliations.
- Les réseaux ayant la meilleure évolution sont Constantine (+3,71 %) et Alger Ouest (+2,36 %).
- En revanche, certains réseaux enregistrent une faible progression, comme Annaba (+0,50 %) et Chlef (+0,45 %), ce qui peut s'expliquer par un équilibre fragile entre nouvelles souscriptions et résiliations.
- Concernant le réseau de Tizi Ouzou, il affiche fin janvier 2024 un total de 67 réalisations sur un objectif annuel de 880 contrats. Il a ainsi réalisé 7,61 % de son objectif annuel, occupant la 6^e place parmi les 15 autres réseaux. Son indice

d'évolution est de +1,28 %, ce qui traduit une évolution positive. Cependant, ces résultats restent faibles et nécessitent plus d'efforts dans cette activité.

Le produit CNEP Totale Prévoyance a enregistré une progression au cours du mois de janvier, mais le taux de réalisation des objectifs reste encore insuffisant. Certains réseaux comme Constantine et Alger Ouest enregistrent de bons résultats, tandis que d'autres nécessitent un renforcement des ventes. Le nombre élevé de résiliations (429 contrats) ralentit la croissance du portefeuille.

3-1-2 RIHLATI

Tableau N° 13 : nombre de contrats RIHLATI distribués par le réseau de la CNEP-Banque

N°	Réseau Commercial	Objectif annuel	Réalisations janvier 2024	Total réalisations 2024	% de réalisation de l'objectif annuel
01	ALGER CENTRE	546	111	111	20.33%
02	GHARDAIA	156	26	26	16.67%
03	ORAN EST	958	124	124	12.94%
04	SETIF	623	78	78	12.52%
05	TIZI OUZOU	1175	139	139	11.83%
06	ALGER OUEST	412	45	45	10.92%
07	TLEMCEN	358	33	33	9.22%
08	CONSTANTINE	510	38	38	7.45%
09	ALGER EST	569	41	41	7.21%
10	CHLEF	682	48	48	7.04%
11	BEJAIA	968	66	66	6.82%
12	ORAN CENTRE	476	28	28	5.88%
13	ANNABA	556	26	26	4.68%
14	BLIDA	249	11	11	4.42%
15	BATNA	322	6	6	1.86%
	Banque	8560	820	820	9.58%

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

Ce tableau montre les résultats des ventes du produit Assurance voyage (RIHLATI) à travers les différents réseaux de la CNEP Banque pour le mois de janvier 2024. Il présente les contrats actifs, les contrats résiliés, les objectifs annuels, les ventes réalisées ainsi que le taux de réalisation de l'objectif annuel.

- La CNEP Banque a enregistré 820 contrats souscrits en janvier 2024 sur un objectif annuel de 8 560 contrats, soit un taux de réalisation global de 9,58 %.
- Les réseaux les plus performants en janvier 2024 sont Ghardaia avec 26 contrats souscrits, atteignant 16,67 % de son objectif annuel, Oran Est avec 124 contrats et un taux de réalisation de 12,94 %, ainsi qu'Alger Centre qui se distingue avec 111 contrats, représentant 20,33 % de son objectif.
- Les réseaux les moins performants pour l'assurance voyage RIHLATI sont Batna avec seulement 6 contrats signés (1,86 % de réalisation), suivis de Blida avec 11 contrats (4,42 %) et Annaba avec 26 contrats (4,68 %).
- Le réseau commercial de Tizi Ouzou a réalisé 11,83 % de son objectif annuel en janvier 2024, avec 139 souscriptions sur un objectif de 1175. Ce taux de réalisation indique un démarrage relativement faible par rapport à l'objectif annuel.

Le taux de réalisation global du produit d'assurance RIHLATI est de 9,5 % après le premier mois de l'année, ce qui montre un début d'année encourageant, mais avec des performances variables entre les réseaux. Certains enregistrent de bons résultats mais laissent une large marge de progression pour atteindre les objectifs fixés, tandis que d'autres restent en retrait ou accusent un retard important dans l'atteinte de leurs objectifs.

3-1-3 SAHTI

Tableau N° 14 : nombre de contrats SAHTI distribués par le réseau de la CNEP-Banque

N°	Réseau Commercial	Contrats actifs au 31/12/2023	Objectif annuel	Réalisations janvier 2024	Total réalisations 2024	Contrats résiliés 2024	%réalisation de l'objectif annuel	Indice d'évolution
01	CONSTANTINE	2131	864	152	152	82	17.59%	+3.28%
02	BATNA	1369	586	49	49	28	8.36%	+1.53%
03	ALGER OUEST	798	354	29	29	11	8.19%	+2.26%
04	SETIF	1619	749	61	61	53	8.14%	+0.49%
05	BEJAIA	2321	754	56	56	63	7.43%	-0.30%
06	ORAN EST	2976	1268	87	87	48	6.86%	+1.31%
07	CHLEF	2012	800	52	52	33	6.50%	+0.94%
08	TELEMCEN	1349	468	30	30	34	6.41%	-0.30%
09	BLIDA	1024	619	36	36	22	8.82%	+1.37%
10	ALGER CENTRE	509	349	20	20	20	5.73%	+0.00%
11	ORAN CENTRE	1081	571	30	30	32	5.25%	-0.19%
12	GHARDAIA	194	171	7	7	7	4.09%	+0.00%
13	ALGER EST	282	335	13	13	3	3.88%	+3.55%
14	ANNABA	1976	1086	35	35	32	3.22%	+0.15%
15	TIZI OUZOU	1224	702	21	21	23	2.99%	-0.16%
	Banque	20865	9676	678	678	491	7.01%	+0.90

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

Ce tableau montre les résultats des ventes du produit Assurance (SAHTI) à travers les différents réseaux de la CNEP Banque pour le mois de janvier 2024. Il présente les contrats actifs, les contrats résiliés, les objectifs annuels, les ventes réalisées ainsi que le taux de réalisation de l'objectif annuel

- En janvier 2024, la CNEP Banque a enregistré 678 souscriptions pour l'assurance SAHTI, atteignant 7,01 % de son objectif annuel de 9 676 contrats.
- Les réseaux ayant enregistré les meilleures performances en volume de souscriptions pour l'assurance SAHTI en janvier 2024 sont CONSTANTINE et BATNA. CONSTANTINE se distingue avec 152 souscriptions, atteignant 17,59 % de son objectif annuel fixé à 864 contrats, BATNA suit avec 49 souscriptions, représentant 8,36 % de son objectif annuel de 1 268 contrats.
- Certains réseaux rencontrent des difficultés à atteindre leurs objectifs de souscriptions pour l'assurance SAHTI en janvier 2024. TIZI OUZOU affiche 21 souscriptions, représentant 2,99 % de son objectif annuel de 702 contrats. ANNABA suit avec 35 souscriptions atteignant 3,22 % de son objectif de 1 086 contrats.
- En janvier 2024, le nombre total de résiliations pour l'assurance SAHTI s'élève à 491 contrats, impactant la croissance nette du nombre de contrats en cours.
- Les réseaux les plus concernés par ce phénomène sont CONSTANTINE (82 résiliations), BEJAIA (63) et SETIF (53). Malgré ces résiliations, l'indice global d'évolution du portefeuille reste positif (+0,90 %), traduisant une légère croissance du nombre de contrats actifs, où certains réseaux enregistrent une évolution favorable, comme CONSTANTINE (+3,28 %), ALGER OUEST (+2,26 %) et BATNA (+1,53 %).
- À l'inverse, d'autres réseaux rencontrent des difficultés à stabiliser leur portefeuille, comme BEJAIA, TLEMCEN (-0,30 %) et ORAN CENTRE (-0,19 %), illustrant un équilibre fragile entre nouvelles souscriptions et résiliations.
- Le réseau commercial de Tizi-Ouzou a réalisé 2,99 % de son objectif annuel en 2024, avec 21 souscriptions sur un objectif de 702. Ce taux de réalisation indique un démarrage très faible. Avec ce faible volume de souscriptions, le réseau est loin d'être sur le bon chemin pour atteindre son objectif annuel. Le résultat est légèrement en baisse par rapport à l'année précédente, comme l'indique l'indice d'évolution de -0,16 %.

Malgré un nombre important de résiliations qui affectent la croissance nette du portefeuille, l'assurance SAHTI continue de progresser. Bien que certains réseaux montrent une progression positive, d'autres ont du mal à maintenir un équilibre entre nouvelles souscriptions et résiliations.

D'après ces trois tableaux, nous constatons que le produit le mieux commercialisé est CNEP Totale Prévoyance (CTP). Il enregistre un volume élevé de contrats actifs et un taux de réalisation des objectifs annuels supérieur aux deux autres produits dès le premier mois de l'année. Cette performance peut être due à la simplicité du produit, sa pertinence aux besoins des clients et son ancienneté. En revanche, SAHTI et RIHLATI rencontrent plus de difficultés avec des taux de réalisation inférieurs aux attentes.

Nous observons ainsi que les ventes par réseau se distinguent : certains réussissent mieux que d'autres, soulignant l'importance de la formation des commerciaux et de la stratégie de communication. Une équipe bien formée et motivée est un facteur clé dans la réussite d'un produit d'assurance.

3-2 Analyse de la distribution des produits d'assurance dans les agences de la CNEP de Tizi-Ouzou

Dans cette partie, nous allons étudier les ventes des trois produits CTP, SAHTI et RIHLATI pour l'année de 2024, en évaluant leur rendement à travers les 15 agences de la CNEP Banque de Tizi-Ouzou, en nous basant sur les données de total des souscriptions, le pourcentage de réalisation des objectifs annuels ainsi que l'indice d'évolution.

3-2-1 SAHTI

Tableau N°15 : nombre de contrats SAHTI distribués par les agences CNEP banque de Tizi-Ouzou

Agences	Objectif 2024	Total souscriptions	% réalisation objectif	Indice d'évolution
AIN BESSAM	32	34	106.25%	54.00%
TIZI OUZOU LIMALI	50	44	88.00%	44.78%
LAKHDARIA	35	30	85.71%	13.76%
BOUIRA	63	51	80.95%	28.87%
BOGHNI	42	27	64.29%	56.41%
DRAA BEN KHEDA	50	32	64.00%	84.38%
SOUR EL GHOZLANE	25	15	60.00%	100.00%
TIZI OUZOU BEN M'HIDI	66	31	46.97%	-7.97%
M'CHEDELLAH	42	17	40.48%	41.18%
LARBA NATH IRATHEN	46	15	32.61%	-17.95%
BORDJ-MENAIEL	54	17	31.48%	-2.65%
AIN EL HAMMAM	32	5	15.63%	83.33%
ABANE RAMDANE	83	12	14.46%	4.62%
AZAZGA	50	6	12.00%	4.65%
DRAA EL MIZAN	32	1	3.13%	-8.18%

Source :CNEP banque

Ce tableau montre les ventes du produit SAHTI dans les différentes agences de la CNEP Banque à Tizi Ouzou pour l'année 2024.

Parmi les quinze agences analysées, DRAA EL MIZAN enregistre le plus faible résultat avec seulement 3,13 % de son objectif atteint et une évolution négative de -8,18 %, par rapport à l'année précédente. AZAZGA atteint 12 % de son objectif avec une légère amélioration de +4,65 %, tandis qu'ABANE RAMDANE réalise 14,46 % avec une évolution comparable de +4,62 %. AÏN EL HAMMAM, malgré un faible taux de 15,63 %, affiche une forte progression de +83,33 %. BORDJ-MENAIEL atteint 31,48 %, avec une légère baisse de -2,65 %. LARBA NATH IRATHEN réalise 32,61 % et enregistre une chute marquée de -17,95 %. M'CHEDELLAH atteint 40,48 % avec une évolution positive de +41,18 %. Enfin, TIZI OUZOU BEN M'HIDI atteint 46,97 %, mais son indice est en recul de -7,97 %, traduisant une baisse par rapport à l'année précédente. Ces chiffres montrent que, malgré quelques signes d'évolution positive pour certaines agences, l'ensemble reste loin des objectifs fixés pour l'année.

TIZI OUZOU LIMALI, LAKHDARIA et BOUIRA atteignent respectivement 88 %, 85,71 % et 80,95 % de leurs objectifs, avec des évolutions positives allant de +13,76 % à +44,78 %, montrant une dynamique positive. BOGHNI, en revanche, atteint seulement 64,29 % de son objectif, mais bénéficie d'une forte évolution de +56,41 %, signe d'une amélioration. DRAA BEN KHEDA atteint 64 % avec une évolution encore plus marquée de +84,38 %. SOUR EL GHOZLANE réalise 60 % de son objectif, tout en affichant une évolution maximale de +100 %, ce qui indique un doublement de ses résultats par rapport à l'année précédente. Enfin, AIN BESSAM, l'agence la plus performante, dépasse son objectif à 106,25 % avec une évolution de +54 %

Quelques agences ont bien vendu le produit SAHTI, mais la plupart ont encore du mal à atteindre leurs objectifs, avec des ventes souvent faibles, et le nombre total de contrats vendus du produit SAHTI à Tizi Ouzou demeure globalement bas.

3-2-2 CNEP TOTAL PREVOYANCE CTP

Tableau N°16 : nombre de contrats CTP distribués par le réseau de la CNEP-Banque de Tizi-Ouzou

Agences	Objectif 2024	Total souscriptions	% réalisation objectif	Indice d'évolution
AIN BESSAM	16	19	118.75%	31.71%
TIZI OUZOU LIMALI	51	25	49.02%	8.28%
LAKHDARIA	128	88	68.75%	7.52%
BOUIRA	107	134	125.23%	36.00%
BOGHNI	52	37	71.15%	20.30%
DRAA BEN KHEDA	51	46	90.20%	44.44%
SOUR EL GHOZLANE	22	20	90.91%	20.00%
TIZI OUZOU BEN M'HIDI	78	35	44.87%	-5.58
M'CHEDELLAH	51	46	90.91%	20.00%
LARBA NATH IRATHEN	55	21	38.18%	-2.46%
BORDJ-MENAIEL	51	10	19.61%	-12.04
AIN EL HAMMAM	24	2	8.33%	0.00%
ABANE RAMDANE	107	22	20.56%	-3.80%
AZAZGA	39	31	79.49%	13.45%
DRAA EL MIZAN	48	18	37.50%	1.81%

Source :CNEP banque

Ce tableau présente les résultats des souscriptions du produit CTP dans les différentes agences de la CNEP Banque à TIZI OUZOU pour l'année 2024, avec les objectifs fixés, le total des ventes réalisées, le pourcentage d'atteinte des objectifs, ainsi que l'indice d'évolution.

Certaines agences ont largement dépassé leurs objectifs, comme BOUIRA avec 125,23 % de réalisation et une progression positive à 36 %, ainsi que AIN BESSAM qui atteint 118,75 % avec un indice d'évolution de 31,71 %.

Plusieurs agences affichent des résultats satisfaisants, proches ou supérieurs à 70 % d'atteinte des objectifs : DRAA BEN KHEDA (90,20 %), SOUR EL GHOZLANE (90,91 %), M'CHEDELLAH (90,91 %) et BOGHNI (71,15 %).

Cependant, certaines agences restent en-dessous des 50 % d'atteinte des objectifs, notamment TIZI OUZOU LIMALI (49,02 %), TIZI OUZOU BEN M'HIDI (44,87 %), LARBA NATH IRATHEN (38,18 %) et DRAA EL MIZAN (37,50 %). Certaines présentent des indices d'évolution négatifs, signe d'un recul ou d'un manque d'activité commerciale efficace.

Enfin, quelques agences affichent des résultats très faibles, comme AIN EL HAMMAM (8,33 %), BORDJ-MENAIEL (19,61 %) et ABANE RAMDANE (20,56 %), avec peu de contrats souscrits et des indices d'évolution faibles ou négatifs, traduisant un ralentissement dans leur vente.

Bien que certaines agences ont dépassé leurs objectifs annuels, le nombre total de contrats vendus du produit CTP reste globalement faible à Tizi Ouzou.

3-2-3 RIHLATI

Tableau N°17 : nombre de contrats RIHLATI distribués par le réseau de la CNEP-Banque de Tizi-Ouzou

Agences	Objectif 2024	Total de souscription	Objectif réalisé
AIN BESSAM	32	6	18.75%
TIZI OUZOU LIMALI	50	94	188.00%
LAKHDARIA	25	34	136.00%
BOUIRA	78	23	29.49%
BOGHNI	116	209	180.17%
DRAA BEN KHEDA	50	42	84.00%
SOUR EL GHOZLANE	25	21	84.00%
TIZI OUZOU BEN M'HIDI	56	135	241.07%
M'CHEDELL	42	30	71.43%
LARBA NATH IRATHEN	66	66	100.00%
BORDJ-MENAIEL	50	21	42.00%
AIN EL HAMMAM	121	254	209.92%
ABANE RAMDANE	92	87	94.57%
AZAZGA	247	229	92.71%
DRAA EL MIZAN	125	256	204.80%

Source : CNEP banque

Ce tableau présente les ventes du produit RIHLATI en 2024 dans les agences de Tizi-Ouzou, avec les objectifs, les souscriptions réalisées et le pourcentage d'atteinte des objectifs.

