

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

MINISTERE DE L'ENSEIGNMENT SUPERIEUR ET DE LA

RECHERCHE SCIENTIFIQUE

UNIVERSITE MOULOUD MAMMARI DE TIZI-OZOU



Mémoire de master

En vue de l'obtention du diplôme de Master en Science Economiques

Spécialité : Economie Monétaire Bancaire

Thème

LA BANCASSURANCE EN ALGERIE CAS DE LA CNEP BANQUE DE TIZI OUZOU

Présenté par :

DEHBI YASMINE

DAHMMOUNI MESSAOUDA

Encadré par :

Mme UCHALLAL HOURIA

Président : SAM HOUCINE M.C.A UMMTO

Examineur : SBIHI DJAMILA M.C.B UMMTO

Rapport : OUCHALAL.HOURIA M.C.A UMMTO

Promotion : 2021/2022

Remerciements

*Nous remercions tout d'abord le bon dieu de nous avoir donné la santé, la détermination et le courage d'aller jusqu'au bout pour terminer ce modeste travail ainsi que nos familles, respectives, pour leur soutien et encouragement continuelle, sans oublier de remercier nos amis pour leur soutien et leurs encouragements. C'est avec une grande reconnaissance que nous adressons nos sincères remerciements à travers ces lignes, à tous nos enseignants, qui nous ont légué leur savoir, et qui ont contribué concrètement à notre réussite, grâce à leurs efforts tout au long de notre cursus. Nous remercions chaleureusement madame **OUCHALAL HOURIA** notre maître de mémoire, qui nous aura prodigué conseils et observations avec beaucoup de patience, nous lui disons tout simplement Merci pour l'intérêt accordé à notre thème, et pour son interminable encouragement à persévérer. Nous tenons à présenter nos sincères remerciements à toutes les personnes qui nous ont consacré leurs temps, et qui ont contribué de près ou de loin à l'accomplissement de notre travail de recherche. De même nous remercions madame **MODOUDE**, qui nous a suivies tout au long de notre stage pratique. Enfin, nous tenons à remercier les membres de jury d'avoir accepté d'évaluer notre travail.*

Merci à tous !

Dédicaces

Je dédie ce travail :

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

A

Mes chères frères : AZIZ et sa femme et NORDINE.

A

Ma belle famille.

A

*Tous mes amies en particulier : OURIDA, Lynda, LYSA, LISA,
SARAH*

A

Ma binôme YASMINE et sa famille

MESSAOUDA

Dédicaces

Ce travail est le fruit de nos efforts que je tiens à le dédier :

À

Mes très chers parents qui ont attendu et espérés ma réussite, je leur témoigne mon respect et ma reconnaissance profonds pour tout ce qu'ils ont fait pour moi ; je ne leur rendrai jamais assez.

À

Mes sœurs (ZAKIA et THANINA) et mes frères (NASSIM et AGHILÈS)

À

Ma grande mère (que dieu l'accueille dans son vaste paradis)

À

Tous mes cousins et cousines sans exception

À

Mes amies OUARDIA, LIZA, SARAH, LIZA.

À

Ma binôme MESSAOUDA et sa famille

YASMINE

Liste des abréviations

Liste des abréviations

ACM : Assurances des Crédits Mutuel

ADE : Assurance des Emprunteurs

BADR : Banque de l'Agriculture et du Développement Rural

BDL : Banque de Développement Local

BEA : Banque Extérieur d'Algérie

BNA : banque Nationale d'Algérie

CAAR : compagnie algérienne assurance et réassurance

CAAT : Compagnie Algérienne d'Assurance et Réassurance

CMC : Conseil de la Monnaie et du Crédit

CNEP-Banque : Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance

CPA : Crédit Populaire d'Algérie

GAV : Garantie Accident de la Vie

IAD : Invalidité Absolue et Définitive

IARD : Incendie Accidents et Risques Divers

MRH : Multi Risque Habitation

OPCVM : les Organismes de Placement Collectif en Valeurs Mobilières

SAA : Société Algérienne des Assurances

*Liste des tableaux et
schémas*

Liste des tableaux et schémas

Liste des tableaux

Tableau n°01 : les termes sensiblement équivalents utilisés par les banquiers et les assureurs.

Tableau n°02 : comparaison des avantages entre banque et assurance

Tableau n°03: comparaison du fonctionnement de la bancassurance entre l'Algérie et la France.

Tableau n°04 : les modèles de développement de la bancassurance.

Tableau N°05 : nombre de contrats cumulés suscrits pour le produit ADE

Tableau n°06 : les capitaux assurés pour la première formule de produit CTP

Tableau n°07 : les capitaux assurés pour la 2^{ème} formule du produit CTP

Tableau n°08 : nombre des contrats cumulés souscrits pour le produit CTP

Tableau n°09 : tarifs appliqués dans l'assurance SAHTI

Tableau n° 10: nombre de contrats cumulés souscrits pour le produit SAHTI

Liste des schémas

Schéma n°01 : matérialisation des deux formules d'assurance.

Sommaire

Sommaire

Introduction générale 01

Chapitre I : Généralités sur les banques et les assurances

Introduction 03

Section 1 : Généralités sur la banque.....04

Section 2 : Généralités sur les assurances08

Section 3 : Le rapprochement entre la banque et l'assurance11

Conclusion 17

Chapitre II : Genèse et fondement de la bancassurance en Algérie

Introduction..... 18

Section I : Définition et historique de la bancassurance19

Section 2 : Le cadre réglementaire en Algérie23

Section3 : Les produits distribués de la bancassurance28

Conclusion 36

Chapitre III : Application de la bancassurance au sein de la CNEP banque de Tizi-Ouzou

Introduction 37

Section1 : La présentation de la CNEP-Banque et de CARDIF38

Section2 : Le partenariat CNEP-Banque/CARDIF EL DJAZAIR45

Section3 : Les produits d'assurance CARDIF commercialisés par la CNEP-Banque.....46

Conclusion..... 60

Conclusion générale. 61

Bibliographie.

Introduction générale

Introduction

La Bancassurance est un néologisme tiré des mots banque et assurance, qui signifie la distribution des produits d'assurance par l'intermédiaire des réseaux de banques, établissements financiers et assimilés. Le rapprochement banque assurance revient à tirer des complémentarités qui existent entre les clientèles et les possibilités d'élargir les services respectifs des deux activités.

Ce phénomène est apparu au milieu des années 1980 en France puis il s'est généralisé en Europe et sur d'autres continents comme l'Amérique et l'Asie en rencontrant un fort succès.

La bancassurance a su gagner la confiance des ménages et est devenu un acteur major dans le monde d'assurance, qui offre d'ailleurs à leur tour des services bancaires.

En Algérie, cette pratique a fait son entrée après la promulgation de la loi 06-04-du 20 février 2006 qui a autorisé la distribution des produits d'assurance par l'entremise des banques relatives aux assurances. Cette loi a apporté un nouveau souffle à la profession d'assurances ainsi qu'à la profession bancaire en Algérie. Notamment, la distribution des produits d'assurance. Cette stratégie de distribution s'est signée par la CNEP-BANQUE.

❖ *Intérêt du choix de sujet*

La bancassurance est un phénomène qui a rencontré un fort succès auprès des pays qui l'ont adopté, notamment les pays développés ou elle est devenue une réalité incontournable.

Dans le cadre de notre recherche, nous allons nous intéresser au cas algérien, dans le but de savoir dans quelle phase se trouve actuellement la bancassurance.

Ensuite, la bancassurance demeure un sujet encore moins débattu dans les recherches Académiques dans ce contexte, le thème choisi pour notre mémoire « la bancassurance en Algérie cas de la CNEP Tizi-Ouzou » a pour objectif de mettre en évidence l'activité de la bancassurance dans le secteur financier algérien.

Dans le cadre du présent travail, nous essayerons d'apporter quelques éléments de réponses à la question principale qu'on peut se poser face à ce phénomène nouveaux à savoir :

Est-ce que la bancassurance est un concept à succès en Algérie ?

Aussi nous prendrons le soin de répondre aux questions secondaires suivantes :

- Qu'est-ce que la bancassurance ? Quels produits distribuent les banques ?

- Comment la bancassurance se présente-elle au niveau de la CNEP banque ?
- Quels sont les modèles de la bancassurance et ces produits distribuer ?

❖ *Hypothèse de recherche :*

Afin de répondre à notre problématique nous avons fixé deux hypothèse de recherche que nous allons vérifier sur le terrain.

Hypothèse 1 : l'activité de bancassurance permet aux banques de diversifier la gamme de produits qu'elles offrent et de garantir un meilleur revenu.

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

❖ *Méthodologie de recherche:*

La méthodologie que nous avons suivie dans le cadre de cette recherche repose dans un premier temps sur une étude théorique qui reprend une synthèse des littératures économiques et financières en matière de banque et aussi d'assurance afin de déterminer le sujet et le cerner.

Ensuite dans la partie empirique, nous avons réalisé une enquête basées sur la collecte des informations auprès de la CNEP-Banque de TIZI OUZOU.

Ce mémoire se propose d'apporter une modeste contribution afin de bien analyser le développement de la CNEP BANQUE de Tizi-Ouzou, il est articulé autour de trois chapitres et un cas pratique au sein de la CNEP-BANQUE, qui a des relations fonctionnelles avec son réseau chargé de la bancassurance et de chargé de la clientèle au niveau de l'agence.

Le premier chapitre, intitulé « généralités sur les banques et les assurances », **Le second**, « genèse et fondements de la bancassurance en Algérie ».

Après avoir donné une définition du concept de la bancassurance, nous présentons un bref aperçu historique sur l'apparition et le développement de ce modèle dans le monde.

Le troisième chapitre, sera consacré à la présentation du cadre réglementaire de la bancassurance en Algérie et la pratique de la bancassurance au sein de l'établissement d'accueil, la CNEP- BANQUE.

Chapitre I :

*Généralités sur les banques et les
assurances*

Introduction

Les sociétés d'assurance et les établissements de crédit sont considérés comme des intermédiaires financière qui se sont développés depuis deux cents ans. Ces deux métiers, se sont développés séparément dans les clientèles grandes publiques depuis les années « 1950 » avec la mensualisation des salaires pour la banque et l'accès généralisé à l'automobile pour l'assurance.

A cet effet, nous exposerons dans ce premier chapitre une présentation de la banque d'une part et de l'assurance d'une autre part.

Section 1 : Généralités sur la banque.

Les banques jouent un rôle spécifique dans le cycle économique. Elles exercent un certain nombre de fonctions qui ont évolué au cours des âges.

1.1) Historique de la banque :

Les débuts de l'activité bancaire remontent à l'époque de l'ancienne Babylone, en Mésopotamie, en Irak au quatrième millénaire avant J-C. Les Grecs connaissaient, quatre siècles avant J-C, le début des opérations effectuées par les banques, tels que l'échange de monnaie contemporaine, et l'enregistrement des dépôts et les prêts.

L'idée d'argent et le trafic a commencé au moyen âge. L'idée de changeur formulaire financier est apparue dans la dernière période de l'âge moyen.

Au XIII^{ème} et XIV^{ème} siècle, les villes italiennes, après le boom en particulier Gênes et Florence, et après les croisades qui étaient des guerres qui nécessitaient des dépenses importantes dans le but d'équiper les armées qui revenaient aussi en apportant avec elles beaucoup de biens, ce qui a provoqué une accumulation des richesses et une croissance accrue dans les opérations bancaires.

Le commerçant et le changeur étaient les plus grands bénéficiaires de cette transformation majeure. La nécessité de traitement a permis d'adopter l'idée d'accepter des dépôts afin de les préserver de la perte, en contrepartie de certificats nominatifs. Par la suite, adossés des dépôts d'un non pour un autre (transfert de droits sur la valeur) avec présence des deux parties.

Historiquement, il est difficile de déterminer quand la banque est apparue pour la première fois mais il est convenu que la première banque est « la banque de Venise », qui a été établie vers 1150-1157, et « la banque d'Amsterdam », vers 1600, quand les opérations bancaires ont prospéré en raison de la circulation des biens et des métaux précieux, au XVI^{ème} et XVIII^{ème} siècle.

Depuis le début de XVIII^{ème} siècle, le nombre de banques en Europe s'est multiplié (mais la majorité était de petites banques), le nombre des opérations bancaires a augmenté, en plus des escomptes, en s'élargissant dans les prêts et créant de la monnaie.

Avec l'événement de la révolution économique et l'entrée dans l'ère de la production de masse, qui nécessite la mise en service de grosses sommes d'argent, les banques aussi ont connu une importante expansion. Et durant la seconde moitié du XVIII^{ème} siècle le nombre de

banques spécialisées dans l'emprunt à moyen et long terme, qui est nécessaire à la fonction de capital qui ne portent pas de fruits qu'après une période relativement longue, et de ces fruits est censé payé l'économie de dettes. et avec la fin du XVIII^{ème} siècle, a commencé le mouvement de centralisation (regroupement) des banques par fusion ou par sociétés holding (l'achat des actions des autres banques).

Ceci a été accompagné par l'augmentation des interventions de la banque dans l'organisation du système bancaire et la limite de l'émission de monnaie aux banques centrales tandis que le nombre des banques commerciales a régressé.

Les banques centrales sont apparues relativement tard (en 1694 en suède, et 1800 en France). Au début, son activité se limitait à l'émission de la monnaie, le contrôle sur prêt en termes de quantité, de qualité et de prix, et l'utilisation du taux d'escompte comme un outil pour déterminer le crédit, jusqu'au XX^{ème} siècle ou sa mission s'est stabilisée comme les banques, c'est-à-dire, son dernier prêteur.¹

1.2) Définition de la banque :

La banque est un établissement de crédit pouvant effectuer toutes opération de réservoir des dépôts, accorde des crédits tout type de clientèle et pour toute durée mettre en place et gérer des moyens de paiement, effectuer des opérations connexes a son activité principale, change conseils et gestion en matière de placement conseils de gestion en matière le patrimoine pour les particuliers conseils et gestion ou service des entreprises.²

1.3) Le rôle et les caractéristiques de la banque :

L'activité essentielle des banques est de jouer le rôle d'intermédiaire entre les détenteurs et les demandeurs des capitaux :

1.3.1) La gestion de l'argent des clients :

Une banque est une institution financière qui se charge de la gestion de l'argent des clients et le traitement de leurs activités commerciales en les facilitant et pour attirer le plus grand nombre de clients, les banques proposent des services financiers annexés concurrentiels pour inciter les gens à déposer l'argent chez eux.

¹ HAMDANI AGHILES et KIBOUB DJIHANE, mémoire de fin d'étude « la bancassurance en Algérie cas de BADR » école supérieure de commerce, promotion 2009/2010

² <https://www.economie.gouv.fr>

1.3.2) Acceptation des dépôts :

Les banques collectent et réservent l'argent des gens sous forme de dépôts qui sont généralement remboursables sur demande ou après l'expiration d'un délai fixe. Le dépôt de l'argent dans ces institutions financières donne plus de sécurité aux clients.

1.3.3) Accord des crédits :

La banque prête de l'argent à ceux qui ont besoin sous forme de crédits bancaires contre des intérêts et des garanties. C'est l'activité bancaire la plus rentable car elle représente plus des deux tiers des recettes des banques.

1.3.4) Facilité des opérations des paiements :

Un des services sur lequel se basent les banques, pour attirer le plus grand nombre de client, sont des divers moyens de paiement qu'elles proposent à leurs clients : les cartes bleues, les chèques bancaires, les virements bancaires, guichet automatique.

1.4) Typologie des fonctions bancaires :

Il existe aujourd'hui de nombreux types des fonctions bancaires, on peut distinguer les grandes catégories suivantes :

1.4.1) Les fonctions de direction générale :

Elles consistent à définir la stratégie de la banque. Les membres de la DG « direction générale » sont souvent bien connus et bien identifiés dans les établissements. Une bonne organisation des structures de direction, nécessite une étude réfléchie et parfois des restructurations.³

1.4.2) Les fonctions commerciales et assimilées :

Elles regroupent la recherche de la clientèle, le placement de produits et services bancaire, le montage d'opérations commerciales ou financières, mais aussi l'entretien et le développement des relations avec la clientèle existante.

1.4.3) les fonctions d'exécution :

Les fonctions d'exécution sont comprises dans cette catégorie, toutes les tâches qui sont le prolongement direct de l'activité commerciale. Ces tâches de caractère souvent

³ B .Lynda, B. Fouzia, « la bancassurance en Algérie enquête par questionnaire auprès des agences bancaires de la wilaya de Bejaia » mémoire de master en sciences économique promotion, 2015/2016.

répétitif sont exécutées par des services qui n'ont pas de responsabilités commerciales, mais seulement des responsabilités techniques, par délégation.

1.4.4) Les fonctions d'intendance générale :

Comme pour les services d'exécution elles ne sont pas le prolongement direct de l'activité bancaire. Elles consistent :

Soit à effectuer certaines tâches pour l'ensemble des secteurs de la banque, de façon analogue à certains services centraux, mais de façon plus en aval de l'activité bancaire. Nous énumérerons dans ce premier groupe les fonctions fiscale, comptable et contentieuse, ainsi que la fonction informatique.

Soit à mettre à disposition ou gérer directement des moyens de logistique générale : personnel, immeubles, intendance, documentation, assurance...etc.

1.4.5) Les fonctions purement fonctionnelles :

Ce sont essentiellement des fonctions d'organisation, de contrôle, de conseil et d'assistance, elle peut être concentrée au sein de directions ou services spécialisés ou repartis à des niveaux différents dans les divers secteurs de la banque. D'évaluation des performances, d'organisation, d'assurance juridique et de communication interne.

Section2 : Généralité sur les assurances

2.1) Définition des assurances :

L'assurance n'est apparue que très tardivement, et davantage sous la forme d'un pari que sous l'aspect, que nous connaissons aujourd'hui, de la mutualité des assurés. Il en est ainsi, en assurances maritimes, nées à la fin du Moyen Âge, du prêt « à la grosse aventure » qui est avant tout une opération de spéculation sur les chances d'arrivée à bon port d'une marchandise embarquée sur un navire. Les assurances terrestres sont apparues en Angleterre au XVIIe siècle, principalement à la suite du terrible incendie de Londres de 1666, lorsque des compagnies ont proposé de garantir le Risque incendie. En France, après les assurances maritimes destinées à assurer le navire et laCargaison, issues de l'ordonnance de la marine de 1681, les assurances terrestres commencent à s'organiser en 1786 quand est constituée la première Société royale d'assurance incendie. Puis, Malgré sa suspicion d'immoralité, l'assurance vie a commencé à prospérer à l'initiative de la Compagnie royale d'assurances, dûment autorisée par un édit royal du 3 novembre 1787. Au XIXeSiècle, avec le développement du machinisme et, de façon générale, sous l'impulsion de la révolution

industrielle, le besoin d'assurance n'a cessé de croître en raison des très nombreux accidents de Travaux corrélatifs, de la nécessaire évolution de la responsabilité civile pour indemniser les victimes, et donc des souscriptions de plus en plus nombreuses d'assurances de responsabilité civile Professionnelle pour garantir les employeurs contre les conséquences pécuniaires de leur Responsabilité civile. Depuis, les assurances se sont considérablement diversifiées, garantissant des Risques classiques (automobile, transport, vol, dégât des eaux, accident corporel, maladie, invalidité, Etc.), mais aussi des risques d'un genre nouveau (protection juridique, informatique, crédit, caution, Pertes d'exploitation, etc.)⁴

2.2) Les types de contrats d'assurance :

Il y a deux grands types de contrats d'assurances, bien que plusieurs puissent être couverts simultanément par le même contrat (« multirisque » dans ce cas).

2.2.1) L'assurance de personnes : Les assurances de personnes ont pour objet de protéger la Personne même de l'assuré.⁵

- Soit « en cas de vie » (assurance vie) sous formes de capitalisation donnant lieu au bénéfice du Titulaire au versement d'un capital ou d'une rente après une certaine date.

- Soit « en cas de décès » (assurance décès) donnant lieu au versement d'un capital au bénéficiaire,

- Soit par une assurance maladie : l'assurance complémentaire santé, l'assurance hospitalisation, le

Contrat « individuelle accident », ... Soit en couverture d'autres risques tels que : l'incapacité de gain, l'invalidité, le décès accidentel...

2.2.2) L'assurance de dommages :

Elle donne droit à une indemnité, normalement égale au montant du préjudice dû à un L'événement accidentel et involontaire (assurance accident), appelé sinistre :

- Assurance de tiers : responsabilité civile, etc.
- Assurance de biens : contre les accidents, incendies, vols (Automobile, habitat,) c'est l'IARD (Incendie, accident et risques divers)

⁴ Définition donnée par Hémard, théorie et pratique des assurances terrestres, t.1, p.73.

⁵ Cours bases techniques de l'assurance ; M. BELKACEM YANAT

- Assurances dans la construction : Assurance dommages à l'ouvrage et assuranceDécennale.

2.3) Les éléments d'une opération d'assurance

2.3.1) Le risque⁶

Le risque est un événement qui peut survenir dans le futur de manière aléatoire. Il constitue une cause d'insécurité en raison des conséquences qu'il peut entraîner s'il se réalise.

2.3.1.1) La notion du risque et risque assurable L'incertitude ou le caractère imprévisible du risque peut porter sur :

- ✓ La probabilité de la réalisation de l'événement
- ✓ La date de survenance de l'événement
- ✓ L'ampleur de ses conséquences

2.3.1.2) Les causes à l'origine du risque sont de deux sortes :

- Les causes indépendantes de toute action humaine (objectives) :
 - Les événements naturels (tempête)
 - Les cas de force majeure
 - Les cas fortuits (sans cause apparente)
- Les causes en relation avec l'action humaine (subjectives) :
 - L'action (fait) d'une personne qui subit ou qui cause le dommage,
 - Le fait des choses ou des animaux qu'une personne a sous sa garde,
 - Le fait d'autrui : par autrui il faut entendre une personne dont on est responsable (enfants, Apprentis,)

Une entreprise d'assurance ne peut d'emblée souscrire pour tous les risques. Elle doit solliciter une autorisation pour telle ou telle nature de garantie. Cette autorisation dénommée Agrément est accordé par branche d'activité.

