

LISTE DES ABREVIATIONS

Liste des abréviations

2A	Algérienne des Assurances
ADE	Assurance des Emprunteurs
BA	Banque d'Algérie
BADR	Banque de l'Agriculture et de Développement Rural
BDL	Banque de Développement Local
BEA	Banque Extérieur d'Algérie
BNA	Banque Nationale d'Algérie
BNP	Banque Nationale de Paris
CAD	Caisse Algérienne de Développement
CAGEX	Compagnie Algérienne de Garantie des Exportations
CAAT	Compagnie Algérienne des Assurances de Transport
CCR	Compagnie Centrale de Réassurance
CMC	Conseil de la Monnaie et du Crédit
CNA	Conseil National des Assurances
CNEP	Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance
CNMA	Caisse Nationale de Mutualité Agricole
CNR	Caisse Nationale de Retraite
CR	Centrale des Risques
CSA	Commission de Supervision des Assurances
CTP	Cnep Totale Prévoyance
CPA	Crédit Populaire d'Algérie
CIAR	Compagnie Internationale d'Assurance et de Réassurance
DAB	Distributeur Automatique de Billet
DZD	Dinars Algérien
IAD	Invalidité Absolue et Définitive
IARD	Incendie Accident et Risque Divers
SAA	Société Algérienne des Assurances
STAR	Société Tunisienne d'Assurance et de Réassurance
GAM	Générale Assurance Méditerranéenne
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée
MAATEC	Mutuelle Algérienne d'Assurance des Travailleurs de l'Éducation et de la

LISTE DES ABREVIATIONS

PME	Culture Petites Moyennes Entreprises
------------	---

Introduction	1
Chapitre 1 : Cadre conceptuel de l'assurance et de la banque	
Section 1 : Généralités sur la banque	3
Section 2 : Généralités sur l'assurance	8
Chapitre 2 : Les enjeux de la bancassurance	
Section 1 : Fondement théorique de la bancassurance	15
Section 2 : Les apports et les inconvénients de la bancassurance	23
Conclusion	30
Chapitre 3 : La bancassurance en Algérie cas de la CNEP-banque	
Section 1 : Le marché bancaire et assurantiel en Algérie	31
Section 2 : Présentation: CNEP-banque et Cardif EL Djazair et l'accord de partenariat	41
Section 3 : Les produits distribués par la CNEP-banque	46
Section 4 : Etat des lieux de la bancassurance au sein de la CNEP-banque	54
Conclusion générale	66

Introduction générale

Introduction générale

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

Les années 80 ont été marquées dans la plus parts des pays par une accélération des processus de libéralisation et de déréglementation financière bouleversant ainsi l'environnement des banques et plus généralement celui des établissements financiers. La banque est l'un des acteurs de la branche financière, elle est confrontée à des mutations très rapides des conditions de son activités telle que l'ouverture des marchés, l'évolution technologique et informatique, est à fin d'éviter le déclin des banques il faut la mise en œuvre de nouvelle stratégie de développement afin de s'adapter aux modifications du contexte financier global.

L'apparition de la bancassurance a fait éliminer la séparation entre les banques et les compagnies d'assurances, constituant ainsi l'un des changements les plus significatifs dans le secteur des finances. L'objectif principal consiste à vendre des produits d'assurance à travers le réseau des changes bancaires.

L'assurance fait aujourd'hui partie intégrale du paysage financier, la bancassurance est née en 1965 par les britanniques et qui sont considérés comme les véritables pionniers par la création de la Barclays life. Les banquiers ont vu que la bancassurance est un moyen de production de richesse et une source de nouvelles activités. Cette nouvelle pratique à eu un tel succès en Europe que l'Algérie a décidé de l'adopter par la promulgation de la loi n° 06-04 du 26 février 2006, modifiant et complétant l'ordonnance n° 95-07, cette réforme vise à renforcer le secteur d'assurance pour mieux rentabiliser les réseaux d'agences et la simulation de l'activité financière des sociétés.

La bancassurance a atteint un niveau de maturité assez important dans certains pays mais a du mal à se développer dans d'autres, due aux facteurs économiques, politiques et culturels, la situation économique Algérienne est très différente par rapport aux autre pays ou la bancassurance tarde à se développer pour se faire connaitre.

Notre travail essayera donc d'évaluer le potentiel du marché algérien en matière de bancassurance et de cerner les perspectives de développement de cette nouvelle activité dans les banques algériennes, en s'appuyant sur le cas de la CNEP-banque.

Notre recherche s'articule au tour de 03 trois questions auquel nous prendrons le soin de répondre :

- Quel est l'état des lieux de la bancassurance en Algérie ?
- Quels sont les perspectives de développement de la bancassurance en Algérie ?
- Quels sont les avantages de la diversification pour une banque ?

Nous pouvons avancer deux hypothèses que nous tenterons de vérifier tout au long de notre travail :

- Etant donné que l'Algérie est un pays en voie de développement, le marché de la bancassurance est dans un état embryonnaire.
- La bancassurance permet aux banques de diversifier la gamme de produits qu'elles offrent et de mieux rentabiliser leurs portefeuilles.

Pour ce faire, nous avons arrêté une méthodologie qui s'articule autour d'une étude théorique qui reprend une synthèse des littératures économiques et financières en matière de banque et de l'assurance, les expériences des pays précurseurs et une analyse pratique de lancement de l'activité de bancassurance dans une banque publique Algérienne : la CNEP-banque. Cependant il y a lieu de signaler que l'accès à l'information est très difficile voire impossible, dans certains cas.

Pour ce qui est de la structure de ce travail, elle se présente comme suite :

Le premier chapitre est davantage conceptuel et réflexion, elle a pour objet de présenter les principaux éléments théoriques propres à notre sujet.