Certaines agences comme TIZI OUZOU BEN M'HIDI (241,07 %), AIN EL HAMMAM (209,92 %) et DRAA EL MIZAN (204,80 %) ont largement dépassé leurs objectifs

D'autres agences, telles que LARBA NATH IRATHEN (100 %) et ABANE RAMDANE (94,57 %), affichent des résultats proches des objectifs, témoignant d'une activité stable.

En revanche, plusieurs agences comme AIN BESSAM (18,75 %), BOUIRA (29,49 %) et BORDJ-MENAIEL (42 %) n'atteignent pas leurs objectifs.

Les ventes du produit RIHLATI en 2024 varient beaucoup selon les agences de Tizi-Ouzou. Certaines dépassent largement leurs objectifs avec une bonne progression par rapport à l'an dernier, mais beaucoup restent loin, avec peu ou pas d'amélioration.

Nous remarquons que parmi les trois produits, Rihlati enregistre le plus grand nombre de souscriptions. Le produit CTP arrive en deuxième position, tandis que SAHTI compte le moins de souscriptions.

Nous pouvons dire que même si certains produits ont dépassé leurs objectifs, la bancassurance à la CNEP de Tizi Ouzou reste peu développée. Les ventes sont faibles, ce qui montre qu'il faut encore beaucoup travailler pour améliorer la situation.

3-3 Enquête sur la pratique de la bancassurance au sein de la CNEP Banque Tizi-Ouzou

Dans le cadre de notre recherche sur bancassurance à la CNEP-Banque de Tizi Ouzou, nous avons procédé à une étude qualitative qui a été menée à travers un entretien avec la chargée de la bancassurance. Nous considérons que l'entretien est le moyen le plus adéquat pour obtenir des informations concrètes et pertinentes sur la pratique de la bancassurance au niveau de la CNEP banque de Tizi Ouzou puisque la chargée de la bancassurance dispose de l'expertise nécessaire pour apporter des réponses précises à notre problématique de recherche.

Notre entretien a donc été réalisé au niveau de la Direction Régionale Commerciale (DRC) de la CNEP-Banque, qui se trouve à Tizi-Ouzou. Cette méthode nous a ainsi donné la possibilité d'avoir une compréhension plus complète de la réalité du terrain.

Pour structurer cet entretien et organiser les données recueillies, nous avons élaboré un guide d'entretien réparti en quatre grandes catégories, chacune couvrant un aspect essentiel de notre problématique.

Dans un premier temps, nous nous intéresserons à l'évolution et l'organisation de la bancassurance à la CNEP banque.

D'autre part, nous analyserons dans un second temps les produits et les modes de commercialisation des assurances à la CNEP-Banque de Tizi Ouzou, les offres et les canaux de distribution impliqués. Ensuite, nous discuterons les stratégies de commercialisation et la formation en bancassurance à la CNEP-Banque de Tizi Ouzou. En dernier nous traiterons le sujet de la sécurité et de la confidentialité, et les défis rencontrés lors de la pratique de cette activité

3-3-1-Evolution et organisation de la bancassurance à la CNEP banque de Tizi-Ouzou

Nous avons commencé notre entretien en interrogeant la chargée de la bancassurance sur l'objectif de la CNEP Banque en intégrant la bancassurance à son offre. Elle nous a expliqué que cette démarche vise à diversifier les activités de la banque, à renforcer sa position sur le marché financier et, surtout, à fidéliser sa clientèle.

Nous lui avons ensuite demandé : **« comment la bancassurance a-t-elle évolué au sein de la CNEP Banque ? »**. Elle a répondu : **« la bancassurance a évolué en passant par plusieurs étapes : d'une offre limitée à une activité structurée, avec un partenariat solide et une diversification des produits. »**

Concernant le choix du partenaire, elle nous a précisé que la CNEP Banque a opté pour CARDIF EL DJAZAIR pour plusieurs raisons stratégiques et opérationnelles. La raison principale de ce choix réside dans le fait que CARDIF EL DJAZAIR est reconnue mondialement comme un leader dans le domaine de l'assurance des emprunteurs et des produits de prévoyance.

Elle a également expliqué que le modèle de collaboration adopté repose sur un accord de distribution. Ainsi, la CNEP Banque commercialise les produits d'assurance de CARDIF EL DJAZAIR à travers ses agences.

Nous avons voulu savoir **à quel niveau et par quels acteurs sont prises les décisions concernant cette activité ?**. À cette question, elle a répondu : **« les décisions relatives à cette activité sont prises au niveau de la direction générale et du conseil d'administration. »**

3-3-2-Produits et modes de commercialisation de la bancassurance à la CNEP-Banque de Tizi Ouzou

Nous avons demandé à la chargée de la bancassurance s'il existe un service ou un guichet dédié à la bancassurance au sein de la CNEP Banque de Tizi Ouzou. Elle nous a répondu : **« il n'existe pas de service spécifiquement dédié à la bancassurance au sein de la banque. Chaque niveau de l'organisation dispose d'un responsable spécialisé. Par exemple, au niveau de la direction régionale, comme c'est le cas pour nous, un chargé de la bancassurance est désigné. »**

Concernant la commercialisation des produits d'assurance, nous lui avons posé la question suivante : « **qui s'en charge ?** ». Elle a précisé : « **c'est le service commercial qui se charge de la promotion de ces produits.** »

Elle a ensuite expliqué qu'en général, il est nécessaire d'être client de la CNEP Banque pour pouvoir souscrire à un contrat d'assurance. Elle a ajouté que la banque ne propose pas encore de services de bancassurance à travers des plateformes en ligne ou des applications mobiles.

En ce qui concerne les produits, elle a souligné que certains sont différents de ceux proposés par les compagnies d'assurance classiques, tandis que d'autres, notamment les produits de prévoyance, sont assez similaires.

Nous lui avons enfin demandé quels étaient les produits de bancassurance les plus demandés par les clients de l'agence de Tizi-Ouzou. Elle a indiqué : « **dans les produits les plus demandés figurent principalement 'RIHLATI', suivi de 'CNEP Totale Prévoyance (CTP)', puis 'SAHTI'.** »

3-3-3- Stratégies de commercialisation et formation en bancassurance à la CNEP-Banque de Tizi Ouzou

Nous lui avons posé la question suivante : **comment les employés de la CNEP Banque de Tizi-Ouzou sont-ils formés pour vendre les produits de bancassurance ?** Elle nous a répondu : « **les employés bénéficient des formations internes organisées en collaboration avec CARDIF El Djazaïr pour les préparer à la vente des produits d'assurance.** »

Nous avons ensuite demandé : **qui prend en charge le coût de ces formations ?** Elle a précisé que « **les coûts sont entièrement pris en charge par CARDIF El Djazaïr.** »

En ce qui concerne les actions mises en place pour faire connaître les produits d'assurance et attirer de nouveaux clients, la chargée de la bancassurance (CBA) nous a expliqué que la CNEP Banque de Tizi Ouzou utilise comme moyen de communication, les affichages en agence. Cependant, elle a reconnu qu'il n'existe pas encore de stratégie de distribution clairement définie. Elle a ajouté que, les chargés de clientèle proposent systématiquement une assurance, comme l'ADE lors d'une souscription à un crédit ou à l'ouverture d'un compte.

Nous lui avons demandé si la CNEP Banque de Tizi Ouzou prévoit d'élargir son offre en matière de bancassurance. Elle nous a confirmé : **« oui, la CNEP Banque prévoit d'élargir son offre, en introduisant des produits comme l'assurance multirisques habitation (MRH) et une assurance auto simplifiée. »**

3-3-4- Les mesures de sécurité mises en place et les contraintes rencontrés à la pratique de la bancassurance au niveau de la CNEP banque de Tizi Ouzou

À propos de la confidentialité des informations personnelles et financières des clients dans le cadre de la bancassurance, nous avons souhaité connaître les mesures mises en place par la CNEP Banque de Tizi Ouzou. La chargée de la bancassurance nous a expliqué : **« la CNEP Banque a mis en place des dispositifs conformes à la réglementation bancaire nationale ainsi qu'aux bonnes pratiques internationales, afin d'assurer la sécurité et la confidentialité des données des clients. »**

Nous lui avons également demandé si la commercialisation des produits d'assurance pouvait nuire à la réputation de la banque, notamment en raison d'éventuelles réticences des clients envers les assurances. Elle nous a répondu : **« la vente des produits d'assurance n'a pas d'impact négatif sur l'image de la banque. »**

Pour conclure notre entretien, nous avons discuté avec elle des contraintes que rencontre la CNEP Banque de Tizi Ouzou dans la commercialisation des produits de CARDIF EL DJAZAIR. Elle nous a cité quelques-unes : **« le manque de culture d'assurance chez les clients, la concurrence avec les assurances classiques, la pression du travail sur les chargés de clientèle qui doivent vendre à la fois les produits bancaires et les produits d'assurance, certaines personnes refusent ces produits pour des raisons religieuses ».**

Elle a ajouté : **« il y a aussi la différence de fonctionnement entre la banque et la compagnie d'assurance. Il est parfois difficile d'aligner les discours face aux clients, car les banquiers doivent présenter les produits d'assurance de la même manière que les assureurs. Il faut aussi convaincre les équipes bancaires de bien vendre ces produits. »**

Elle a aussi mentionné d'autres contraintes :

« la promotion des produits de bancassurance est très faible, on s'appuie surtout sur nos canaux de distribution internes, comme les agences, alors que la communication via

les médias reste très limitée. En plus, les supports comme les prospectus et catalogues ne touchent qu'une partie de la clientèle puisqu'ils ne sont disponibles qu'en agence. »

- ❖ Nous avons identifié plusieurs recommandations, à partir des contraintes soulevés par la chargée de la bancassurance, pour améliorer la commercialisation des produits :
 - ✓ Les chargés de clientèle doivent proposer les produits d'assurance en complément des autres services bancaires, tels que le crédit habitation ou le découvert, afin de cibler les clients ayant une capacité financière stable et ainsi éviter les résiliations.
 - ✓ Élargir le support publicitaire en utilisant la presse, la télévision et les réseaux sociaux. De plus, développer un système d'information pour assurer une circulation efficace des données. L'envoi de catalogues par e-mail pourrait également attirer une clientèle plus large tout en réduisant les coûts.
 - ✓ Développer des produits d'assurance conformes aux principes de la finance islamique afin de toucher un public plus large.
 - ✓ Le renforcement de la formation et la motivation des commerciaux est essentiel pour améliorer la performance commerciale et augmenter le nombre de souscriptions.
 - ✓ Intégrer d'autres produits assurantiels afin de mieux répondre aux besoins de la clientèle.
 - ✓ Innover et diversifier les produits offerts pour éviter la standardisation et se démarquer sur le marché.

En conclusion, les résultats montrent que la bancassurance à la CNEP Banque, notamment à Tizi-Ouzou, reste peu développée. Malgré la performance de certains produits comme CTP et RIHLATI, les ventes restent faibles. L'entretien avec la chargée de la bancassurance confirme ces observations, en mettant en avant le manque de culture d'assurance chez les clients et un manque de stratégie claire aussi bien au niveau local que national.

Conclusion

Ce chapitre a permis de présenter la CNEP-Banque et CARDIF EL DJAZAIR ainsi que leur partenariat stratégique. Nous avons également présenté le réseau commercial de la CNEP-Banque à Tizi-Ouzou et les produits d'assurance qui y sont distribués.

L'analyse des ventes au sein de ce réseau a révélé une faible performance commerciale. Pour mieux comprendre cette situation, une enquête a été menée auprès du chargé de la bancassurance de la CNEP Banque de Tizi-Ouzou. Cette démarche a permis de mettre en lumière les contraintes et les perspectives liés à la distribution des produits d'assurance. Il ressort que la bancassurance au niveau de la CNEP Banque de Tizi-Ouzou, comme dans l'ensemble du réseau national, enregistre une progression limitée et reste confrontée à plusieurs contraintes freinant son développement. Des efforts restent donc à fournir pour améliorer son intégration et répondre plus efficacement aux besoins du marché.

CONCLUSION GENERALE

Conclusion générale

Pour conclure ce travail, nous rappelons que l'objectif principal de ce mémoire est d'analyser le développement de la bancassurance au niveau national et plus particulièrement au niveau de la CNEP banque de Tizi-Ouzou. La question centrale autour de laquelle s'articule notre recherche est de déterminer : *quelle est la réalité de l'évolution du marché de la bancassurance en Algérie ? Et comment la bancassurance se décline au niveau de la CNEP Banque de la wilaya de Tizi-Ouzou ?*

Afin d'apporter des éléments de réponse à ces questionnements, nous avons adopté une approche méthodologique combinée. Celle-ci repose, d'une part, sur une analyse quantitative des ventes de produits de bancassurance dans les différentes agences du réseau commercial de la CNEP Banque de Tizi-Ouzou, et plus généralement au niveau national. D'autre part, nous avons mené une analyse qualitative à travers un entretien avec la chargée de la bancassurance à la CNEP Banque de Tizi-Ouzou.

Cette recherche est structurée en trois chapitres. Dans le premier chapitre, nous avons exploré les différentes définitions de la bancassurance proposées par plusieurs auteurs. De manière générale, la bancassurance désigne la distribution des produits d'assurance à travers les guichets bancaires. Cette activité peut être mise en œuvre selon plusieurs formes de collaboration, telles que les accords commerciaux, la création de filiales ou les partenariats en coentreprise (joint-ventures). Ensuite, nous avons abordé l'histoire de la bancassurance à l'échelle mondiale. Cette pratique est apparue en France dans les années 1970, où il a rapidement rencontré un grand succès. Depuis, la bancassurance s'est progressivement développée dans de nombreux pays, chacun l'ayant adoptée à son rythme selon son contexte économique et juridique. La bancassurance est devenue un canal de distribution important dans le secteur de l'assurance. Certains marchés, comme ceux de la France, de l'Espagne ou de la Belgique, sont aujourd'hui parmi les plus avancés et performants. En revanche, dans d'autres pays, son développement reste limité, en raison de réglementations strictes, d'un manque de promotion ou d'une faible information. Nous avons aussi traité les facteurs qui ont favorisé ce développement, comme la densité des réseaux bancaires, la bonne image des banques, etc. Nous avons terminé ce chapitre en discutant des différents avantages et inconvénients de la bancassurance, que ce soit pour les clients, les banques ou les compagnies d'assurance.

Dans le deuxième chapitre, nous avons donné une idée sur le développement de la bancassurance en Algérie. Nous avons d'abord étudié les textes juridiques qui ont permis le lancement de la bancassurance en Algérie. La loi n° 06-04 du 20 février 2006 a autorisé les compagnies d'assurance à distribuer leurs produits par l'intermédiaire des banques. Ensuite, le décret exécutif n° 07-153 du 22 mai 2007 a précisé les modalités de cette distribution, notamment les conventions, la formation obligatoire et les rôles de chaque acteur. L'arrêté du 6 août 2007 a, quant à lui, défini les types de produits d'assurance concernés et les commissions que peuvent percevoir les banques. Ces textes ont posé le cadre légal de la bancassurance en Algérie.

Ensuite, nous avons examiné les principales conventions de partenariat conclues entre banques et compagnies d'assurance. Parmi les accords majeurs figurent ceux de la CNEP Banque avec CARDIF El Djazair, la BDL avec la SAA, la BNA avec la CAAT, ainsi que plusieurs autres collaborations impliquant d'autres banques et assureurs. Ces partenariats ont permis de développer une gamme variée de produits de bancassurance en Algérie, couvrant notamment les assurances de personnes (vie, décès, santé, accidents), l'assurance-crédit, ainsi que les assurances dommages (habitation, multirisques, catastrophes naturelles) et agricoles.

Nous avons conclu ce chapitre par une analyse du chiffre d'affaires de la bancassurance en Algérie, où nous avons constaté que ce secteur reste peu développé. Parmi les obstacles qui freinent son essor, la faible présence des banques limite l'accès aux clients, et le manque de formation des conseillers réduit la promotion des produits. Pour améliorer la situation, nous avons proposé quelques recommandations : mieux informer le public, renforcer la formation des conseillers, et moderniser les systèmes informatiques pour faciliter la gestion des contrats et des sinistres.

Le dernier chapitre est consacré à l'étude de la pratique de la bancassurance à la CNEP Banque de Tizi-Ouzou. Nous y avons présenté le partenariat entre la CNEP Banque et CARDIF El Djazair, qui repose sur un simple accord de distribution. Ensuite, nous avons détaillé les différents produits de bancassurance proposés au niveau local, à savoir : SAHTI, RIHLATI, CNEP TOTAL PRÉVOYANCE (CTP) et l'assurance des emprunteurs (ADE). Nous avons ensuite analysé les ventes de ces produits au sein des agences du réseau CNEP Banque de Tizi-Ouzou, et constaté que la bancassurance y reste peu développée, avec des ventes limitées, en raison de plusieurs obstacles qui freinent son expansion à différents

niveaux. Pour renforcer notre étude, nous avons réalisé un entretien avec la chargée de la bancassurance de Tizi-Ouzou. Cet échange nous a permis de mieux comprendre les stratégies mises en place, les difficultés rencontrées, ainsi que les perspectives d'évolution de cette activité dans la région.