⁶Idem

2.3.2) Le transfert du risque à l'assureur :

L'assuré moyennant une prime ou cotisation, transfère le risque qu'il encoure à l'assureur, lequel

S'engage à le couvrir en cas de survenance de l'événement assuré.

2.3.3) L'homogénéité des risques :

Les risques sont classés dans des catégories étroites de façon à leur donner une grande homogénéité. Les risques du particulier ne sont pas mélangés avec les garanties accordées pour une usine. Les premiers sont des risques simples avec une sinistralité faible alors que les seconds sont des risques industriels avec des possibilités d'inflammabilité importante, des stockages considérables et des machines coûteuses. Si cette distinction n'est pas réalisée, le particulier verrait sa cotisation augmentée en fonction de la vulnérabilité d'un risque auquel il est totalement étranger.

2.3.4) La dispersion des risques :

La concentration de biens assurés à un même endroit, dans une même région peut, par le fait de la propagation, de la densité d'un événement catastrophique naturel ou technologique, alourdir la charge financière de l'assureur. Exemple : une société qui assure tous les immeubles d'une même avenue, l'un des immeubles prend feu et le communique aux immeubles voisins.

Les assureurs doivent donc éparpiller les risques de façon à ne pas compromettre l'équilibre de leur trésorerie en cas de survenance de sinistres.

2.3.5) La division du risque

L'assureur ne doit accepter qu'une fraction d'un gros risque menaçant la mutualité en recourant aux techniques de division des risques.

Section 3 : Le rapprochement entre la banque et l'assurance

La banque et l'assurance sont deux modes considérés comme des intermédiaires financiers puisque l'activité bancaire consiste en effet à collecter le dépôt et les transformer en faveur du public sous forme de crédit et celle d'assurance recueille des dépôts (prime) avec en contrepartie une prestation reportée à bien plus tard sous forme de capital.

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

En fait, la banque et l'assurance appartiennent au même domaine d'activité, elles fournissent aux particuliers des moyennes d'épargne en prévision de l'avenir et aux entreprises, des moyens pour financer leur croissance.

Vu les points communs qui existent entre les banques et les compagnies d'assurances, plusieurs facteurs ont incité le rapprochement entre eux.

3.1) Les points communs entre une banque et une compagnie d'assurance :

Ces deux institutions financières jouent un rôle principal dans l'intermédiation financière entre les différents agents économiques.

- Elles encouragent l'initiative d'investissement quel que soit, individuelle ou collective, pour la banque, l'octroi des crédits aux agents qui ont besoin de financement, pour l'assureur, réduire l'incertitude au sein des agents économiques en leur offrant des garanties avec la prise en charge des dommages.
- Ces deux institutions participent à l'investissement qui permet la création de l'emploi. Elle offre quelques produits communs, les crédits par exemple. L'octroi des crédits représente une activité principale pour les banques. Les compagnies d'assurances sont aussi autorisées à octroyer des crédits sous certaines conditions.
- Les clients de ces deux derniers sont généralement les entreprises et les particuliers, parfois, lorsqu'une banque veut offrir un crédit à un client, elle exige à ce dernier la souscription d'un contrat d'assurance pour assurer ce crédit (assurance-crédit).

3.2) La place de l'épargne dans les produits d'assurance :

Les métiers de la banque et d'assurance possèdent des éléments communs parmi lesquels on peut citer la relation de proximité, les similitudes dans la nature de la clientèle, la technicité des produits et la maîtrise des techniques financières. Pour bien comprendre la convergence entre les deux entreprises, il convient d'analyser les substituabilités des produits proposés par chacun des deux secteurs et d'analyser les produits modernes d'assurance qui se rapprochent des produits d'épargne bancaire.

3.3) La substitution au niveau des produits proposés par les deux institutions :

La frontière entre les produits d'assurance est quelques fois difficile à tracer ou perceptible. Des lors, une compétition s'installe entre les compagnies d'assurance et les banques, chacune d'elles voulant multiplier les stratégies pour obtenir la plus grande partie de l'épargne des ménages.

Avant les produits d'assurance vie traditionnels manquaient de flexibilité c'est –à-dire que le souscripteur d'assurance devait respecter les échéances de paiement des primes, et n'avait pas droit à une avance avant le terme du contrat ; également, il était difficile pour un assuré de comparer le rendement de son investissement en assurance vie avec les autres formes de placements. De même, les différents chargements pour frais de gestion n'étaient pas communiqués aux souscripteurs. Aujourd'hui, les assureurs ont mis sur le marché des produits novateurs susceptibles de concurrencer les produits d'épargne classique. Ils ont compris qu'il fallait moderniser leur gamme, et ont ainsi conquis une part beaucoup plus importante du marché de l'épargne, en proposant des produits modernes qui pallient les inconvénients pesant sur les formules classiques d'assurance vie.

3.3.1) Les produits modernes d'assurance :

Ils sont plus proches de l'épargne bancaire. Nous parlerons des produits d'assurance « Universal life » et de l'assurance vie en unité de compte.

3.3.2) Les produits d'assurance « Universal life » :

C'est l'innovation la plus significative sur le marché de l'assurance vie. Dans ce contrat d'assurance, le souscripteur du contrat d'assurance peut décider d'une part de la prestation qu'il souhaite et du montant de la prime qu'il désire verser. Ce produit apparu sur le marché américain durant les années soixante-dix, au moment où les banques et les assurances se concurrençaient dans le domaine de l'épargne a connu un succès éclatant.

Le succès de ce type de contrat réside dans ses deux grandes caractéristiques : la transparence et la flexibilité qui le distingue des produits d'assurance traditionnels.

3.3.2.1) La transparence :

Ce contrat d'assurance a pour but de mettre en évidence la partie épargne et le rendement de l'assurance vie. Donnant alors plus d'élément de comparaison avec l'épargne bancaire. Pour atteindre ce but, la prime est décomposée en trois parties :

- La prime d'épargne, dont l'accumulation capitalisée constitue la réserve mathématique ou compte d'accumulation.

- La prime de risque qui sert à couvrir le risque proprement dit
- Les chargements et taxes

Le souscripteur d'assurance connaît par conséquent, quelle partie de son versement totale est destinée à couvrir les frais de l'assurance et les impôts, quelle autre partie est utilisée pour la couverture du risque et quelle fraction est ajoutée à ce qui est dénommée son compte d'accumulation.

3.3.2.2) La flexibilité :

Le produit « Universal life » instaure la flexibilité. Il permet au souscripteur d'assurance de modifier le capital assuré et, dans certaines limites. Le paiement des primes. il permet d'effectuer des retraits. Ce produit ouvre une concurrence au produit d'épargne bancaire classique, car l'assuré peut faire des versements et des retraits quand il désire.

3.3.2.3) L'assurance vie en unité de compte :

Elle apporte une réponse aux reproches formulés aux produits d'assurance traditionnels. Dans ce nouveau contrat, la prime d'épargne est versée intégralement sous forme d'unité de compte dans un fond indépendant. Les prestations assurées peuvent être libellées en unité de compte. Les revenus de placement profitent entièrement au souscripteur, à charge pour lui d'en supporter le risque de placement. L'assurance vie libellée en unité de compte se différencie de l'approche classique, essentiellement en raison de l'élément épargne.

Le marché des produits financiers est le théâtre de grandes manœuvres de la part des banquiers et des assureurs. Tantôt, ils se livrent à une concurrence effrénée pour attirer l'épargne des particuliers et des entreprises, à l'aide des produits qui ne diffèrent presque plus que par le nom, tantôt ils emploient leur synergie pour s'afficher conjointement au travers de réseaux de bancassurance distribuant les produits des uns et des autres.

3.4) Les similitudes et les différences entre la banque et l'assurance :

La banque et l'assurance se différencient mais aussi se ressemblent.

3.4.1) Les différences :

Les banques ont traditionnellement eu le monopole sur les moyens de paiement. Tandis que les compagnies d'assurance ont exercé un monopole sur des produits liés à une

éventualité (probabilité)⁷. Donc une distinction importante entre les affaires des opérations bancaires et d'assurance et que ce dernier dépend plus directement des éventualités d'événement de réclamation, que ce soit l'assurance en général ou l'assurance vie en particulier. Cette réclamation liée directement à la survenance du sinistre et elle est indépendante de quiconque commande.

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

Une distinction importante entre les opérations bancaires et celles des assurances a été faite dans la littérature est que les opérations bancaires sont généralement orientées plus à court terme. Cependant les opérations d'assurance concernent le long terme.

3.4.2) Les similitudes :⁸

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

Les compagnies d'assurance entreprennent quelques formes de gestion des fonds (investissement des réserves techniques).

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

Une autre similitude entre les opérations bancaires et d'assurance est le fait qu'elles se relient souvent aux mêmes acheteurs, et elles se complètent. Si les banques exigent de leurs

⁷Nadege GENETAY et Philip MOLYNEUX « bancassurance », Antony Rowe LTD, Chippenhans, Wilshire, great Britain, 1998, P5

⁸HIMEUR.L et IKHELEF.N « le rôle de la bancassurance dans le développement des produits d'assurance, cas : direction générale de CAARAMA assurance d'Alger, promotion 2019.

emprunteurs à s'assurer contre de divers risques, y compris la mort, le chômage et des dégâts matériels, elles fournissent, par cette exigence des produits d'assurance.

Tableau 1 : Les termes sensiblement équivalent utilisés par les banquiers et les assureurs⁹.

Les banques	Les assurances
Epargne	Prime
Retrait	Avance Rachat partiel
Intérêt compte d'épargne	Bénéfice financier Bénéfices technique
Clôture de compte	Rachat total du contrat
Frais de tenue de compte	Chargement de gestion

Source : informations donné par la CNEP Banque

Les produits d'assurance vie peuvent se substituer aux produits d'épargne bancaire. C'est l'une des motivations des banques à se lancer dans la commercialisation des produits d'assurance.

⁹ Francis Valery BEUKAM, analyse critique de la bancassurance au Cameroun, octobre2006. www.memoireonline.com

Tableau 2 : Comparaison des avantages entre banques et assurances :

Les banques	Les assurances
<p>Liquidité : les banques fournissent des liquidités Brève échéance grâce aux dépôts des épargnants.</p> <p>Sécurité par rapport au risque de prix : Les dépôts en banque, à la différence des actions Et de l'obligation offrent un rendement minimum Garanti.</p> <p>Surveillance d'empruntes : Les banques possèdent un savoir-faire dans le contrôle des demandeurs, surveillance des emprunteurs et le recouvrement.</p> <p>Paiement : Le savoir-faire mis en œuvre par les banques pour les prêts « prévention de la fraude, analyse de crédit ...etc.. » Leur permet d'exceller en matière de paiement.</p>	<p>Protection des risques : c'est la principale Proposition de valeur des assurances grâce à leur pouvoir diversification et de la principale de mutualisation.</p> <p>Depuis que les assureurs ont repoussé les frontières de l'assurable, la portée de gestion des risques à augmenter et englobe désormais des nouveaux services et produits.</p> <p>Les compagnies d'assurance offrent une proposition de valeurs solide de la gestion d'actif.</p> <p>Un assureur s'apparente à un fond de placement utilisant des fonds de tiers.</p> <p>Les étant levés par la vente de police d'assurance et non bien des marchés de capitaux.</p>

Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons présenté le secteur bancaire et assurantiel sous différents angles. Nous avons constaté que la banque et la société d'assurance jouent des rôles différents dans l'économie, mais chacune de son côté ne peut s'en passer d'autres, elles sont complémentaires en produisant des services financiers pour la clientèle. Ce qui a suscité au lien engendre leur rapprochement c'est ce que nous allons traiter dans le deuxième chapitre partant sur la genèse et les fonctions de la bancassurance tait en se référant au cas de l'Algérie.

Chapitre II :

*La Genèse et les fondements de la
bancassurance en Algérie*

Introduction :

La bancassurance est une nouveauté utilisée pour désigner la nouvelle entité économique. Depuis quelque année, dans de nombreux pays, le sujet de la bancassurance est devenu incontournable pour les banquiers et les assureurs qui cherchent à reproduire les succès existants.

La bancassurance a cessé être un concept réservé aux professionnels même si l'on fait la part de l'accélération de l'histoire.

Dans ce deuxième chapitre nous allons évoquer trois sections :

Dans la première section nous allons présenter les principales définitions de la bancassurance, ainsi qu'un bref rappel historique sur la bancassurance.

Dans la deuxième nous allons nous intéresser au cadre réglementaire de la bancassurance en Algérie.

La troisième section va porter sur les produits distribués par la bancassurance et enfin quatrième section sera réservée à la présentation des modèles stratégiques de la bancassurance.

Section 1 : Définition et historique de la bancassurance

1.1) Définition de la bancassurance :

La bancassurance est un terme d'origine française, qui désigne les différents modes de rapprochement entre les établissements bancaires et les sociétés d'assurance. Ce terme peut être interprété par divers points de vue :

1.1.1) D'un point de vue technique : on peut définir la bancassurance sous deux points de vue fonctionnel et institutionnel :

- **De point de vue fonctionnel :** « il désigne les services financiers intégrant des produits de la banque et de l'assurance, par exemple la souscription d'une assurance pour les moyens de paiement (perte de carte, chèque...) ou l'assurance de perte de revenu (chômage, invalidité ...) associée à la tenue d'un compte courant ».¹
- **De point de vue institutionnel :** « la manière dont est organisée la collaboration entre la banque et l'assurance ou d'autre organisme non bancaire. Cela se traduit de plus en plus par la création ou l'achat des sociétés d'assurances par des groupes bancaires et en sens inverse par la diversification des groupes d'assurances dans la banque ».

1.1.2) Du point de vue des parties prenantes : Les banques, la bancassurance désigne la distribution des produits d'assurance par le biais des banques. Et selon :

- ALLAN Leach la bancassurance est : « l'implication et la participation des banques, des caisses d'épargne et des organismes de crédits immobiliers dans la fabrication, le marketing et la distribution des produits d'assurance »
- Le dictionnaire de l'assurance LIMRA, the life assurance marketing and Resache association, définit la bancassurance comme suit : « la fourniture des produits et services d'assurance par les banques et les organismes de crédit immobiliers ».

1.1.3) Du point de vue des sociétés d'assurance : la bancassurance désigne la prestation et la distribution des services financiers et bancaires par les compagnies d'assurance. Dans ce cas-là on parle d'un mouvement inverse de celui de la bancassurance qu'on surnommait habituellement « Assur finance » ou (« Assur banque ») dont il fonctionne en miroir avec la bancassurance.

¹¹ Alain Borderie et Michel Lafite, (04/2004) « bancassurance : stratégies et perspectives en France et en Europe, Edition Banques.

1.1.4) Selon le consommateur : le consommateur est considéré comme étant un marché à rentabiliser par rapport à la banque et la société d'assurance, de ce fait la bancassurance pour lui, c'est un bouquet de services fournis par différents prestataires et allant au-delà de la simple vente croisée entre branches.²

En gros la bancassurance recouvre la stratégie des banques et des assurances visant une exploitation intégrée du marché des prestations financières.

1.2) Historique de la bancassurance :

Dans les années 1970, les banques françaises ont dû faire face à un marché mur et très concurrentiel en matière bancaire. Tirant partie de la législation existante en matière d'assurance, elles ont trouvé avec la bancassurance une nouvelle source de profit, qui tout en diversifiant leur activité bancaire, optimisait leur catalogue de produits et fidélisait leurs clients.

Les consommateurs obtenaient des réponses simples, à un guichet unique, à l'ensemble de leurs besoins financiers : liquidité à court terme, constitution d'un patrimoine d'une retraite, acquisition immobilière et protection contre des événements imprévus de la vie. Les assurances du crédit mutuel (ACM) vie et incendie, accidents et risques divers (IARD) obtiennent leur agrément marquant ainsi l'histoire de l'assurance.

L'idée leur est venue de se passer d'intermédiaire pour l'assurance des crédits emprunteurs, et de devenir eux-mêmes assureurs de leurs propres clients de banque. Ils sont ainsi devenus, les précurseurs de ce que l'on nommera 15 ans plus tard « la bancassurance ». (CHEVALIER Marjorie, 2005).

De leur côté, les Espagnols se sont lancés dans l'ouverture au début des années 80, quand le groupe BANCO DE BILBAO (un groupe bancaire d'origine espagnol) acquiert une part majoritaire de EUROSEGUROS SA (dont la dénomination originelle est LA VASCA ASEGURADORA SA, constituée 1968). Mais, le contrôle n'est dans un premier temps que financier, puisque la législation espagnole interdit aux banques de vendre de l'assurance vie.

Cette barrière réglementaire a disparu en 1991. En 2005, les cinq premiers bancassureurs espagnols détenaient un tiers du marché (vida Caixa, BBVA, SHC seguros, Aseval, Mapfre, Vida). (CHEVALIER Majorie, 2005).

²Mohamed EL Mahi. la bancassurance(en ligne), projet de fin d'étude, IGA Rabat (institut supérieur du Génie appliqué), Maroc. Page 26/27

Cependant, d'un point de vue purement historique, les véritables pionniers furent les Britanniques avec la création de Barclays Life en septembre 1956. Cette filiale n'a pas été un franc succès outre-manche, tout comme le concept de bancassurance d'ailleurs.

En revanche, ce concept de bancassurance a séduit plus d'une banque sur le continent et très rapidement les grands acteurs du marché se sont lancés dans la création de filiales ou de joint-ventures, introduisant ainsi, le modèle dans leur pays respectif :

- **France :** en 1971 le crédit Lyonnais acquiert le groupe médical de France et signe en 1993, une convention qui réserve au groupe union des assurances fédérales, l'exclusivité de la distribution de l'assurance vie par le réseau du crédit Lyonnais ;
- **Espagne :** en 1981, le groupe banco de Bilbao acquiert une part majoritaire de EUROSEGUROS SA, une compagnie d'assurance et de réassurance ;
- **Belgique :** en 1989, AG le premier assureur belge, et générale de banque créent la compagnie Alpha Life. Un an après, AMEV N.V, une importante compagnie d'assurance néerlandaise et VSB, une banque néerlandaise, réunissent leurs activités. (CHEVALIER Majorie, 2005).

Cette même année, le groupe AG se joint à eux réalisant ainsi, la première fusion transfrontalière, créant le groupe Fortis.

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

Les mutations des comportements des crédits et la concurrence exacerbée invite les réseaux d'agences à suivre les révolutions surtout technologiques dans ce domaine.

- **En Afrique :**

En Afrique, cependant, la commercialisation du produit est limitée. La percée de la « Bancassurance » en Afrique fait partie, pourtant, des objectifs que se fixent, depuis plus de dix ans, les principaux groupes bancaires et d'assurance présents sur ce continent. Cette approche s'inspire, bien sûr, de la voie déjà tracée par les sociétés analogues en Europe, voire dans certains pays d'Afrique du Nord comme le Maroc, où la synergie possible des deux secteurs est maintenant largement exploitée. En zone subsaharienne, la bancassurance progresse faiblement, hormis quelques exceptions comme l'Afrique du Sud. Malgré leur croissance régulière depuis une décennie, les compagnies d'assurance restent en retard et occupent moins le devant de la scène. En dehors de l'Afrique du Sud, qui constitue près de 80% de

l'industrie continentale du secteur, elles drainent Environ 0.2% des primes émises dans le monde entier. De plus, à l'inverse de la Moyenne mondiale. En Maroc, le réseau d'agences bancaires ne cesse de s'y étendre au fil des ans. Ainsi, Au cours de l'exercice 2013, leur nombre est passé de 5213 à 5467, soit 254 unités de Plus qu'en 2012. Enregistrant un chiffre d'affaires de 1.4 milliards DH, en 2004, la Bancassurance a presque triplé sa production en maintenant une tendance haussière sur dix Ans.

- **Etats -Unis**

Malgré un potentiel de croissance énorme, une proximité des agences bancaires avec la clientèle, le décollage de la bancassurance aux Etats -Unis, le développement de la Bancassurance reste lente.

Aux Etats-Unis, les lois antitrust ont longtemps empêché les banques de se rapprocher des institutions financières. La vente d'assurance vie s'est donc développée principalement dans les réseaux de courtiers Indépendants.

- **Canada**

Au Canada, la législation actuelle est un réel frein au développement de la bancassurance. Malgré les restrictions réglementaires considérables, la plupart des banques canadiennes sont impliqués dans la vente de l'assurance, directement ou par l'entremise de leurs banques à charte fédérale. Elles ne peuvent vendre, dans leur réseau de succursale bancaire, que l'assurance-crédit emprunteur et l'assurance voyage.

Section 2 : le cadre réglementaire en Algérie

La vente de produits d'assurance doit être conforme à la fois, aux exigences du droit bancaire et celui des assurances. Néanmoins, la lecture attentive de la loi bancaire de l'ordonnance 95-07 relative aux assurances, peut nous amener à mieux encadrer cette activité et en définir le contour et les possibilités de rapprochement entre les banques et les sociétés d'assurance en Algérie.

2.1) L'environnement algérien à l'ère des réformes économiques :

Selon l'article 74 de l'ordonnance 03-11 du 26 aout 2003, les banques peuvent prendre des participations dans des sociétés d'assurance existantes et même créer des filiales dans le respect des quotes-parts arrêtées par le conseil de la monnaie et du crédit (CMC). De même, les sociétés d'assurance, en leur qualité d'investisseur institutionnel, sont autorisées à investir et prendre des participations existantes déjà ou dans de nouvelles créations.

Ces dispositions facilitent énormément le rapprochement entre les deux industries et encouragement d'avantage le développement de la bancassurance dont la prospérité dépend largement des liens capitalistiques noués entre la banque et son partenaire la compagnie d'assurance.

La loi n°06-04 du 20 février 2006 s'est ainsi fixée parmi ses objectifs de promouvoir la diversification et le développement de formes nouvelles de distribution d'assurance par le recours aux banques et aux établissements financiers et assimilés afin de promouvoir et développer de nouveaux produits : des assurances de personnes et de capitalisation. (Journal officiel de la république algérienne, 2006).

2.1.1) Le cadre réglementaire régissant l'activité de la bancassurance :

Le décret exécutif n°07-153 du 22 mai 2007, fixe les modalités et conditions de distribution des produits d'assurance par les banques, établissements financiers et assimilés et autres réseaux de distributions.