A cet effet, ce chapitre sera consacré à la description du secteur de la banque et celui de l'assurance à savoir généralité et fondement théorique de chaque secteur.

Le deuxième chapitre intitulé enjeux de la bancassurance sera consacré à la présentation de la bancassurance en matière de l'évolution et de la pratique.

Le troisième chapitre, dans la partie pratique, nous nous consacrons à présenter l'état des lieux des produits de bancassurance distribuer par la CNEP-banque.

Rapport-Gratuit.com

Chapitre 1 : Cadre conceptuel de l'assurance et de la banque

Introduction

A l'aube du 21^{ème} siècle, le paysage financier connaît cependant une complète transformation du fait de plusieurs facteurs : une concurrence rude, de nouveaux besoins ou comportements de la clientèle, des innovations spectaculaires.

Les banques doivent poursuivre activement leurs mutations, en offrant une gamme étendue de produits et services financiers de bonne qualité à des prix plus bas et à destination d'une clientèle plus large.

C'est ainsi que la performance devient une condition impérative pour assurer leur pérennité. Dans cet environnement caractérisé par la mondialisation et par diverses incertitudes économiques, les banques devront avoir une gestion rigoureuse et objective dans un secteur où la concurrence et la réglementation de la tutelle sont les principales caractéristiques.

Ce chapitre sera scindé en deux sections, qui seront consacrées à l'étude de l'activité bancaire et l'environnement de l'assurance.

Section 1 : Généralité sur la banque

Les banques sont des entreprises dont l'activité spécifique s'exerce dans un cadre complexe, concurrentiel et réglementé. En effet, une banque est un établissement qui reçoit du public des dépôts de fonds qu'elle réemploie pour son propre compte en opérations de crédits.

Comme toute autre entité économique, les banques sont appelées à assurer la continuité de l'existence de ses entreprises dans les conditions les plus normales possibles de leur activité. Pour cela, elles sont appelées à être rentables et donc dégager des résultats profitables.

Après une brève définition de la banque, nous poursuivrons en examinant le rôle et les fonctions de la banque, et nous terminerons par le développement de ses métiers.

1. Définition de la banque

Une banque est une entreprise qui gère les dépôts et collecte l'épargne du client, accord des prêts et offre des services financiers.

Frederic Mishkin définit la banque comme étant « *des institutions financières qui acceptent les dépôts et qui font des crédits*¹ ».

« *Les établissements de crédit sont des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle des opérations de banque ; ils peuvent effectuer certaines opérations connexes à leur activité ; ils peuvent également fournir des services d'investissement*² ».

Les banques sont les intermédiaires financiers avec lesquels un particulier est le plus souvent en relation. Une personne ayant besoin d'un prêt pour acheter une maison ou une voiture l'obtient généralement d'une agence bancaire.

La banque effectue cette activité en général grâce à un réseau d'agence. Elle utilise de plus en plus d'autres canaux de distribution : opération par intérêt, accords avec les commerçants pour le crédit à la consommation et le paiement par carte, guichets automatique dans les lieux publics.

2. Rôle des banques

Les banques non seulement exercent le commerce de l'argent, mais sont également les organismes qui produisent de la monnaie³ :

- ✓ Les banques jouent un rôle économique très important dans les sociétés. Elles contribuent à orienter l'argent de ceux qui en ont momentanément trop vers ceux qui ont besoin et présentent les garanties suffisantes. Leur rôle peut être comparé à celui du cœur humain qui distribue le sang riche en oxygène vers les organes. Sans elles, les marchés financiers ne seraient pas capables de transférer les fonds des agents qui épargnent vers ceux qui ont des projets d'investissement⁴. Par conséquent, leurs effets sur l'ensemble de l'économie sont importants.

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

¹ Frederic Mishkin, « *monnaie, banque et marchés financiers* », 8ème édition, 2007, page 10.

² Luc Bernet Rolland, « *principes de technique bancaire* », 25ème édition, Dunod, 2008, page 04.

³ Bouhriz Daidj Aicha, « *innovation technologiques des services bancaires et financiers* », thèse de magistère, université d'Oran, 2014, page 8.

⁴ Op, cit par frederik Mishkin, page 9.

Le rôle primordial des banques à été souligné par AGLIETTA : les banques jouent un rôle⁵ spécifique dans l'économie monétaire parce qu'elles peuvent fournir aux emprunteurs des liquidités en gros montant au moment demandé, sans que ces liquidités soient prélevées sur une épargne préexistante.

3. Types de banques

L'ensemble des banques, chapeauté par la banque centrale, forme le système bancaire d'une zone monétaire.

On distingue ainsi différents types de banques⁶ selon leur rôle :

La banque centrale comme la banque d'Algérie, la banque du Canada, ou la banque centrale européenne, à pour rôle :

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

3.1. Les banques de dépôts

Les banques de dépôts travaillent essentiellement avec leur clients, particuliers, professionnels et entreprises, reçoivent des dépôts, accordent des prêts, et sont traditionnellement séparées entre :

- Les banques de détail destinées aux particuliers, aux professionnels et aux PME (petites et moyennes entreprises).
- Les banques d'affaires, destinées aux moyennes et grandes entreprises.

3.2. Les banques d'investissements

Les banques d'investissements travaillent essentiellement sur le marché financier et réalise des opérations sur titres et valeurs mobilières.

⁵ Michel Aglietta, v « *macroéconomie financière, finances, croissance et cycles* », édition la découverte, Paris, 2001, page 38.

⁶ Bouhriz Daidj Aicha, « *innovation technologiques des services bancaires et financiers* », mémoire de magistère en droit bancaires et financières, 2014, page 9-11.