Le stage que nous avons effectué à la CNEP Banque de Tizi-Ouzou nous a offert une vision concrète de l'application de la bancassurance sur le terrain, et nous a également permis d'apporter des éléments de réponse à notre problématique de recherche. Nous constatons que l'exercice de l'activité de bancassurance au sein de cet organisme en est encore à ses premiers stades de développement. Cette situation s'explique en partie par le manque d'experts en bancassurance, le manque de communication de la part de la banque, la faible culture assurantielle chez la clientèle et les freins liés aux considérations religieuses. Par conséquent, la CNEP Banque de Tizi-Ouzou doit s'adapter progressivement aux changements de l'environnement et aux évolutions de la demande de la clientèle en s'appuyant sur des stratégies de marketing et de communication efficaces.

Enfin, nous pouvons dire que la bancassurance en Algérie est déjà une réalité, mais elle n'est pas au même stade de maturité que dans les pays où elle est déjà bien développée. Ainsi, une approche plus structurée permettrait à la bancassurance de jouer un rôle clé dans le secteur financier algérien.

Perspectives de recherche

Cette étude se limite à l'analyse du partenariat entre la CNEP Banque et CARDIF El DJAZAIR. Elle pourrait toutefois être étendue à d'autres partenariats de bancassurance, tant au niveau national qu'au niveau local de la wilaya de Tizi Ouzou.

Bibliographie

Ouvrage :

1. Daniel, J-P, « Les enjeux de la bancassurance », 2^e édition, Éditions de Verneuil, France, 1995.
2. Lambert, D C , « Économie des assurances », Armand Colin, Paris, 1996.
3. Keren, V, « La bancassurance, Que sais-je », 1^{re} édition, Presse Universitaire de France, 1997.
4. Berr, C-J et Groutel ,H, « Droit des assurances » , 1998
5. Borderie, A et Lafitte, M, « La bancassurance : stratégie et perspectives en France et en Europe », Édition Revue Banque, Paris, 2004.
6. De Gryse, B, « La bancassurance en mouvement », 2005.
7. De Percin, L « l'assurance pour les nuls » Paris , Edition First, 2010
8. Mabrouk, H ; « Code algérien des assurances » ; 2012
9. Montreuil, M « Les affaires et le droit, 2012.
10. Guenane, B , « Assurances commerciales » , 2021.

Thèses et Mémoires :

11. BENNADJI, T., « Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie », MEMOIRE DE FIN D'ETUDES En vue de l'obtention du diplôme supérieur des études bancaires, école supérieure de banques, 2003
12. Belkadi, S « Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie », mémoire de Magister, Université Mouloud Mammeri de Tizi Ouzou, 2012
13. GUENANE, B, « Enjeux et perspectives de la bancassurance en Algérie » Thèse Présentée pour obtenir le diplôme de doctorat en sciences de gestion , Ecole Supérieure de Commerce d'Alger, 2014
14. El mahi, M, « La bancassurance : contrainte réglementaire et stratégie », Mémoire de fin d'études, IGA-Rabat
15. Karakhanian, C. « Assurance emprunteur : modélisation de la garantie décès et loi de remboursement anticipé ». Mémoire de fin d'études, Centre d'Études Actuarielles, Paris, 2016

16. Timhadjelt,S et Bendahmane ,YN « Les perspectives de la Bancassurance en Algérie. Cas de la BADR » mémoire de fin de cycle , Université de Mouloud MAMMERI de TIZI OUZOU 2016

17. Saadi, D« La promotion des produits d'assurance par le biais de la bancassurance CNEP banque de TIZI-OUZOU », mémoire de fin de cycle, Université de Mouloud MAMMERI de TIZI OUZOU, 2023

Revue et Articles :

18. Benoist,G « LA BANCASSURANCE : LES NOUVEAUX DÉFIS» revue assurances, N°2,V°70,2002

19. Chevalier, M, Launay,C et Mainguy,B. «Analyse de la situation de laBancassurance dans le monde Bancassurance » la revue FOCUS, octobre 2005

20. Revue trimestrielle éditée par la CAAR n° 33 septembre / octobre 2010

21. Benkaml,M.A « Les premiers pas de la bancassurance en Algérie » Revue DIRASSAT ,N°01,V°03,2012

22. Revue de l'assurance n°4, éditée par le Conseil National des Assurances, Décembre 2013

23. Guenane, B « La bancassurance en Algérie : Enjeux et perspectives d'avenir » Revue scientifique Avenir économique,N°01,V°02, 2014

24. Trainar,P « La bancassurance : généralisation ou déclin du modèle ? » Revue d'économie financière, N°92, 2016

25. Hamoul, T « Les déterminants de la banque assurance en Algérie » Revue Algérienne de l'économie et finances, N°01, V°03, 2016,

26. Revue de l'ASSURANCE, N°14 éditée par le Conseil National des Assurances, Septembre 2016.

27. Hamoul,T et Kassoul,S « Analyse du contexte global de la bancassurance en Algérie Etude comparative » , Revue Des Etudes Economiques Approfondies , N°01,V°02, 2017

28. Mergoum,K et Hassani,H « La bancassurance en France, quelle expérience pour l'Algérie ? », Revue académique des études humaines et sociales,N°02, V°10, Juin 2018.

29. Guemmaz, S, « La structure institutionnelle de la bancassurance en Algérie : Historique et actualité », Revue Études Économiques,N°02, V°15, 2021

30. Guemmaz,S, « Les acquis de la bancassurance en Algérie : Vision analytique sur la période 2008-2019 », EL-Manhel Economique,N°03,V°04, Décembre 2021

31. Kadem,S « Bancassurance en algérie : un instrument de promotion du marketing des assurances » Marketing and Business Research Review,N°01, V°02, juin 2022

Lois et Ordonnances

32. Article 49 à 54 de l'Ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances, modifiée et complétée par la loi n° 06-04 du 20 février 2006.

33. Article 59 bis de la Loi n° 06-04 du 20 février 2006 relative à l'assurance.

34. Article 65 de l'Ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances, modifiée et complétée par la loi n° 06-04 du 20 février 2006.

35. Article 67 de l'Ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances, modifiée et complétée par la loi n° 06-04 du 20 février 2006.

36. Ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit.

37. Décret exécutif n° 07-153 du 22 mai 2007 fixant certaines dispositions d'application de la loi sur les assurances.

38. Arrêté du 6 août 2007 fixant les conditions et modalités de mise en œuvre de certaines dispositions de la loi sur les assurances.

Divers

39. Ghenane,B Polycopié pédagogique portant sur la bancassurance , Université M'Hamed BOUGARA Boumerdès ,2018

40. Berrada, H. M, « manuel de formation pour intermédiaires d'assurance », FNACAM, 2011

41. Document interne de la CNEP-Banque.

Sites Internet:

42. <https://www.ca-assurances.com/wp-content/uploads/Communique-de-presse-%E2%80%93-Resultats-12M-2024.pdf>

43. <https://segurosnews.com/ultimas-noticias/pablo-pernia-amaef-destaca-el-momento-formidable-de-bancaseguros-gracias-a-su-permanente-evolucion>

44. <https://cms.assuralia.be/sites/default/files/2024-12/FR-distribution-2023.pdf?utm>
45. <http://www.djazairess.com/fr/liberte/93342>
46. <http://www.djazairess.com/fr/horizons/14384>
47. <http://www.djazairess.com/fr/elwatan/158428>
48. <http://www.maghrebemergent.com/economie/algerie/46886-le-cpa-et-la-caar-entrent-en-partenariat-pour-le-payement-electronique-des-primas-d-assurance.html>
49. <https://www.atlas-mag.net/article/salama-et-baraka-banque-signent-un-accord-de-partenaria>
50. <https://cna.dz/assurance-automobile-4/26/07/2022/>
51. <https://caar.dz/assurance-catastrophes-naturelles-cat-nat> .
52. www.cardifeldjazair.dz
53. <https://www.atlas-mag.net/category/tags/focus/histoire-de-la-bancassurance>

Annexes

ANNEXE 1 :



الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط - بنك
Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance - Banque

BA.PLCNEP.03.2024

BULLETIN D'ADHESION - CNEP Totale Prévoyance CTP

استمارة الإخراط - كتاب الإحتياط

تاريخ الإخراط : Date d'effet : رقم الإخراط : Numéro d'adhésion :

IDENTIFICATION DE L'ADHÉRENT « ASSURÉ » تحديد المنخرط المؤمن

N° Identification client (RIB) : رقم معرف العميل : السيد Mr / أمسة Mme /

Nom/Prénom : لقب الاسم / Nom de jeune fille :

Date de naissance : تاريخ الميلاد / Lieu de naissance : مكان الميلاد

Nationalité : الجنسية / N° de Téléphone : رقم الهاتف

Adresse : العنوان / Email : البريد الإلكتروني

Numéro d'adhésion de l'adhérent principal en cas où celui-ci est couvert en CTP : رقم الإخراط للمنخرط الرئيسي إذا كان مستفيد من عقد كتاب الإحتياط التام :

DEMANDE D'ADHÉSION À L'ASSURANCE DÉCÈS IAD طلب الإخراط للتأمين في حالة الوفاة والعجز المطلق والنهائي

Je souhaite adhérer à CNEP Totale Prévoyance et fixe le montant du capital assuré ainsi que le mode de paiement de la prime souhaité :
أود الانضمام إلى عقد كتاب الإحتياط التام وتحديد مبلغ رأسمال المؤمن عليه وطريقة دفع القسط المطلوب:

M(*) : Mensuel شهري / S : Semestrielle نصف سنوي / A : Annuelle سنوي

Formule 1: Décès, Invalidité absolue et définitive toutes causes avec doublement du capital en cas d'accident الصيغة 1 الوفاة، العجز المطلق والنهائي جميع الأسباب مع مضاعفة رأسمال في حالة وقوع حادث

Capital assuré (Da)	3 000 000			2 000 000			1 500 000			1 000 000			500 000			الرسائل المؤمن (دج)
	M	S	A	M	S	A	M	S	A	M	S	A	M	S	A	
Prime Adhérent	1 500	8 850	17 370	1 000	5 900	11 580	750	4 425	8 685	500	2 950	5 790	250	1 475	2 895	قسط المنخرط
Prime Conjoint	1 260	7 410	14 550	840	4 940	9 700	630	3 705	7 275	420	2 450	4 850	210	1 235	2 425	قسط الزوج

Formule 2: Décès, Invalidité absolue et définitive Accidentels الصيغة 2 الوفاة، العجز المطلق والنهائي في حالة وقوع حادث

Capital assuré (Da)	6 000 000			4 000 000			3 000 000			2 000 000			1 000 000			الرسائل المؤمن (دج)
	M	S	A	M	S	A	M	S	A	M	S	A	M	S	A	
Prime Adhérent	780	4 440	8 700	520	2 960	5 800	390	2 220	4 350	260	1 480	2 900	130	740	1 450	قسط المنخرط

condition domiciliation de salaire (المرتبين الراتب)

DESIGNATION DES BENEFICIAIRES DE L'ASSURANCE تعيين المستفيدين من التأمين

En cas de décès في حالة الوفاة					
Nom et prénom اللقب، الاسم	Date et lieu de naissance تاريخ ومكان الميلاد	Quote - part النسبة	Nom et prénom اللقب، الاسم	Date et lieu de naissance تاريخ ومكان الميلاد	Quote - part النسبة
...../...../.....	(.....%)/...../.....	(.....%)
...../...../.....	(.....%)/...../.....	(.....%)
...../...../.....	(.....%)/...../.....	(.....%)
...../...../.....	(.....%)/...../.....	(.....%)
...../...../.....	(.....%)/...../.....	(.....%)

En cas d'Invalidité Absolue et Définitive : adhérent في حالة العجز المطلق والنهائي : المنخرط

Formule « 1 » Décès/ IAD toutes causes : Déclaration de bonne santé الصيغة 1 الوفاة، العجز المطلق والنهائي جميع الأسباب: التصريح بالصحة الجيدة
 Je déclare être en bonne santé comme décrit dans l'encadré ci-dessous. Je souhaite renseigner un questionnaire médical.
 أصرح بأنني بصحة جيدة كما هو موضح في المربع أدناه. أريد ملء استبيان طبي.

DECLARATION DE BONNE SANTE
Pour pouvoir bénéficier des garanties Décès, Invalidité Absolue et Définitive, je déclare ne pas être à ce jour ou ne pas avoir été, pour raison médicale, en arrêt partiel ou total de travail ou avoir dû interrompre, au cours des 3 dernières années, mes activités professionnelles ou habituelles plus de 3 semaines consécutives (hors grossesse) ; ne pas être et ne pas avoir été, au cours des 12 derniers mois, sous traitement médical de plus de 30 jours consécutifs, sous surveillance ou contrôle médical régulier (autre que médecine du travail, suivi systématique de grossesse) ; ne pas avoir été, au cours des 5 dernières années, ou devoir être hospitalisé (pour une intervention chirurgicale**, un bilan médical, un traitement ou autres), ne pas être atteint et ne pas avoir été atteint à ma connaissance d'une affection, d'une maladie chronique ou récidivante**, d'une infirmité ou invalidité.
*Autre que les interventions chirurgicales pour les causes suivantes : appendicite, hernies de la paroi abdominale guéries, hémorroïdes, amygdalites, végétations, déviation de la cloison nasale, césarienne, vésicule biliaire, varices, dents de sagesse, IVG.
**exemples d'affections, de maladies chroniques ou récidivantes : affections endocriniennes, métaboliques, génito-urinaires, cardio-vasculaires, ostéo-articulaires, digestives, respiratoires, de la vue, du système nerveux, troubles neuropsychiques, hypertension artérielle, diabète, hépatite, séropositivité, cancer, affection tumorale, maladies du sang...

تصريح بالصحة الجيدة
من أجل الاستفادة من ضمانات بعد الوفاة والعجز المطلق والنهائي، أصرح أنني لست ولم أكن عاجزا ثانيا أو جزئيا عن العمل لسبب طبي، ولم أكن مجبرا عن الانقطاع عن نشاطي المهني والعادي لمدة 3 أسابيع متتالية في خلال الثلاث (03) السنوات الأخيرة (باستثناء حالة الحمل)، أنني لست ولم أكن تحت علاج طبي لمدة تفوق 30 يوما متتالية في خلال 12 شهرا الأخيرة ولم أكن تحت المراقبة الطبية المستمرة (باستثناء طب العمل والمتابعة العادية للحمل)، أنني لم أمكث في المستشفى في الخمس (05) سنوات الأخيرة وأنني لست مقتما على فعل ذلك (من أجل إجراء عملية جراحية** تحاليل طبية أو لقي علاج طبي أو غيره)، أنني لست ولم أكن، حسب علمي، مصابا بالتهاب أو مرض مزمن أو تكرر* أو إعاقة أو عجز.
* العمليات الجراحية المعقّدة للعمليات الجراحية التي أجريت لأسباب التالية: الزائدة الوردية، الفتق لبطني المعالج، بواسير، التهاب اللوزتين إنحراف الفصائل الأنفي، القيصرية، المرارة الحوصلية، تمدد الوردية، ضرس العظم، الإجهاض الطبي.
** أمثلة عن الإتهابات أو الأمراض المزمنة أو المتكررة: التهابات الغدد الصماء والأبيض، الإتهابات لولبية والتناسلية، أمراض القلب والأوعية الدموية، العظمية والعضلية، الجهاز الهضمي، الجهاز التنفسي، أمراض العيون، الجهاز العصبي والإضطرابات النفسية والعصبية، ارتفاع ضغط الدم، مرض لسكري، التهاب الكبد، فيروس نقص المناعة البشرية، السرطان، أمراض الأورام، أمراض الدم...