L'arrêté du 06 août 2007 fixe les produits d'assurance pouvant être distribués par les banques, établissements financiers et assimilés ainsi que le niveau maximum de la commission de distribution.

Les produits d'assurance concernés sont relatifs aux branches :

- D'assurance de personnes accident, maladie, assistance, vie-décès, capitalisation ;
- D'assurance crédits ;
- D'assurance multirisque d'habitation ;
- D'assurance obligatoire des risques catastrophiques ;
- D'assurance des risques agricoles.

2.2) L'état du marché de la bancassurance en Algérie :

Les accords de coopération dans le domaine de la bancassurance en Algérie ont tendance à se généraliser entre les banques et les établissements financiers d'un côté, et les compagnies d'assurance de l'autre côté, notamment avec la signature des conventions, depuis la promulgation en 2006 de la nouvelle loi sur les assurances.

Nous essayerons d'énumérer les différentes conventions signées puis dans un second lieu, nous présenterons les perspectives de la bancassurance en Algérie.

2.3) La convention de la bancassurance conclues en Algérie :

Les conventions signées en Algérie, depuis la promulgation en 2006 sont au nombre de six :

- Le partenariat entre la SAA et la BDL ;
- Le partenariat entre la BEA et la CAAT ;

- Le partenariat entre la CAAR et le CPA ;
- Le partenariat entre la SAA et la BADR ;
- Le partenariat entre la BNA et la CAAT.

2.3.1) Le partenariat entre la CNEP-banque et CARDIF-el DJAZAIR :

Le premier accord a été conclu, entre la caisse nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP- banque) et la compagnie d'assurance CARDIF- el-DJAZAIR (filiale de BNP Paribas assurance) cette coopération avait été rendue possible, suite à la signature de la convention Alger-française dans le domaine des assurances qui permet l'entrée des compagnies d'assurance françaises sur le marché algérien et la réalisation de partenariats avec des compagnies algériennes ainsi que le développement de diverses formes d'assurances.(BOUDEJA NORA ,2008).

Ce partenariat, proposé par le CARDIF Algérie à la CNEP-Banque, porte sur l'ensemble des produits que cet assureur a conçus et va concevoir pour le marché algérien. La CNEP-Banque s'engagera également à élaborer des produits de prévoyance et des produits d'épargne, assurance vie.

La distribution portera d'abord sur l'assurance des emprunteurs de la CNEP-Banque (vie et invalidité, incapacité de travail et chômage) avant d'être étendue aux produits de prévoyance et d'épargne dont l'assurance décès, l'assurance de protection des comptes, les produits d'assurance dommage liés aux crédits hypothécaires qui concernent l'assurance catastrophes naturelles et l'assurance multirisque habitation.

2.3.2) Le partenariat entre la SAA et la BDL :

La banque de développement local (BDL) et la société nationale d'assurance (SAA) ont signé, le 19/04/2008 un l'accord de partenariat de bancassurance. L'accord porte sur la distribution des produits d'assurance de la SAA vie 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 automobiles sont exclus de l'accord. La branche est jugée, pour l'instant, déficitaire. (RABHI Meziane, 2008).

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 rétrocédée au profit de la BDL.³

2.3.3) Le partenariat entre la BEA et la CAAT :

Le marché algérien de la bancassurance est en pleine effervescence. Les produits d'assurance de la compagnie algérienne des assurances (CAAT) seront désormais disponibles au niveau des agences de la banque extérieure d'Algérie (BEA), a indiqué le 15/06/2010 un communiqué commun de ces deux institutions. Cette opération qui s'inscrit dans le cadre du partenariat bancassurance entre la BEA et la CAAT, débutera dans un premier temps, au niveau de l'agence BEA HASSIBA- Ben Bouali à Alger, avant d'être généralisée à l'ensemble des agences BEA prévues par la convention de distribution CAAT-BEA.

Les clients pourront acquérir, en un seul endroit, outre les produits bancaires, les produits d'assurance de personnes, tels que l'assurance temporaire au décès, l'assurance individuelle accidents, l'assurance groupe, l'assurance voyage et assistance, les produit de capitalisation ainsi que l'assurance multirisque habitation et enfin l'assurance des effets des catastrophes naturelles.⁴

2.3.4) Le partenariat entre la CAAR et le CPA :

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.⁵

2.3.5) Le partenariat entre la SAA et la BADR : ⁶

La banque de l'agriculteur et du développement Rural (BADR) a annoncé qu'une cinquantaine d'agence pilotes vont intégrer la bancassurance parmi leurs activités. Ce nouveau service portera sur la vente, à travers les principales agences de la BADR implantés notamment dans les chefs- lieux de wilaya, des produits d'assurance proposés par la SAA. (HADJAM ZHOR ,2010).

³ <http://www.djazairss.com/fr/liberte/93342>.

⁴ <http://www.djazairss.com/fr/latribune/82>.

⁵ <http://www.maghrebemergent.com/economie/algerie/46886-le-cpa-et-la-caar-entrent-en-partenariat-pour-le-paiement-electronique-des-primes-d-assurance.html>

⁶ FACLI L : la bancassurance en Algérie cas : de la CNEP-Banque de Tizi-Ouzou, mémoire de master en science économique, université de Tizi-Ouzou 35.36.

Les produits concernés par ses accords touchent les produits d'assurance de risque agricole ayant trait à l'incendie des récoltes, la grêle et les multirisques de serres, jeunes plantations ainsi que les différents types d'élevage, ont précisé le communiqué. Les assurances de personne et de risque habitation sont également prévues dans l'offre de bancassurance.⁷

2.3.6) Le partenariat entre la BNA et la CAAR :

La banque nationale d'Algérie s'est engagée à distribuer les produits de la compagnie algérienne des assurances et de transport (CAAR) au niveau de son agence. L'opération a été généralisée à 24 autres agences de cette banque à la fin de 2010.

Aux termes de cet accord « bancassurance », La BNA s'engage à distribuer des produits d'assurance de la CAAR qui concernent les particuliers tels que l'assurance temporaire au décès, l'assurance individuelle accidents, l'assurance voyage et assistance, ainsi que l'assurance obligatoire des effets catastrophes naturel.⁸

⁷ <https://www.djazairess.com/fr/elwatan/158428>

⁸ <https://www.djazairess.com/fr/horizonz/14384>

Tableau 3: « comparaison du fonctionnement de la bancassurance entre l'Algérie et la France »⁹

France	Algérie
<ul style="list-style-type: none">• La France est le premier pays à avoir connu la bancassurance en 1971.• Le contrat de bancassurance entre les banques et compagnies d'assurance françaises se fait création de filiale on cite en exemple BNP PARIBAS qui a créé une joint-venture avec Taiwan Coopérative Bank.• Les intervenants français utilisent des techniques d'implantation géographique ou le taux de pénétration d'assurance est faible, à titre d'exemple CARDIF s'est implantée en Algérie afin de commercialiser ses produits• Ils investissent dans les campagnes publicitaires en utilisant d'importantes stratégies marketing• Les Français ont la culture assurance.	<ul style="list-style-type: none">• L'Algérie a connu la bancassurance en 2006 mais la concrétisation n'a eu lieu qu'en 2008• Le contrat de bancassurance entre les banques et les compagnies d'assurance algérienne se fait par la distribution des produits d'assurance au niveau des guichets bancaires• Les intervenants algériens n'utilisent Pas ces techniques Il ya manque de communication entre les banques et le client est cela est dû à la défaillance de technique de marketing• Les Algériens ont un manque de culture assurance.

Source : mémoire de master

Ce tableau résume la comparaison entre les deux pays la France qui est le pays ou la bancassurance est née, et l'Algérie en matière de fonctionnement de bancassurance.

⁹ FACI L : la bancassurance en Algérie cas : de la CNEP Banque de TIZI OUZOU, mémoire de master en science économiques, université de TIZI Ouzou p 38.39 promotion 2015.

Section 3 : Les produits distribués par la bancassurance.

Il n'existe pas un seul modèle à suivre pour créer une bancassurance, en pratique il existe plusieurs stratégies de bancassurance et plusieurs produits distribués qui sont être complètement adaptée aux réseaux bancaires.

3.1) Les types des produits distribués :

La distribution des produits bancassurances est assurée d'une part, par les banquiers en utilisant leurs structures de conseil et de vente pour offrir des produits d'assurance en plus de leurs produits bancaires. D'autre part, les assureurs offrent également des produits bancaires.

Les produits bancassurance ont évolué avec l'évolution de l'histoire de la bancassurance en passant d'un produit plus simple au plus complexe.

Nous pouvant distinguer les catégories suivantes :

3.1.1) Les assurances aux particuliers : assurance de biens et de responsabilités

❖ Assurance automobile :

L'assurance automobile est un produit qui se vend très bien par le réseau bancaire. Elle permet au propriétaire d'un véhicule de s'assurer au minimum de la garantie responsabilité civile automobile pour les dommages corporels et matériels causés à autrui.

En plus de la garantie de base, le réseau bancaire propose à ses clients de souscrire à une police d'assurance couvrant des risques plus étendus que le minimum légal tel que le vol, l'incendie, le bris de glace, le dégât matériel du véhicule, les catastrophes naturelles et la protection juridique. Il est généralement proposés deux types de niveau de garantie :

Niveau 1 : assurance automobile au tiers : la garantie responsabilité civile couvrant les dommages corporels et matériels causés à des tiers, souvent d'un appui juridique et d'une assistance en cas de panne ou d'accident.

Niveau 2 : assurance tout risque : en plus du niveau 1, ce contrat couvre les dommages du véhicule tel que le vol, l'incendie, le bris de glace ainsi que les propres dommages de l'assuré lorsque ce dernier est en tort. La liste des dommages couverts dans ce niveau varie selon les banques.

Le contrat d'assurance automobile souscrit auprès de son banquier possède les mêmes propositions de garanties qu'un contrat souscrit chez un assureur.

Le banquier a des arguments choc pour que l'on choisisse son assurance. Bien souvent, les banquiers négocient avec leurs prestataires des garanties offertes aux clients lors de la

souscription telles que le prêt d'un véhicule de remplacement ou même une assistance panne à domicile. Mais encore, les banquiers proposent des packages avec le financement d'un véhicule en incluant l'assurance, ce qui lui permet de faire une vente croisée.

❖ **Assurance MRH (Multi Risque Habitation) :**

Par le biais du réseau bancaire, il est possible d'assurer son logement au titre de résidence principale ou secondaire a le devoir de souscrire à ce type d'assurance, un minimum : la responsabilité civile vis-à-vis des tiers c'est –à-dire des voisins ou des passants. Dans ce minimum est généralement comprise la couverture en cas d'incendie, dégâts des eaux et catastrophe naturelle. Il peut y avoir en supplément le vol, le vandalisme et le bris de glace.

La plupart des temps, les banquiers proposent un produit standard comportant les garanties précitées.

Les banques proposent souvent cette assurance dans un package avec un prêt immobilier ainsi que des conditions avantageuses pour la souscription simultanée d'un prêt et d'une assurance MRH, comme les trois premiers mois gratuits. Les conseillers profitent de l'annonce d'un changement D'adresse par le client pour tenter de vendre ce type de contrat.

❖ **Assurance GAV (Garantie Accident de la Vie) ou assurance accident domestique :**

Ce produit d'assurance est un très grand succès du réseau bancaire car les assureurs proposent rarement ce type de contrat. ce produit a subi une forte communication en interne pour sa distribution. De plus, ce type de produit est simple et destiné à toutes les catégories de personnes.

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

- ✓ Les accidents domestiques tels que les mauvaises chutes, brulures, électrocution, accidents de jardinage et accidents dus au sport (exclusion des sports dit dangereux tel que la navigation ou l'escalade).
- ✓ Les agressions et les attentats d'une manière générale.
- ✓ Les catastrophes naturelles telles que les inondations, les coulées de boue ou encore l'effondrement d'un bâtiment.
- ✓ Les accidents médicaux tels que les erreurs de diagnostic, d'anesthésie ou encore accidents opératoires. La plupart de ces garanties sont souvent déjà comprises dans d'autres assurances. Ce type de contrat est très rentables pour les banquiers car la plupart du temps les

assurés ne connaissent pas l'étendue des garanties que proposent ce produit et donc ne font pas marcher l'indemnisation pour de petits dommages.

❖ **Assurance moyenne de paiement :**

Les banques proposent d'assurer la perte des moyens de paiements ainsi que leur utilisation frauduleuse. Cette assurance est présentée en même temps que la souscription à une carte bleue ou la délivrance d'un chéquier. A ce moment, le banquier sensibilise le client sur ces derniers et des conséquences pécuniaires qui en découlent.

Ce produit est très bien vendu par les banquiers car il répond à une demande des clients. De plus il peut également assurer la perte ou le vol des papiers officiels (passeport) ou des espèces (si elles ont été retirées dans les 48heures précédents le vol ou la perte), et même dans suivant le vol avant la mise en opposition du téléphone portable.

❖ **Assurance scolaire :**

Cette assurance couvre les accidents dont l'enfant de l'assuré pourrait être victime, à l'école pendant les activités sportives ou culturelles mais aussi en dehors de l'école, par exemple, pendant les vacances. Elle couvre aussi la responsabilité civile pour des dommages matériels ou corporels provoqués par l'enfant.

Ce produit se vend généralement lors de la rentrée scolaire car les établissements scolaires la demande. Bien souvent cette assurance est déjà comprise dans l'assurance habitation ce qui constitue une cumulation d'assurances.

❖ **Assurance protection juridique**

L'assurance protection juridique consiste à prendre en charge les frais de procédure ou à fournir des services pour défendre l'assuré ou exercer un recours pour son compte. Ainsi, la protection juridique englobe la défense et le recours de l'assuré. Ce type d'assurance est rarement proposé seul. Elle représente le plus souvent une garantie complémentaire dans les contrats de type habitation, automobile ou moyens paiement

Les banquiers la proposent souvent comme une garantie complémentaire avec le paiement d'un surcoût destin de l'assurance. Or dans ce type de contrat, la protection juridique ne s'applique que pour des litiges ayant une relation directe avec l'assurance principale

3.1.2 Les assurances des particuliers : assurance de personnes

❖ **Assurance vie :** Il y a deux types de contrats d'assurance vie :

- ✓ L'assurance vie en cas de vie qui est assimilée à un contrat épargne.

✓ L'assurance vie en cas de décès qui est plus généralement appelé assurance Décès Invalidité Temporaire.

Par le contrat d'assurance vie, L'assureur en s'engage, en contrepartie du versement des primes (ou cotisations si le contrat est souscrit auprès d'une mutuelle), à verser à l'assuré en cas de vie au terme du contrat ou aux bénéficiaires que celui-ci aura désigné en cas de décès ; un capital ou une rente viagère. Les contrats d'assurance vie sont soumis à un régime fiscal spécifique. En effet il y a une exonération des droits de mutations et de l'impôt sur le revenu en cas de versement ou de rachat du capital dans certaines conditions.

Les contrats d'assurances vie peuvent d'être de différents types, par exemple, ils peuvent être entièrement libellés en unité monétaires ou en unité de compte c'est-à-dire sur des supports d'investissement basés sur des actions, des obligations ou des OPCVM.

Les contrats d'assurances vie peuvent aussi être avec un taux d'intérêt minimum garantie, c'est-à-dire qu'au moment de la souscription l'assureur s'engage à rémunérer l'épargne du contrat au minimum du taux garanti.

Les contrats d'assurances vie sont très vendus par les banques car ils sont proposés aux clients qui ont atteint le seuil de tous leurs comptes et livrets défiscalisés. Ils sont proposés pour leur rentabilité liée au marché boursier et à leurs défiscalisations en partie.

❖ **Assurances Décès Invalidité Temporaire/ Assurances emprunteur :**

Assurances Décès Invalidité Temporaire garantie le versement d'un capital ou d'une rente viagère à un bénéficiaire que l'assuré désigne dans le contrat en cas de décès ou d'invalidité totale et définitive durant la période du contrat

Cette assurance est très utilisée car elle est accompagnée d'une façon presque impérative un crédit immobilier particulier. Dans ce cas, le bénéficiaire du contrat en cas de décès ou invalidité et définitive est à la banque. En effet, cette assurance emprunteur permet le remboursement du prêt directement à la banque dans les cas précipité

❖ **Assurance capitalisations ou bon au porteur :**

C'est un contrat d'épargne que l'on pourrait apparenter à un billet de banque. Il n'est pas nominatif, il appartient à la personne qui le détient et il est donc cessible sans formalité. Il a un régime fiscal bien spécifique, mais il permet de transmettre de son vivant le capital du contrat à la personne que l'on désire.

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 en moins souscrits car la fiscalisation est très lourde.

❖ **Assurance complémentaire santé :**

L'assurance complémentaire santé 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 aussi en charge le remboursement des lunettes et des frais hospitaliers.

Sa diffusion par le réseau bancaire est à son commencement, ce produit d'assurance n'est pas encore beaucoup vendu.

3.2) Les assurances professionnelles :

Les assurances professionnelles sont rarement proposées et vendues par le réseau bancaire car ce sont des assurances complexes. Les assurances qui sont parfois proposées aux entreprises ayant le compte courant dans la banque sont l'assurance décennale, l'assurance homme clef et l'assurance perte exploitation.

✓ **L'assurance décennale :** Elle est proposée aux entreprises du bâtiment car c'est une obligation assurance. Elle assure contre les défauts de fabrication du gros œuvre. Elle est de moins en moins proposée car c'est une assurance peu rentable et très onéreuse pour l'assuré.

✓ **L'assurance homme clef :** Elle est proposée plutôt à des grandes entreprises où un employé est indispensable comme un chercheur.

✓ **L'assurance perte exploitation :** Elle est proposée à tous types d'entreprises. Elle permet de couvrir en partie la perte exploitation d'une entreprise face à une impossibilité de continuer son activité, par exemple à cause d'intempérie climatique ou d'incendie.

Nous pouvons observer par ce très large panel de produits d'assurance proposé par les assureurs que les banquiers n'ont rien à envier aux assureurs. Cela illustre bien la réussite des banques en bancassurance.

Or, parmi tous ces produits, seuls quelques-uns bénéficient d'une campagne publicitaire intense. C'est notamment le cas des contrats d'assurance automobile, habitation, GAV et des contrats d'assurance vie. Ceux-ci sont beaucoup plus plébiscités car la gestion des sinistres et du risque est simple. De plus, ces produits sont les plus faciles à vendre car ils n'ont pas une grande technicité. Les produits d'assurances les plus vendus par le réseau bancaire sont des produits dits de masse, permettant d'avoir un bénéfice important, d'autant plus que le ratio

sinistre à prime est la plupart du temps inférieur à cent pourcent ce qui indique que le coût avéré des sinistres est inférieur à leur coût attendu. Ceci est une des raisons de la réussite des banques françaises dans la bancassurance.

3.3. Des produits développés pour les réseaux bancaires :

Cette classe de produit est la plus standardisée et la plus simple à vendre par le réseau. Ces produits sont généralement intégrés à l'offre bancaire et n'ont pour le client, pas réellement une nature d'assurance mais sont considérés plutôt comme un service bancaire crédit. En générale elles sont automatiquement mises en service avec l'ouverture d'un nouveau compte bancaire ou d'une nouvelle carte crédit, elles sont souvent intégrées dans les frais et la prime d'assurance est parfois payée par la banque elle-même. Il s'agit alors d'avantage d'un outil marketing afin d'inciter un client à ouvrir un compte ou à souscrire une carte de crédit.

Traditionnellement, les produits d'assurance non-vie sont largement moins distribués par le canal bancassurance que les produits d'assurance vie.

Section 4 : Les modèles stratégiques de la bancassurance

La bancassurance prend des dimensions différentes, il existe un seul modèle à suivre pour la créer. En pratique il existe plusieurs stratégies de la bancassurance : nous pouvons citer la signature d'un accord de distribution entre la banque et la compagnie d'assurance, la signature d'un partenariat avec prise de participation stratégique et de la création filiales communes.

4.1) Les accords commerciaux :

La banque passe des accords de distribution avec une compagnie d'assurance. La banque peut être comme un simple intermédiaire entre les clients et l'assurance. C'est le plus faible degré de bancassurance. Cette forme de rapprochement présente plusieurs avantages :

- L'investissement initial est faible.
- Elle permet de drainer des ressources régulières sous forme de commissions sans mobiliser beaucoup de capitaux.
- La banque ne supporte aucun risque, celui-ci étant transféré à la compagnie d'assurance.

4.2) Le contrôle de l'activité de l'assurance :

4.2.1) La croissance externe : la prise de contrôle par croissance externe peut prendre la forme de participation dans les compagnies d'assurance. L'avantage de la prise de participation est :

- La compagnie d'assurance bénéficie d'une certaine expérience ;
- Un savoir-faire acquis avec les années, et aussi de renforcer les fonds propres ;
- Elle garde alors une approche des problèmes de l'assurance beaucoup plus professionnelle pour la création, la distribution et la gestion des nouveaux produits.

Mais la séparation des fonctions pose le problème de la séparation des commissions, Cette forme de coopération est :

- Peu couteuse (pas d'investissement),
- Rapide à mettre en œuvre,
- Préserve l'identité commerciale de chaque entité : « les services de l'un sont apportés aux services de l'autre »

Lors de participations croisées, les fonds propres figure aux bilans des deux partenaires : il Ya alors un risque de double utilisation des fonds propres comme garanties cela crée un risque d'insolvabilité des deux établissements mais aussi un risque de contagion lorsque l'un d'eux connait des difficultés.

4.2.2) La croissance interne : développement d'une branche en interne.

Pour faire de la bancassurance, une autre stratégie consiste à créer ex nihilo une structure l'I.A.R. D (incendie, accident, risque divers) est alors intégré au sein de l'activité bancaire par la création d'une filiale et de produits propres. L'activité d'assurance est ici totalement intégrée aux autres activités.

Cela présente plusieurs avantages :

- L'unicité du réseau fait disparaître la concurrence interne,
- Mais aussi les conflits d'intérêt pour la promotion pour les produits bancaire ou d'assurances ; de plus, la superposition des structures est évitée, ce qui limite les couts liés à la « duplication des taches ».
- Quant aux commissions, le problème de répartition entre les deux entités ne se pose plus ; elles reviennent intégralement à l'établissement initiateur.