3.3. Les banques commerciales

Les banques commerciales reçoivent les dépôts et effectuent des prêts, les banques commerciales sont des sociétés dont le capital est détenu par des actionnaires et qui sont généralement coté en bourse.

3.4. Les banques spécialisées

Il existe des banques spécialisées dans un segment d'activité spécifique⁷ :

- Banques spécialistes dans le crédit à la consommation
- Banques spécialisés dans la gestion de la fortune
- Banques spécialisés dans le crédit immobilier
- Banques spécialisés dans le crédit bail aux entreprises
- Banques spécialisés dans le financement de l'activité économique particulière (agriculture, commerce, etc.).

4. Les fonctions d'une banque

La Banque joue un rôle prépondérant dans le développement économique d'un pays, son intervention a pour effet d'optimiser l'utilisation des ressources en rapprochant l'offre et la demande, la création de richesses nouvelles. Pour agir dans ce sens, les banques, en général sont autorisées à exercer les activités suivantes :

4.1 La fonction d'intermédiation

L'activité principale d'une banque consiste à exercer le rôle d'intermédiaire entre les agents économiques qui disposent d'un surplus financiers et ceux qui ont besoin d'un financement, la banque cherche à satisfaire les besoins des agents économiques qu'ils soient des besoins de capitaux ou de services.

4.2 La fonction relationnelle

Le management d'un établissement bancaire est en principe, capable d'obtenir une information interne pertinente à un débiteur, et assurer une relation d'affaire durable répondant aux besoins particuliers de financement du client⁸.

⁷ Op cit par Bouhriz Daidj Aicha, page 11.

⁸ Zuhayr Mikdashi, « les banques à l'ère de la mondialisation » Edition Economica, 1998, paris, page 5.

Le crédit bancaire peut alors être une méthode de financement attractive pour les entités qui ne peuvent pas avoir recours aux marchés financiers, notamment les petites et moyennes entreprises.

Il faut savoir qu'une banque est mieux placée pour obtenir d'une entreprise débitrice une information plus complète sur les activités d'une entreprise.

4.3 Les fonctions de liquidité

Au centre des fonctions d'un intermédiaire bancaire se trouve la transformation des ressources en vue de créer l'utilité ou le rendement approprié, à la fois pour le client et pour la banque. A un niveau de risque acceptable pour les deux. Une banque est amenée à allouer ses crédits en favorisant ceux de moindre risque afin de pouvoir honorer ses engagements vis-à-vis des déposants qui cherchent la sécurité et le libre accès à leur fonds⁹.

5. Les métiers de la banque

Pour compléter la définition d'une entreprise bancaire, il importe de présenter les métiers de la banque, sachant qu'un métier se définit comme une « *activité articulée autour de structures de production et de compétence appliquées à des marchés*¹⁰ ».

Les métiers de la banque sont variés, des critères permettent de les définir et d'en établir une typologie, pour décrire le métier exercé par une banque, plusieurs critères peuvent être utilisés¹¹ :

5.1 La clientèle

On distingue plusieurs catégories de clientèle : les particuliers, les petites et moyennes entreprises qui incluent les commerçants, les artisans et les professions libérales, et les investisseurs institutionnels. La clientèle d'une banque commande sa gamme de produit et à de forte implication sur le mode de collecte des ressources.

⁹ Op, cit par Mikdhashi, page 5.

¹⁰ S.de Coussergues, G.Bourdeaux « *gestion de la banque du diagnostic à la stratégie* » 7ème Edition, Dunod Paris, 2013, page 14.

¹¹Idem.

5.2 L'impact du risque

Les métiers bancaires sont plus ou moins sensibles à certain risques. Par exemple, les métiers directement liés aux marchés financiers sont particulièrement sensibles au risque de marché tandis que le risque de crédit est inhérent aux activités de financements.

5.3 La zone d'exercice du métier

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

5.4 Le mode de collecte des ressources

On distingue ainsi les banques qui collectent leurs ressources par l'intermédiaire d'un réseau d'agences et/ou par de nouveaux canaux de distribution relevant de la banque à distance ou en ligne, et celles qui collectent leurs ressources sur des marchés de capitaux.

Les premières collectent des dépôts à vue et d'épargne auprès d'une clientèle composée principalement de particuliers et d'entreprises dans le cadre du processus de finance indirecte.

Les secondes émettent des titres sur les marchés, titres de créance à court terme (les certificats de dépôt) ou à plus long terme (les obligations), et ces émissions relèvent du processus de finance directe.

Section 2 : Généralité sur les assurances

L'assurance est née à la fin du XVIIème, alors que les connaissances en mathématiques étaient maîtrisées (notamment les probabilités). Elle s'est développée au XIXème siècle autour des risques maritimes et de l'incendie, liés à l'activité humaine de l'époque. Elle a connu un essor fulgurant au XXème et notamment l'assurance de personnes afin de se prémunir des risques sociaux : baisse des revenus, maladie, invalidité.

La seconde moitié du XX^{ème} siècle a connu un développement de l'assurance de responsabilité tant le risque majeur de notre société était de voir sa responsabilité engagée pour les dommages causés à autrui.

Nous avons à étudier dans cette section la définition de quelques termes d'assurance et les mécanismes fondamentaux utilisés dans ce domaine, second acteur important de la bancassurance. Le travail sera focalisé sur la définition du concept et la présentation de quelques principes en matière d'assurance.

1. Définition de l'assurance

L'assurance est une discipline qui s'est développée au cours de l'histoire. Elle représente un intérêt économique et social pour les pays. Elle est née pour satisfaire des besoins, ceux de la protection et de la prévention.

Autant d'auteurs assurancalistes, autant de définitions diverses privilégiant les unes l'aspect juridique (l'assurance est un contrat ...), d'autres les aspects techniques et mathématiques (mutualité, grands nombres, probabilités, statistiques, ...).