CARDIF EL DIAZAIR - SPA au capital de 1.500.000.000 DZD - Siège social : Quartier D'Affaires D'Alger, Lot 1 N°103, Bab Ezzouar, 16024 Alger. Tel : +213 (0) 21 99 58 22 / Fax : +213 (0) 21 99 58 00 - Immatriculée au RC sous le n° 06 8 0973017
 قريظ الجزائر شركة ذات أسهم رأسمال (1.500.000.000,00 د.ج) - المقر (الإجمالي): مركز الأعمال التجاري، لعمدة رقم 103، باب الزوار، الجزائر 16024 / الهاتف: +213 (0) 21 99 58 22 / الفاكس: +213 (0) 21 99 58 00 - السجل التجاري: 06 8 0973017

DECLARATION DE L'ASSURÉ

- Je reconnais avoir pris connaissance des conditions figurant dans la notice d'information mise à ma disposition par mon agence CNEP-Banque,
 - 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.
 - Je suis informé que l'Assureur est responsable du traitement des données et doit recueillir mes données personnelles qui sont nécessaires pour réaliser et exécuter l'opération d'assurance, ainsi que pour les finalités mentionnées dans la notice d'information relative à la protection des données personnelles indissociable et jointe au présent document, conformément à la loi N° 18-07 du 10 juin 2018,
 - Je suis informé(e) de la possibilité d'exercer mes différents droits tel qu'indiqué sur la notice d'information jointe au présent bulletin (d'accès, de rectification, d'opposition et de retrait de mon consentement au traitement de mes données personnelles...) en vous adressant par Courrier postal à CARDIF EL DJAZAIR sis au Quartier d'Affaires d'Alger, Lot 1 N°03.I - Bab Ezzouar, 16024 - Alger, Ou par courrier électronique à l'adresse: dp.cardifdz@cardif.com en joignant un scan ou copie de ma pièce d'identité lorsque cela est nécessaire,
 - J'accepte expressément en connaissance de la notice d'information «protection des données personnelles» que pendant toute la relation contractuelle mes données personnelles soient transmises par l'Assureur aux : prestataires de service et sous-traitants locaux pour l'exécution des travaux effectués pour son compte, ses mandataires, courtiers, réassureurs, et éventuellement des sociétés du groupe BNP PARIBAS exécutant pour le compte de l'assureur certaines tâches liées aux finalités décrites dans la notice d'information, et toute autre entité prévue dans la notice de protection des données personnelles jointes aux présentes;
- En sachant que le retrait du consentement au traitement de mes données personnelles est susceptible d'empêcher l'exécution des garanties de mon contrat et n'entraînera pas sa résiliation ou l'effacement des données collectées pouvant être utiles à CARDIF EL DJAZAIR SPA pour la constatation, l'exercice ou la défense de ses droits en justice.
- Je certifie exacts les renseignements donnés ci-dessus et m'engage à fournir à la Banque et/ou à l'Assureur, tous les renseignements, justificatifs complémentaires et autres informations nécessaires qu'elle juge utiles de me demander et l'autorise à procéder à leur vérification;
 - Pour la bonne exécution du présent contrat d'assurance, notamment suite à tout sinistre déclaré, j'autorise le médecin conseil de CARDIF EL DJAZAIR à prendre connaissance de mon dossier médical, auprès de toute institution médicale, de mon médecin traitant ou les services de sécurité sociale;
 - Je reconnais avoir pris connaissance des conditions de résiliation et de lutte contre le blanchiment des capitaux, le financement du terrorisme, figurant dans la notice d'information mise à ma disposition par mon agence CNEP-Banque.

IMPORTANT

- Pour toute réclamation née de l'exécution ou de l'interprétation du présent contrat d'assurance, contactez l'Assureur : CARDIF EL DJAZAIR
- Adresse :** Quartier D'Affaires d'Alger, Lot 1 N°1.03, Bab Ezzouar, 16024 Alger.
Numéro de téléphone : 021 99 58 07
FAX : 021 99 58 01 du (dimanche au jeudi de 9h00 à 17h00)
E-mail : reclamation.cardifdz@cardif.com
- Pour chaque réclamation, l'assuré recevra une réponse dans un délai de 30 Jours ouvrés (sauf survenance de circonstances particulières, induisant un délai de traitement plus long, ce dont l'assuré sera informé).
- EN CAS DE LITIGE : En cas de différend relatif au présent Contrat, les Parties conviennent de fournir leurs meilleurs efforts pour aboutir à un règlement à l'amiable. En cas de litige né de l'interprétation ou de l'exécution du présent contrat, et à défaut de règlement à l'amiable, il est fait application de la loi algérienne avec attribution de la compétence juridictionnelle au tribunal dans le ressort duquel est situé le siège de l'Assureur.

RECUEIL DU CONSENTEMENT POUR LE TRAITEMENT DE VOS DONNEES DE SANTE

Notre consentement pour le traitement de vos données de santé est nécessaire pour la gestion de vos contrats. Les finalités des traitements : vos données de santé sont nécessaires à CARDIF EL DJAZAIR SPA pour :

- La gestion de vos contrats : assurer la gestion de vos sinistres, vous indemniser, modifier vos contrats, etc.
- L'amélioration des processus internes grâce à la réalisation d'études concernant la maîtrise des risques, la gestion et l'optimisation des parcours de gestion des contrats, etc.

Le droit de retrait du consentement : vous pouvez retirer votre consentement au traitement de vos données de santé à tout moment, en adressant une demande à : CARDIF EL DJAZAIR SPA sis au Quartier d'Affaires d'Alger, Lot 1 N°03.I - Bab Ezzouar, 16024 - Alger, ou dp.cardifdz@cardif.com

Toutefois, nous vous informons que le retrait de votre consentement est susceptible d'empêcher l'exécution des garanties de vos contrats et ne vous permettra pas d'aboutir à sa résiliation ou à l'effacement des données collectées pouvant être utiles à CARDIF EL DJAZAIR SPA pour la constatation, l'exercice ou la défense de ses droits en justice.

Pour toute information complémentaire, notamment sur les droits dont vous disposez, vous pouvez consulter la Notice sur la protection des données de CARDIF EL DJAZAIR SPA disponible à l'adresse suivante : www.cardifeldjazair.dz

A ce titre, j'accepte expressément que des données sur mon état de santé soient collectées et traitées par CARDIF EL DJAZAIR et ses éventuels réassureurs, gestionnaires ou sous-traitants, afin de permettre la gestion de mes contrats.

إن موافقتك المسبقة على معالجة بياناتك الصحية ضرورية لتسيير عقدك. الأغراض من المعالجة: بياناتك الصحية ضرورية لشركة كارديف الجزائر ل: تسيير عقودك; ضمان إدارة أضرارك، وتعميرك، وتعديل عقودك، تحسين الإجراءات الداخلية من خلال إنجاز دراسات حول إدارة المخاطر وإدارة وتحسين مسارات إدارة العقود. الحق في سحب الموافقة المسبقة: يمكنك سحب موافقتك على معالجة بياناتك الصحية في أي وقت، وذلك بتوجيه طلب لشركة كارديف الجزائر الكاتبة بحي الأعمال بالجزائر العاصمة، القطعة رقم 03. 16024 باب الزوار الجزائر، أو عن طريق البريد الإلكتروني إلى العنوان الآتي: dp.cardifdz@cardif.com

تعملك أن سحب موافقتك المسبقة قد يمنع تنفيذ ضمانات عقدك وأن يؤدي إلى فسخه أو محو البيانات التي تم جمعها والتي قد تكون ضرورية لشركة كارديف الجزائر ش.ذ.أ من أجل إثبات حقوقها أو ممارستها أو الدفاع عنها أمام القضاء. للحصول على أي معلومات إضافية، بما في ذلك الحقوق التي تملكها، يمكنك الاطلاع على كشف المعلومات المتعلقة بحماية البيانات الشخصية لشركة كارديف الجزائر المتوفر على العنوان التالي: www.cardifeldjazair.dz

وبناء على ذلك، قبلي أنا أوافق صراحة على أن يتم جمع بيانات عن حالتي الصحية ومعالجتها من قبل كارديف الجزائر وشركات إعادة التأمين، مسيرين أو المعالجين من الباطن المحليين من أجل السماح للمؤمن من تسيير عقودي.

Durée de l'adhésion : contrat annuel renouvelable par tacite reconduction

مدة الانخراط التأميني : عقد سنوي قابل للتجديد الضمني

Fait en trois exemplaires à	حرر في ثلاث نسخ ب	Signature de l'Adhérent(e) Précédée de la mention « Lu et approuvé » توقيع المنخرط مسبوق بالعبارة قرأ وصدق :	Signature Agence	خاتم الوكالة
Le	/ /	في		

ANNEXE 2 :



الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط - بنك
Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance - Banque



إستمارة طبية Questionnaire Médical

Réseau : الشبكة : Agence : الوكالة : N° Fax : رقم الفاكس :											
Type de financement : <input type="checkbox"/> Crédit Immobilier <input type="checkbox"/> Offre standard <input type="checkbox"/> Offre Bonifiée <input type="checkbox"/> Offre enrichie الفرض العقاري الصيغة المألوفة الصيغة المدعومة الصيغة المترية <input type="checkbox"/> Crédit automobile <input type="checkbox"/> Crédit à la consommation <input type="checkbox"/> Crédit sérénité (Travaux d'installation chauffage central) الفرض لمسيارات الفرض الاستهلاكي قرض سريتي (توازم وتركيب المنفعة المركزية)											
CNEP Totale Prévoyance <input type="checkbox"/> كتاب الاحتياط التام Formule Décès - IAD Toutes Causes صيغة الوفاة - العجز الدائم المستديم أسباب كلية											
Personne Assurée <input type="checkbox"/> المؤمن 1 <input type="checkbox"/> المؤمن 2 الشخص المؤمن Assuré 1 Assuré 2 Formule de couverture <input type="checkbox"/> Garantie Décès <input type="checkbox"/> Garantie Décès+ IAD نوع التغطية المختارة ضمان على الوفاة ضمان على الوفاة / عجز الدائم المستديم Montant du financement simulé (DA) مبلغ التمويل المفترض (دج) Durée des garanties (ans) مدة الضمانات (سنة)											
Montant du capital assuré مبلغ رأسمال المؤمن (DA) (دج)											
<input type="checkbox"/> M. <input type="checkbox"/> Mme <input type="checkbox"/> Mlle Nom et Prénoms : السيد الاسم و اللقب : Nom de jeune fille : الجنسية : Date et lieu de naissance : تاريخ و مكان الميلاد : Adresse : العنوان : Tél : بريد الكتروني :											
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	Votre taille(cm) القامة (سم) Votre Poids(Kg) الوزن (كغ)										
2	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؟ Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> نعم لا Nom de la maladie: نوع المرض: Précisions : وضع: Liens de parenté avec le malade: الرابطة الأسرية مع المريض:										
3	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، النولي التناسلي أو مرض داخلي أجنبي أو عصبي-عقلي أو العظام أو المفاصل أو مرض آخر غير وارد أعلاه؟ Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> وضع نوع المرض										
4	Suivez-vous actuellement un traitement ? هل تعالجون في الوقت الحالي؟ Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> نعم لا Traitement ? ما هو العلاج؟ Depuis quand ? منذ متى؟ Pourquoi ? لماذا؟ Maladie ? ما هو المرض؟ Quantités journalières: الكمية اليومية:										
5	Etes-vous fumeur ? هل تدخنون؟ Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> نعم لا Date : التاريخ: Séquelles : تفاصيل الجروح:										
6	Avez-vous été victime d'accident (d'automobile ou autre) ? هل سبق و إن كنتم ضحية حادث مرور بسيارة أو آخر؟ Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> نعم لا Depuis quand ? منذ متى؟ Motif ? السبب؟ Taux d'invalidité? نسبة العطب؟ A titre civil ou militaire? بصفة مدني أو عسكري؟										
7	-Etes-vous titulaire d'une pension d'invalidité? -هل تستفيدون من منحة معطوب؟ Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> نعم لا Depuis quand ? منذ متى؟ Motif : السبب: Date de reprise prévisible تاريخ الرجوع المرتقب: Durée de chaque arrêt مدة كل توقف: Motif السبب:										
8	-Etes-vous actuellement en arrêt de travail pour des raisons de santé ? -هل انتم في حالة توقف عن العمل لأسباب صحية؟ Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> نعم لا Depuis quand ? منذ متى؟ Motif : السبب: Date de reprise prévisible تاريخ الرجوع المرتقب: Durée de chaque arrêt مدة كل توقف: Motif السبب:										
9	AU COURS DES 10 DERNIERES ANNEES -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؟ Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> نعم لا -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)؟ Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> نعم لا Date: التاريخ: Durées : المدة: Motifs : السبب: Résultats : النتائج:										
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Date</th> <th>Tests</th> <th>الاختبارات</th> <th>Résultats</th> <th>النتائج</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>		Date	Tests	الاختبارات	Résultats	النتائج					
Date	Tests	الاختبارات	Résultats	النتائج							

	Oui نعم	Non لا	التاريخ		
			Date	الشهر	السنة
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) وفيروس فقدان المناعة الجسمية (VIH) كانت نتائجها ايجابية؟</p>					
11	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
<p>-Devez-vous être hospitalisé prochainement ou subir des examens médicaux ? هل ستقيمون في المستشفى القريب لغرض العلاج أو لخضوع لفحوصات طبية ؟ - Devez-vous subir une intervention chirurgicale ? هل ستخضعون لعملية جراحية ؟</p>					
12	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
<p>(cette question concerne uniquement les hommes) هذا السؤال خاص للرجال Avez-vous été dispensé du service militaire pour raison médicale ? هل أعفيت من الخدمة الوطنية لسبب صحي ؟</p>					
13	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
<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؟ -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"/>			
<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 ؟) -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؟ - 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"/>			
<p>Pratiquez-vous des sports هل تمارسون الرياضة ؟ Si oui lesquels ? إذا كان نعم : ما نوع الرياضة ؟</p>					
			<p>التاريخ : السبب الصحي : Date : Compagnie : Garanties : Montants :</p>		
			<p>نوع المحرك : القوة (الخوالب) : عدد الكيلومترات السنوية : Type d'engin : Cylindrée : Kilométrage annuel moyen :</p>		
			<p>هل من منافسة؟ Oui نعم Non لا</p>		
			<p>Compétition ? Oui نعم Non لا</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.

أكد على صحة المعلومات و أمضي بنفسني هذه الاستمارة ، أقدم ترخيص للطبيب الاستشاري لكارديف الجزائر للتطلع على ملفي الصحي مع الحفاظ على السر الطبي لدى كل هيئة طبية أو طبيية الاعتيادي لكل ضرر أو حادث معن في هذا العقد .

A le 20.....
في حرر به

Signature de la personne à assurer

Lu et approuvé
قرأ 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 l'Assureur à l'adresse e-mail suivante : adhesion.operations@cardif.com)

ترسل الاستمارة في خلال 24 ساعة إلى شركة التأمين كارديف الجزائر على العنوان الإلكتروني التالي: adhesion.operations@cardif.com

ANNEXE 3 :

NI.PL.CNEP.03.2024



الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط - بنك
Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance - Banque

Assurance CNEP Totale Prévoyance NOTICE D'INFORMATION

La présente notice est destinée au client de la CNEP-Banque ayant adhéré aux conventions de groupe N°S.10.09.1.1.1 CNEP.002 ou N°S.10.09.20.2.2 CNEP.003 souscrites par la CNEP-Banque auprès de CARDIF EL DJAZAÏR.

I. L'objet du contrat :

L'objet du contrat est de garantir en cas de Décès ou d'Invalidité Absolue et Définitive de l'Assuré⁽¹⁾, sous réserves des exclusions prévues à l'article IX, le versement d'un capital.

II. Conditions d'admission :

- Est admissible au présent contrat, toute personne physique répondant aux conditions suivantes :
- Être âgé de 19 à 60 ans ;
- Être détenteur d'un compte chèque chez la CNEP-Banque ;
- Donner son consentement écrit à l'assurance ;
- S'acquiescer de la Déclaration de Bonne Santé ou du questionnaire médical pour la couverture en Formule 1.

III. Définition des garanties :

Le présent contrat offre le choix entre deux formules de couverture :

Formule 1	Décès, Invalidité Absolue et Définitive Toutes causes
Formule 2	Décès, Invalidité Absolue et Définitive Accidentels

Le choix de la formule se fait lors de la souscription et ne peut être modifié pendant la durée de vie de votre contrat.

IV. Limite d'âge de couverture :

- L'Assuré est couvert jusqu'à :
- 60 ans pour la garantie IAD⁽²⁾ ;
 - 70 ans pour la garantie Décès.

V. Prise d'effet, durée et renouvellement des garanties :

Prise d'effet : La garantie prend effet dès la signature de la demande d'adhésion⁽³⁾ à l'assurance ou après accord de l'Assureur⁽⁴⁾ dans le cas où un questionnaire médical a été renseigné (Formule 1) sous réserve du paiement de la prime.

Durée et renouvellement des garanties : L'adhésion est conclue pour une durée d'un an et se renouvelle par tacite reconduction pour la même période.

VI. Cessation de la garantie :

La garantie prend fin :

- En cas de renonciation à l'assurance par l'Adhérént⁽⁵⁾ ;
 - En cas de mise en jeu des risques garantis par l'Assureur ;
 - A la prochaine date anniversaire du contrat suivant le 60ème anniversaire de l'Adhérént pour l'IAD et le 70ème anniversaire pour le décès ;
 - A la clôture du compte chèque de l'Adhérént ;
 - En cas de demande de résiliation par l'Assuré, à la date de la prochaine échéance de prime ;
 - 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'adhérént 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'adhérént ;
 - En cas de résiliation par l'Assureur ou le Souscripteur des conventions de groupe 2 et 3. La cessation des garanties intervient à la date de renouvellement suivant la date d'effet de la résiliation de la convention. L'Adhérént sera informé au moins 30 jours avant la date de résiliation de son adhésion par lettre recommandée par le souscripteur avec avis de réception ;
- L'Assureur est tenu de rappeler à l'Adhérént l'échéance annuelle de l'adhésion au moins 30 jours à l'avance. L'Adhérént dispose de ce délai pour demander la résiliation du contrat par lettre recommandée avec avis de réception. À défaut, le renouvellement s'effectue automatiquement.