Cependant,

- L'investissement initial est très élevé,
- Cela nécessite des capitaux importants,
- L'acquisition du savoir-faire est longue et coûteuse,
- Les risques sont totalement supportés par la banque.

Les accords commerciaux nous semblent être un bon moyen pour apprendre le métier de l'assurance au départ.

La croissance externe peut être une solution à terme pour la banque pour proposer ses produits propres afin de se démarquer de ses concurrents, banquier et/ ou assureurs.

Quant à la croissance interne, elle nous paraît très risquée et trop lourde financièrement.

4.3) Les joints venture :

Cette voie d'entrée consiste en la création d'une nouvelle société d'assurance dans laquelle une banque et une compagnie d'assurance, qui existe déjà, se partagent les parts sociales pour faciliter la gestion d'activités communes. Elle comporte les mêmes avantages que l'accord de distribution.

Tableaux 4 : les modèles de développement de la bancassurance.

	Description	Avantages	Inconvénients	Pays ou le modèle est couramment répandu
Accord de distribution	Banque jouant un rôle d'intermédiaire pour une compagnie d'assurance.	Début rapide des opérateurs 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
	Banque associée à une			Italie, Espagne,

Joint-venture	ou plusieurs compagnies d'assurances.	Transfert de savoir-faire.	Gestion difficile sur le long terme.	Portugal Corée du sud.
Intégration complète	Création d'une filiale.	Culture d'entreprise maintenue.	Investissement élevé.	France, Espagne, Belgique, Royaume-Uni.

Source : la bancassurance, septembre 2005, SCOR ; op.cit.

Ce tableau résume les trois modèles de développement de la bancassurance qui sont, accord de distribution, joint-venture et l'intégration complète ainsi que chaque modèle a son description, son avantage, son inconvénient et pays ou le modèle est couramment répondu.

Conclusion

La bancassurance a connu un développement dans certains pays contrairement à d'autres, c'est en effet un ensemble de composants d'ordre (légal, culturel et comportemental) qui peuvent expliquer la différence dans le développement de la bancassurance dans chaque pays.

Les banques sont désormais, installées comme des acteurs à part entière dans la distribution des produits d'assurance à côté des agents généraux et des courtiers d'assurance.

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

Chapitre III :

*Application de la bancassurance au sein de la
CNEP banque de Tizi-Ouzou*

Introduction

L'avènement de la bancassurance dans le monde des transactions bancaires et financières a suscité la curiosité de beaucoup de pays et les a poussés à adopter cette activité.

C'était le cas notamment pour l'Algérie. En effet, une série d'accords de coopération dans le domaine de la bancassurance entre les banques et les compagnies d'assurance a été conclue. Cette coopération a été rendue possible entre les deux secteurs grâce à la promulgation de la nouvelle loi 2006.

Le présent chapitre est subdivisé en trois sections. **La première** section a pour rôle de présenter la CNEP-Banque et CARDIF EL DJAZAIR, **La seconde** section présente l'accord de partenariat CNEP-Banque/CARDIF EL DJAZAIR et **La dernière** section est consacrée à l'organisation de la bancassurance au sein de la CNEP Banque et les produits d'assurance distribués.

Section 1 : La présentation de la CNEP-Banque et de CARDIF

1.1) Présentation de la CNEP-banque :

La caisse nationale d'épargne et de prévoyance-banque est un établissement financier spécialisé, depuis sa création dans la collecte de l'épargne, les crédits immobiliers aux particuliers et le financement des promoteurs publics et privée.

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

Outre ses 209 agences d'exploitation et 14 directions régionales réparties à travers le territoire national, la CNEP-banque est présente également au niveau de réseau postal pour l'épargne des ménages. ¹

1.2) Historique de la CNEP- banque et sa création :

La caisse nationale d'épargne et de prévoyance fut créée par la collecte de l'épargne par la loi N°64-227 du 10/08/1964, sous forme d'établissement public jouissant de la personnalité juridique et de l'autonomie financière ; sur la base du réseau de la caisse de solidarité des départements et des communs d'algie (CSDCA) dont la mission consiste essentiellement à collecter l'épargne dégagée par les revenus moyens, afin de les distribuer à la constitution des logements ;les trois principaux domaines d'intervention de la CNEP-banque :²

- ✓ La mobilisation de l'épargne et son investissement ;
- ✓ La gestion des fonds spéciaux des collectivités local ;
- ✓ La mise en œuvred'une stratégie de relance des actions de collecte des ressources.

1.2.1) Les grandes dates de la CNEP-banque

- 1967 : ouverture de la première agence à Tlemcen et ouverture de premier livret d'épargne CNEP.
- 1971 : institution du système d'épargne logement de promotion immobilière.
- 1980 : l'élargissement de l'activité de crédit dans le but d'accroître son intervention dans les crédits immobilière.
- 1997 :la bancarisation de la CNEP-banque, la banque change de statut, elle devienne une banque universelle : CNEP-banque.

¹www.wikipidia.org (présentation de la CNEP banque)2022.

²Source : document CNEP Banque2022.

- 1998 : lancement de crédit à la consommation.
- 2005 : repositionnement stratégique de la CNEP-banque sur le financement de l'immobilier.
- 2008 : signature d'un accord de partenariat avec CARDIF EL DJAZAIR.
- 2011 : repositionnement stratégique de la CNEP-banque.

1.2.2) Les chiffres clés de la CNEP-banque :

- Un bilan de plus de 687421 millions de dinars ;
- Plus de 29690 millions de dinars de fonds propre ;
- Leader dans la collecte de l'épargne des ménages avec plus de 628973 millions de dinars d'épargne collective et plus de 3 millions de clients ;
- Leader dans le crédit aux particuliers et le financement du logement avec 206527 millions de dinars de crédit accordés dans plus de 80% pour le financement des programmes immobiliers dont 64922 millions de dinars dans les crédits hypothécaires aux particuliers ;
- Deuxième réseau d'agences avec 206 agences couvrant tout le territoire national ;
- 100 DAB installés (distributeurs automatiques de billets) ;
- Plus de 5000 collaborateurs.

1.2.3) Les objectifs de la CNEP-banque :

- La banque a pour objectifs de maintenir sa position de leader sur :
- Le marché du financement de l'immobilier ;
- La collecte de l'épargne des ménages et les crédits aux particuliers ;
- Devenir le leader de la bancassurance en Algérie. ³

1.2.4) Le cadre législatif de la CNEP-banque :

La caisse nationale d'épargne et de prévoyance est un établissement public doté de la personnalité civile et de l'autonomie financière. Elle est réputée commerciale dans ses exécutions avec les tiers. Les dépôts d'épargne que la CNEP-banque reçoit sont garantis par l'Etat. La dissolution de la CNEP-banque ne peut être prononcée que par une loi qui fixera les modalités et les organes de la liquidation et réglera l'attribution du patrimoine de la CNEP-banque.⁴

³ REVU CNEP banque, numéro spécial BANCASSURANCE 2008, mots et chiffre de la CNEP p21

⁴ Source : document CNEP-banque2022.

1.2.5) Les produits offerts par la CNEP-banque :

Grace à son propre réseau d'agences constitué de 209 agences, toutes informatisées, et les 3.500 bureaux de poste, la CNEP-banque offre à sa clientèle une large gamme de produits. Ses objectifs étant, d'un côté, la satisfaction de leurs besoins, et de l'autre côté, de rivaliser ces concurrents sur le marché bancaire algérien. Le large éventail de produits proposés par la CNEP-banque sont résumé ci-dessus :

❖ **Crédits immobiliers aux particuliers :**

- crédit à taux d'intérêt bonifié à 1%et 3% ;
- achat d'un logement ancien auprès d'un particulier ;
- achat d'un logement neuf auprès d'un promoteur ;
- Achat d'un logement promotionnel aidé ;
- achat d'un logement en vente sur plan ;
- crédit construction d'une habitation ;
- achat d'un terrain pour la construction d'une habitation ;
- crédit aménagement d'une habitation ;
- crédit extension surélévation d'une habitation ;
- prêt immobilière pour (jeune)
- crédit location-habitations ;
- crédit locaux à usage commercial et professionnel.

❖ **Epargne et lancement :**

- Carte épargne ;
- Livret d'épargne logement ;
- Livret d'épargne populaire ;
- Dépôt à terme logement ;
- Dépôt à terme banque

❖ **Activité bancaire :**

- compte chèque ;
- compte courant ;
- carte interbancaire.

❖ **Financement des promoteurs :**

- financement de la promotion immobilière ;
- réalisation de logements en location-vente ;
- financement achat de terrains pour la promotion ;

❖ **La bancassurance :**

- assurance des emprunteurs ;
- CNEP totale prévoyance.

-SAHTI

❖ **Financement des entreprises :**

- le financement des investissements de tous les secteurs d'activité économique ;
- Les crédits par signature ;
- le leasing immobilier ;
- les services liés à l'habitat.

1.2.6) L'organisation de la CNEP-banque :

La CNEP-banque est dirigée par un président directeur général (PDG), assisté de sept directeurs généraux adjoints (DGA) : « voir annexe 16 »

1.3) Présentation de CARDIF :

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

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

1.3.1) Historique de CARDIF :

CARDIF a démarré son activité en France en 1973, la commercialisation des produits d'assurance vie dans le réseau de CETLEM, société spécialisée dans les crédits à la consommation du groupe compagnie bancaire, actionnaire fondateur de CARDIF. Très vite

des accords de distribution ont été signés avec les autres sociétés du groupe compagnie bancaire, puis avec Paribas et le crédit du nord, par la suite, des partenariats bancaires ont été noués en dehors du groupe d'origine avec des banques de sociétés de crédit et des sociétés de grande distribution.

En 1983, CARDIF a décidé de s'appuyer sur des apporteurs d'affaires pour distribuer ses produits, en France, les équipes de réseau CARDIF animent 3000 conseillers en gestion de patrimoine indépendants ; CARDIF détient 10% de ce marché.

En 1989, l'activité est développée hors de la France dans le pays suivant :

- En 1989 : Italie, Espagne, Belgique.
- En 1991 : royaume uni.
- En 1994 : Luxembourg
- En 1995 : Ireland, pays bas.
- En 1996 : république tchèque, Pologne Allemagne, Autriche.
- En 1997 : chili, argentine, Afrique de sud.
- En 1998 : Portugal, suède, Taiwan.
- En 1999 :USA.
- En 2000 : brésil, Slovaquie,japon.
- En 2001 : inde, Corée du sud.
- En 2002 : Hongrie, Thaïlande,Tunisie.
- En2003 : Russie, chine.
- En2004 : suisse.
- En2005 : Vietnam.
- En 2006 : Mexique, Pérou, Algérie, Bulgarie, Roumanie
- En 2007 : Ukraine, croitree, CANADA,Colombie, Norvège, Danemark, Turquie

Aujourd'hui, CARDIF est présente dans 42 pays et assure plus de 50 millions d'assurés dans le monde.

1.3.2) Les produits distribués par CARDIF :

CARDIF offre aux particuliers par l'intermédiaire des conseillers en gestion de patrimoine indépendantes et de courtiers une gamme complète de produits pour répondre à des besoins divers en épargne ou en prévoyance ; comme ils sont situés ci-après :

❖ **Assurances des emprunteurs à savoir :**

- Carte de crédit ;
- Prêt personnel ;
- Prêt cout/découvert/revolving ;
- Prêt auto ;
- Leasing.

❖ **Protection des personnes :** le principe de la protection pour une personne majeure protégée. La maladie, le handicap ou le vieillissement peuvent empêcher, partiellement ou totalement, une personne adulte d'apprécier, avec lucidité, ses intérêts :

- Plan accident ;
- Plan accident de la route ;
- Handicap ;
- Temporaire rapatriement ;
- Catastrophe naturelle ;
- Assurance voyage ;
- Garantie vie entière (droit de succession, obsèques) ;
- Garantie planchée ;
- Garantie exonération de prime d'assurance prévoyance collective.

❖ **Protection de la santé :**

- Plan hospitalisation ;
- Plan convalescence ;
- Maladies redoutées ;
- Plan santé (chirurgie) ;
- Plan santé au premier franc ;
- Complémentaire santé.

❖ **Protection de la monnaie :**

- Protection des moyens de paiement ;
- Garantie achat ;
- Assurance compte courant ;
- Assurance de facteur.

❖ **Protection des biens :**

- Garantie chiens-chat ;

- Garantie complémentaire auto
- Indemnité fixe
- Plus que l'argus
- Valeur à neuf
- Prise en charge du capital restant.
- Extension de garantie
- Blanc/brun/gris
- Assistance domestique

CARDIF EL DJAZAIR : est une filiale de CARDIF SA, c'est une compagnie de droit algérien qui a obtenu son agrément le 11 octobre 2006.

CARDIF EL DJAZAIR est une société d'assurance spécialisée dans les assurances des personnes.

Elle répond ainsi aux nouvelles exigences législatives qui prévoient la séparation juridique entre les compagnies pratiquant les branches d'assurance de personnes, des compagnies pratiquant les assurances dommage.

Les produits d'assurance du CARDIF EL DJAZAIR a proposée à la CNEP-banque, ont reçu le visa du ministère algérien des finances en février 2007.

Section 2 : Le partenariat CNEP-banque/ CARDIF EL DJAZAIR :

2.1 L'accord entre la CNEP-Banque et CARDIF EL DJAZAIR accord sur la bancassurance :

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

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

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

A travers ce partenariat « la CNEP-banque entend s'assurer une position dominante et être leader sur le marché de l'assurance ».⁵

2.2) Contenus de l'accord de partenariat :

2.2.1) L'objet de l'accord :

- ✓ L'accord permettra à CARDIF EL DJAZAIR de commercialiser l'ensemble de ses produits sur le marché algérien, via le réseau de la CNEP-banque.
- ✓ La CNEP-banque et CARDIF EL DJAZAIR s'engagent à faire évaluer ce partenariat vers une filiale commune.

2.2.2) Les produits d'assurances distribués : Les produits d'assurance CARDIF EL DJAZAIR proposés pour la CNEP-banque sont :

A) Les produits de prévoyance :

- ✓ Assurance décès/invalidité absolue et définitive des emprunteurs.
- ✓ Garantie incapacité temporaire de travail des emprunteurs.
- ✓ Assurance de protection des comptes.
- ✓ Protection des moyens de paiement.

⁵ Document CNEP-banque

B) Les produits d'assurance vie épargne :

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

c) Les produits d'assurance dommage liés aux crédits hypothécaires :

✓ Assurance catastrophes naturelles (obligatoire).

✓ Assurance multirisque habitation.⁶

2.2.3) La rémunération de la banque :

✓ Une commission sur les encaissements des primes d'assurance ;

✓ Une participation au profil technique réalisé par CARDIF EL DJAZAIR avec la CNEP-banque.⁷

Section 3 : Les produits d'assurance CARDIF commercialisés par la CNEP-Banque :

En novembre 2008, un programme de formation de collaborateurs était engagé au niveau de trois agences pilote (dont deux à Alger) et ce pour le lancement du produit assurance ainsi, que pour tester l'opérationnalité des procédures de gestion ce qui permettra l'élargissement au reste des agences. (CNEP-banque de Tizi-Ouzou)

Actuellement trois produits commercialisés au niveau de la CNEP-Banque sont :

✓ L'assurance de l'emprunteur ;

✓ La CNEP totale prévoyance ;

✓ SAHTI ;

✓ RIHLATI.

3.1) L'assurance des emprunteurs (ADE) :

3.1.1) Définition de l'assurance des emprunteurs :

L'assurance des emprunteurs « A.D.E » est un produit de CARDIF qui accorde une garantie de paiement à la CNEP-Banque du montant du capital restant de l'emprunt, conformément au contrat d'assureur et l'assuré à la date des deux événements suivants :

- À la date de la survenance du décès de l'emprunteur assurés ;

- Et à la date de constatations de l'Invalidité Absolue et Définitive de l'emprunteur assuré « IAD »⁸

⁶ Document CNEP-banque.

⁷ Revu de la CNEP-banque : numéro spécial BANCASSURANCE, 2008 ; continu de l'accord partenariat CNEP-banque/CARDIF EL DJAZAIR P 12

3.1.1.1 natures des risques couverts :

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

L'offre classique : qui couvre le risque de décès et cette couverture dure jusqu'à l'âge de 70ans ;

L'offre enrichie : qui couvre le risque de décès et Invalidité Absolue et Définitive (IAD), cette couverture dure jusqu' à l'âge de 60ans.

Ces deux formules couvrent l'emprunteur principal, le Co-emprunteur ou la caution.

3.1.1.2 conditions d'adhésion :

Pour pouvoir adhérer à l'ADE, le client demandeur devra être âgé de 19ans au moins et de 75ans au plus à la date de la dernière échéance. Toutefois, les garanties ne commencent à prendre effet qu'à la date de la mobilisation du crédit.

L'adhésion à l'assurance ADE CARDIF EL DJAZAIR n'est pas obligatoire. Si le client refuse d'y souscrire, il doit contracter une assurance équivalente, auprès d'un autre assureur de premier ordre, payé en prime unique assurant une couverture pour toute la durée du crédit avec subrogation au profit de la CNEP-Banque.

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

3.1.1.3 traitement et modalités d'adhésion à l'ADE CARDIF EL DJAZAIR :

L'adhésion à l'assurance ADE se fait au niveau de l'agence comme suit :

Le chargé de la clientèle remettra au client demandeur (emprunteur, Co-emprunteur ou caution) en même temps que la demande de crédit, la demande d'adhésion à l'assurance suivant le modèle type joint « voir annexe n°1 » et une notice d'information précisent les conditions de couverture de l'ADE.

Dans le cas où l'adhésion à l'ADE est soumise à l'accord de l'assureur (CARDIF EL DJAZAIR) ce dernier doit donner son accord ou refus motivé (justifier) dans un délai de 72heures.

La décision de l'assureur sera transmise par fax à la direction bancassurance qui la transmettra, le jour même, par fax à l'agence concernée.

⁸ Est considéré comme invalidité absolue et définitive un assuré reconnu par un assureur inapte à tout travail ou définitivement incapable de se livrer à une activité susceptible de lui procurer un salaire, gain ou profit.

L'adhésion à l'ADE obéit à des conditions qui varient en fonction du montant du crédit sollicité par le client après simulation.

➤ **Montant du crédit \leq 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 a l'ADE CARDIF EL DJAZAIR se fait comme suit :

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

1. si le client répond par **non** à toutes les questions figurant sur la déclaration de l'état de santé, et après avoir signé cette dernière, l'adhésion est acceptée par l'agence.

Le chargé de clientèle doit demander au client de refaire sa déclaration en lui expliquant que toute réticence ou fausse déclaration intentionnelle de la part de l'adhérent entraîne la nullité de l'adhésion à l'assurance.

2. si le client répond par **oui**, au moins, à une des questions figurant dans la déclaration de l'état de santé, le client devra renseigner un questionnaire médical de santé (QMS)

« **Voir annexe N°2** »

Celui-ci (QMS) ainsi que la demande d'adhésion des emprunteurs doivent être transmis à la direction de bancassurance par voie de fax le jour même ou le lendemain, lequel sera transmis aussitôt à CARDIF EL DJAZAIR pour lui permettre de statuer sur l'adhésion.

CARDIF EL DJAZAIR sur la base du QMS peut soit accepter l'adhésion du client sans autre formalité soit demander des examens médicaux complémentaires.

Pour se faire l'assureur via son prestataire de service IPA⁹ prendra attache avec le client pour lui fixer un rendez-vous au niveau d'une clinique conventionnée pour procéder aux examens exigés.

Les résultats des examens seront transmis directement à CARDIF EL DJAZAIR pour statuer sur l'acceptation ou le refus de l'adhésion.

➤ **Montant du crédit supérieur à dix millions de Dinars et inférieur ou égal à quinze millions de Dinars ($>10.000.000,00$ DA et $\leq 15.000.000,00$ DA)**

Lorsque le crédit demandé après simulation est supérieur à 10 millions de Dinars ou inférieur ou égale à 15 millions de Dinars, le client (emprunteur principal et Co-emprunteurs ou caution) doit, en plus de la demande d'adhésion ADE, renseigner un questionnaire médical de santé.

⁹ IPA : Inter Partner Assistance Algérie, spécialisée dans le marché de l'assistance.

L'agence doit obligatoirement transmettre la demande d'adhésion ADE ainsi que le QMS, par fax le jour même ou le lendemain, a la direction bancassurance qui les transmettra aussitôt à CARDIF ELE DJAZAIR.

➤ **Montant du crédit >15.000.000,00 DA et ≤50.000.000,00 DA :**

Tout demandeur de crédit pour un montant supérieur à 15 millions de Dinars et inférieur ou égal à 50 millions de Dinars après simulation, le client doit renseigner :

- La demande d'adhésion a l'assurance des emprunteurs.
- Le questionnaire médical de santé QMS.
- L'agence doit obligatoirement transmettre, la demande d'adhésion ADE ainsi que le QMS, par voix de fax le jour même ou le lendemain a la direction de bancassurance qui les transmettra à CARDIF EL DJAZAIR.

Tableau N°5: nombre de contrats cumulés suscrit pour le produit ADE

Années	ADE
2008	145
2009	14148
2010	16539
2011	21092
2012	22276
2013	19397
2014	19094
2015	18918
2016	20037
2017	19369

Source : fournies par l'organisme d'accueil.

Le tableau en dessus montre que le nombre de contrats de ce de ce produit est en hausse continue de 2008 à 2012, sur cette période, le nombre passe de 145 contrats en 2008 à 22276 contrats en 2012, et puis il ya eu une baisse du nombre de contrat, sur la période allant de 2013 à 2015 et en fin une légère hausse est constatée en 2016 mais cette tendance à la hausse n'a pas duré en 2017 ou le nombre a légèrement baissé.

3.1.2) Les avantages du produits ADE :

Quant aux avantages du produit ADE, nous distinguons les avantages perçus par la CNEP-Banque, ceux perçus par l'assuré et ceux perçus par le CARDEF EL DJAZAIR.