Parmi les définitions qui existent, on retiendra celle d'Albert Chauveton : « *l'assurance est un contrat par lequel l'assureur s'oblige, moyennant une prime, à indemniser l'assuré des pertes ou dommages qu'éprouverait celui-ci de certains événements fortuits ou de force majeure* ¹² ».

Plus tard le professeur Joseph Hémarc nous propose la définition suivante : « *l'assurance est l'opération par laquelle un assureur, organisant en mutualité une multitude d'assurés exposés à la réalisation de certains risques, indemnise ceux d'entre eux qui subissent un sinistre grâce à la masse commune des primes collectées* » ¹³.

L'assurance est en principe une mutualité par laquelle un grand nombre de personnes paient chacune une part en vue d'indemniser celles d'entre elles qui souffriraient de la survenance d'un événement clairement prédéfini (incendie, tempête, tremblement de terre, décès, mortalité du bétail, responsabilité,...).

¹² Albert Chauveton « *les assurances, leur passé, leur présent, leur avenir* », 1984, page 25.

¹³ Lambert Faivre, « *Droit des assurances* », édition : Précis Dalloz, 1986, page 12.

D'une manière générale, l'assurance peut être définie comme une « *une réunion de personnes qui craignant l'arrivée d'un événement dommageable pour elles, se cotisent pour permettre à ceux qui seront frappés par cet événement, de faire face à ses conséquences*¹⁴ ».

2. Le rôle social et économique de l'assurance

L'engagement de l'assureur vis-à-vis des assurés porte sur l'indemnisation des victimes lors de la survenance des sinistres, grâce aux contributions versées par des personnes physiques ou morales désireux de prévenir le risque. L'assurance est une activité économique et sociale importante, par son rôle social et par son influence favorable au progrès économique.

- ✓ La mission essentielle de l'assurance est d'apporter aux hommes cette sécurité dont ils ressentent le besoin. Elle protège contre le risque du hasard qui les menace dans leur personne comme leurs biens et leur donne ainsi confiance dans l'avenir.
- ✓ L'assurance permet d'indemniser les préjudices résultant de la réalisation des risques. Grâce à elle l'immeuble incendié sera reconstruit, le véhicule endommagé sera réparé.
- ✓ L'assurance permet de sauvegarder des intérêts extra patrimoniaux comme la santé, la capacité de travail.

A coté du rôle social évoqué ci-dessus, l'assurance intervient aussi sur le plan économique, par la prise en charge des risques. L'assurance encourage les nouvelles idées d'investissements.

D'autres rôles économiques peuvent être cités à titre d'exemple : la garantie des investissements.

✓ La garantie des investissements

Il s'agit de la participation des assureurs à la garantie des investissements pour tous les projets concrétisés par les entrepreneurs, que ce soit dans la construction d'immeubles a usage d'habitation ou industriel. L'assurance participe grandement au développement de l'économie grâce notamment à l'offre de sécurité sur les capitaux investie.

¹⁴ F. couilbaut, C. eliasberg, « *les grands principes de l'assurance* », édition l'argus, 2009, page 57.

L'assurance répond à un besoin impérieux des individus de se prémunir contre la survenance de certains événements affectant leur personne ou leurs biens. De manière générale, l'assurance contribue à la sécurité de l'homme et des ses activités.

3. Définition des termes usuels

Il est indispensable de bien comprendre le sens des termes¹⁵ propres à l'industrie des assurances et dont l'emploi est constant dans cette profession.

3.1. Assuré

C'est une personne à qui est accordée la garantie prévue par le contrat d'assurance, cette hypothèse est la plus simple car, il est nécessaire de distinguer :

- ✓ le souscripteur qui signe le contrat est s'engage envers l'assureur à payer les primes.
- ✓ l'assuré dont les biens ou la personne sont exposées au risque.
- ✓ le bénéficiaire qui recevra s'il survient un sinistre la prestation su par l'assureur.

3.2. Assureur

Nom générique utilisé dans le langage courant pour désigner des organismes d'assurance. Disposant d'un agrément, ces entités produisent les contrats d'assurance. Il existe trois types d'assureurs : les sociétés d'assurance, les mutuelles et les institutions de prévoyance.

3.3. Bénéficiaire

Personne qui reçoit la rente ou le capital versé par l'assureur, soit au décès de l'assuré soit au terme du contrat. En cas de vie, le bénéficiaire est le souscripteur/ l'adhérent.

3.4. Garantie

Couverture d'un risque par l'assureur en contrepartie d'une cotisation.

3.5. Prime ou cotisation

Versement effectué par le souscripteur ou l'adhérent en contrepartie des garanties accordées par l'assureur. Pour les contrats d'assurance autres que les contrats d'assurance-vie, le non-paiement de la cotisation entraîne la déchéance de garantie (c'est-à-dire la fin de cette garantie).

¹⁵ Glossaire assurance, comité consultatif du secteur financier, (CCCCF), 2010.

3.6. Risque

Événement incertain (qui n'a pas encore eu lieu) affectant une personne, ses biens ou sa responsabilité. La définition du risque en assurance est différente de celle retenue pour un placement financier.

3.7. Sinistre

Réalisation de l'événement incertain, créant des dommages.

3.8. Dommage

Perte, destruction, atteinte corporelle, manque à gagner. Les dommages peuvent être matériels (concernent la détérioration, la destruction ou le vol des biens), corporels (concernent l'intégrité physique d'une personne) ou immatériels (préjudices pécuniaires, privation de jouissance d'un bien...).

3.9. Adhérent

Personne membre du groupe au profit duquel le contrat d'assurance collectif (par exemple contrat collectif d'assurance-vie, contrat collectif d'assurance emprunteur, contrat collectif d'assurance santé) est souscrit auprès d'un organisme d'assurance par une personne morale ou un chef d'entreprise qui a la qualité de souscripteur.