VII. Montant de la garantie :

Le contrat prévoit en cas de survenance d'un des risques garantis, le versement du capital assuré à l'Adhérént en cas d'IAD ou aux bénéficiaires désignés pour la garantie décès.

Pour la formule 1 le capital assuré est doublé en cas de Décès ou d'IAD survenu (e) à la suite d'un accident⁽⁶⁾.

VIII. Cumul de garantie :

Pour l'ensemble des adhésions de l'assuré, le capital assuré ne peut excéder les seuils ci-dessous :

Formule 1 : 5 millions de dinars .

Formule 2 : 10 millions de dinars .

IX. Exclusions :

Les conditions d'indemnisation s'appliquent à tout accident⁽⁵⁾ ou maladie survenu(e) après la date de prise d'effet des garanties, à l'exclusion des cas suivants et leurs suites, conséquences, rechutes et récédives :

- Les accidents⁽⁵⁾ ou maladies dont la constatation est antérieure à la prise d'effet des garanties ;
- Les faits intentionnels de l'Adhérént, les accidents suite à 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 ;
- Le Décès causé par le bénéficiaire ;
- Les guerres civiles ou étrangères, les mouvements populaires, les grèves, les émeutes, les attentats, les actes de terrorisme ou sabotage ;
- La participation de l'Adhérént à des duels, rixes (sauf cas de légitime défense), émeutes, crimes ou délits ;
- La manipulation d'engins explosifs, armes de guerre, de produits inflammables ou toxiques ;
- Les effets directs ou indirects d'explosions, de dégagement de chaleur et d'irradiation, provenant de la transmutation des noyaux d'atomes ou de la radio activité, ainsi que les accidents dus aux effets de radiations ;
- Les accidents⁽⁵⁾ résultant de comportements fautifs de l'Adhérént qui n'a pas respecté les prescriptions réglementaires applicables à l'exercice des sports et activités qu'il pratique ;
- Les Accidents⁽⁵⁾ de la route non déclarés aux autorités ;
- La pratique de raids, de tentatives de record, du saut à l'élastique, de la tauromachie, de la Randonnée en montagne en solitaire, de la planche à voile à plus de 1 mille des cotes ;
- La pratique des sports aériens et/ou 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 de combat, du cyclisme en compétition, de l'équitation, des sports de neige ou de glace (autre que la pratique amateur sur piste de ski alpin ou de fond, du monski et du surf ainsi que du patinage), de l'escalade, de la randonnée en montagne au-dessus de 3000 mètres, de l'alpinisme, du canyoning, de la spéléologie, du motonautisme en compétition (y compris scooter des mers), de la voile à plus de 20 milles des côtes, de la plongée sous-marine (autre que la pratique amateur à moins de 20 mètres de profondeur), des sports automobiles, de la moto d'une cylindrée supérieure à 125 cm³ ;
- Les Décès causés par des actes chirurgicaux illégaux ;
- Les atteintes disco-vertébrales, les troubles anxio-dépressifs, psychiques, neuropsychiques, la spasmophilie (applicable uniquement pour la formule 1) ;
- Le suicide et les tentatives de suicide, toutefois cette exclusion est applicable seulement dans les deux ans suivant la date d'adhésion pour la formule 1 .

X. Prime d'assurance et périodicité :

La prime d'assurance dépend du capital assuré et la périodicité choisie. Ces éléments sont indiqués sur la demande d'adhésion.

Il est précisé que toute augmentation de capital nécessite la signature d'un nouveau bulletin de souscription avec nouvelle DBS⁽⁷⁾.

Dans le cadre de la formule 1, une réduction de 15 % est accordée au conjoint de l'Adhérént sous réserve que les garanties souscrites par ce dernier soient inférieures ou égales à celles choisies par l'Adhérént. Cette réduction n'est plus applicable lorsque l'adhésion principale est résiliée.

XI. Conditions de prise en charge :

Tout sinistre doit être déclaré à l'agence CNEP Banque de l'Adhérént. La prise en charge du sinistre est subordonnée à la déclaration du sinistre et la communication par l'assuré ou ses bénéficiaires⁽⁸⁾ des pièces suivantes dans les meilleurs délais :

En cas de Décès :

- Un certificat de Décès de l'Adhérént ;
- Un acte de Décès de l'Adhérént ;



- Une copie de la Carte d'Identité Nationale de l'Adhérent ;
- Une copie de la Carte d'Identité Nationale du bénéficiaire ;
- Un Procès-verbal des autorités relatant les circonstances de l'Accident ⁽⁵⁾, le cas échéant.
- Mort naturelle : rapport médical précisant le diagnostic et la date de début de l'affection ou des lésions en cause.

En cas d'Invalidité Absolue et Définitive :

- Un certificat médical d'Invalidité Absolue et Définitive délivré par les organismes de sécurité sociale indiquant la date, l'origine et la nature de l'IAD ;
- Une copie de la carte nationale d'identité de l'Adhérent ;
- Un procès-verbal des autorités relatant les circonstances de l'Accident ⁽⁵⁾, le cas échéant.

L'assureur se réserve le droit de se livrer à toute enquête et de réclamer des documents complémentaires.

XII. Contrôle de l'assureur :

Pour apprécier le bien-fondé de la demande de prise en charge, l'Assureur peut réclamer tous documents administratifs ou médicaux (notamment questionnaire médical) ou demander un examen à un médecin indépendant. Le refus de communiquer ces documents ou de se rendre à l'examen médical sera considéré comme une renonciation aux garanties.

XIII. Renonciation à l'adhésion :

L'Adhérent peut renoncer à son adhésion par lettre recommandée avec accusé de réception, adressée à l'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 d'un délai de trente (30) jours après réception de la lettre de renonciation. La renonciation à l'adhésion entraîne la nullité du contrat.

XIV. Territorialité :

Les garanties sont acquises dans le monde entier à condition que les séjours à l'étranger ne dépassent pas trois mois consécutifs.

XV. Réclamation :

Pour toute réclamation née de l'exécution ou de l'interprétation du présent contrat d'assurance, contacter l'assureur : CARDIF EL DJAZAÏR - Siège social : Quartier D'Affaires D'Alger, Lot 1 N°1.03, Bab Ezzouar, 16024 Alger. Numéro de téléphone : 021 99 58 07/ FAX : 021 99 58 01 (du dimanche au jeudi de 9h00 à 17h00) / E- mail : reclamation.cardifdz@cardif.com Pour chaque réclamation, l'assuré recevra une réponse dans un délai de 30 Jours ouvrés (sauf survenance de circonstances particulières, induisant un délai de traitement plus long, ce dont l'assuré sera informé).

XIV. Quelles sont les dispositions de lutte contre le blanchiment des capitaux, le financement du terrorisme , respect des sanctions et lutte contre la corruption ?

L'Assureur est assujéti à des obligations légales et réglementaires au titre de la lutte contre le blanchiment des capitaux, le financement du terrorisme, le gel des avoirs et la lutte contre la corruption. Ces obligations doivent être mises en œuvre avant la conclusion de la souscription et tout au long de la vie de la souscription. Cela se traduit par l'obligation :

- d'identifier l'assuré(s), le bénéficiaire effectif au contrat ;
 - de pratiquer un examen attentif des opérations effectuées au titre du contrat.
- Pour satisfaire à ces obligations, l'Assureur peut recueillir tous éléments d'information pertinents ainsi que, le cas échéant, des pièces justificatives. L'Assuré s'engage à fournir toutes les informations et pièces justificatives demandées. Si l'Assureur n'obtient pas les informations et pièces nécessaires, il a l'obligation de ne pas conclure la souscription.

L'Assureur respecte toutes sanctions économiques et commerciales ou mesures restrictives (interdictions et restrictions au commerce de biens, de technologies ou de services ciblés avec certains pays, mesures de gel des fonds, restrictions à l'accès aux services financiers) décidées, administrées, imposées ou appliquées par toute autorité compétente en vertu de la réglementation algérienne et/ou internationale relatives aux sanctions financières/ gel des avoirs. Toutefois, le contrat n'est pas conclu si l'assuré fait l'objet de mesures restrictives ou de gel des avoirs en vertu de la réglementation algérienne et / ou internationale en la matière.

L'Assureur n'accordera aucune garantie ou prestation ni aucun paiement au titre du Contrat, dès lors que la mise en œuvre d'une telle garantie, la fourniture d'une telle prestation ou un tel paiement l'exposerait à une sanction, prohibition ou restriction résultant d'une résolution du Conseil de Sécurité des Nations Unies prévue par la législation algérienne, ou toute autre règle ou loi algérienne et/ou internationale applicable relative à des sanctions économiques ou commerciales.

XV. Résiliation du contrat :

Le contrat peut être résilié par l'Assureur, aux torts exclusifs de l'assuré, en cas de défaut de paiement des primes d'assurance et après avoir accompli les formalités prescrites à l'article 16 de l'ordonnance 95-07 relative aux assurances, modifiée et complétée.

L'Assuré et l'Assureur peuvent résilier le contrat à la fin de chaque période de renouvellement au moyen d'une lettre recommandée avec accusé de réception envoyée au moins trois (03) mois avant la date d'échéance annuelle.

En application des dispositions réglementaires en vigueur, en matière de lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme, la corruption et gestion des sanctions, l'Assureur est tenu de réaliser certaines vérifications dont l'identité de l'assuré et, le cas échéant, de ses bénéficiaires effectifs.

A défaut, l'assureur se réserve le droit de résilier le contrat d'assurance avec un préavis de 3 mois adressé à l'assuré avec accusé de réception. Aussi, l'assureur se réserve le droit de résilier le contrat d'assurance si l'assuré ou ses bénéficiaires effectifs viendraient à être soumis à des sanctions économiques ou financières, ou des mesures similaires prises dans le cadre de l'application de la réglementation en vigueur en Algérie.

Le contrat peut être résilié par l'Assureur pour tout défaut de paiement des primes dans les 55 jours qui suivent l'échéance, conformément à l'article 16 de l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.

L'assuré dispose de 15 jours après l'échéance pour régulariser tout défaut de paiement des primes d'assurance. Passé ce délai, l'Assureur ⁽⁶⁾ est en droit d'adresser une mise en demeure à l'assuré qui lui donne un délai supplémentaire de 30 jours pour régler la (les) prime(s) impayée(s). Sans règlement de sa part, les garanties du contrat sont automatiquement suspendues.

10 jours après la date de suspension, l'Assureur ⁽⁶⁾ a le droit de résilier le contrat en notifiant l'assuré par lettre recommandée avec accusé de réception.

XVI. Protection des données personnelles :

Les données recueillies par l'Assureur sont obligatoires pour l'exécution et la bonne gestion de votre contrat d'assurance, l'assuré doit prendre connaissance de la notice d'information protection des données personnelles indissociable de la présente notice d'information mise à sa disposition.

XVII. Règlement des litiges et contentieux :

Le présent contrat est soumis au droit algérien en vigueur au moment de sa signature. Pour tout litige découlant de l'exécution ou de l'interprétation du présent contrat, les parties contractantes acceptent que le litige soit soumis au tribunal territorialement compétent.

Lexique

⁽¹⁾ **Adhérent / Assuré** : Personne physique répondant aux conditions d'admission aux contrats groupes visés par la présente notice d'information.

⁽²⁾ **Invalidité Absolue et Définitive (IAD)** : Est considéré en IAD un Adhérent reconnu par l'Assureur inapte à tout travail ou définitivement incapable de se livrer à une activité susceptible de lui procurer salaire, gain ou profit et qui le met en outre dans l'obligation d'avoir recours à l'assistance d'une tierce personne pour effectuer les actes ordinaires de la vie au sens de la 3^{ème} catégorie des invalides de la sécurité sociale, article 36 et 39 de la loi n°83-11 du 02 juillet 1983 relative aux assurances sociales.

⁽³⁾ **Demande d'adhésion**: contrat d'assurance, document dûment rempli et signé par l'Adhérent/Assuré sur lequel figure la formule de couverture choisie, le capital assuré et la périodicité choisie.

⁽⁴⁾ **Assureur** : CARDIF EL DJAZAÏR SPA

⁽⁵⁾ **Accident**: Atteinte corporelle non intentionnelle de la part de l'Adhérent, provenant de l'action soudaine et imprévisible d'une cause extérieure.

⁽⁶⁾ **Date Anniversaire**: Date à laquelle le contrat se renouvelle par tacite reconduction. Périodes de 12 mois glissants par rapport à la date de prise d'effet du contrat.

⁽⁷⁾ **DBS**: Déclaration de Bonne Santé nécessaire à la souscription de la Formule 1 qui atteste de la bonne santé de l'adhérent.

⁽⁸⁾ **Bénéficiaires**: Personnes désignées sur le bulletin d'adhésion en cas de décès de l'Assuré et l'Assuré lui-même, en cas d'invalidité absolue et définitive.

ANNEXE 4 :



الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط - بنك
Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance - Banque

استمارة الانخراط صحي

BAS/CEPE/03/2024

BULLETIN D'ADHESION - SAHTI

Date d'effet : تاريخ السريان : Réseau : شبكة : Code agence : رمز الوكالة :

Numéro d'adhésion : رقم الإنخراط :

N° Identification client (RIB) :	رقم معرف العميل :	Mr <input type="checkbox"/> السيد	Mlle <input type="checkbox"/> أستاذة	Mme <input type="checkbox"/> السيدة
Nom/Prénom :	اللقب/الاسم :	Nom de jeune fille :		
Date de naissance :	تاريخ الميلاد :	Lieu de naissance :		
Nationalité :	الجنسية :	Adresse :		
N° de Téléphone :	رقم الهاتف :	Email :		

A renseigner si la formule familiale est choisie > date de naissance du conjoint : تمألا إذا تم اختيار الصيغة العائلية - تاريخ الميلاد الزوج :
Nombre d'enfants de moins de 19 ans : عدد الأطفال الأقل من 19 سنة :

Formule de couverture : صيغة الضمان :

Je souhaite adhérer à Sahti et bénéficier des garanties décrites ci-dessous (1)
 أود الانخراط إلى صحي والتمتع بالضمانات الموصوفة أدناه (1)

Formule individuelle الصيغة الفردية
Formule familiale الصيغة العائلية (3)
Capital DZD - رأسمال دج - Capital DZD - رأسمال دج

RISQUES COUVERTS الأخطار المؤمنة

Maladie aggravée (cancer) المرض الخطير (السرطان)

Hospitalisation sans intervention chirurgicale. (Jour) الإقامة في المستشفى من دون جراحة (يوما)

Hospitalisation avec intervention chirurgicale. (Jour) الإقامة في المستشفى مع جراحة (يوما)

La prime d'assurance jusqu'à 50 ans (DZD)⁽²⁾ قسط للمنخرط حتى سن 50 عاما (دج)
La prime d'assurance à partir de 51 ans (DZD) قسط للمنخرط ابتداء من 51 من عاما (دج)

(1) L'adhésion est conclue pour une année et renouvelable par tacite reconduction.
(2) La prime d'assurance est automatiquement ajustée à la date d'anniversaire du contrat qui suit les 51 ans de l'adhérent.
(3) Capital par personne assurée.

دورية قسط التأمين : S : Semestrielle نصف سنوي A : Annuelle سنوي M : Mensuel شهري

Declaracion sur l'honneur

Pour pouvoir bénéficier des garanties SAHTI :

- 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);
- 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;
- Un assuré ne peut bénéficier des garanties que d'un seul contrat;
- Les accidents et maladies dont la première constatation médicale est antérieure à la date de prise d'effet des garanties sont exclues des garanties;
- 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.