✚ Les avantages majeurs pour la CNEP-Banque :

Les avantages principaux tirés par la CNEP-Banque dans le cas de l’ADE se résument dans les points suivants :

- La banque assure le remboursement du crédit accordé, en recevant le capital restant dû, en cas de sinistre
- La distribution de ce produit lui permettra d’engendrer des revenus supplémentaires
- Diversification des produits proposés à la clientèle
- Tout cela apportera à la CNEP-Banque une compétition sur le marché

✚ Les avantages pour l’assuré :

Moyennant le paiement d’une prime mensuelle, la famille de l’assuré dispose du bien immobilier financé en cas d’un coup dur (décès ou invalidité absolue et définitive de l’emprunteur). En cas de sinistre il y’aura extinction de la dette en faveur de l’assuré.

✚ Les avantages pour CARDIF El DJAZAIR :

Les avantages principaux tirés par le CARDIF El DJAZAIR dans le cas de l’ADE se résument dans les points suivants :

- Vendre ses produits d’assurance en partenariat avec la CNEP-Banque.
- Partage des résultats.

3.2) CNEP Totale prévoyance :

Le 01 juillet 2009, la CNEP-Banque lance sur le marché un second produit de prévoyance : CNEP Totale prévoyance élaboré avec son partenaire CARDIF El DJAZAIR.

Ce produit a été conçu pour garantir le versement d’un capital aux bénéficiaires en cas de décès ou d’invalidité absolue et définitive I.A.D du souscripteur.

Le produit CNEP Totale prévoyance a tout d’abord été lancé sur cinq (05) agences pilotes (dont 3 à Alger) avant d’être lancé dans toutes les agences de la banque sur tout le territoire national.

Il existe deux formules de protection :

Formule1 : il s’agit de l’assurance décès ou invalidité absolue et définitive IAD avec doublement de capital en cas d’accident.

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

Formule2 : il s’agit de l’assurance décès, invalidité absolue et définitive IAD accidentels.

C'est une assurance couvrant les risques de décès et IAD, survenus à la suite d'un accident.

3.2.1) Les clients pouvant adhérer à ce produit :

Toutes personnes physiques résidentes en Algérie, âgées de 19 ans à 60 ans, titulaire d'un livret d'épargne logement LEL ou particulier LEP, ou d'un compte chèque auprès de la CNEP-Banque, peut adhérer à ce produit.

3.2.2) Processus de gestion du produit :

Dans un premier temps, nous présenterons les modalités d'adhésion au produit total prévoyance, ensuite, nous définirons le processus de sa gestion.

3.2.2.1) Modalités d'adhésion au produit totale prévoyance :

La CNEP totale prévoyance est une assurance adossée aux produits d'épargne.

Ce produit est proposé par les chargés de la clientèle aux clients sélectionnés par ces derniers.

Une notice d'information du produit total prévoyance est remise au client afin qu'il prenne connaissance des conditions d'adhésion.

Si le client déclare être en bonne santé, cela lui permettra une adhésion d'office.

Dans le cas contraire, il remplira un questionnaire médical de santé dont le dernier mot revient à CARDIF.

Le souscripteur peut choisir :

- Les bénéficiaires (10 au maximum) ;
- Les quotes-parts des bénéficiaires du capital assuré, en cas de décès (le souscripteur à la possibilité de ne pas désigner de définitives, en cas de décès, la FRIDHA déterminera les bénéficiaires et les proportions de partage du capital).

L'adhésion devient effective dès la signature du formulaire lorsque le client signe la déclaration de bonne santé, ou dès réception de la décision favorable de CARDIF EL DJAZAIR lorsqu'un questionnaire médical de santé a été renseigné pour la formule ; sinon l'adhésion est automatiquement effective dès signature pour la formule 2.

L'adhésion est conclue pour une durée d'une année renouvelable par tacite reconduction pour la même période.

3.2.2.2) Processus de gestion des primes :

A la date de souscription, le client doit avoir un compte chèque pour permettre les prélèvements mensuels des primes ;

La CNEP banque verse les primes mensuelles échus facturées par CARDIF EL DJAZAIR. Cette dernière verse à son tour les commissions soit, 15 du montant des primes du mois et 5 du montant des primes du mois comme frais de formation et de marketing.

3.2.2.3) les capitaux assurés :

Pour la première formule assurance décès, Invalidité Absolue et Définitive (IAD), toutes causes avec dédoublement du capital en cas d'accident, les capitaux assuré sont :

Tableau N6: les capitaux assurés pour la première formule du produit CTP

Capital assuré en Dinars	3000.000,00	2000.000,00	1500.000,00	1000.000,00	500.000,00
Prime adhérent semestriel	8850	5900	4425	2950	1475
Prime conjoint semestriel	7410	4940	3705	2470	1235

Source : réalisé à partir des données de la CNEP-Banque.2022

Pour la 2^{ème} formule assurances décès, Invalidité Absolue et Définitive accidentels, les capitaux assuré sont :

Tableau n° 7: les capitaux assurés pour la 2^{ème} formule du produit CTP

Capital assuré en Dinars	6000.000,00	4000.000,00	3000.000,00	2000.000,00	1000.000,00
Prime adhérent semestriels	4440	2960	2220	1480	740

Source : réalisé à partir des données de la CNEP-Banque.2022

Le client choisira la formule souhaitée et le capital à assurer, lorsque le souscripteur choisit la première formule une réduction de 15% du montant de la prime est accordée à a son conjoint en cas d'adhésion.

Pour la première formule « assurance décès, IAD, toutes causes avec dédoublement du capital en cas d'accident ».

Deux cas peuvent se présenter :

1. le souscripteur déclare être en bonne santé dans ce cas le client coche la case je déclare être en bonne santé.

2. le souscripteur refuse de déclarer qu'il est en bonne santé et doit dans ce cas remplir un questionnaire médical « voir annexe n°7»

Dans ce cas si le client répond par non à toutes les questions du questionnaire médical de santé, l'agence CNEP-Banque est en droit d'accepter.

Si le client répond par oui au moins à une des questions du questionnaire médical de santé, la cellule bancassurance transmet le formulaire QMS à CARDIF EL DJAZAIR le jour même, la réponse de l'assureur peut être une acceptation ou un refus motivé.

3.2.2.4) formalisation de l'adhésion

L'adhésion à l'assurance CNEP totale prévoyance devient effective :

- Pour la « formule 1 » décès et IAD toute causes :
 - dès la signature du formulaire lorsque le client signe la déclaration de bonne santé.
 - dès la réception de la décision favorable de CARDIF EL DJAZAIR lorsque un QMS a été renseigné.
- Pour la « formule 2 » décès et IAD accidentels :
 - dès la signature du formulaire d'adhésion.

Mais dans tous les cas l'assurance n'est définitive qu'à la condition de l'encaissement effectif de la première prime. Le formulaire d'adhésion doit être rempli en 3 exemplaires :

- un exemplaire original doit être envoyé à la cellule bancassurance pour la transmission à CARDIF EL DJAZAIR ;
- un exemplaire est remis au client ;
- un exemplaire est archivé au niveau de l'agence.

Tableau N°8 : nombre des contrats cumulés souscrits pour le produit CTP

année	CTP
2008	0
2009	0
2010	1319
2011	20086
2012	15383

2013	13826
2014	13649
2015	14460
2016	14138
2017	11774

Source : fournies par l'organisme d'accueil2022

3.2.2.5) Cessation de garantie : La garantie prend fin en cas de :

- Décès ou invalidité absolue et définitive (réalisation du sinistre) ;
- 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 des primes d'assurance dans les 45 jours qui suivent l'échéance de la prime ;
- Non renouvellement de l'adhésion par l'assureur dans les 30 jours précédant l'échéance annuelle de l'adhésion.

3.2.2.6) Les avantages des produits CNEP- Totale prévoyance :

Quant aux avantages du produit CNEP-totale prévoyance, nous distinguons les avantages perçus par la CNEP-Banque et ceux perçus par l'assuré.

a- Les avantages majeurs pour la CNEP-Banque dans les points suivants : On peut résumer les avantages tirés par la CNEP-Banque dans les points suivants ;

- L'élargissement de la gamme des services proposés à la clientèle ;
- La rentabilité de la banque ;
- La fidélité de la clientèle (CNEP-Banque de Tizi-Ouzou).

b- Les avantages pour l'assuré : Pour l'assuré, le produit CNEP totale prévoyance est :

- Un moyen de prévoyance et une couverture immédiate ;
- Une solution pour mieux faire face aux aléas de la vie (se protéger et protéger les membres de la famille)
- Une couverture qui permet d'envisager l'avenir sereinement ;
- Une exonération des droits de succession pour l'assuré ou ses bénéficiaires.

Depuis le lancement de ce produit en juillet 2009, la CNEP-Banque à enregistrer jusqu'à fin 2014,76763 assurés. (CNEP-Banque de Tizi-Ouzou).

3.3) SAHTI :

Le 27 janvier 2013, la CNEP-Banque lance sur le marché un troisième produit qui sera commercialisé sous le nom de **SAHTI**.

Ce produit est destiné à couvrir les adhérents contre les risques suivants ;

- Maladies graves (cancer) ;
- Hospitalisation (à la suite d'un accident ou une maladie), hospitalisation chirurgicales (par suite d'un accident ou une maladie) ;
- Les trois premiers jours d'hospitalisation ne sont pas pris en charge par l'assureur. Au maximum deux hospitalisations couvertes par année d'adhésion pour chaque assuré dans la limite de quinze jours d'indemnités par événement.

Le produit de bancassurance **SAHTI** a tout d'abord été lancé sur sept agences pilotes avant sa généralisation à travers l'ensemble des sièges d'exploitation de la banque sur tout le territoire national à partir de 1^{er} mars 2013.

3.3.1) Les formules d'assurances : Le produit d'assurance SAHTI sera proposé à la clientèle sous deux formules :

FORMULE 1 : formule individuelle, cette formule garantit le versement d'un capital de 500.000,00 DA en cas de maladie aggravée (cancer) pour l'assuré. Et le versement d'une indemnité journalière de 3000 DA par jour pour maladie ou accident. Limité à deux hospitalisations par année et par assuré et de 15 jours d'indemnité par événement, la prise en charge par l'assureur ne commence qu'à partir de 4^{ème} jour d'hospitalisation.

FORMULE2 : c'est une formule familiale, cette formule garantie aussi le versement d'un capital de 300.000,00 DA par assuré en cas d'un cancer, et le versement d'une indemnité journalière de 3000DA pour assurer en cas d'un cancer, et le versement d'une indemnité journalière de 3000 DA suite à un accident ou maladie, et le versement de 5000 DA en cas d'intervention chirurgicale.

Pour les formules1 et 2, c'est une assurance couvrant les risques de maladie aggravée et d'hospitalisation (à la suite d'un accident ou une maladie), hospitalisation chirurgicale.

➤ Le schéma suivant montre les deux formules SAHTI.

Schéma n°1 : « matérialisation des deux formules d'assurance ».



SOURCE : CNEP-Banque2022

Les tarifs appliqués dans l'assurance SAHTI peuvent être résumés dans le tableau suivant :

Tableau N°9: « tarifs appliqué dans l'assurance SAHTI ».

Les garanties	Formule individuelle	Formule familiale
Maladie aggravée (cancer)	500.000,00	300.000,00
Hospitalisation (suite à une maladie ou accident)	3000 DA par jour d'hospitalisation	
Intervention chirurgicale (suite à une maladie ou accident)	5000 DA par jour d'hospitalisation	

Source : réaliser à partir des données de la CNEP-Banque (annexe N°10)2022

Pour le produit SAHTI, le client a le droit de choisir l'une des formules : formule individuelle ou formule familiale.

➤ Si le client décide de souscrire à la formule individuelle, la prime mensuelle versée est différente selon l'âge :

- S'il est âgé entre 19ans et 50ans, il paiera 245da ;
- S'il est âgé entre 51ans et 65ans, le client paiera 750da.

- Si le client décide de souscrire à la formule familiale, la prime mensuelle versée est différente selon l'âge aussi :
 - S'il est âgé entre 19ans et 50ans, il paiera 875DA.
 - S'il est âgé entre 51ans et 65ans, le client paiera 1375DA.
- En cas de maladies graves, l'assureur procédera à un versement d'un capital unique de 500000DA, pour la formule individuelle et 300000DA pour la formule familiale.
- Dans le cas d'une hospitalisation, l'assureur versera des indemnités journalières de 3000DA/jour pour les maladies et les accidents, et 5000DA / jour pour les interventions chirurgicales.

3.3.2) Cessation des garanties : La garantie SAHTI prend fin en cas de :

- Non-paiement des primes d'assurance dans les 45jours qui suivent l'échéance de la prime ;
- À l'échéance de la prime suivant la clôture de compte chèque de l'adhérent ;
- À la suite d'une résiliation à l'initiative de l'adhérent ;
- Au 65^{ème}anniversaire de l'assuré ;
- Pour les enfants de l'adhérent ; au 19^{ème}anniversaire.
- Mise en jeu de la garantie maladie aggravée pour l'assuré. (CNEP-Banque de TIZI OUZOU)

3.3.3) SAHTI en bref :

- D'accompagner le client quel que soit son choix de traitement ;
- D'une adhésion sans examen médical ;
- A un tarif avantageux jusqu'à 50ans ;
- D'une couverture immédiate en cas d'accident, des 90 jours en cas de maladie.
- **Les exclusions réglementaires de ces produits :** Pour les produits cités précédemment, il y aura un non-paiement de prestation si l'événement assuré est le résultat de :
 - Suicide, blessure volontaire ;
 - Guerres civiles ou étrangères ;
 - Conditions médicales préexistantes ;
 - Les actes chirurgicaux illégaux...

Tableau N° 10: nombre de contrats cumulés souscrits pour le produit SAHTI

Années	SAHTI
2008	0
2009	0
2010	0
2011	0
2012	0
2013	8131
2014	9950
2015	9758
2016	8810
2017	7755

Source : fournies par l'organisme d'accueil .2022

3.4) RIHLATI :

3.4.1) définition de RIHLATI :

RIHLATI est un contrat d'assurance groupe « assistance voyage » souscrit par la CNEP Banque auprès de l'assureur CARDIF EL DJAZAIR.

Ce contrat vous garantit des prestations d'assistance durant vos déplacements privés ou professionnels à l'étranger d'une durée inférieure à 90jours consécutifs en cas de survenance de l'un ou plusieurs des événements suivants :

- Atteinte corporelle consécutive à une maladie ou un accident ;
- Désagréments du voyage (transport sanitaire, garantie frais médicaux d'urgence, frais de secours et de sauvetage, perte de bagage ;
- Poursuites judiciaires à l'étranger ;
- Rapatriement de corps en cas de décès.

De plus, vous bénéficiez également d'une couverture assurance décès accidentel.

Votre contrat RIHLATI est constitué de :

-la présente notice d'information

- le bulletin d'adhésion à l'assurance voyage RIHLATI.

3.4.2) les formules de RIHLATI :

C'est très simple, le choix se fait en fonction de votre destination de voyage.

- USA, Canada, Japon ou Singapour, choisissez la formule « confort » avec une couverture « monde entier »
- Pour toutes les autres destinations, optez pour la formule « classique » avec une couverture « monde entier sauf USA, Canada, Japon ou Singapour »

3.4.3) les garanties offertes :

Les garanties sont identiques quelle que soit la formule choisie sauf pour les frais médicaux d'urgence et la garantie décès accidentel telles qu'indiquées dans le tableau « voir annexe13 »

Conclusion

Ce 3^{ème} chapitre a été consacré à notre étude sur le terrain qui visait à mettre la lumière sur la pratique de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque.

En procédant à la description et à l'analyse de la pratique de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque, nous constatons qu'elle est une réelle opportunité pour la CNEP-Banque qui trouve là une stratégie d'élargir et de diversifier son offre de produits de sa clientèle.

La CNEP-Banque, après avoir réalisé de bon résultats avec l'assurance des emprunteurs distribués par ses agences depuis 2008, près d'une année après, la signature du partenariat avec CARDIF EL DJAZAIR, la CNEP-Banque a passé à la seconde phase avec un nouveau produit de prévoyance destinée « l'assurance de l'emprunteur, CNEP Totale Prévoyance, SAHTI puis le produit assurance voyage (RIHLATI) ». Ce qui permet à la CNEP-Banque d'être compétitive sur le marché bancaire algérien.

Conclusion générale

Conclusion générale

La bancassurance semblent aujourd'hui un moyen de production de richesse dont les professionnels de la banques et de l'assurance se sont fermement engagé, mais aussi un instrument très important de développement et de promotion de cette dernière. En Algérie, la bancassurance reste encore insuffisamment développée.

Il n'existe pas un seul modèle à suivre pour le rapprochement des deux secteurs. En effet, suivant le pays où on se trouve, la bancassurance prend des dimensions différentes et comme toute chose, la bancassurance a ses avantages mais aussi ses inconvénients.

La bancassurance a connu un développement dans certains pays contrairement à d'autres, c'est en effet un ensemble de composants d'ordre (légal, culturel ou comportemental) qui peuvent expliquer la différence dans le développement de la bancassurance dans chaque pays.

Actuellement, la bancassurance en Algérie est en son état primitif. Elle est appelée à se développer à l'aide de plusieurs éléments favorisant son essor comme la promulgation de textes autorisant le rapprochement entre les banques et les compagnies d'assurance par un accord de distribution ou une prise de participation, ainsi que le cadre réglementaire et fiscal encourageant les assurances de personne, introduit par la loi de finance en 2006. De leur côté les banques doivent toutes s'engager dans des voies de bancassurance et mettre en œuvre tous les moyens nécessaires pour assurer un service de qualité qui répond aux attentes de la clientèle tout en se référant aux expériences étrangères en la matière.

Durant tout notre travail de recherche, nous avons tenté d'apporter des éléments de réponses à notre problématique, par le fait que le partenariat CARDIF EL-DJAZAIR et la CNEP-Banque permet à celle-ci de commercialiser plusieurs produits assuranciel en un laps de temps relativement court, ce qui ne peut que élargir d'avantage sa gamme de produits afin de répondre aux besoins d'une clientèle, de plus en plus, exigeante, ce qui confirme la première Hypothèse de recherche.

Après avoir étudié le thème relatif à la bancassurance de CNEP-Banque, il nous est apparu utile de suggérer quelques thèmes de recherches en rapport avec la bancassurance qui pourraient faire l'objet de travaux de recherche pour les futurs étudiants à savoirs le développement de la bancassurance au sein des banques algériennes, l'analyse des produits de la bancassurance en Algérie Approche comparative : cas BDL CNEP-Banque ; l'apport de la bancassurance au marché assuranciel algériens analyse comparative du développement des

deux compagnies d'assurance SAA-CAAT ; analyse de la contribution de bancassurance dans le développement d'assurance en Algérie.

C'est ainsi qu'aujourd'hui, il existe plusieurs conventions signées par la banques nationales avec des compagnies d'assurance afin de mettre en œuvre cette pratique.

Après avoir signé en 2008, un accord de partenariat de bancassurance avec la compagnie d'assurance française CARDIF EL DJAZAIR, la CNEP-Banque inscrit la bancassurance comme un axe stratégique important une offre complète de produits d'assurance et conforter donc, sa position de leader dans l'activité de banque de détail.

En procédant à la description et à l'analyse de la pratique de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque, nous constatons qu'elle est une réelle opportunité pour la CNEP-Banque qui trouve là une stratégie d'élargir et de diversifier son offre de produits de sa clientèle.

En effet, en adoptant une stratégie de diversification efficace la CNEP-Banque pourrait ainsi fidéliser sa clientèle et assurer une croissance des marges bancaires par des entrées de fonds, ce qui confirme la deuxième hypothèse.

Bibliographie

Bibliographie

❖ **Ouvrage:**

- Borderie Alain et Lafitte Michel : la bancassurance, stratégie et perspective en France et en Europe, 2004, édition banque.
- CHEVALIER Marjorie, LAUNAY carole et MAINGUY Bérangère, la bancassurance : analyse de la situation de la bancassurance dans le monde, édition groupe FOCUS, 2005.
- DANIEL Jean-Pierre, les enjeux de la bancassurance, Ed de Verneuil, France, 2^{eme} édition, 1995
- KEREN VERED, la bancassurance, Ed Que sais-je ? France, 1997

❖ **Revues de la banque :**

- CNEP-Banque : notice d'information « CNEP Totale Prévoyance »2022.
- Document interne de la CNEP-Banque 2022.
- CNEP-Banque : notice d'information « REHLATI »2022.
- CNEP-Banque : notice d'information « SAHTI »2022.

❖ **Mémoire :**

- FACI, L « la bancassurance en Algérie cas : de la CNEP-Banque de TIZI-OUZOU » mémoire de master en science économique, promotion 2015.
- HIMEUR.L et IKHELEF.N « le rôle de la bancassurance dans le développement des produits d'assurance, cas : direction générale de CAARAMA assurance d'Alger, promotion2019.
- Mohamed EL Mahi la bancassurance(en ligne), projet de fin d'étude, IGA Rabat (institut supérieur du génie appliqué).

- S.MOUAS, 2009, « les stratégies et les perspectives de la bancassurance en Algérie, cas de CNEP-Banque de TIZI-OUZOU ».
- YOUNSI.K et ZERROUKI.N, « la pratique de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque et société générale Algérie » promotion 2018.

❖ Site internet :

<https://www.economie.gouv.fr>

<http://www.djazairess.com/fr/liberte/93342>

<http://www.maghrebemergent.com/economie/algerie>

www.liberte-algerie.com

www.memoireonline.com

www.cnepbanque.dz

<https://www.lafinancepourtout.com>

Glossaire

Glossaire

Assuré :

Personne dont la vie, les actes ou les biens sont assurés, le souscripteur et l'assuré sont généralement la même personne, mais lorsque ce n'est le cas, l'assuré doit intervenir pour donner son consentement à l'assurance prise sur tête.

Assurfinance :

Néologisme qui désigne la distribution des produits bancaires par une compagnie d'assurance et ses intermédiaires.

Bancassurance :

Néologisme qui désigne la distribution des contrats d'assurance par les guichets de la banque ou d'établissements financiers.

Invalidité :

Diminution du portefeuille physique ou psychique d'une personne dont l'état est définitivement stabilisée.

Invalidité absolue définitive :

Incapacité définitive de fournir le moindre travail dans quelque profession que ce soit, à la suite d'une maladie ou d'un accident.

Prime :

Somme payée à une entreprise d'assurance pour la garantie d'un risque.