3.10. Assurance obligatoire

Les textes législatifs et réglementaires imposent certaines assurances dans l'objectif de garantir l'indemnisation de victimes ou de leurs biens en cas de survenance d'un sinistre. Par exemple, l'assurance de responsabilité civile est obligatoire pour tout conducteur d'une voiture ou d'un deux-roues.

4. Typologie des contrats d'assurance

Le contrat d'assurance est une convention passée entre l'assuré et la société. Il se matérialise par une police d'assurance¹⁶, ce document est composé au moins des conditions générales¹⁷ et des conditions particulières¹⁸.

Les contrats d'assurance proposent généralement plusieurs garanties, correspondant à la couverture d'un risque particulier ou à des circonstances spécifiques de réalisation des dommages.

¹⁶ Guide des assurances en Algérie, 2015, page 95.

¹⁷ Ce sont les textes non personnalisés qui définissent les garanties, leurs limites, leurs exclusions, les engagements réciproques des parties, en tenant compte des dispositions légales et réglementaires en vigueur.

¹⁸ C'est un document qui précise notamment : le nom et l'adresse de la personne physique ou morale qui souscrit, la situation où s'exerce la garantie, les garanties souscrites et le montant des capitaux, la prime à payer...etc.

Le contrat d'assurance doit être prouvé par écrit, la police d'assurance énonce la date du jour ou l'assurance est contractée, le nom de la personne qui fait assurer pour son compte et le risque que l'assureur prend sur lui et les temps aux quels les risques doivent commencer et finir.

Nous distinguons deux types d'assurance : assurance de bien et de responsabilité et assurance de personne.

4.1. Les assurances de biens et de responsabilités

Ce sont les assurances dites de dommage qui couvre l'automobile, les habitations, les biens professionnels, les biens agricoles, les catastrophes naturelles, la construction, la responsabilité civile en général¹⁹.

Ce type d'assurance protège les équipements contre les risques de dommages involontaires (accident, incendie).

4.2. Les assurances de personne

D'autres assurances couvrent les personnes²⁰. On peut les distinguer selon leurs couvertures :

- en cas de vie, en cas de décès ou par une combinaison des deux dans les contrats mixtes, ce sont des contrats d'assurance et des contrats d'épargne.
- en cas de maladie ou en cas d'accident corporel, ce sont des contrats d'assurance classiques.

Les opérations d'assurance de vie concernent les entreprises qui, sous forme d'assurance direct²¹, contractant des engagements dont l'exécution dépend de la durée de vie humaine.

Les assurances en cas de décès, de maladie ou d'accident, sont des contrats offrant des garanties de versement de prestation en cas de survenance d'un risque de décès, d'incapacité de travail, de maladie ou de perte d'emploi.

¹⁹ Guide des assurances en Algérie, 2015, page 94.

²⁰ Idem page 130.

²¹ Alain borderie, Michel Lafitte, « la bancassurance stratégie et perspectives en France et en Europe », édition revue banque, page 23.

Conclusion

Dans ce chapitre on a parler sur les deux acteurs de la bancassurance, on a énumérer la définition de l'assurance et les principaux mécanismes fondamentaux de la matière, bien qu'on a parler d'une manière générale sur la banque et ses opérations et service multiple, nous avons constaté que la banque et la compagnie d'assurance jouent des rôles différents dans l'économie, elles sont complémentaires en produisant des services financiers pour la clientèle, ce qui à résulté le rapprochement entre les deux secteurs.

Chapitre 2 : Les enjeux de la bancassurance

Introduction

Les banques offrent de plus en plus de produits d'assurance à leurs clients : par exemple, la souscription d'une assurance des moyens de paiement (perte de carte bancaire, de chéquier ...) ou l'assurance de perte de revenus (chômage, invalidité ...) associée à la tenue d'un compte courant. Elles distribuent des produits d'épargne, de prévoyance et d'assurance-dommages.

De leur côté, les compagnies d'assurance se livrent à une concurrence effrénée pour développer des produits bancaires dans le cadre d'une activité appelée « assurbanque ». C'est ainsi que certaines compagnies d'assurance proposent le crédit, le livret et s'apprête à lancer le compte bancaire.

En tout état de cause, la bancassurance traduit une idée de collaboration entre la banque et l'assurance, chacune cherche à travers cette stratégie à proposer une offre financière la plus possible. L'idée fondamentale est donc de proposer aux clients une offre globale patrimoniale en épargne à long terme en crédit et en service. Cette offre valorise les services et leur donne des outils supplémentaire.

Dans ce chapitre intitulé «enjeux de la bancassurance », nous étudierons le secteur de la bancassurance, on mettra en évidence le concept, ses fondements théoriques, ses enjeux et donner un aperçu historique de la bancassurance, et nous terminerons par les facteurs ayant favorisé le développement de la bancassurance.

Section 1 : Fondement théorique de la bancassurance**1. Définition de la bancassurance**

Si les banques et les assurances ont longtemps vécu séparées, on assiste depuis ces vingt dernières années à une disparition des frontières, le paysage de la finance connaît de profondes mutations et le temps où les établissements de crédit se contentaient de distribuer des produits bancaires tandis que les assureurs se cantonnaient à commercialiser des contrats d'assurance est révolu.

La tendance est aujourd'hui à la convergence entre les métiers de la banque et de l'assurance : il s'agit du phénomène *bancassurance*.