Declaracion de l'assuré

- Je certifie exacts les renseignements donnés ci-dessus et m'engage à fournir à la Banque et/ou à l'Assureur, tous les renseignements, justificatifs complémentaires et autres informations nécessaires qu'elle juge utiles de me demander et l'autorise à procéder à leur vérification ;
- Pour la bonne exécution du présent contrat d'assurance, notamment suite à tout sinistre déclaré, j'autorise le médecin conseil de CARDIF EL DJAZAIR à prendre connaissance de mon dossier médical, auprès de toute institution médicale, de mon médecin traitant ou les services de sécurité sociale ;
- Je reconnais avoir pris connaissance de la notice d'information et être informé(e) que, conformément aux dispositions de l'ordonnance N° 95 -07 du 25 janvier 1995 modifiée et complétée notamment l'article 21, toute fausse déclaration intentionnelle entraînera la nullité du contrat d'assurance
- Je suis informé que l'Assureur est responsable du traitement des données et doit recueillir mes données personnelles qui sont nécessaires pour réaliser et exécuter l'opération d'assurance, ainsi que pour les finalités mentionnées dans la notice d'information relative à la protection des données personnelles indissociable et jointe au présent document, conformément à la loi N° 18-07 du 10 juin 2018 ;
- Je suis informé (e) de la possibilité d'exercer mes différents droits tel qu'indiqué sur la notice d'information jointe au présent bulletin (d'accès, de rectification, d'opposition et de retrait de mon consentement au traitement de mes données personnelles...) en vous adressant par Courrier postal à CARDIF EL DJAZAIR sis au Quartier d'Affaires d'Alger, Lot 1 N°03.I - Bab Ezzouar, 16024 - Alger. Ou par courrier électronique à l'adresse: dp.cardifdz@cardif.com en joignant un scan ou copie de ma pièce d'identité lorsque cela est nécessaire ;

تصريح شرفي

من أجل إمكانية الحصول على ضمانات صحي:

- أصريح 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)؛
- أصريح أنني على علم بالشروط العامة والخاصة للعقد الواردة في النشرة الإعلامية التي سلمت لي في وكالتي كتاب بنك؛
- لا يمكن للمؤمن الاستفادة من ضمانات أكثر من عقد واحد؛
- الأمراض والحوادث التي تم إثباتها طبيا قبل تاريخ سريان الضمانات مقصود من الضمان
- كل تصريح كاذب أو كتم متعمد من طرف المنخرط يؤدي إلى إلغاء الانخراط في التأمين؛ حسب مقتضيات الأمر 07-95 المعدل والمتمم.

تصريح المؤمن له

- أشهد على صحة المعلومات المقدمة أعلاه وأتعهد بتقديم لبيك و/أو المؤمن كل المعلومات والتبصيرات الإضافية وغيرها من المعلومات الضرورية التي يجدها مني لازمة وأرخص له بالقيام بالتحقق؛
- من أجل حسن تنفيذ عقد التأمين الحالي، لاسيما عقب كل حادث مُصرّح به، أسمح للطبيب المستشار لكارديف الجزائر بالإطلاع على ملفي الطبي أمام كل مؤسسة طبية وطبيعية المعالج أو مصالح الضمان الاجتماعي؛
- أشهد أنني اطّلع على الملخص الإعلامي وأتني على علم أنه وفقاً لأحكام الأمر 07-95 المؤرخ في 25 جانفي 1995 المعدل والمتمم لاسيما المادة 21 منه، كل تصريح كاذب متعمد يؤدي إلى بطلان الانخراط في التأمين.
- أنا على علم بأن المؤمن مسؤول عن معالجة البيانات وأن عليه جمع بياناتي الشخصية الضرورية لإنجاز عملية التأمين وتنفيذها، وكذلك من أجل الغايات المشار إليها في كشف المعلومات المتعلقة بحماية البيانات الشخصية المرفقة بهذا البيان والتي تعتبر جزء لا يتجزأ منه وفقاً للقانون 18/07 المؤرخ في 10 جوان 2018 المتعلقة بحماية الأشخاص الطبيعيين في مجال معالجة المعطيات ذات الطابع الشخصي؛
- كما أتني على علم بإمكانية ممارسة مختلف حقوقي كما هو مبين في كشف المعلومات المرفق بهذا البيان (الولوج والتصحيح والاعتراض وسحب الموافقة المسبقة لمعالجة بياناتي الشخصية...) وذلك بتوجيه لکم عبر البريد إلى شركة كارديف الجزائر الكائنة بحي الأعمال بالجزائر العاصمة، القطعة رقم 1 رقم 03.I - باب الزوار 16024 الجزائر، أو عن طريق البريد الإلكتروني إلى العنوان الآتي: dp.cardifdz@cardif.com برفاق نسخة ممسوحة ضوئياً أو صورة من بطاقة الهوية الخاصة بي عند الحاجة؛

- J'accepte expressément en connaissance de la notice d'information «protection des données personnelles» que pendant toute la relation contractuelle mes données personnelles soient transmises par l'Assureur aux : prestataires de service et sous- traitants locaux pour l'exécution des travaux effectués pour son compte, ses mandataires, courtiers, réassureurs, et éventuellement des sociétés du groupe BNP PARIBAS exécutant pour le compte de l'assureur certaines tâches liées aux finalités décrites dans la notice d'information, et toute autre entité prévue dans la notice de protection des données personnelles jointes aux présentes ;

En sachant que le retrait du consentement au traitement de mes données personnelles est susceptible d'empêcher l'exécution des garanties de mon contrat et n'entraînera pas sa résiliation où l'effacement des données collectées pouvant être utiles à CARDIF EL DJAZAÏR SPA pour la constatation, l'exercice ou la défense de ses droits en justice.

- Je reconnais avoir pris connaissance des conditions de résiliation et de lutte contre le blanchiment des capitaux, le financement du terrorisme, figurant dans la notice d'information mise à ma disposition par mon agence CNEP -Banque.

« أوافق بصراحة وأنا على اطلاع على كشف المعلومات " بحماية البيانات الشخصية" بأن المؤمن يقوم خلال العلاقة التعاقدية بإرسال بياناتي الشخصية إلى: مقدمي الخدمات والمعالجين المحليين من أجل تنفيذ الأشغال التي تتم لحسابه، وكلائه وسمساريه وشركات إعادة التأمين وأعمالها وشركات "مجمع بي إن بي باريبا" المنفذين لحساب المؤمن لبعض المهام المرتبطة بالغايات الموصوفة في كشف المعلومات وكل كيان اخر مقرر في كشف المعلومات لحماية البيانات الشخصية المرفق بهذا البيان؛ وأنا اعلم بأن سحب الموافقة المسبقة لمعالجة بياناتي الشخصية من شأنه أن يمنع تنفيذ ضمانات عقد التأمين، ولن يؤدي إلى فسخه أو محو البيانات التي تم جمعها والتي قد تكون ضرورية لكارتيف الجزائر ش.ذ.أ من أجل إثبات حقوقها أو ممارستها أو الدفاع عنها أمام القضاء. أصرح أنني اطلعت على جميع شروط فسخ العقد وشروط مكافحة تبيض الأموال وتمويل الإرهاب المنصوص عليها في الملخص الإعلامي المسلم من طرف البنك.

IMPORTANT

- Pour toute réclamation née de l'exécution ou de l'interprétation du présent contrat d'assurance, contactez l'Assureur : CARDIF EL DJAZAÏR

Adresse: Quartier D'Affaires d'Alger, Lo 1 N°1.03, Bab Ezzouar, 16024 Alger.

Numéro de téléphone: 021 99 58 07

Fax: 021 99 58 01 du (dimanche au jeudi de 9h00 à 17h00)

E-mail: reclamation.cardifdz@cardif.com

Pour chaque réclamation, l'assuré recevra une réponse dans un délai de 30 Jours ouvrés (sauf survenance de circonstances particulières, induisant un délai de traitement plus long, ce dont l'assuré sera informé).

- EN CAS DE LITIGE : En cas de différend relatif au présent Contrat, les Parties conviennent de fournir leurs meilleurs efforts pour aboutir à un règlement à l'amiable. En cas de litige né de l'interprétation ou de l'exécution du présent contrat, et à défaut de règlement à l'amiable, il est fait application de la loi algérienne avec attribution de la compétence juridictionnelle au tribunal dans le ressort duquel est situé le siège de l'Assureur.

هام
* من أجل كل تظلم ينشأ من تنفيذ عقد التأمين الحالي أو تفسيره، يمكنكم الإتصال بالمؤمن: كارتيف الجزائر
العنوان: حي الأعمال الجزائر - حصة 1 رقم I.03 باب الزوار - 16024 - الجزائر
الهاتف: +213(0) 21. 99.58.07 (من الأحد إلى الخميس من 9:00 صباحا حتى 5:00 مساء)
الفاكس: +213(0) 21. 99.58.01
البريد الإلكتروني: reclamation.cardifdz@cardif.com

يتلقى المؤمن له فيما يخص كل احتجاج ردا في أجل 30 يوم عمل (ماعدا في حالة حدوث ظروف خاصة تؤدي إلى مدة معالجة أطول، وهو ما يتم إخبار المؤمن له في شأنها).
* في حالة حدوث نزاع: في حالة خلاف يتعلق بهذا العقد، يتفق الطرفان على بذل قصار جهدهما للتوصل إلى تسوية ودية.
في حالة وجود نزاع ناشئ عن تفسير هذا العقد أو تنفيذه، وفي حالة عدم وجود تسوية ودية، يتم تطبيق القانون الجزائري مع إسناد الاختصاص إلى المحكمة التي يقع في نطاق اختصاصها مقر شركة التأمين.

RECUEIL DU CONSENTEMENT POUR LE TRAITEMENT DE VOS DONNÉES DE SANTÉ

جمع الموافقة على معالجة بياناتك الصحية

Votre consentement pour le traitement de vos données de santé est nécessaire pour la gestion de vos contrats.

Les finalités des traitements : vos données de santé sont nécessaires à CARDIF EL DJAZAÏR SPA pour :

- La gestion de vos contrats : assurer la gestion de vos sinistres, vous indemniser, modifier vos contrats, etc.
- L'amélioration des processus internes grâce à la réalisation d'études concernant la maîtrise des risques, la gestion et l'optimisation des parcours de gestion des contrats, etc.

Le droit de retrait du consentement : vous pouvez retirer votre consentement au traitement de vos données de santé à tout moment, en adressant une demande à : CARDIF EL DJAZAÏR SPA sis au Quartier d'Affaires d'Alger, Lot 1 N°03.1 - Bab Ezzouar, 16024 - Alger, ou dp.cardifdz@cardif.com

Toutefois, nous vous informons que le retrait de votre consentement est susceptible d'empêcher l'exécution des garanties de vos contrats et ne vous permettra pas d'aboutir à sa résiliation où à l'effacement des données collectées pouvant être utiles à CARDIF EL DJAZAÏR SPA pour la constatation, l'exercice ou la défense de ses droits en justice.

Pour toute information complémentaire, notamment sur les droits dont vous disposez, vous pouvez consulter la Notice sur la protection des données de CARDIF EL DJAZAÏR SPA disponible à l'adresse suivante : www.cardifeldjazair.dz

A ce titre, j'accepte expressément que des données sur mon état de santé soient collectées et traitées par CARDIF EL DJAZAÏR et ses éventuels réassureurs, gestionnaires ou sous-traitants, afin de permettre la gestion de mes contrats.

إن موافقتك المسبقة على معالجة بياناتك الصحية ضرورية لتسيير عقدك. الأغراض من المعالجة: بياناتك الصحية ضرورية لشركة كارتيف الجزائر ل:

- تسيير لعقودك: ضمان إدارة أضرارك، وتعويضك، وتعديل عقودك؛

- تحسين الإجراءات الداخلية من خلال إنجاز دراسات حول إدارة المخاطر وإدارة وتحسين مسارات إدارة العقود.

الحق في سحب الموافقة المسبقة: يمكنك سحب موافقتك على معالجة بياناتك الصحية في أي وقت، وذلك بتوجيه طلب لشركة كارتيف الجزائر الكائنة بحي الأعمال بالجزائر العاصمة، القطعة رقم 1 رقم 03.

16024 باب الزوار الجزائر، أو عن طريق البريد الإلكتروني إلى العنوان الآتي:

dp.cardifdz@cardif.com

نعلمك أن سحب موافقتك المسبقة قد يمنع تنفيذ ضمانات عقدك ولن يؤدي إلى فسخه أو محو البيانات التي تم جمعها والتي قد تكون ضرورية لكارتيف الجزائر ش.ذ.أ من أجل إثبات حقوقها أو ممارستها أو الدفاع عنها أمام القضاء.

للحصول على أي معلومات إضافية، بما في ذلك الحقوق التي تملكها، يمكنك الاطلاع على كشف المعلومات المتعلقة بحماية البيانات الشخصية لكارتيف الجزائر المتوفر على العنوان التالي:

www.cardifeldjazair.dz

وبناءً على ذلك، فإنني أوافق صراحة على أن يتم جمع بيانات عن حالتي الصحية ومعالجتها من قبل كارتيف الجزائر وشركات إعادة التأمين، مسيرين أو المعالجين من الباطن المحليين من أجل السماح للمؤمن من تسيير عقودي.

Fait en trois exemplaires à

حرر في ثلاث نسخ ب

Signature de l'Adhérent(e) Précédée de la mention « Lu et approuvé »
توقيع المنخرط مسبقاً بالعجارة قرئ وصدق :

Signature Agence

خاتم الوكالة

Le

/ / /

في



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 la prime suivant la clôture du compte chèque de l'adhérent ;
- A l'échéance de la prime suivant le décès de l'adhérent ;
- A l'échéance de la prime suivant la demande de 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 radioactivité provoqués par du combustible nucléaire ou des déchets radioactivité 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 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 polygynie (épouses multiples).

Dans tous les cas, un même assuré ne pourra bénéficier des garanties que d'un seul contrat.

XIV. Réclamations :

Pour toute réclamation née de l'exécution ou de l'interprétation du présent contrat d'assurance, contacter l'assureur : CARDIF EL DJAZAÏR - Siège social : Quartier D'Affaires D'Alger, Lot 1 N°1.03, Bab Ezzouar, 16024 Alger. Numéro de téléphone : 021 99 58 07 / FAX : 021 99 58 01 (du dimanche au jeudi de 9h00 à 17h00) / E-mail : reclamation.cardifdz@cardif.com

Pour chaque réclamation, l'assuré recevra une réponse dans un délai de 30 Jours ouvrés (sauf survenance de circonstances particulières, induisant un délai de traitement plus long, ce dont l'assuré sera informé).

XV. Résiliation du contrat :

Le contrat peut être résilié par l'Assureur, aux torts exclusifs de l'assuré, en cas de défaut de paiement des primes d'assurance et après avoir accompli les formalités prescrites à l'article 16 de l'ordonnance 95-07 relative aux assurances, modifiée et complétée. L'Assuré et l'Assureur peuvent résilier le contrat à la fin de chaque période de renouvellement au moyen d'une lettre recommandée avec accusé de réception envoyée au moins trois (03) mois avant la date d'échéance annuelle.

En application des dispositions réglementaires en vigueur, en matière de lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme, l'Assureur est tenu de vérifier certaines vérifications dont l'identité de l'assuré et, le cas échéant, de ses bénéficiaires effectifs. A défaut, l'assureur se réserve le droit de résilier le contrat d'assurance avec un préavis de 3 mois adressé à l'assuré avec accusé de réception. Aussi, l'assureur se réserve le droit de résilier le contrat d'assurance si l'assuré ou ses bénéficiaires effectifs viendraient à être soumis à des sanctions économiques ou financières, ou des mesures similaires prises dans le cadre de l'application de la réglementation en vigueur en Algérie.

XVI. Quelles sont les dispositions de lutte contre le blanchiment des capitaux, le financement du terrorisme, respect des sanctions et lutte contre la corruption ?

L'Assureur est assujéti à des obligations légales et réglementaires au titre de la lutte contre le blanchiment des capitaux, le financement du terrorisme, le gel des avoirs et la lutte contre la corruption. Ces obligations doivent être mises en œuvre avant la conclusion de la souscription et tout au long de la vie de la souscription. Cela se traduit par l'obligation :

- d'identifier l'assuré (s), le bénéficiaire effectif au contrat ;
- de pratiquer un examen attentif des opérations effectuées au titre du contrat.

Pour satisfaire à ces obligations, l'Assureur peut recueillir tous éléments d'information pertinents ainsi que, le cas échéant, des pièces justificatives. L'Assuré s'engage à fournir toutes les informations et pièces justificatives demandées. Si l'Assureur n'obtient pas les informations et pièces nécessaires, il a l'obligation de ne pas conclure la souscription.

L'Assureur respecte toutes sanctions économiques et commerciales ou mesures restrictives (interdictions et restrictions au commerce de biens, de technologies ou de services ciblés avec certains pays, mesures de gel des fonds, restrictions à l'accès aux services financiers) décidées, administrées, imposées ou appliquées par toute autorité compétente en vertu de la réglementation algérienne et / ou internationale relatives aux sanctions financières/ gel des avoirs.

Toutefois, le contrat n'est pas conclu si l'assuré fait l'objet de mesures restrictives ou de gel des avoirs en vertu de la réglementation algérienne et / ou internationale en la matière.

L'Assureur n'accordera aucune garantie ou prestation ni aucun paiement au titre du Contrat, dès lors que la mise en œuvre d'une telle garantie, la fourniture d'une telle prestation ou un tel paiement l'exposerait à une sanction, prohibition ou restriction résultant d'une résolution du Conseil de Sécurité des Nations Unies prévue par la législation algérienne, ou toute autre règle ou loi algérienne et / ou internationale applicable relative à des sanctions économiques ou commerciales.

XVII. Protection des données personnelles :

Les données recueillies par l'Assureur sont obligatoires pour l'exécution et la bonne gestion de votre contrat d'assurance, l'assuré doit prendre connaissance de la notice d'information protection des données personnelles indissociable de la présente notice d'information mise à sa disposition.