Réassurance :

Opération par laquelle une entreprise d'assurance se fait assurer à son tour pour tout ou partie des risques qu'elle garantit.

Souscripteur :

Personne physique ou morale qui, pour son compte ou celui d'une ou plusieurs autres personnes, souscrit un contrat d'assurance auprès d'une entreprise d'assurance ou qui

est, en vertu de la loi ou d'une clause contractuelle, substituée à la personne qui a souscrit à l'origine.

Commission :

Rémunération pour l'apport ou la gestion d'un contrat d'assurance, de réassurance ou de rétrocession.

Assurance de personne :

Est une assurance qui couvre des personnes physiques contre les accidents corporels, l'invalidité, la maladie, le décès.

Assurance de dommage :

Regroupe les assurances qui ont pour objet de garantir le patrimoine de l'assuré, elles renvoient à deux réalités : d'une part, les assurances de choses, ou assurances de biens qui servent à couvrir l'indemnisation des dommages qui affectent le patrimoine de l'assuré et, d'autre part, les assurances de responsabilité qui permettent de couvrir les conséquences financières des dommages causés à autrui par la faute de l'assuré.

Assurance en cas de vie :

Assurance par laquelle l'entreprise d'assurance s'engage à verser un capital ou une rente à une ou plusieurs dates convenus si un assuré est alors vivant.

Assurance en cas de décès :

Assurance par laquelle l'entreprise d'assurance s'engage à verser un capital ou une rente en cas de décès d'un assuré.

Annexe :

Université mouloud Mammeri de TIZI-OUZOU

Faculté des sciences Economiques, commerciales et des sciences de gestion

Département des sciences Economiques

Guide d'entretien :

Ce guide d'entretien a été conçu dans le cadre d'une étude pour l'obtention d'un diplôme de master en Economie Monétaire Bancaire(EMB), au sein de l'université de Tizi-Ouzou. Nous cherchons à savoir quels sont les produits d'assurance CARDIF commercialisés par la CNEP-Banque de TIZI-OUZOU.

Permettez-nous de vous présenter le questionnaire ci-après et nous vous remercions de consacrer un peu de votre temps pour y répondre.

Nous nous engageons à ce que tous les résultats obtenus via ce questionnaire soient confidentiels et utilisés à des fins exclusivement scientifiques.

Nous vous remercions par avance de votre contribution et du temps que vous voudrez bien y consacrer.

Si vous souhaitez plus de renseignement ou une aide ou explication pour remplir ce questionnaire, nous sommes, bien entendu, à votre disposition au,.....

NOM :..... PRENOM :.....

Adresse mail :.....

Numéro de téléphone :.....

Merci d'avance pour votre collaboration.

- 1) identification de l'agence bancaire :
- 2) quels sont les produits offerts par la CNEP-Banque ?
- 3) quels sont les produits distribués par CARDIF?
- 4) Quel sont les formules d'assurances ?
- 5) quel sont les nombres de contrats cumulés suscrit pour le produit ADE ?
- 6) Comment se fait l'adhésion à l'assurance ADE au niveau de l'agence ?
- 7) quel sont les capitaux assurés pour la première formule du produit CTP ?
- 8) Quelle catégorie de personnes peut adhérer au produit CTP ?
- 9) quel sont les tarifs appliqué dans l'assurance SAHTI ?
- 10) Si le client décide de souscrire à la formule individuelle, quel sont les conditions ?
- 11) quels sont est les formules de RIHLATI ?

Annexes



Notice d'information : produit Assurance des Emprunteurs « ADE »



CARDIF
El Djazair

La présente notice est destinée à l'emprunteur ayant adhéré à la convention de groupe N°1 souscrite par La CNEP BANQUE auprès de Cardif El Djazair.

I. Objet du contrat

Le contrat a pour objet d'assurer les signataires, emprunteurs ou cautions des prêts consentis par La CNEP-Banque, contre les risques liés au décès et l'invalidité absolue et définitive par le versement d'un capital.

II. Risques garantis

- **Décès de l'emprunteur :**
L'assureur couvre le décès de l'emprunteur jusqu'à l'âge de 70 ans révolus;
- **Invalidité Absolue et Définitive (IAD) de l'emprunteur :**
L'assureur couvre l'Invalidité Absolue et Définitive de l'Assuré jusqu'à l'âge de 60 ans révolus.

III. Prise d'effet des garanties

L'admission à l'assurance est effective, sous réserve de l'acceptation du risque par l'Assureur dans les conditions prévues à l'Article IV, à compter de la date de signature de la convention de crédit pour les garanties Décès et Invalidité Absolue et Définitive.

IV. Personnes admissibles

Sont admissibles à la présente assurance, toutes les personnes physiques, signataires d'un contrat de crédit et n'ayant pas atteint l'âge 70 ans révolus à la date de signature du contrat de crédit.

Pour pouvoir bénéficier de l'assurance, toute personne admissible doit, à la date de la demande de crédit, donner son consentement écrit à l'assurance, et s'acquitter de la déclaration de bonne santé et/ ou de toute autre formalité médicale exigé par l'Assureur.

V. Montant de la garantie

Le montant de la garantie est égal au solde du capital restant dû à la date du décès de l'adhérent ou à la date de constatation médicale de l'état ayant entraîné l'Invalidité Absolue et Définitive de l'adhérent, reconnu par l'Assureur.

Pour les crédits avec différé et durant la période de différée, lorsque le montant assuré est supérieur au capital restant dû à la CNEP Banque, à la date du sinistre, l'excédant de somme sera reversé par Cardif El Djazair à l'assuré ou à défaut à ses ayants-droits de l'assuré.

VI. Cessation de la garantie

La garantie prend fin :

- Lorsque le solde du crédit est égal à zéro ;
- A la date de mise en jeu de la garantie Invalidité Absolue et Définitive ;
- Lorsque l'adhérent ne s'acquitte pas de la prime d'assurance, l'Assureur est en droit de résilier l'assurance.

VII. Bénéficiaire de la garantie

En cas de survenance de l'un des risques couverts, le capital assuré est versé directement à La CNEP BANQUE en sa qualité de prêteur.

VIII. Risques exclus

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

- Les maladies ou les accidents dont la première constatation médicale est antérieure à la date de prise d'effet des garanties,
- Le suicide intervenu consciemment et volontairement au cours des deux premières années d'assurance. Toutefois, la garantie reste acquise.
- La participation à l'assuré à des duels, rixes (sauf cas de légitime défense), émeutes, crimes ou délits,
- La manipulation d'engins explosifs, 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,

- Les atteintes disco-vertébrales, les troubles anxio-dépressifs, psychiques, neuropsychiques, la spasmodie,

- Les actes chirurgicaux illégaux,
- Les accidents résultant de comportements fautifs de l'Assuré qui n'a pas respecté les prescriptions réglementaires applicables à l'exercice des sports et activités qu'il pratique,

- 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 côtes.

- 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 du ski alpin ou de fond, du monoski 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.

IX. Prime d'assurance

La prime d'assurance et le taux de couverture sont indiqués sur le contrat de crédit. La prime est à la charge de l'emprunteur.

X. Déclaration des sinistres - pièces justificatives

Tout sinistre doit être déclaré à l'Assureur par courrier, les pièces suivantes sont à adresser à l'agence CNEP de l'adhérent dans les meilleurs délais :

En cas de décès :

- Un certificat de décès de l'emprunteur, -
- Un acte de décès de l'emprunteur,
- Un procès verbal des autorités relatant les circonstances de l'accident.

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'invalidité,
- Un procès verbal des autorités relatant les circonstances de l'accident.

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

XI. Contrôle de l'assureur

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

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 neuro-psychiques, hypertension artérielle, diabète, hépatite, séropositivité, cancer, affection tumorale, maladies du sang..



QUESTIONNAIRE MEDICAL

Groupe Emprunteur



CARDIF
El Djazaïr

M. Mme Mlle NOM et PRENOMS : Nom de j. fille :

Date et lieu de naissance Profession :

Adresse :

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

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

AU COURS DES 10 DERNIERES ANNEES		OUI	NON	Dates - durées - motifs - résultats ?
10	Avez-vous fait des séjours en milieu hospitalier ou suivi un traitement spécialisé tel que rayons, chimiothérapie, immunothérapie ou cobaltothérapie, ... ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Test(s), résultat(s) et date(s) ?
	Avez-vous subi des transfusions de sang, de dérivés sanguins, des examens médicaux (analyse de sang, d'urine, électrocardiogramme, radiographie) ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	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 ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
10	Devez-vous être hospitalisé prochainement ou subir des examens médicaux ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Quand - pour quel(s) motif(s) ?
	Devez-vous subir une intervention chirurgicale ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
11	Pour les hommes : Avez-vous été dispensé du service militaire pour raison médicale ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Précisez : (dates...)
12	Etes-vous actuellement titulaire d'assurances de personnes ou avez-vous par ailleurs des propositions en cours ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Date - Compagnie - garanties - montants :
	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 ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
13	Utilisez-vous en tant que pilote ou passager des engins aériens (hors lignes commerciales régulières) ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Type d'engin Cylindrée Kilométrage annuel moyen
	Utilisez-vous un cycle à moteur ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	Si oui, est-ce en tant que moyen de transport uniquement ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Pratiquez-vous des sports ?		Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	Si oui lesquels ?
				Compétition ?
				Oui <input type="checkbox"/>
				Non <input type="checkbox"/>
				Oui <input type="checkbox"/>
				Non <input type="checkbox"/>

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 mon médecin traitant, pour tout sinistre que je déclarerai au titre du présent contrat.

A le

Signature de la personne à assurer
 (Précédée de la mention « lu et approuvé »)

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).



Déclaration de sinistre

ADE / CNEP Totale Prévoyance



Réseau..... Agence.....

A. Détails sur le contrat et l'adhérent

Nom et Prénom : _____

RIB : _____

N° Adhésion : _____ N° de tel : _____

Adresse : _____

Assurance des Emprunteurs (ADE)

L'assuré est : Emprunteur Co-emprunteur / Caution

Crédit : En mobilisation En recouvrement

Formule : Classique Enrichie

Contrat de crédit N° : _____

Montant initial du crédit : _____

Capital restant dû à la date du sinistre : _____

Capital versé à l'assuré si formule enrichie : _____

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 :

- Copie du contrat ;
- Convention de crédit si ADE ;
- Acte de décès (délivré par l'APC) ;
- Copie de la pièce d'identité nationale de l'adhérent ;
- Copie (s) de (s) pièce d'identité nationale du (des) bénéficiaire(s) ;
- Certificat médical de constat de décès ;

En cas de

- Mort naturelle : rapport médical précisant le diagnostic et la date de début de l'affection ou des lésions en cause.
- Décès accidentel : rapport de police ou de gendarmerie.
- Mort violente, suspecte ou d'origine indéterminée : rapport de police ou de gendarmerie et le rapport d'autopsie.

- Copie du contrat ;
- Convention de crédit si ADE ;
- Copie de la pièce d'identité nationale de l'adhérent ;
- Copie de la notification de mise en invalidité délivrée par la CNAS ;
- 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 :

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.

Article I - L'objet du contrat

L'objet du contrat est de faire bénéficier l'Adhérent des garanties Décès ou d'Invalidité Absolue et Définitive définies à l'article III, par le versement d'un capital aux bénéficiaires désignés, sous réserves des exclusions prévues à l'article IX.

Article II - Conditions d'admission

Est admissible au présent contrat, toute personne physique répondant aux conditions suivantes :

- Etre âgé de 19 à 60 ans ;
- Etre détenteur d'un compte chèque chez la CNEP-Banque ;
- Donner son consentement écrit à l'assurance ;
- S'acquitter de la Déclaration de Bonne Santé ou du questionnaire médical pour la couverture en Formule 1.

Article III - Risques garantis

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

Article IV - Limites d'âge de couverture

La limite d'âge de couverture est de :

- 70 ans pour la garantie Décès ;
- 60 ans pour la garantie IAD.

Article V - Prise d'effet et durée des garanties

Prise d'effet : La garantie prend effet dès la signature du bulletin d'adhésion à l'assurance et de la DBS pour la formule 1 sous la condition suspensive de l'encaissement effectif de la première prime.

Dans le cas où un questionnaire médical est renseigné, la garantie n'est effective qu'après accord de l'Assureur.

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

Article VI - Cessation de la garantie

La garantie prend fin :

- En cas de mise en jeu de la garantie de l'Assureur ;
- Au 70^{ème} anniversaire de l'Adhérent pour le Décès et le 60^{ème} pour l'IAD ;
- A la clôture du compte chèque de l'Adhérent ;
- En cas de non paiement des primes d'assurance dans les 45 Jours qui suivent l'échéance de la prime. L'Assureur est en droit de suspendre les garanties sans préavis, leur remise en vigueur intervient une fois le paiement des primes dans les 10 jours qui suivent la suspension. Passé ce délai, l'Assureur procédera à la résiliation unilatérale du contrat et adressera une lettre recommandée à l'Adhérent ;
- En cas de renonciation à l'assurance par l'Adhérent ;

- 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'Adhérent 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'Adhérent l'échéance annuelle de l'adhésion au moins 30 jours à l'avance. L'Adhérent dispose de ce délai pour demander la résiliation du contrat par lettre recommandée avec avis de réception. À défaut, le renouvellement s'effectue automatiquement.

Article VII - Montant de la garantie

Le présent contrat prévoit en cas de survenance d'un des risques couverts, le versement du capital souscrit par l'Adhérent.

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

Article VIII - Cumul de garantie

Le capital souscrit par l'Adhérent pour l'ensemble de ses adhésions ne peut excéder les montants suivants :

- **Formule 1 :** 5 millions de dinars,
- **Formule 2 :** 10 millions de dinars.

Article IX - Risques exclus

Les conditions d'indemnisation s'appliquent à tout accident 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 récidives :

- Les accidents ou maladies dont la constatation est antérieure à la prise d'effet des garanties ;
- Les faits intentionnels de l'Adhérent, 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'Adhérent 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 résultant de comportements fautifs de l'Adhérent qui n'a pas respecté les prescriptions réglementaires applicables à l'exercice des sports et activités qu'il pratique,

- Les accidents 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 côtes.
- 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 monoski 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.

Article X - Prime d'assurance

La prime d'assurance est mensuelle et indiquée sur le bulletin d'adhésion.

Une réduction de 15 % est accordée à l'Adhérent-conjoint sous réserve que les garanties souscrites par ce dernier soient inférieures ou égales à celles choisies par l'Adhérent. Cette réduction n'est plus applicable lorsque l'adhésion principale est résiliée.

Article XI- Conditions de prise en charge

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

- En cas de Décès :

- Un certificat de Décès de l'Adhérent ;
- Un acte de Décès de l'Adhérent ;
- 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, le cas échéant.

- 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, le cas échéant.

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

Article 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.

Article 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.

Article XIV- Territorialité

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

Lexique

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

Adhérent : Personne titulaire d'un compte chèque auprès de la CNEP Banque et adhérent aux contrats groupes n°2 et 3 souscrits par la CNEP Banque auprès de CARDIF El Djazaïr.

Assuré : Personne physique ayant signé la demande d'adhésion, répondant aux conditions d'admission.

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.

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.

Bulletin d'adhésion : Document dûment rempli et signé par l'Adhérent/Assuré sur lequel figure la formule de couverture choisie ainsi que le capital assuré.



CNEP Totale Prévoyance Questionnaire Médical de Santé



Réseau : Agence : N° Fax :

Formule : Décès -IAD Toutes Causes

Montant du capital.....DA

M. Mme Mlle NOM et PRENOMS : Nom de J. fille :

Date et lieu de naissance Profession :

Adresse : Tél.

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

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

AU COURS DES 10 DERNIERES ANNEES		OUI	NON	Dates – durées – motifs – résultats ?
9	Avez-vous fait des séjours en milieu hospitalier ou suivi un traitement spécialisé tel que rayons, chimiothérapie, immunothérapie ou cobaltothérapie, ... ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Test(s), résultat(s) et date(s) ?
	Avez-vous subi des transfusions de sang, de dérivés sanguins, des examens médicaux (analyse de sang, d'urine, électrocardiogramme, radiographie) ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	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 ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
10	Devez-vous être hospitalisé prochainement ou subir des examens médicaux ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Quand – pour quel(s) motif(s) ?
	Devez-vous subir une intervention chirurgicale ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
11	Pour les hommes ; Avez-vous été dispensé du service militaire pour raison médicale ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Précisez : (dates...)
12	Etes-vous actuellement titulaire d'assurances de personnes ou avez-vous par ailleurs des propositions en cours ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Date – Compagnie – garanties – montants :
	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 ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
13	Utilisez-vous en tant que pilote ou passager des engins aériens (hors lignes commerciales régulières) ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Type d'engin : Cylindrée : Kilométrage annuel moyen :
	Utilisez-vous un cycle à moteur ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	Si oui, est-ce en tant que moyen de transport uniquement ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	Pratiquez-vous des sports ?	Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/>	Si oui lesquels ?	
			 <input type="checkbox"/>
			 <input type="checkbox"/>
			 <input type="checkbox"/>
			 <input type="checkbox"/>

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 mon médecin traitant, pour tout sinistre que je déclarerai au titre du présent contrat.

A.....le.....

Signature de la personne à assurer
(Précédée de la mention « lu et approuvé »)

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).

(Questionnaire à transmettre dans les 24 heures à la Cellule Bancassurance)

ضمانكم

كتاب الاحتياط التام

لا يمكن لأي إنسان التنبؤ بالمستقبل لكن يمكن له الاحتياط من مصادفات الحياة لمواجهةها بصفة أحسن.
كتاب الاحتياط التام يحفظ أقراركم من المصعوبات المالية.
حماية كاملة لكم و لأقاربكم.

✓ صيغتين للاختيار

- صيغة كل الأسباب : دفع رأسمال يتراوح من 500 000 دج إلى 5 000 000 دج في حالة الوفاة والعجز المطلق والدائم مهما كان السبب.

مخططة ورأس المال في
حالة الوفاة

- صيغة الحوادث : دفع رأسمال يتراوح من 1 000 000 دج إلى 10 000 000 دج في حالة الوفاة والعجز المطلق والدائم جراء حادث.

✓ إجراءات الاكتتاب بسيطة

ما عليكم إلا باختيار الصيغة و الرأسمال اللذان يثقان بكم و تعيين المستفيدين في حالة الوفاة.

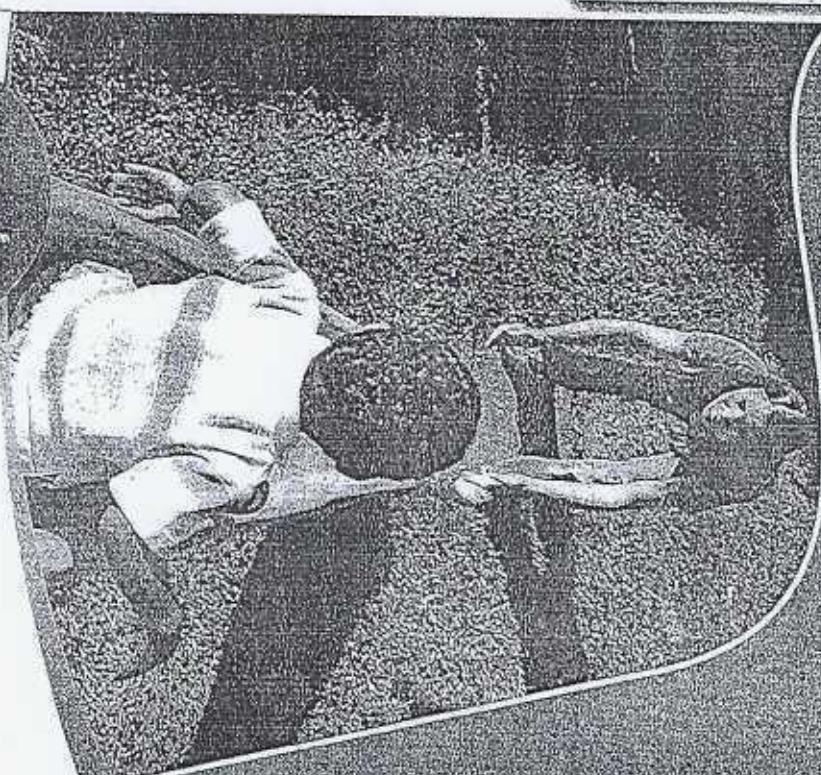
✓ دفع سريع و مضمون

- في حالة حدوث مكروه يكفي التصريح بالحدث و تقديم بضع مبررات.

- يتم دفع الرأسمال في ظرف 72 ساعة.

تأملوا المستقبل بصفاء مع

كتاب الاحتياط التام

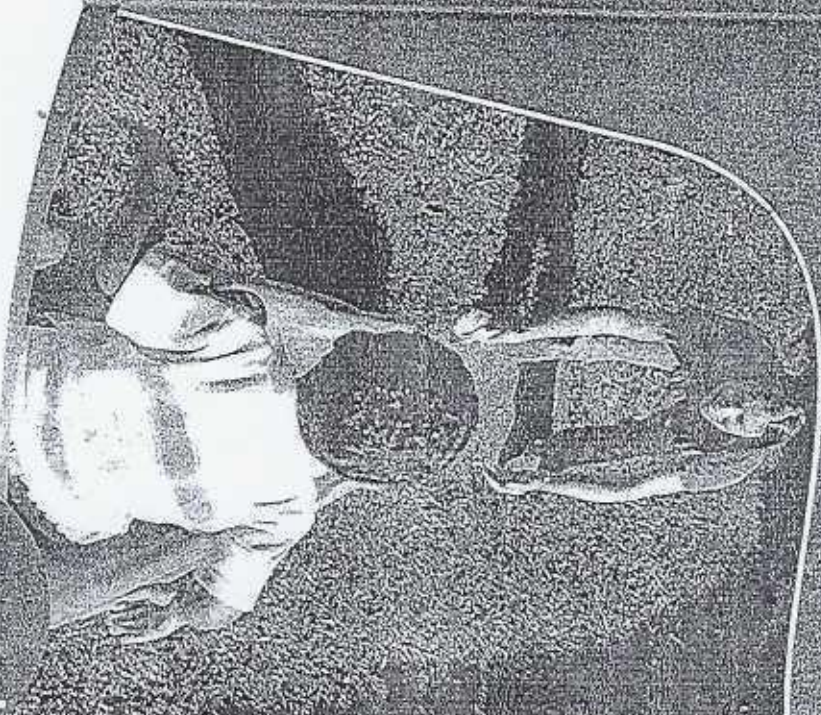


رأسمال
للأوقات
الصعبة


بنك العقار
La Banque de l'immobilier

Envisagez l'avenir avec sérénité avec

CNEP Totale Prévoyance



un capital
en cas de coups
durs


بنك العقار
La Banque de l'immobilier

Votre garantie

CNEP Totale Prévoyance

Personne ne peut prédire l'avenir mais chacun est en mesure d'anticiper les aléas de la vie pour mieux leur faire face.