La bancassurance désigne les différents modes de rapprochement entre les établissements bancaires et les sociétés d'assurance. L'objectif peut être simplement

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

Alan Leach définit la bancassurance comme étant « *l'implication et la participation des banques, des caisses d'épargnes et des organismes de crédit immobilier dans la fabrication, le marketing et la distribution des produit d'assurance*²² »

La bancassurance peut faire l'objet de plusieurs définitions, la plus classiques mais aussi la plus restrictive, consiste à définir la bancassurance comme « *une activité de distribution d'assurance aux guichets des banque* ». ²³

Une définition moins restrictive consiste à envisager la bancassurance « *comme un mode de distribution de produits d'assurance aux guichets des banques, des établissement financières et de la grande distribution par le biais de ses filiales financières* »²⁴.

Ce nouveau néologisme d'origine française comme une large gamme d'accord entre les banques et les compagnies d'assurance, qui dans tous les cas comprend la fourniture des produits bancaires et assurantiels à la même source ou aux mêmes clientèles, en générale le terme de bancassurance est utilisé pour désigner les efforts des banques pour pénétrer le marché de l'assurance.

2. Origine de la bancassurance

Il est généralement admis que la bancassurance est née en France lorsque la banque de crédit mutuel de l'est a commencé à la pratiquer en 1970 -1972. Elle s'est aussi avérée très porteuse en ce sens qu'elle a permis au crédit mutuel de devenir progressivement un acteur majeur sur la scène des assurances françaises.

La suite, en 1973, la compagnie bancaire s'est dotée d'une filiale vie appelée CARDIF. Celle-ci a choisi d'opérer comme ensemblier, la maison mère n'ayant pas à proprement parler de réseau bancaire. Les banques populaires ce sont lancées en 1978, puis la BNP et la société générale en 1980. Les grandes banques de dépôts, à statut commerciale ou mutualiste, qui entre temps ne s'étaient pas déjà embarquées dans l'aventure s'y sont alors mises à marches forcées.

²² Leach Alan, « *cité des bancassurances in practice* », Munich 2001, page2.

²³ Alain borderie, Michel lafitte, « *la bancassurance stratégies et perspectives en France et en Europe* », édition revue banque, 2004, page 47.

²⁴ Idem, page 48.

En 2000, la bancassurance représente 35 % des primes d'assurance vie ; 60 % des primes d'épargne ; 7 % pour l'assurance dommages et 69 % du chiffre d'affaires nouvelles en épargne individuelle. Ce succès a fait de la France le plus grand marché d'assurance épargne individuelle en Europe.

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

L'Allemagne et l'Italie s'y intéresseront beaucoup plus tard, en effet, la bancassurance italienne s'est caractérisée par la rapidité de son développement. C'est la loi Amato de 1990, qui, autorisant les banques à détenir des participations dans des compagnies d'assurance.

La Belgique les établissements de crédit belges ont suivi différentes stratégies pour accéder au marché des assurances. Certains d'entre eux (Bacob et Cera, par exemple) ont conclu de simples accords de coopération avec l'assureur de leur groupe financier.

D'autres grandes banques belges ont opté pour la création de joint venture avec des compagnies d'assurances appartenant souvent au même holding financier.

Néanmoins, d'un point de vue purement historique, les véritables pionniers furent les Britanniques avec la création de Barclays Life en septembre 1965. En revanche, ce concept de bancassurance 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, introduisant ainsi le modèle dans leurs pays respectifs.

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

3. La bancassurance dans le monde

La bancassurance désigne généralement la vente des produits d'assurance par l'intermédiaire des réseaux bancaires. Mais ce terme ne recouvre pas une spécificité de la

distribution. D'autres caractéristiques d'ordre fiscal, légal et/ou comportemental, doivent être intégrées dans ce concept.

C'est en effet l'ensemble de ces caractéristiques qui peut expliquer les différences de la bancassurance, d'un pays à l'autre. Alors qu'elle domine très nettement certains marchés, d'autres marchés ne l'ont pas acceptée comme modèle.

3.1 La bancassurance en Europe

➤ En France

En France, ce sont les Assurances du Crédit Mutuel (ACM), qui sont les précurseurs, en obtenant l'agrément de la bancassurance, le 26 janvier 1971. En effet, le coût engendré par l'assurance, portant sur les prêts que le crédit mutuel consentait à ses clients, était relativement important.

Dès lors, est apparu une volonté de gérer directement les assurances crédit pour en recevoir les bénéfices. Le Crédit Mutuel a commencé à se développer vers la fin du XIXe siècle en Alsace et en Lorraine.

La réussite de la bancassurance en France a été favorisée par la combinaison de plusieurs facteurs : la fiscalité attractive, le scepticisme croissant des français à l'égard de leur système de prévoyance et l'étendue du réseau bancaire français qui facilite les relations avec les clients.

Le Crédit Lyonnais a réalisé d'importants investissements dans le domaine des assurances, en devenant propriétaire dès les années 1970, de la MEDICALE de France, une société d'assurance. Par ailleurs, Le Crédit Agricole vend avec succès les produits d'assurance de ses deux filiales Predica (en ce qui concerne les assurances vie) et Pacifica (en ce qui concerne les assurances non vie).

➤ En Suisse

La convergence des banques et les sociétés d'assurance Suisse s'est faite par étapes depuis une vingtaine d'années. Les deux entreprises se sont livrées à une compétition d'élimination. A la suite de la saturation qui se dessinait dans les affaires d'assurance dommage, les sociétés d'assurance se sont mises à la recherche de nouveaux marchés.

On note qu'en Suisse, la bancassurance se développe aussi bien dans les différents segments de clients individuels et de clients d'entreprises que dans les affaires de placement avec les grandes entreprises toutes catégories confondues, ainsi que les assurances, y participant à des degrés divers.