XVIII. Règlement des litiges et contentieux :

Le présent contrat est soumis au droit algérien en vigueur au moment de sa signature. Pour tout litige découlant de l'exécution ou de l'interprétation du présent contrat, les parties contractantes acceptent que le litige soit soumis au tribunal territorialement compétent.

ANNEXE 6 :



الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط - بنك
Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance - Banque

BULLETIN D'ADHESION - Assistance Voyage à l'étranger - RIHLATI

استمارة الانخراط - المساعدة المتعلقة بالسفر إلى الخارج - رحلتي

N° de Contrat Groupe: S.10.17.18.1.3. CNEP 06	رقم عقد الجماعي:	Réseau:	شبكة:	Code agence:	رمز الوكالة:
ADHERENT	المنخرط	BULLETIN D'ADHESION			
Nom/Prénom:	اللقب/الاسم:	N° d'adhésion:			
Adresse:	العنوان:	Durée de l'adhésion (jours):			
N° de Téléphone:	رقم الهاتف:	Date de début:			
ASSURÉ	المؤمن له	Date de fin:			
Nom/Prénom:	اللقب/الاسم:	ASSISTANCE A L'ETRANGER			
Date de naissance:	تاريخ الميلاد:	Option:			
Nationalité:	الجنسية:	Zone:			
N° de passeport:	رقم جواز السفر:	Pays de destination:			
PRIME D'ASSURANCE	قسط التأمين	Offre:			
		رحلتي المساعدة 24 سا/ 24 أيام/ 7 أيام			
		+ 213 21 98 09 18			

GARANTIES ACCORDEES	LIMITE	حد	الضمانات الممنوحة
1. Transport sanitaire	Frais réels	مصاريف حقيقية	النقل الصحي
2. Rapatriement des autres assurés accompagnateurs	Frais réels	مصاريف حقيقية	إعادة الأشخاص المؤمن لهم المرافقين
3. Prolongation de séjour pour convalescence	الإيواء 80 يورو/اليوم/7 أيام كحد أقصى ز 70 € max. 80	الإيواء 80 يورو/اليوم/7 أيام كحد أقصى ز 70 € max. 80	تمديد فترة الإقامة
4. Visite d'un proche si hospitalisation de l'assuré > 10j	Frais réels + hébergement 80 €/j max. 10 z	مصاريف حقيقية + الإيواء 80 يورو/اليوم/10 أيام كحد أقصى	زيارة قريب في حالة استشفاء المؤمن له > 10 أيام
5. Frais médicaux d'urgence	Zone 1: 30 000 € (4) Zone 2: 50 000 € franchise 40 €	منطقة 1: 30.000 يورو منطقة 2: 50.000 يورو مع 40 يورو خصم	التكفل بالمصاريف الطبية الطارئة والاستشفائية
6. Soins dentaires d'urgence	160 € franchise 25 €	160 يورو مع 25 يورو خصم	نفقات الأسنان في حالات الطوارئ
7. Frais de secours et sauvetage	2 500 €	2 500 يورو	تكاليف الإنقاذ
8. Rapatriement de corps suite à un décès	Cercueil minimum jusqu'à 1000€ + transport au lieu d'inhumation	التعشيش إلى غاية 1000 يورو كحد أقصى + النقل إلى مكان الدفن	إعادة الجثة إلى الوطن في حالة الوفاة
9. Retour anticipé	Frais réels	مصاريف حقيقية	العودة المسبقة للمؤمن له
10. Assistance juridique	4 000 €	4 000 يورو	المساعدة القانونية
11. Avance de caution pénale	10 000 €	10 000 يورو	الكفالة الجنائية المسبقة
12. Transmission de messages urgents	Frais réels	مصاريف حقيقية	إرسال الرسائل العاجلة
13. Perte de bagage, max=40kg	20 €/kg	20 يورو/kg	ضياع الأمتعة 40 يورو/kg
14. Retard de vol de plus de 4 heures	150 €	150 يورو	تأخر الرحلة (04 ساعات)
15. Retard de livraison de bagages de plus de 12 heures	300 €	300 يورو	تأخر تسليم الأمتعة لأكثر من 12 ساعة
16. Décès accidentel (6)	Zone 1: 200 000DZD (دج) 2: 500 000DZD	منطقة 1: 200 000DZD (دج) منطقة 2: 500 000DZD	الوفاة الناجمة عن حادث (6)

(1) الطائرة المصممة على الرحلات ما بين القارات فقط
(2) تكفّر الطائرة المودرة في الدرجة الاقتصادية
(3) تكفّر الذباب الإلبي في تكفّر الطائرة المودرة في الدرجة الاقتصادية
(4) منطقة 1 (كل العالم ما عدا الولايات المتحدة الأمريكية، سنغافورة، اليابان، كندا)
(5) منطقة 2 (كل العالم) ما عدا تلك منطقة شنغن
(6) ابتداء من سن 18

DECLARATION DE L'ADHERENT

• Je certifie exacts les renseignements donnés ci-dessus et m'engage à fournir à la Banque l'Assureur tous les renseignements, justificatifs complémentaires et autres informations nécessaires qu'elle juge utiles de me demander et l'autorise à procéder à leur vérification ;

• Je reconnais avoir pris connaissance de la notice d'information, et être informé(e) que, conformément à l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 modifiée et complétée relative aux assurances, toute fausse déclaration intentionnelle entraînera la nullité de mon adhésion ;

• Je suis informé que l'Assureur est responsable du traitement des données et doit recueillir mes données personnelles qui sont nécessaires pour réaliser et exécuter l'opération d'assurance, ainsi que pour les finalités mentionnées dans la notice d'information relative à la protection des données personnelles indissociable et jointe au présent document, conformément à la loi N° 18-07 du 10 juin 2018 ;

• Je suis informé (e) de la possibilité d'exercer mes différents droits tel qu'indiqué sur la notice d'information jointe au présent bulletin (d'accès, de rectification, d'opposition et de retrait de mon consentement au traitement de mes données personnelles...) en vous adressant par Courrier postal à CARDIF EL DJAZAIR sis au Quartier d'Affaires d'Alger, Lot 1 N°03.I - Bab Ezzouar, 16024 - Alger. Ou par courrier électronique à l'adresse: dp.cardifdz@cardif.com en joignant un scan ou copie de ma pièce d'identité lorsque cela est nécessaire ;

• J'accepte expressément en connaissance de la notice d'information «protection des données personnelles» que pendant toute la relation contractuelle mes données personnelles soient transmises par l'Assureur aux prestataires de service et sous-traitants locaux pour l'exécution des travaux effectués pour son compte, ses mandataires, courtiers, réassureurs, et éventuellement des sociétés du groupe BNP PARIBAS exécutant pour le compte de l'assureur certaines tâches liées aux finalités décrites dans la notice d'information, et toute autre entité prévue dans la notice de protection des données personnelles jointes aux présentes ;

• Pour la bonne exécution du présent contrat d'assurance, notamment suite à tout sinistre déclaré, j'autorise le médecin conseil de CARDIF EL DJAZAIR à prendre connaissance de mon dossier médical, auprès de toute institution médicale, de mon médecin traitant ou les services de sécurité sociale ;

تصريح المنخرط

أشهد على صحة المعلومات المقدمة أعلاه وأتعهد بتقديم للبنك وأبو المؤمن كل المعلومات والتبريرات الإضافية وغيرها من المعلومات الضرورية التي تعتبرها لازمة و إذن لها بإجراء التحقق؛

أشهد أنني اطّعت على الملخص الاعلامي تأمين - وعلى علم أنه وفقا لأحكام الأمر 07-95 المؤرخ في 25 جاني 1995 المعدل والمتمم لاسيما المادة 21 منه، كل تصريح كاذب متعمد يؤدي إلى بطلان الانخراط في التأمين؛

أنا على علم بأن المؤمن مسؤول عن معالجة البيانات وأن عليه جمع بياناتي الشخصية الضرورية لإجراء عملية التأمين وتنفيذها، وكذلك من أجل الغايات المشار إليها في كشف المعلومات المتعلقة بحماية البيانات الشخصية المرفقة بهذا البيان والتي تعتبر جزء لا يتجزأ منه وفقا للقانون 18/07 المؤرخ في 10 جوان 2018 المتعلق بحماية الأشخاص الطبيعيين في مجال معالجة المعطيات ذات الطابع الشخصي؛

كما أنني على علم بإمكانية ممارسة مختلف حقوقي كما هو مبين في كشف المعلومات المرفق بهذا البيان والتصحيح والأعراض وسحب الموافقة المسبقة لمعالجة بياناتي الشخصية (...). وذلك بتوجيه لكم عبر البريد إلى شركة كارديف الجزائر الكائنة بحي الأعمال بالجزائر العاصمة، القطعة رقم 1 رقم 1-03 باب الزوار 16024 الجزائر، أو عن طريق البريد الإلكتروني إلى العنوان الآتي: dp.cardifdz@cardif.com بإرفاق نسخة ممسوحة ضوئيا أو صورة من بطاقة الهوية الخاصة بي عند الحاجة؛

أوافق بصراحة وأنا على اطلاع على كشف المعلومات "حماية البيانات الشخصية" بأن المؤمن يقوم خلال العلاقة التعاقدية بإرسال بياناتي الشخصية إلى: مقدمي الخدمات والمعالجين من الباطن المحظيين من أجل تنفيذ الأشغال التي تتم لحسابه، وكلائه ومساربه وشركت إعادة التأمين واحتماليا شركت "جمع بي ان بي باريا" للمنفذين لحساب المؤمن لبعض المهام المرتبطة بالغايات الموصوفة في كشف المعلومات وكل كيان آخر مقرر في كشف المعلومات لحماية البيانات الشخصية المرفق بهذا البيان؛

من أجل حسن تنفيذ عقد التأمين الحالي، لاسيما عقب كل حادث حصرح به، أسمح للطبيب المستشار لكارديف الجزائر بالإطلاع على ملفي الطبي أمام كل مؤسسة طبية وطبيعية أو مصالح الضمان الاجتماعي؛

En sachant que le retrait du consentement au traitement de mes données personnelles est susceptible d'empêcher l'exécution des garanties de mon contrat et n'entraînera pas sa résiliation ou l'effacement des données collectées pouvant être utiles à CARDIF EL DJAZAÏR SPA pour la constatation, l'exercice ou la défense de ses droits en justice.

* Je reconnais avoir pris connaissance des conditions de résiliation et de lutte contre le blanchiment des capitaux, le financement du terrorisme, figurant dans la notice d'information mise à ma disposition par mon agence CNEP-Banque.

IMPORTANT

Sous réserve des conditions indiquées sur la Notice d'Information remise lors de votre souscription :

* Vous ne pouvez prétendre à aucun remboursement de frais si vous n'avez pas, au préalable, reçu l'accord express de RIHLATI ASSISTANCE.
* En cas d'annulation ou de changement de date du contrat d'assurance, vous devez vous adresser à l'agence de souscription au moins 72 heures avant la date de début de votre contrat ; passé ce délai, aucun remboursement/changement ne sera effectué. Consultez la notice d'information pour plus de précisions.

* Pour toute réclamation née de l'exécution ou de l'interprétation du présent contrat d'assurance, contactez l'Assureur : CARDIF EL DJAZAÏR

Adresse : Quartier D'Affaires d'Alger, Lo 1 N°1.03, Bab Ezzouar, 16024 Alger.

Numéro de téléphone : 021 99 58 07

FAX : 021 99 58 01 du (dimanche au jeudi de 9h00 à 17h00)

E-mail : reclamation.cardifdz@cardif.com

Pour chaque réclamation, l'assuré recevra une réponse dans un délai de 30 Jours ouvrés (sauf survenance de circonstances particulières, induisant un délai de traitement plus long, ce dont l'assuré sera informé).

* EN CAS DE LITIGE : En cas de différend relatif au présent Contrat, les Parties conviennent de fournir leurs meilleurs efforts pour aboutir à un règlement à l'amiable. En cas de litige né de l'interprétation ou de l'exécution du présent contrat, et à défaut de règlement à l'amiable, il est fait application de la loi algérienne avec attribution de la compétence juridictionnelle au tribunal dans le ressort duquel est situé le siège de l'Assureur.

وأن أعلم بأن سحب الموافقة المسبقة لمعالجة بياناتي الشخصية من شأنه أن يمنع تنفيذ ضمانات عقد التأمين، وأن يؤدي إلى إفسخه أو محو البيانات التي تم جمعها والتي قد تكون ضرورية لكارديف الجزائر ش.ذ.ل من أجل إثبات حقوقها أو ممارستها أو الدفاع عنها أمام القضاء.

* أصرح أنني أطلع على جميع شروط سحب العقد وشروط مكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب المتضمنة عليها في الملخص الاعلامي المسلم من طرف البنك .

هام

وفقا للشروط المشار إليها في إشعار المعلومات المقدمة عند الإخراط :

* لا يحق لك استرداد أي نفقات إذا لم تكن قد تلتفتت من قبل موافقة صريحة من رحلتي المساعدة في حالة إلغاء أو تغيير تاريخ عقد التأمين، يجب عليك الاتصال بوكالة الاكتتاب قبل 72 ساعة على الأقل من تاريخ بدء العقد الخاص بك؛ بعد هذه الفترة، لن يتم استرداد /تغيير. انظر نشرة المعلومات لمزيد من التفاصيل.

* من أجل كل تعطل ينشأ من تنفيذ عقد التأمين الحالي أو تفسيره، يمكنكم الاتصال بالموثوقين:

كارديف الجزائر

العنوان: حي الأعمال الجزائر - حصة 1 رقم 1.03 باب الزوار - 16024 - الجزائر.

الهاتف: 213(0) 21.99.58.07 +

الفاكس: 213(0) 21.99.58.01 + (من الأحد إلى الخميس من 9:00 صباحا حتى 5:00 مساء)

البريد الإلكتروني: reclamation.cardifdz@cardif.com

يتلقى المؤمن له فيما يخص كل احتجاج ردا في أجل 30 يوم عمل (ماعدا في حالة حدوث ظروف خاصة تؤدي إلى مدة معالجة أطول، وهو ما يتم إخبار المؤمن له في شأنها).

* في حالة حدوث نزاع : في حالة خلاف يتعلق بهذا العقد، يتفق الطرفان على بذل قصار جهدهما للتوصل إلى تسوية ودية.

في حالة وجود نزاع ناشئ عن تفسير هذا العقد أو تنفيذه، وفي حالة عدم وجود تسوية ودية، يتم تطبيق القانون الجزائري مع إسناد الاختصاص إلى المحكمة التي يقع في نطاق اختصاصها مقر شركة التأمين.

RECUEIL DU CONSENTEMENT POUR LE TRAITEMENT DE VOS DONNÉES DE SANTÉ

جمع الموافقة على معالجة بياناتك الصحية

Votre consentement pour le traitement de vos données de santé est nécessaire pour la gestion de vos contrats.

Les finalités des traitements : vos données de santé sont nécessaires à CARDIF EL DJAZAÏR SPA pour :

- La gestion de vos contrats : assurer la gestion de vos sinistres, vous indemniser, modifier vos contrats, etc.

- L'amélioration des processus internes grâce à la réalisation d'études concernant la maîtrise des risques, la gestion et l'optimisation des parcours de gestion des contrats, etc.

Le droit de retrait du consentement : vous pouvez retirer votre consentement au traitement de vos données de santé à tout moment, en adressant une demande à : CARDIF EL DJAZAÏR SPA sis au Quartier d'Affaires d'Alger, Lot 1 N°03.I - Bab Ezzouar, 16024 - Alger, ou dp.cardifdz@cardif.com

Toutefois, nous vous informons que le retrait de votre consentement est susceptible d'empêcher l'exécution des garanties de vos contrats et ne vous permettra pas d'aboutir à sa résiliation ou à l'effacement des données collectées pouvant être utiles à CARDIF EL DJAZAÏR SPA pour la constatation, l'exercice ou la défense de ses droits en justice.

Pour toute information complémentaire, notamment sur les droits dont vous disposez, vous pouvez consulter la Notice sur la protection des données de CARDIF EL DJAZAÏR SPA disponible à l'adresse suivante : www.cardifeldjazair.dz

A ce titre, J'accepte expressément que des données sur mon état de santé soient collectées et traitées par CARDIF EL DJAZAÏR et ses éventuels réassureurs, gestionnaires ou sous-traitants, afin de permettre la gestion de mes contrats.

إن موافقتك المسبقة على معالجة بياناتك الصحية ضرورية لتسيير عقدك.

الأغراض من المعالجة: بياناتك الصحية ضرورية لشركة كارديف الجزائر ل:

- تسيير لعقودك: ضمان إدارة أضرارك، وتعويضك، وتعديل عقودك؛

- تحسين الإجراءات الداخلية من خلال إنجاز دراسات حول إدارة المخاطر وإدارة وتحسين مسارات إدارة العقود.