NEP Totale Prévoyance préserve votre entourage l'éventuelles difficultés financières.

Deux formules de protection

Formule toutes causes : Versement d'un capital allant de 500 000 DA à 5 000 000 DA en cas de décès ou d'invalidité absolue et définitive quelqu'en soit la cause

douleur de coeur
en cas de décès

Formule accidentelle : Versement d'un capital allant de 1 000 000 DA à 10 000 000 DA en cas de décès ou d'invalidité absolue et définitive suite à un accident

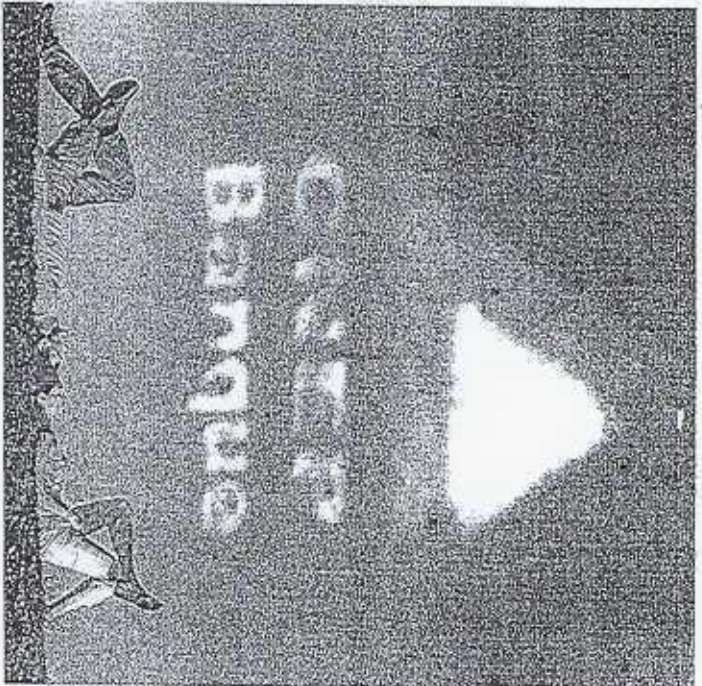
Formalités de souscription simples

Il vous suffit de choisir la formule et le capital qui vous conviennent et de désigner vos bénéficiaires en cas de décès.

Une indemnisation souple et rapide

En cas de sinistre, il suffit de le déclarer et de présenter quelques justificatifs.

Le capital est versé dans les 72 heures.



7 BONNES RAISONS DE SOUSCRIRE A

CNEP Totale Prévoyance

- A partir de 130 DA par mois, vous assurez financièrement l'avenir de vos proches sans entamer votre patrimoine.
- Le montant de la prime est fixé à la souscription.
- 15 % de réduction sur la cotisation de votre conjoint.
- Une adhésion sans examen médical.
- La possibilité de choisir vos bénéficiaires et de les changer à tout moment.
- Une protection jusqu'à l'âge de 70 ans.
- Le capital perçu par vous ou par vos proches est exonéré d'impôts et de droit de succession.

Obtenez plus d'informations sur votre adhésion à votre agence CNEP Banque.

Un changement de coordonnées est à votre service.

7 أسباب للاكتتاب في

كتاب الاحتياط التأم

ابتداء من 130 دج شهريا تأمنون مليا مستقبل أقرابكم دون لمس ممتلكاتكم.

يحدد مبلغ الاشتراك عند الاكتتاب بمسقة ثابتة.

15% تخفيض على اشتراك الزوج أو الزوجة.

انخراط دون الخضوع لفحص طبي.

إمكانية اختيار المستفيدين و تغييرهم في أي وقت.

تدوم الحماية حتى سن 70 سنة.

الرسائل المدفوع لكم أو لأقاربكم معفى من الضرائب

و الرسومات و قانون التركة.

لمستفيدي التأم - التأم في احتياطة المستفيدين الوطني للتأمين

و الأقساط الشهرية

مكتبات - الأقساط الشهرية - التأم في احتياطة المستفيدين الوطني للتأمين





طلب بالتسجيل صحي

تاريخ السريان:/...../..... رقم العقد:
 Réseau: N° Adhésion:
 الوكالة: الشبكة Agence:

المعلومات الشخصية
 رقم الحساب المنخرط:
 الاسم واللقب:
 اللقب الأصلي للمرأة:
 تاريخ و مكان الميلاد:
 العنوان:
 تملئ إذا تم اختيار الصيغة العائلية - تاريخ الميلاد الزوج:
 عدد الاطفال الاقل من 19 سنة:
 - تملئ إذا تم اختيار الصيغة العائلية: تاريخ الميلاد الزوج:
 عدد الاطفال الاقل من 19 سنة:

صحة المؤمن
 أود الانخراط إلى صحي وتمتع بالضمانات الموصوفة أدناه⁽¹⁾
 أود الانخراط إلى صحي وتمتع بالضمانات الموصوفة أدناه⁽¹⁾

FORMULES COUVERTES	Formule individuelle الصيغة الفردية	Formule familiale ⁽³⁾ الصيغة العائلية	الأخطار المؤمنة
	Capital (DZD) ⁽²⁾	Capital (DZD) ⁽²⁾	المرض الخطير (السرطان) الإقامة في المستشفى من دون جراحة (يومياً) الإقامة في المستشفى مع جراحة (يومياً)
			قسط للمنخرط حتى سن 50 عاماً (2م) ⁽³⁾ قسط للمعسر ابتداءً من 51 من عاماً (2ج)

L'adhésion est conclue pour une année et renouvelable par tacite reconduction.
 (1) الأخطار مبرم لمدة سنة كاملة و يتجدد تلقائياً
 (2) يتم ضبط قسط التأمين تلقائياً في الشهر بعد تاريخ الميلاد 51 سنة للمنخرط
 (3) رأس مال لكل شخص مؤمن

إشعار للمؤمن

<p>يمكنك الاستفادة من ضمانات صحي:</p> <ul style="list-style-type: none"> - أصرح أنني على حد علمي، لا أنا ولا أي فرد من أفراد أسرتي المؤمنون بهذا العقد مصاب أو كان مصاباً خلال 5 سنوات الماضية بمرض خطير أو مزمن يتطلب مراقبة طبية أو علاج طبي منتظم (مدعم 100% من قبل الصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية). - أصرح أنني على علم بالشروط العامة والخاصة للعقد الواردة في النشرة الإعلامية التي سلمت لي في وكالتي كتاب بنك. 	<p>من أجل إمكانية الحصول على ضمانات صحي:</p> <ul style="list-style-type: none"> - أصرح أنني على حد علمي، لا أنا ولا أي فرد من أفراد أسرتي المؤمنون بهذا العقد مصاب أو كان مصاباً خلال 5 سنوات الماضية بمرض خطير أو مزمن يتطلب مراقبة طبية أو علاج طبي منتظم (مدعم 100% من قبل الصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية). - أصرح أنني على علم بالشروط العامة والخاصة للعقد الواردة في النشرة الإعلامية التي سلمت لي في وكالتي كتاب بنك.
<p>لا يمكن للمؤمن الاستفادة من ضمانات أكثر من عقد واحد.</p> <ul style="list-style-type: none"> - الأمراض والحوادث التي تم إثباتها طبياً قبل تاريخ سريان الضمانات مقصاة من الضمان. - كل تصريح كاذب أو تمتع من طرف المنخرط يؤدي إلى إلغاء الانخراط في التأمين حسب مقتضيات الأمر 95-07 المعدل والمتمم. 	<p>لا يمكن للمؤمن الاستفادة من ضمانات أكثر من عقد واحد.</p> <ul style="list-style-type: none"> - الأمراض والحوادث التي تم إثباتها طبياً قبل تاريخ سريان الضمانات مقصاة من الضمان. - كل تصريح كاذب أو تمتع من طرف المنخرط يؤدي إلى إلغاء الانخراط في التأمين حسب مقتضيات الأمر 95-07 المعدل والمتمم.

أعلن بانني إطلع على البيانات الواردة في كشف المعلومات الخاص بالتأمين المسلمة من طرف وكالة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط إلى علي يقين أن كل تصريح كاذب بمتمتع بنجز إبطال العقد طبقاً لأحكام الأمر رقم 07-95 مؤرخ في 25 يناير سنة 1995 وتعلق بالتأمينات. الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط يعلمك أن البيانات التي تم جمعها إجبارياً تستخدم لضمان السليمة لانخراطك و سيتم استعمالها من قبل المؤمن، وكلائه وشركاء إعادة التأمين ومقدمي الخدمات من أجل تنفيذ الأعمال المنجزة نهاية هذه.

جرر في ثلاث نسخ ب في.....
 Nature de l'Adhérent (e) Lu et approuvé
 توقيع المنخرط قارئ وصدق Cachet de l'agence
 خاتم الوكالة

DM.BS SAHTI.CNEP.Banque 2016



Hmmexe n°1/20

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 Djazair.

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 versée 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 trois 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 tumeur maligne inclut le mélanome, le lymphome et le sarcome.
Pour être garanti, le cancer doit justifier d'une prise en charge thérapeutique soit sous forme de radiothérapie, de chimiothérapie ou de chirurgie.

V. Prise d'effet des garanties

L'admission est effective dès la signature du bulletin d'adhésion, sous réserve de paiement de la prime d'assurance.

Les garanties sont effectives pour les affections et maladies dont la première constatation médicale intervient 90 jours à compter de la date d'adhésion sauf pour les hospitalisations suite à un accident la prise en charge est immédiate.

VI. Durée du contrat

Le contrat est conclu pour une durée d'un an à partir du jour de la signature de l'adhésion et se renouvelle automatiquement par tacite reconduction pour la même période.

VII. Territorialité

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

VIII. Cessation des garanties

Les garanties prennent fin :

Pour l'ensemble des assurés du contrat :

- A l'échéance de prime suivant la demande de résiliation de l'adhérent par lettre recommandée avec accusé de réception;
- 45 jours suivant l'échéance de prime, en cas de défaut de paiement des primes d'assurance conformément aux dispositions de l'article 16 de l'ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995, modifiée et complétée : à défaut de paiement de la prime dans les 15 Jours qui suivent son échéance, l'Assureur met en demeure l'adhérent d'avoir à payer ses primes dans les 30 jours suivants. Passé ce délai de 30 jours, l'assureur peut, sans autre avis, suspendre les garanties. La remise en vigueur des garanties ne peut intervenir qu'après paiement de la prime due. L'assureur a le droit de résilier le contrat 10 jours après la suspension des garanties et adressera une lettre d'information à l'adhérent ;
- A l'échéance de prime suivant la clôture du compte chèque de l'adhérent ;
- A l'échéance de prime suivant le décès de l'adhérent ;
- Le jour de la renonciation à l'assurance par l'adhérent ;
- En cas de résiliation par l'Assureur ou le souscripteur de la convention de groupe n°4 : La cessation des garanties intervient à la date de renouvellement suivant la date d'effet de la résiliation de la convention. L'Adhérent sera informé au moins 30 jours avant la date de résiliation de son adhésion par lettre recommandée avec avis de réception de la part de l'assureur.

Individuellement pour chaque assuré :

- A l'échéance de prime suivant la date anniversaire de 65 ans de l'assuré ;
- En cas de mise en jeu de la garantie maladie aggravée pour l'assuré ;
- Pour les enfants de l'adhérent : le jour où ils atteignent l'âge de la majorité : 19 ans.

IX. Exclusions

- Les accidents et maladies dont la première constatation médicale est antérieure à la date de prise d'effet des garanties, ou pour lesquelles l'assuré a reçu des conseils ou un traitement avant la date de prise d'effet des garanties ;
- les tentatives de suicide, les faits intentionnels de l'assuré, l'usage de médicaments ou de stupéfiants à doses non ordonnées médicalement, l'état d'ivresse (taux supérieur ou égal au taux d'alcoolémie, défini par la loi ou le règlement, en vigueur au jour du sinistre), l'alcoolisme chronique, les frais de désintoxication des alcooliques et des toxicomanes ainsi que la désintoxication tabagique ;
- les guerres civiles ou étrangères, les mouvements populaires, les attentats, les actes de terrorisme ou sabotage ;
- les effets directs ou indirects d'explosions, de dégagement de chaleur et d'irradiation, provenant de la transmutation des noyaux d'atomes, rayonnements ionisants ou contamination radioactive provoqués par du combustible nucléaire ou des déchets radioactifs ou par la réaction nucléaire ;
- la participation de l'assuré à des duels, rixes (sauf cas de légitime défense), émeutes, crimes ou délits et la manipulation d'engins explosifs, d'armes à feu, de produits inflammables ou toxiques ;
- l'utilisation de tous engins aériens (autre que l'utilisation en tant que passager des lignes commerciales régulières et de vols charters à bord d'un appareil muni d'un certificat valable de navigabilité et conduit par un pilote titulaire d'un brevet et d'une licence non périmée) ;
- la pratique des sports à titre professionnel, la pratique des sports aériens, de la plongée sous-marine des sports motorisés, ou la pratique de tout sport nécessitant la participation d'un animal ;
- les atteintes disco-vertébrales (sauf d'origine tumorale) ; les troubles anxio-dépressifs, psychiques, neuropsychiques, le spasmodisme ;
- 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 justifient et si les taux de taxes d'assurance venaient à être modifiés. Dans le cas où la prime venait à être modifiée, l'adhérent recevra une notification par lettre de la part de l'assureur.

XII. Renonciation à l'adhésion

L'Adhérent peut renoncer à son adhésion par lettre recommandée avec accusé de réception adressée à son agence CNEP Banque dans les trente (30) jours qui suivent le paiement de la première prime. L'Assureur procède au remboursement de la prime perçue dans un délai de trente (30) jours après réception de la lettre de renonciation. La renonciation à l'adhésion entraîne la nullité du contrat.

XIII. Cumul des garanties

Un même adhérent ne peut contracter plus d'un contrat d'assurance objet du présent contrat sauf cas de polygamie (épouses multiples).
Dans tous les cas, un même assuré ne pourra bénéficier des garanties que d'un seul contrat.



Demande de prise en charge SAHTI

Réservé à la CNEP Banque

1- Information sur l'adhérent

Nom et Prénom de l'adhérent : _____
 Date de naissance : / / RIB : _____
 N° Adhésion : / / N° de tel : / /
 Adresse : _____

A renseigner par le déclarant

2- Personne recevant la prise en charge Adhérent lui-même Conjoint Enfant mineur

A renseigner si la personne recevant la prestation est autre que l'adhérent

Nom : _____ Prénom : _____
 Date de naissance : / /

3- Détails sur la prise en charge demandée

Hospitalisation

Maladie aggravée (cancer)

Date d'entrée à l'hôpital : / /

Formule choisie à l'adhésion :

Date de sortie de l'hôpital : / /

Acte chirurgical réalisé ? Oui Non

Individuelle Famille

La présente demande de prise en charge doit être accompagnée des pièces justificatives indiquées dans le tableau ci-dessous :

En cas d'hospitalisation	En cas de maladie aggravée (cancer)
<input type="checkbox"/> Bulletin de séjour - contrôle hospitalier - délivré par le service d'accueil hospitalier. <input type="checkbox"/> Rapport médical - délivré par le médecin traitant et protocole opératoire en cas de chirurgie.	<input type="checkbox"/> Rapport médical spécifiant le diagnostic et la date du premier diagnostic de l'affection. <input type="checkbox"/> Résultats d'analyse anatomopathologique (résultats du prélèvement). <input type="checkbox"/> Protocole de traitement.
<input type="checkbox"/> Copie d'une pièce d'identité nationale en cours de validité. <input type="checkbox"/> Fiche familiale s'il s'agit du conjoint ou des enfants mineurs de l'adhérent. <input type="checkbox"/> Copie du bulletin d'adhésion à la présente assurance. <input type="checkbox"/> Facultatif : Document de la CNAS si l'adhérent est salarié.	

Nom et prénom du déclarant _____

Agence CNEP Banque

Code agence : _____

Réseau : _____

Fait le : / /

Reçu le : / /

Signature : _____

Cachet et signature du Directeur :

Cachet de l'agence :

- صحتي هي تأمين المصحة تتعاون مع حاجياتكم و تضمن
- دفع الأرصاع في حالة تشخيص مرض خطر
- تعويض يوصى في حالة دخول المستشفى.

صحتي الاحمى الاحراز

- صيغة فردية: تغطي المعنوط.
- صيغة عائلية تغطي المعنوط: زوج (ة) وأطفاله القاصرين (أقل من 19 سنة).

الاسمات	صيغة فردية	صيغة عائلية
مرض خطير (الاستئصال)	500,000 دج	300,000 دج
دخول المستشفى (إثر مرض أو حادث)	3,000 دج	3,000 دج
دخول المستشفى (الإجراء: عملية جراحية للورم في المستشفى)	5,000 دج	5,000 دج

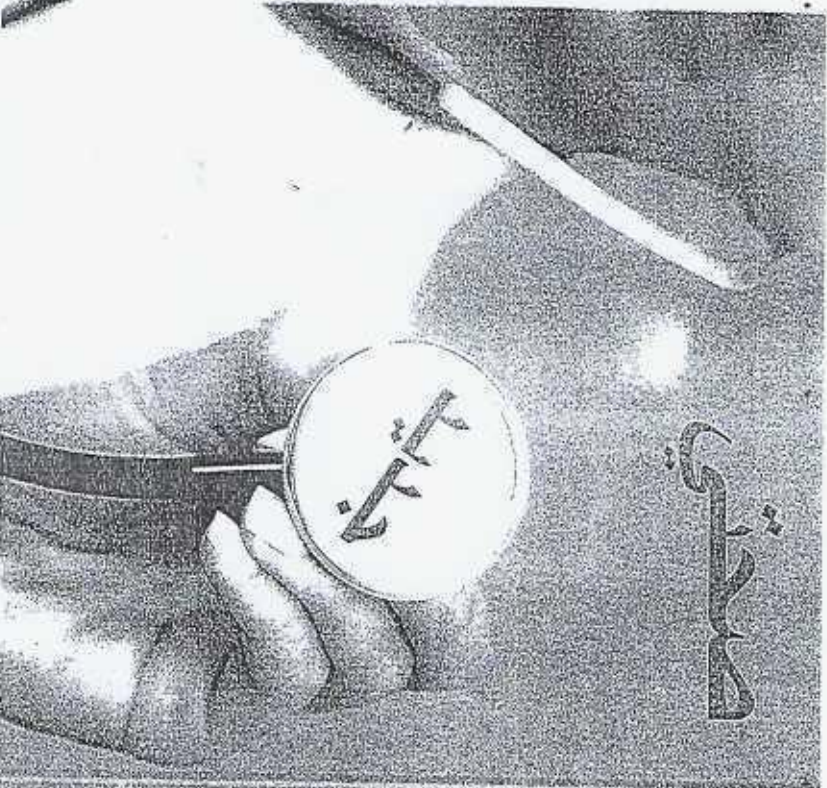
* يدفع الأرصاع لكل فرد من العائلة

** ابتداء من اليوم الرابع في المستشفى للملاجح - في حدود دخو المستشفى مرتين في السنة للاختراط و 15 يوما لكل دخو مستشفى للملاجح.

توثيق سريع

لكل طلب تعويض ، يدفع الأرصاع في الأسبوع الموالا لاستلام الوثائق المبررة.

بنتي هم بيتي لحنا بصحة



صحتي

Votre banque premiere aussi à votre Santé



SAHITI

ضمانات جديدة في السوق

Des garanties uniques sur le marché



SAHTI est une assurance santé qui répond à vos besoins et garantit le versement :

- ⊙ d'un capital en cas de diagnostic d'une maladie aggravée,
- ⊙ d'indemnités journalières en cas d'hospitalisation.

Deux formules de protection au choix :

- ⊙ **Formule individuelle :** couvre l'adhérent
- ⊙ **Formule familiale :** couvre l'adhérent, son conjoint et les enfants mineurs (moins de 19 ans)

Les garanties	Formule Individuelle	Formule Familiale
Maladie aggravée (après 90 jours)	500.000 DA	300.000 DA
Hospitalisation (suite à une maladie ou un accident)	3 000 DA par jour d'hospitalisation**	
Hospitalisation chirurgicale (suite à une maladie ou à un accident)	5 000 DA par jour d'hospitalisation	

Capital versé pour chaque membre de la famille :
 • A partir du 4ème jour d'hospitalisation. Dans la limite de deux hospitalisations par année d'adhésion et de 15 jours pour chaque hospitalisation.

Indemnisation rapide

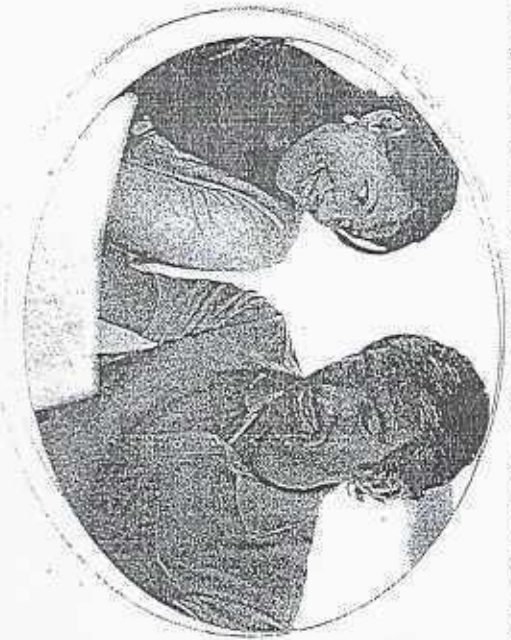
Pour toutes demandes de remboursement, le capital est versé dans la semaine suivant la réception des documents justificatifs.