➤ La bancassurance dans les autres pays européenne

La bancassurance occupe, aujourd'hui plus de 65% du chiffre d'affaire de l'assurance vie, environ 17 milliards d'euros en 2001 en Espagne. La spécificité propre du marché espagnol provient du fait que les caisses d'épargne régionales détiennent 50% du marché de l'épargne.

La bancassurance italienne s'est caractérisée par la rapidité de son développement. C'est la loi Amato de 1990, qui autorise aux banques de détenir des participations dans les compagnies d'assurance. A cela s'est ajouté, entre 1995 et 1998, un contexte fiscal favorable aux produits d'assurance vie. Enfin, un important réseau bancaire bien réparti sur le territoire, ajouté à la confiance des Italiens en leurs banquiers, ont permis au modèle de poursuivre sa croissance.

La bancassurance au Portugal enregistre la plus forte pénétration, avec 82% de part de marché d'assurance. En Allemagne, le marché reste dominé par les réseaux d'agents généraux. Le faible succès de la bancassurance peut être expliqué par des contraintes réglementaires liées aux produits d'assurance vie.

En Belgique, la bancassurance a connu une croissance rapide ces dernières années. Elle a été soutenue par des investissements de compagnies étrangères, principalement luxembourgeoises. Elle a également profité d'un marché vie en forte croissance. Avec 56% de part de marché en vie, la bancassurance est désormais le premier réseau de distribution. Elle est caractérisée par une forte proportion de produits individuels et un équilibre entre les produits d'épargne et les produits de prévoyance.

3.2 La bancassurance dans les autres continents

Aux Etats-Unis, la bancassurance est peu, voire pas développée. Il existe très peu de partenariats entre banquiers et assureurs, à l'exception de l'assurance des emprunteurs, aujourd'hui, les seuls produits distribués par les banquiers sont des produits d'épargne. La commercialisation de quelques produits de prévoyance, comme la dépendance ou les temporaires décès, ne fait qu'émerger.

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

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

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

Au Japon, depuis 1990, les autorités dérégulent progressivement le secteur financier. La bancassurance était jusque là interdite. La distribution des contrats d'assurance par les banques est aujourd'hui autorisée dans ce pays.

4. Les produits distribués par la bancassurance

Les produits distribués²⁵ doivent être complètement adaptés au réseau bancaire, nous pouvons classer ces produits selon leur ordre chronologique de leur bancarisation qui est un élément essentiel pour la compréhension des étapes de développement de la bancassurance.

4.1 Les produits constituant le prolongement des opérations bancaires

Il s'agit d'une large gamme de produits, dont plusieurs sont des produits d'assurance, ces produits peuvent être classés en trois sous groupes :

- ✓ Les produits d'assurance liés aux crédits
- ✓ Les produits d'assurance liés aux dépôts
- ✓ Les produits d'assurance liés aux instruments de paiement

4.1.1. Les produits d'assurance liés aux crédits

La banque en octroyant des crédits à des particuliers, exige d'assurer ce crédit, en cas de décès de l'emprunteur, d'invalidité, l'incapacité, ou bien perte d'emploi. L'assurance crédit prend en charge le remboursement, cependant il est préférable pour une banque d'assurer ses clients pour affirmer un bon résultat de crédit.

L'assurance crédit et l'un des premiers produits d'assurance les plus proches de l'activité bancaire, d'autres produits répondent aux mêmes soucis ont été créés tel que le

²⁵ W.KAKOUCHE, S. KERKAR, « essai d'analyse de la bancassurance en Algérie », mémoire de fin d'étude, université de Bejaia, 2015, page 17.

temporaire décès qui est un contrat d'assurance qui garantit le paiement de l'emprunteur en cas de décès et /ou d'invalidité absolue et définitive.

4.1.2. Les produits d'assurance liés aux dépôts

Ces contrats garantissent généralement le paiement d'une somme, qui est en corrélation directe avec le solde moyen du compte auquel le contrat est rattaché, aux héritiers de l'assuré en cas de son décès et/ou d'invalidité absolue.

Dès les années 1970, les banques ont commencé à commercialiser des produits d'assurance liés directement aux dépôts et aux comptes courant de la clientèle.

4.1.3. Les produits d'assurance liés aux instruments de paiements

Ce type de produits s'est développé à partir des années 1980 avec l'apparition des cartes de paiement et celle de crédits. Les banques ont beaucoup innové afin d'attirer la clientèle vers ces nouveaux instruments de paiement qui rapportent beaucoup de ressources en commissions.

Ces contrats garantissaient le client contre le risque de vol et toute soustraction ou utilisation frauduleuse de la carte de paiement. Certains banque ont élargi leur garantie et garantissaient leurs clients contre les vols lors de l'utilisation des distributeur automatique, allant encore plus loin, offraient avec les cartes de paiement internationales des garanties assistance à l'étranger en cas de maladie à l'occasion d'un voyage à l'étranger.

4.2 Les produits d'épargne à forte dominante financière

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

4.2.1. Les produits complexes

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

Il s'agit surtout des produits à taux garanti et des produits à fenêtre qui répondaient dans certain cas à des besoins très simples de la clientèle mais dont l'élaboration nécessite une très grande technicité.

4.2.2. Les produits simples

Il s'agit des capitaux différés avec une contre assurance²⁶, placés dans le cadre d'un contrat d'assurance vie. Le mécanisme est simple, le client verse un capital initial et le banquier lui garantit le capital et les intérêts capitalisés au terme du contrat. Si par malheur le client décède avant l'échéance, ses héritiers désignés recevront le montant initial augmenté d'une part des intérêts.

Sans la contre assurance le produit n'est plus vendable. En effet, nul n'acceptera de placer ses capitaux pour qu'il soit, en cas de son décès, acquis à l'assureur qui va les répartir, selon la logique de la mutualisation, sur les souscripteurs vivant.