الحق في سحب الموافقة المسبقة: يمكنك سحب موافقتك على معالجة بياناتك الصحية في أي وقت، وذلك بتوجيه طلب لشركة كارديف الجزائر الكاتبة بحي الأعمال بالجزائر العاصمة، القطعة رقم 1 رقم 03، 16024 باب الزوار الجزائر، أو عن طريق البريد الإلكتروني إلى العنوان الآتي:

dp.cardifdz@cardif.com

تعلّمك أن سحب موافقتك المسبقة قد يمنع تنفيذ ضمانات عقدك ولن يؤدي إلى إفسخه أو محو البيانات التي تم جمعها والتي قد تكون ضرورية لكارديف الجزائر ش.ذ.ل من أجل إثبات حقوقها أو ممارستها أو الدفاع عنها أمام القضاء. للحصول على أي معلومات إضافية، بما في ذلك الحقوق التي تملكها، يمكنك الاطلاع على كشاف المعلومات المتعلقة بحماية البيانات الشخصية لكارديف الجزائر المتوفر على العنوان التالي: www.cardifeldjazair.dz

وبناء على ذلك، فإنني أوافق صراحة على أن يتم جمع بيانات عن حالتي الصحية ومعالجتها من قبل كارديف الجزائر وشركات إعادة التأمين، مسيرين أو المعالجين من الباطن المعطين من أجل السماح للمؤمن من تسيير عقودي.

Fait en trois exemplaires à

حرر في ثلاث في نسخ ب

Signature de l'Adhérent(e) Précédée de la mention « Lu et approuvé »
توقيع المنخرط مسبقاً بالعبارة قرئ وصدق :

Signature Agence

خاتم الوكالة

في /___/___/___/ Le

ANNEXE 8 :

طلب الإنخراط في تأمين المقترضين

المقترض

الرجاء الإجابة

اللقب :
الاسم :
الجنسية :
العنوان :
مبلغ القرض المطلوب :
اللقب الاصل للمرأة :
الجنس : ذ ا
الوزن :
كغ الطول :
سم رقم الهاتف :
رمز الوكالة :
دج

نوع القرض : القرض العقاري القرض الاستهلاكي قرض السيارات تمويل سريتي (بوازم وتركيب التدفئة المركزية)

صبغ التامين للقرض العقاري :

لكم الإختيار بين الصيغتين التاليتين
 الصيغة المألوفة: لا تغطي إلا الوفاة.
 الصيغة المثريفة: تعرض عليكم حماية أفضل بتغطية الوفاة والعجز المطلق والنهائي وكذا الضمان الإضافي في حالة الوفاة أو العجز المطلق والنهائي بسبب وقوع حادث (دفع تعويض تكميلي يساوي 20 % من التعويض الباقي المستحق على حسابكم البنكي).

تصريح بالحالة الصحية

الرجاء الإجابة على الأسئلة أدناه ب"نعم" أو "لا"

لا	نعم	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1 هل أنتم في الوقت حاضر في حالة التوقف عن العمل أو كنتم خلال الثلاث 3 سنوات الماضية في حالة التوقف عن العمل لأكثر من ثلاثة 3 أسابيع متتالية لسبب صحي (بغض النظر عن التوقفات عن العمل المرتبطة بالأمومة)؟
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2 هل تتابعون أو تابعتم علاجاً طبياً خلال مدة 12 شهراً الأخيرة لأكثر من 30 يوماً متتالية (خارج عن طب العمل، تتبع الحمل، الداءات الفصليّة) أو حصيلة مرض أو متابعة طبية؟
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3 هل خلال السنوات الخمس الماضية: - أقمتم بمؤسسة استشفائية من أجل حصيلة أو علاج طبي؟ - خضعت لعملية جراحية (خارج عن العمليات الجراحية للأسباب الآتية: الزائدة الدودية، البواسير، التهاب اللوزتين، ناميات، انحراف وتيرة الأنف، العملية القيصرية، المرارة، النوالي الوريدية، أضرار العقل)؟
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4 هل أنت مصاب أو كنت مصاب بعاهة أو سوء التركيب الخلقي أو أن نظام الضمان الاجتماعي الإجباري الخاص بك اعترف بأنك في حالة عجز؟
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5 هل أنت مصاب أو كنت مصاب خلال الخمس 5 سنوات الأخيرة بداء مزمن أو معاود خطير يتطلب مراقبة طبية أو علاج طبي منتظم (تكفل 100%) من طرف نظام الضمان الاجتماعي الإجباري الخاص بك؟

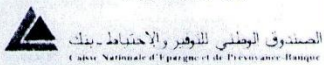
- إذا أجبت ب "نعم" على إحدى الأسئلة، نشكركم على تزويد بالمعلومات استمارة الأسئلة الطبية مسلمة من طرف المكلف بالزبائن الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط - بنك

- أشهد على صحة المعلومات الواردة أعلاه وأتعهد بتزويد الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط - بنك بجميع المعلومات و الوثائق التكميلية وغيرها من المعلومات الضرورية التي يرى من المفيد طلبها مني . كما أتأذن الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط - بنك بتنفيذ كل التحقيقات اللازمة.
- أطلبوا من المكلف بالزبائن الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط - بنك المذكرة الإستعلامية، وفقا لمرسوم رقم 07-95 بصيغته المعدلة والمكتملة، أي تحريف مقصود يسبب بطلان الإنخراط في التأمين.
- نلفت إنتباهكم أن أي تغيير لحالتكم الصحية ما بين تاريخ التوقيع على طلب الإنخراط و تاريخ تعبئة القرض يجب التبليغ عليه لشركة التأمين كريدف الجزائر و ذلك لتجنب رفض الضمان عند حلول الحادث.

توقيع المقترض

قرأ ووافق عليه

حرر بتاريخ / / في



Déclaration de sinistre

ADE / CNEP Totale Prévoyance



Réseau..... Agence.....

A. Le contrat et l'adhérent

Nom et Prénom : _____
 RIB : _____
 N° Adhésion : _____ N° de tel : _____
 Adresse : _____

Contrat

<input type="checkbox"/> Assurance des Emprunteurs (ADE) L'assuré est : <input type="checkbox"/> Emprunteur <input type="checkbox"/> Co-emprunteur / Caution Taux de couverture: <input type="checkbox"/> 30% <input type="checkbox"/> 50% <input type="checkbox"/> 100% Crédit : <input type="checkbox"/> En mobilisation <input type="checkbox"/> En recouvrement Contrat de crédit n° _____ Montant initial du crédit _____ Capital restant dû à la date du sinistre : _____	<input type="checkbox"/> CNEP Totale Prévoyance Capital souscrit _____
--	--

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

Décès **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"/> Mort naturelle : rapport médical précisant le diagnostic et la date de début de l'affection ou des lésions en cause. <input type="checkbox"/> Décès accidentel : rapport de police ou de gendarmerie. <input type="checkbox"/> Mort violente, suspecte ou d'origine indéterminée : 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 :
--	---

Annexe 9 : Guide d'entretien

1- Evolution et organisation de la bancassurance à la CNEP banque

- Quel était l'objectif de votre banque en intégrant la bancassurance à son offre de services ?
.....
.....
.....
- Comment la bancassurance a-t-elle évolué au sein de la CNEP Banque ?
.....
.....
- À quel niveau et par quels acteurs sont prises les décisions concernant la bancassurance ?
.....
.....
- Quelles sont les raisons qui ont motivé le choix de CARDIF EL DJAZAIR comme partenaire plutôt qu'une autre compagnie d'assurance ?
.....
.....
.....
- Quelle est la nature du partenariat contractuel établi avec Cardif El Djazair ?
.....

2- Produits et modes de commercialisation de la bancassurance à la CNEP-Banque

- La CNEP Banque de Tizi-Ouzou dispose-t-elle d'un service ou d'un guichet dédié à la bancassurance ? Quel service se charge de la commercialisation des produits d'assurance ?
.....
.....
.....
- Votre banque propose-t-elle des services de bancassurance via des plateformes en ligne ou des applications mobiles ?
.....
.....

- Est-il nécessaire d'être client de la CNEP Banque pour souscrire à un contrat d'assurance auprès de ses agences ?
-
- Les produits d'assurances vendus par les banques sont-ils différents de ceux commercialisés par les compagnies d'assurance ?
-
- Quels sont les produits de bancassurance les plus demandés par les clients de la CNEP banque de Tizi Ouzou ?
-
- Comment la CNEP Banque génère-t-elle des revenus à travers la bancassurance, notamment avec les produits d'assurance proposés par Cardif ?
-

3- Stratégies de commercialisation et formation en bancassurance à la CNEP-Banque

- Comment les employés de la CNEP banque de Tizi Ouzou sont-ils formés pour vendre les produits de bancassurance ?
-
- Le coût de formation des employés pour la vente de produits d'assurance représente-t-il un enjeu pour la banque ? Qui prend en charge ces formations ?
-
- La CNEP Banque prévoit-elle d'élargir son offre en bancassurance ? Si oui, quels nouveaux produits pourraient être envisagés ?
-
- Quelles actions la CNEP Banque de Tizi Ouzou met-elle en place pour sensibiliser et attirer davantage de clients ?
-

4- Les mesures de sécurité mises en place et les défis rencontrés à la pratique de la bancassurance

- Quels sont les principaux défis rencontrés par la CNEP banque de Tizi Ouzou dans la commercialisation des produits de bancassurance ?
.....
.....
.....
- La commercialisation des produits d'assurance peut-elle affecter la réputation de la banque, notamment en raison des éventuelles réticences des clients envers les assurances ?
.....
- Comment la CNEP Banque garantit-elle la confidentialité des informations personnelles et financières de ses clients ainsi que le respect du secret bancaire dans le cadre de la bancassurance ?
.....
.....
.....

Table des matières

<i>Remerciement</i>	2
<i>Dédicace</i>	3
<i>Dédicace</i>	4
Liste des tableaux.....	5
Liste des abréviations	6
Sommaire	7
Introduction générale	8
<i>Chapitre 1 : origines et principes de la bancassurance</i>	11
Introduction.....	12
Section 1 : Historique et objectifs de la bancassurance	12
1-1 Définition de la bancassurance	12
1-2 Emergence et évolution de la bancassurance	14
1-2-1 En Europe	14
1-2-1-1 En France.....	14
1-2-1-2 En Espagne	15
1-2-1-3En Allemagne et l'Italie	16
1-2-1-4 En Belgique.....	16
1-2-2 En Amérique	17
1-2-2-1 Aux Etats-Unis	17
1-2-2-2 En Amérique Latine	17
1-2-3 En Asie	18
1-2-4 En Afrique.....	18
1-2-4-1 Au Maroc	18
1-2-4-2 En Tunisie	18

1-3 Les objectifs de la bancassurance.....	20
1-3-1 Objectif de rentabilité	20
1-3-2 Objectif de fidélisation de la clientèle	21
Section 2 : Les stratégies et produits proposés en bancassurance	21
2-1 Les stratégies de la bancassurance.....	22
2-1-1 les accords commerciaux	22
2-1-2 Le Joint-ventures.....	23
2-1-3 La création de filiale.....	23
2-2 Les produits proposés dans le cadre de la bancassurance	25
2-2-1 Les assurances aux particuliers.....	25
2-2-1-1 Les assurances de personnes	25
2-2-1-2 Les assurances de biens et de responsabilités	27
2-2-2 Les assurances professionnelles	29
Section 3 : Avantages et limites de la bancassurance	31
3-1 les facteurs clés du succès de la bancassurance	31
3-1-1 l'environnement	31
3-1-2 L'image de la marque sur le marché	32
3-1-3 Le réseau de distribution	32
3-1-4 La nature de produits	32
3-1-5 Le comportement de consommateur	33
3-2 les avantages de la bancassurance.....	33
3-3 les limites de la bancassurance	35
Conclusion	38
Chapitre 2 : la bancassurance en Algérie.....	39
Introduction.....	40
Section 1 : évolution du cadre réglementaire de la bancassurance en Algérie	40
1.1 Historique de la bancassurance en Algérie.....	40
1.2 Chronologie et évolution juridique de la bancassurance en Algérie	41
Section 2 : les accords de bancassurance et les produits commercialisés en Algérie ...	44
2.1. Les conventions de la bancassurance conclues en Algérie	44
2-2 Les produits de bancassurance distribués en Algérie	47
2-2-1. Les assurances de personnes	47

2-2-1-1 Assurances individuelles de personnes.....	47
2-2-1-2. Les assurances pour les entreprises.....	50
2-2-2 Assurance-crédit	51
2-2-3 L'assurance des risques simples d'habitation	51
2-2-4 Multirisques habitations	52
2-2-5. L'Assurance catastrophes naturelles	52
2-2-6.Assurance agricole.....	53
Section 3 : état des lieux du marché de la bancassurance en Algérie	53
3-1 Chiffres d'affaires réalisées par la bancassurance en Algérie.....	54
3-2 Les obstacles freinant le développement de la bancassurance en Algérie.....	55
Conclusion	56
Chapitre 3 : la pratique de la bancassurance à la CNEP-banque de Tizi Ouzou	57
Introduction.....	58
Section 1 : présentation de la CNEP-banque et CARDIF EL Djazair	58
1-1 Présentation de la caisse nationale d'épargne et de prévoyance Banque CNEP Banque	58
1-1-1Historique de la CNEP-banque.....	59
1-1-2 Organisation de la CNEP-banque	60
1-1-3 Les missions de la CNEP–banque.....	63
1-2. Présentation du réseau de Tizi-Ouzou.....	63
1-3. Présentation de Cardif EL Djazair	66
1-4. Signature de l'accord de partenariat CNEP-banque / CARDIF EL DJAZAIR	66
Section 2 : les produits d'assurance CARDIF El Djazair commercialisés par la CNEP-banque de Tizi-Ouzou	67
2-2 SAHTI.....	71
2-3 RIHLATI.....	73
2-4 L'assurance des emprunteurs (ADE)	76
Section 3 : Analyse de la bancassurance à la CNEP Banque de Tizi Ouzou.....	80
3-1 Analyse de la distribution des produits d'assurance dans les réseaux de la CNEP banque présents dans différentes wilayas.....	80
3-1-1 CNEP TOTAL PREVOYANCE (CTP)	80

3-1-2 RIHLATI.....	83
3-1-3 SAHTI	85
3-2 Analyse de la distribution des produits d'assurance dans les agences de la CNEP de Tizi-Ouzou	88
3-2-1 SAHTI	89
3-2-2 CNEP TOTAL PREVOYANCE CTP.....	90
3-2-3 RIHLATI.....	92
3-3 Enquête sur la pratique de la bancassurance au sein de la CNEP Banque Tizi-Ouzou	93
3-3-1-Evolution et organisation de la bancassurance à la CNEP banque de Tizi-Ouzou	94
3-3-2-Produits et modes de commercialisation de la bancassurance à la CNEP-Banque de Tizi Ouzou	94
3-3-3- Stratégies de commercialisation et formation en bancassurance à la CNEP-Banque de Tizi Ouzou	95
3-3-4- Les mesures de sécurité mises en place et les contraintes rencontrés à la pratique de la bancassurance au niveau de la CNEP banque de Tizi Ouzou	96
Conclusion	97
Conclusion générale.....	100
<i>Bibliographie</i>	<i>103</i>
<i>Annexes</i>	<i>108</i>
Résumé	134
Abstract.....	134

Résumé

Résumé

Ce travail a pour objectif d'étudier l'évolution de la bancassurance dans le monde, en s'appuyant sur son historique, les stratégies mises en place pour intégrer cette activité, ainsi que ses avantages et ses inconvénients. En ce qui concerne l'Algérie, il explique comment la bancassurance a été introduite grâce à un cadre législatif permettant aux banques de commercialiser des produits d'assurance. L'étude s'intéresse également aux différents partenariats conclus entre les banques et les compagnies d'assurance, ainsi qu'aux produits distribués. Enfin, une partie importante est consacrée à la CNEP Banque de Tizi-Ouzou, nous avons mené une étude basée à la fois sur des données chiffrées concernant les ventes de produits de bancassurance au niveau de la CNEP Banque de Tizi-Ouzou, et sur un entretien réalisé avec la chargée de la bancassurance. Cela nous a permis d'avoir une vision concrète de la mise en œuvre de la bancassurance au sein de la CNEP, ainsi que des difficultés rencontrées sur le terrain.

Mots clés : Bancassurance, CNEP banque, partenariats

Abstract:

This study aims to examine the evolution of bancassurance worldwide, focusing on its history, the strategies implemented to integrate this activity, as well as its advantages and disadvantages. Regarding Algeria, it explains how bancassurance was introduced through a legislative framework allowing banks to market insurance products. The study also looks at the various partnerships established between banks and insurance companies, as well as the products offered. Finally, a significant part is dedicated to CNEP Bank in Tizi-Ouzou, where we conducted a study based both on numerical data concerning sales of bancassurance products at CNEP Bank Tizi-Ouzou and on an interview with the bancassurance officer. This allowed us to gain a concrete understanding of the implementation of bancassurance within CNEP, as well as the challenges encountered on the ground.

Keywords: Bancassurance, CNEP Bank, Partnerships