Pourquoi souscrire à SAHTI ?

- ⊙ Un seul contrat pour toute la famille.
- ⊙ Une couverture immédiate en cas d'accident, dès 90 jours à compter de la date d'adhésion en cas de maladie.
- ⊙ Un capital versé quelque soit la structure hospitalière choisie (publique ou privée).
- ⊙ Un capital versé dès le diagnostic de la maladie aggravée.
- ⊙ Des garanties valables également à l'étranger.

Un tarif avantageux

Monsieur Salim, 38 ans, adhère à l'offre familiale SAHTI. Pour seulement 875 DA par mois, il est couvert ainsi que sa femme, Amina, et leurs trois enfants.



Obtenez plus d'information en vous adressant à votre agence CNEP Banque. Un charge de clientèle est à votre service.

تأمينات صحية متميزة

- عقد واحد لكل العائلة .
- تغطية فورية في حالة حادث أو ابتداء من 90 يوم من تاريخ إبراز في حالة مرض .
- مبلغ الرأسمال مهما كانت الميادة الصحة المتخارة (عمومية أو خاصة).
- في حالة مرض خطورة يتم دفع الرأسمال عند التخصص .
- الضمانات سارية المعمول أيضا في الخارج .

تسعيرة ايجابية

سيد سليم، 38 سنة، يتخوط في الصيغة العائلية صحيحة دفع 875 دج فقط للشهر ، السيد سليم يحيى هو ، أمينة ووجه و أولاده الثلاثة .



الحصول على معلومات أكثر، توجهوا إلى وكالتكم المتوفرة الوطني للتوزيع والاحتمال. يمكن بالبريد بحت نصركم

Réseau :
Code agence :

N° de Contrat Groupe: 10.17.18.1.3 CNEP 06

ADHERENT

Nom/Prénom
Adresse :
Téléphone :

ASSURE(E)

Nom/Prénom
Date de naissance :
N° de passeport :

PRIME UNIQUE

BULLETIN D'ADHESION

N° d'adhésion:
Durée de l'adhésion (jours):
Date de début :
Date de fin :

ASSISTANCE A L'ETRANGER

Option:
Zone :
Pays de destination :
Offre :

1. Transport sanitaire	Frais réels ⁽¹⁾	
2. Rapatriement des autres assurés accompagnateurs	Frais réels ⁽²⁾	
3. Prolongation de séjour pour convalescence	80 €/j max. 7 j	
4. Visite d'un proche si hospitalisation de l'assuré>10j	Frais réels ⁽³⁾ + Hébergement 80 €/j max. 10 j	
5. Frais médicaux d'urgence	Zone 1 ⁽⁴⁾ : 30 000 € Zone 2 : 50 000 €	40 €
6. Soins dentaires d'urgence	160 €	25 €
7. Frais de secours et sauvetage	2 500 €	
8. Rapatriement de corps suite à un décès	Cercueil minimum jusqu'à 1000 € + transport au lieu d'inhumation	
9. Retour anticipé	Frais réels ⁽⁵⁾	
10. Assistance juridique	4 000 €	
11. Avance de caution pénale	10 000 €	
12. Transmission de messages urgents	Frais réels	
13. Perte de bagage, max=40kg	20 €/kg	
14. Retard de vol de plus de 4 heures	150 €	
15. Retard de livraison de bagages de plus de 12 heures	300 €	
16. Décès accidentel ⁽⁶⁾	Zone 1 : 200 000 DZD Zone 2 : 500 000 DZD	

(1) Avion sanitaire sur vols intracontinentaux uniquement

(2) Billet avion Retour en classe économique

(3) Billet avion Aller / Retour en classe économique

(4) Zone 1 : Monde entier sauf USA, Canada, Japon et Singapour

Zone 2 : Monde entier

(5) Billet avion Retour en classe économique

(6) A partir de 18 ans



RIHLATI ASSISTANCE

24h/24 - 7j/7

TEL: + 213 21 98 09 18

DECLARATION DE L'ADHERENT

- Nous vous informons que les données recueillies permettent d'assurer la bonne gestion de votre adhésion au contrat d'assurance groupe et seront utilisées par l'assureur, réassureurs et prestataires de service pour l'exécution des travaux effectués pour son compte.
- Je déclare autoriser l'Assureur, CARDIF EL DJAZAÏR, à utiliser mes informations aux fins indiquées ci-dessus.
- Je certifie exacts les renseignements donnés ci-dessus et m'engage à fournir à la CNEP Banque tous les renseignements, justificatifs complémentaires et autres informations nécessaires qu'elle juge utiles de me demander et l'autorise 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.

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.

Fait en trois exemplaires A :

Signature de l'Adhérent

Précédée de la mention manuscrite

« Lu et Approuvé »

Le :

Le Directeur d'Agence

Cachet et signature

RIHLATI VOYAGEZ L'ESPRIT TRANQUILLE

Vous partez pour un voyage privé ou professionnel à l'étranger et tout particulièrement dans l'espace Schengen où cette assurance est obligatoire pour obtenir un visa.

L'Assurance RIHLATI vous donne accès à une **couverture médicale adaptée** et une **Assistance partout dans le monde** en cas d'accident, maladie ou tout imprévu rencontrés au cours de votre séjour à l'étranger.

Avec de nombreuses garanties d'assistance et d'assurance*

- › Atteinte corporelle consécutive à une maladie ou un accident
 - › Décès et invalidité absolue et définitive accidentel
 - › Rapatriement du corps en cas de décès
 - › Désagréments du voyage (Retard de vol, perte de bagages...)
 - › Poursuites judiciaires à l'étranger
- * Dans les limites et suivant les conditions détaillées dans les conditions particulières.

Les garanties RIHLATI pour vous et votre famille



Formule Classique
ZONE 1
Monde entier
(hors USA, Canada, Japon, Singapour)



Formule Confort
ZONE 2
Mondia entier

RIHLATI, une assurance flexible et avantageuse
Souscrire votre assurance RIHLATI est possible dans toutes nos agences CNEP Banque.

- › Vous n'avez pas besoin de disposer d'un compte bancaire CNEP Banque.
- › Aucune sélection médicale n'est exigée.
- › En cas de visa non accordé, votre prime d'assurance vous sera remboursée.
- › Si vous partez en famille à l'étranger, vous bénéficiez d'une tarification plus avantageuse qui dépend du nombre de personnes qui vous accompagnent.

Tous les détails du produit (garanties, conditions, etc...) sont disponibles en agence CNEP Banque ou sur le site internet www.cnepbanque.dz

رحلتي سافر مرتاح البال

تسافرون في رحلة خاصة أو رحلة عمل إلى الخارج خاصة في فضاء شنغن حيث التأمين إجباري للحصول على التأشيرة

التأمين رحلتي يمنحكم التغطية الطبية المناسبة والمساعدة في أي مكان في العالم في حالة وقوع حادث أو مرض أو أي حدث غير متوقع واجهتم أثناء إقامتكم في الخارج مع العديد من ضمانات المساعدة والتأمين*

- ‹ إصابة جسدية ناجمة عن مرض أو حادث
- ‹ الوفاة و العجز المطلق والدائم الناجم عن حادث
- ‹ إعادة الجثمان في حالة الوفاة
- ‹ إضطرابات السفر (تأخير السفر، فقدان الأمتعة...)
- ‹ منافع قضائية في الخارج

* في حدود التغطية ووفقا للشروط المفصلة في الشروط الخاصة.

ضمانات رحلتي لكم ولعائلتكم

صيغة كونفور
المنطقة 2
كل أنحاء العالم



الصيغة الكلاسيكية
المنطقة 1
كل أنحاء العالم (تأشيرة الولايات المتحدة الأمريكية كندا، اليابان أو سنغافورة)



رحلتي التأمين المرن و المميز

الإشتراك في تأمين رحلتي ممكن في جميع وكالات كتاب بنك.

- ‹ لا تحتاجون إلى أن يكون لديكم حساب بنكي لدى كتاب بنك.
- ‹ لا يوجد فحص طبي.
- ‹ في حالة عدم منح التأشيرة، سيتم تعويض قسط التأمين.
- ‹ إذا سافرتكم إلى الخارج بصحبة أسرتكم، تستفيدون من تخفيضات في قسط التأمين حسب عدد الأشخاص الذين يرافقونكم.

جميع تفاصيل المنتج (الضمانات، الشروط... الخ) متوفرة في وكالة كتاب بنك أو على الموقع الإلكتروني www.cnepbanque.dz



18

Annexe 1: Structures Centrales de la CNEP- Banque ORGANIGRAMME

PRESIDENT DIRECTEUR GENERAL



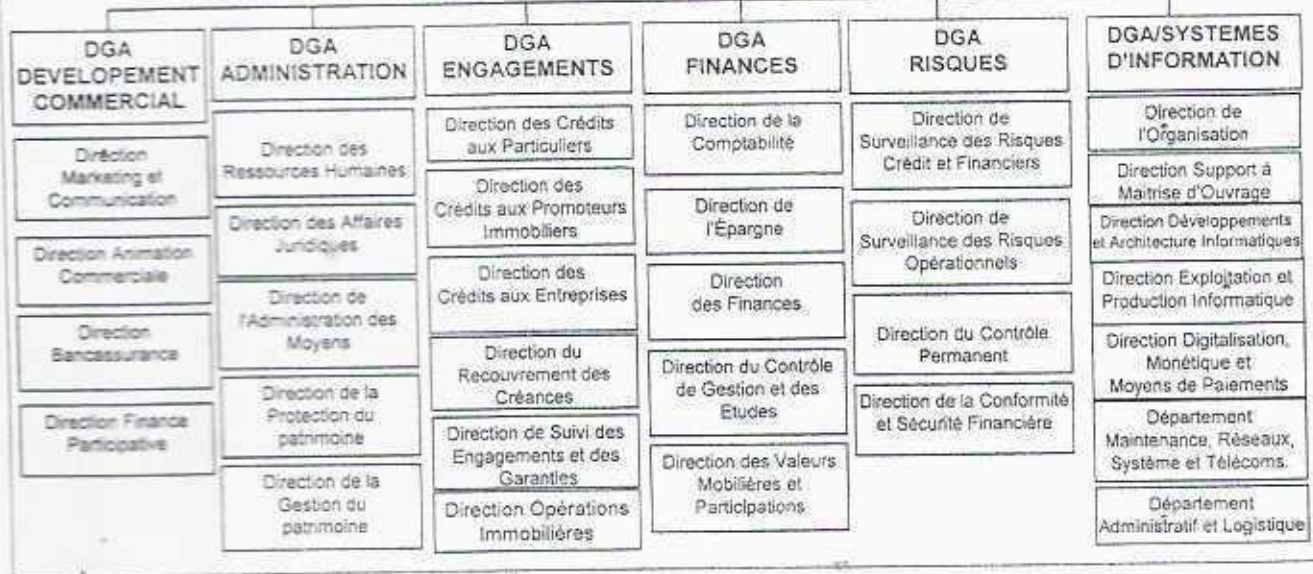
Inspection Générale

Direction de l'Audit Interne

Cellule Sécurité des systèmes d'information

SECRETARIAT GENERAL

Cellule Relations Publiques



dy

18

Annexe 1: Structures Centrales de la CNEP- Banque ORGANIGRAMME

Page 109

PRESIDENT DIRECTEUR GENERAL



Inspection Générale

Direction de l'Audit Interne

Cellule Sécurité des systèmes d'information

SECRETARIAT GENERAL

Cellule Relations Publiques

DGA DEVELOPEMENT COMMERCIAL	DGA ADMINISTRATION	DGA ENGAGEMENTS	DGA FINANCES	DGA RISQUES	DGA/SYSTEMES D'INFORMATION
Direction Marketing et Communication	Direction des Ressources Humaines	Direction des Crédits aux Particuliers	Direction de la Comptabilité	Direction de Surveillance des Risques Crédit et Financiers	Direction de l'Organisation
Direction Animation Commerciale	Direction des Affaires Juridiques	Direction des Crédits aux Promoteurs Immobiliers	Direction de l'Épargne	Direction de Surveillance des Risques Opérationnels	Direction Support à Maîtrise d'Ouvrage
Direction Bancassurance	Direction de l'Administration des Moyens	Direction des Crédits aux Entreprises	Direction des Finances	Direction du Contrôle Permanent	Direction Développements et Architecture Informatiques
Direction Finance Participative	Direction de la Protection du patrimoine	Direction du Recouvrement des Créances	Direction du Contrôle de Gestion et des Etudes	Direction de la Conformité et Sécurité Financière	Direction Exploitation et Production Informatique
	Direction de la Gestion du patrimoine	Direction de Suivi des Engagements et des Garanties	Direction des Valeurs Mobilières et Participations		Direction Digitalisation, Monétique et Moyens de Paiements
		Direction Opérations Immobilières			Département Maintenance, Réseaux, Système et Télécoms
					Département Administratif et Logistique

Handwritten signature or initials.

Annexe N°5

	Formule : CONFORT	Formule : CLASSIQUE
	Couverture « Monde entier »	Couverture « Monde entier sauf USA, Canada, Japon ou Singapour »
MONTANTS ET PLAFONDS		
	Frais réels ^(a)	Frais réels ^(a)
	Frais réels ^(b)	Frais réels ^(b)
	Hébergement 80 €/j max. 7 j	
	Frais réels ^(d) + Hébergement 80 euros/j max. 10 j	
	50 000 €	30 000 €
	Franchise : 40 euros	Franchise : 40 euros
	160 € franchise 25 euros	
	2 500 €	
	Cercueil minimum jusqu'à 1 000 € + transport au lieu d'inhumation	
	Frais réels ^(c)	
	4 000 €	
	10 000 €	
	Frais réels	
	20 €/kg	
	150 €	
	300 €	
	Retard de livraison à l'étranger de bagages de plus de 12H	
	GARANTIE DECES ACCIDENTEL	
	500 000 DZD	200 000 DZD
	Capital Décès Accidentel^(e)	

- (a) Avion sanitaire sur vols intracontinentaux uniquement.
- (b) Billet d'avion Retour en classe économique.
- (c) Billet d'avion Aller/Retour en classe économique.
- (d) Billet d'avion Retour en classe économique.
- (e) Uniquement si l'assuré à plus de 18 ans.

Table des matières

Table des matières

Remerciements. I

Dédicaces. II

Liste des abréviations. III

Liste des tableaux et Schémas. IV

Sommaire V

Introduction générale 01

Chapitre I : Généralités sur les banques et les assurances

Introduction 03

Section 1 : Généralités sur la banque..... 04

1.1) Historique de la banque 04

1.2) Définition de la banque 05

1.3) Le rôle et caractéristique de la banque 05

1.3.1) La gestion de l'argent des clients 05

1.3.2) Acceptation des dépôts..... 06

1.3.3) Accord des crédits 06

1.3.4) Facilité des opérations des paiements 06

1.4) Typologie des fonctions bancaires : 06

1.4.1) Les fonctions de la direction générale..... 06

Table des matières

1.4.2) Les fonctions commerciales et assimilées.....	06
1.4.3) Les fonctions d'exécution	06
1.4.4) Les fonctions d'intendance générale	07
1.4.5) Les fonctions purement fonctionnelles	07
Section 2 : Généralités sur les assurances.....	08
2.1) Historique et définition des assurances	08
2.2) Les types de contrats d'assurance.....	08
2.2.1) L'assurance de personnes.....	08
2.2.2) L'assurance de dommage	09
2.3) Les éléments d'une opération d'assurance	09
2.3.1) Le risque	09
2.3.1.1) La notion du risque et risque assurable l'incertitude ou le caractère imprévisible du risque peut porter sur :	09
2.3.1.2) Les causes à l'origine du risque sont de deux sortes.....	09
2.3.2) Les transferts du risque à l'assureur	10
2.3.3) L'homogénéité des risque :	10
2.3.4) La dispersion des risques.....	10
2.3.5) La division du risque	11
Section 3 : Le rapprochement entre la banque et l'assurance	11
3.1) Les points communs entre une banque et une compagnie d'assurance :	11

Table des matières

3.2) La place de l'épargne dans les produits d'assurance :.....	12
3.3) La substitution au niveau des produits proposés par les deux institutions ...	12
3.3.1) Les produits modernes d'assurance	12
3.3.2) Les produits d'assurance « universal life ».....	12
3.3.2.1) La transparence.....	13
3.3.2.2) La flexibilité	13
3.3.2.3) L'assurance vie en unité de compte	13
3.4) Les similitudes et les différences entre la banque et l'assurance.....	14
3.4.1) Les différences	14
3.4.2) Les similitudes	14
Conclusion	17

Chapitre II : Genèse et fondement de la bancassurance en Algérie

Introduction	18
Section I : Définition et historique de la bancassurance	19
1.1) Définition de la bancassurance	19
1.1.1) D'un point de vue technique.....	19
1.1.2) Du point de vue des partie prenantes	19
1.1.3) Du point de vue des sociétés d'assurance	19
1.1.4) Selon le consommateur	20

Table des matières

1.2) Historique de la bancassurance	20
Section 2 : Le cadre réglementaire en Algérie	23
2.1) L'environnement algérien à l'ère des réformes économiques	23
2.1.1) Le cadre réglementaire régissant l'activité de la bancassurance	23
2.2) L'état du marché de la bancassurance en Algérie.....	24
2.3) La convention de la bancassurance conclues en Algérie	24
2.3.1) Le partenariat entre la CNEP-Banque et CARDIF-EL DJAZAIR	24
2.3.2) Le partenariat entre la SAA et la BDL.....	25
2.3.3) Le partenariat entre la BEA et la CAAT	25
2.3.4) Le partenariat entre la CAAR et la CPA	25
2.3.5) Le partenariat entre la SAA et la BADR	26
2.3.6) Le partenariat entre la BNA et la CAAT	26
Section3 : Les produits distribués de la bancassurance	28
3.1) Les types des produits distribués	28
3.1.1) Les assurances aux particuliers	28
3.1.2) Les assurances de personne	30
3.2) Les assurances professionnelles	32
3.3) Des produits développés pour les réseaux bancaires	33
Section 4 : Les modèles stratégiques de la bancassurance	34
4.1) Les accords commerciaux :	34

4.2) Le contrôle de l'activité de l'assurance.....	34
4.2.1) La croissance externe	34
4.2.2) La croissance interne	35
4.3) Les joints venture	35
Conclusion	36

***Chapitre III : Application de la bancassurance au sein de la CNEP
banque de Tizi-Ouzou***

<i>Introduction</i>	37
Section1 : La présentation de la CNEP-Banque et de CARDIF	38
1.1) Présentation de la CNEP-Banque	38
1.2) Historique de la CNEP-Banque	38
1.2.1) Les grandes dates de la CNEP-Banque	38
1.2.2) Les chiffres clés de la CNEP-Banque	39
1.2.3) Les objectifs de la CNEP-Banque.....	39
1.2.4) Le cadre législatif de la CNEP-Banque	39
1.2.5) Les produit offerts par la CNEP-Banque	40
1.2.6) L'organisation de la CNEP-Banque	41
1.3) Présentation de CARDIF	41
1.3.1) Historique de CARDIF	41
1.3.2) Les produits distribués par CARDIF.....	42

Section2 : Le partenariat CNEP-Banque/CARDIF EL DJAZAIR.....	45
2.1) L'accord entre la CNEP-Banque et CARDIF EL DJAZAIR accord sur la bancassurance.....	45
2.2) Contenus de l'accord de partenariat.....	45
2.2.1) L'objet de l'accord.....	45
2.2.2) Les produits d'assurances distribués.....	45
2.2.3) La rémunération de la banque.....	46
Section3 : Les produits d'assurance CARDIF commercialisés par la CNEP-Banque.....	46
3.1) L'assurance des emprunteurs(ADE).....	46
3.1.1) Définition de l'assurance des emprunteurs.....	46
3.1.1.1) Nature des risque couverts.....	47
3.1.1.2) Condition d'adhésion.....	47
3.1.1.3) Traitement et modalité d'adhésion à l'ADE CARDIF EL DJAZAIR....	47
3.1.2) Les avantages du produits ADE.....	49
3.2) CNEP Totale Prévoyance.....	50
3.2.1) Les clients pouvant adhérents à ce produit.....	51
3.2.2) Processus de gestion du produit.....	51
3.2.2.1) Modalité d'adhésion au produit totale prévoyance.....	51
3.2.2.2) Processus de gestion des primes.....	51
3.2.2.3) Les capitaux assurés.....	52

Table des matières

3.2.2.4) Formalisation de l'adhésion	53
3.2.2.5) Cessation de garantie	54
3.2.2.6) Les avantages des produits CNEP Totale Prévoyance	54
3.3) SAHTI.....	54
3.3.1) Les formules d'assurance	55
3.3.2) Cessation des garanties	57
3.3.3) SAHTI en bref.....	57
3.4) RIHLATI.....	58
3.4.1) Définition de RIHLATI	58
3.4.2) les formules de RIHLATI :	59
3.4.3) Les garanties offertes.....	59
Conclusion.....	60
<i>Conclusion générale.</i>	61
<i>Bibliographie.</i>	
<i>Glossaire.</i>	
<i>Annexes.</i>	
<i>Table des matières.</i>	

Table des matières

Résumé :

Le concept bancassurance est né de la fusion des termes banque et assurance qui consiste à la distribution des produit d'assurances via le réseau bancaire.

La bancassurance à été apparu en septembre 1965 par les britannique, la bancassurance à contribué au développement des assurances de personnes notamment l'assurance temporaire au décès et l'assurance de voyage à l'étranger.

La CNEP-Banque est l'un des premiers qui a profité de cette opportunité et devenue le premier leader partenariat avec CARDIF-EL DJAZAIR signé le 25 mars 2008.

Mots clés : Convention, bancassurance, partenariat.

Abstracts:

The bancassurance concept was born from the merger of the terms bank and insurance, which consists of the distribution of insurance products via the banking network.

Bancassurance was introduced in September 1965 by the British, bancassurance contributed to the development of personal insurance, in particular temporary death insurance and foreign travel insurance.

CNEP-Banque was one of the first to take advantage of this opportunity and became the first leading partnership with CARDIF-EL DJAZAIR signed on March 25, 2008.

Keywords: Agreement, bancassurance, partnership.