Actuellement, les contrats d'assurance vie proposés couvrent plusieurs besoins (préparation à la retraite, épargne de long terme, succession, création d'un capital pour les enfants...) et offrent la possibilité d'avoir différents modes de versement fixe ou variable.

4.3 Les produits de prévoyance

Ce sont des produits d'assurance qui garantissent le paiement d'un certain capital aux bénéficiaires désignés du défunt en cas de décès²⁷. L'expérience a démontré que les banquiers sont plus aptes que les assureurs traditionnels à vendre des produits d'assurance qui touchent la vie humaine et aux assurances de personnes en général.

4.4 Les produits d'assurance de dommages

Dès les années 1990, le marché de l'assurance de dommages a commencé à être envahi par les bancassureurs²⁸ malgré sa rentabilité hypothétique et malgré les risques sur les relations commerciales avec les clients, un retard ou un mauvais règlement d'un sinistre peut s'avérer fatal pour la relation client/banque.

Néanmoins, il est tout à fait logique d'assurer les immeubles et les meubles chez le banquier qui les a financés. Désormais, les contrats d'assurance habitation et automobile sont distribués au niveau des guichets bancaires.

²⁶ C'est le remboursement des primes versées lorsque l'assuré qui a souscrit un contrat d'assurance vie, décède avant le terme fixé.

²⁷ Ces produits dont le volet épargne est quasi-inexistant posaient certains problèmes au moment de leur vente dans la mesure où le banquier va évoquer à son client un événement peu désirable qui est la mort.

²⁸ On parle de bancassureur pour désigner un groupe d'entreprises dont l'activité principale porte sur les opérations de banque et qui est également habilité à exercer l'intermédiation en assurance.

4.5. Les produits packagés

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

- Package logement : alliant un crédit pour des travaux et assurance habitation ;
- Package pour étudiants : alliant un crédit étudiant, une assurance habitation, la mise à disposition des moyens de paiements et une complémentaire santé ;
- Le package automobile : alliant un crédit pour l'achat d'une voiture et une assurance automobile.

Les banques recherchent toujours à personnaliser les produits selon la nature de la clientèle qu'elles détiennent afin d'offrir un produit sur mesure. Il apparait clairement que les bancassureurs ont largement contribué à l'amélioration de l'offre en produits d'assurance, la qualité de la prestation et surtout du service après vente.

Section 2 : Les apports et les inconvénients de la bancassurance

Chaque acteur de bancassurance (banque, compagnie d'assurance, consommateur) doit, en effet, trouver son profit à voir se développer avec succès le modèle bancassurance, sans ces avantages il est bien évident qu'il n'y aurait pas de collaboration possible.

1. Les apports pour les banques

1.1. La rentabilisation des ressources

Sous l'angle de rentabilisation des ressources nous pouvons regrouper plusieurs points²⁹ :

1.1.1. Les commissions

La banque reçoit de son partenaire assureur, à titre de rémunération pour son rôle de distributeur, des commissions qui peuvent être en pourcentage de la prime qu'il a touchée ou une part des résultats techniques réalisées, ces volumes de capitaux contribuent à améliorer les résultats de la banque.

²⁹ Tahar Bennadji, « *Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie* », diplôme supérieur des études bancaires, école supérieure des banques, 2003, page 28.

1.1.2. Les rentabilisations de ressources humaines

Sur le plan de ressources humaines, la diversification vers l'assurance permettra à la banque de mieux occuper son personnel et d'augmenter sa productivité, la bancassurance offre au personnel dont le degré d'appréciation de cette nouvelle activité est considéré globalement probant, une nouvelle possibilité d'évolution de carrière et un moyen de sortir de la routine quotidienne.

1.2. Les effets de taille et de gamme

La bancassurance permet de créer des conglomérats financiers de taille importante avec un pouvoir de négociation élevé sur le marché, ces conglomérats permettent de faire face à la concurrence et de réaliser des économies d'échelle et des économies de gamme. Cela permet de réduire les coûts et ainsi les prix, ce qui offre un avantage concurrentiel et un moyen d'améliorer la marge bénéficiaire.

1.3. La fidélisation de la clientèle

Il est communément admis que la fidélité d'un client à son partenaire de service augmente avec l'accroissement des contrats souscrits. L'activité d'assurance permet à la banque d'augmenter le nombre de produits acquis par le même client ce qui lui permet de renforcer sa marge bénéficiaire et d'augmenter l'attachement de sa clientèle à son réseau de distribution.

1.4. Un moyen de diversification

La bancassurance constitue un moyen de diversification qui dote les banques de revenus de moins en moins volatiles, les banquiers et les assureurs ont une appréhension différente du temps et une sensibilité complémentaire au taux d'intérêt, ce qui peut constituer une source de diversification pour les deux métiers.

1.5. Le renforcement des fonds propres

La plus part des stratégies de bancassurance passe par une création d'une filiale ou une acquisition d'une compagnie d'assurance existante, et par des prises de participations entre une banque et une société d'assurance. Ces investissements en capital produisent des effets de levier très importants qui confèrent aux deux entités une plus grande capacité d'élargir leurs activités.

Cependant l'utilisation des fonds propre pour garantir les mêmes capitaux pour l'activité de la banque et celle de la compagnie d'assurance n'est pas sans risque pour le niveau de solvabilité global. D'où la nécessité de prévoir de nouvelles règles de surveillance des groupes de la bancassurance.³⁰

2. Les apports pour les compagnies d'assurance

2.1 une meilleure appréciation des risques

La bonne connaissance de la situation financière et personnelle de la clientèle, permet la prévention de certains risques³¹. Les bases de données des banques sont d'une très grande importance pour la compagnie d'assurance, car elles lui permettront une meilleure connaissance des clients et une meilleure appréciation du risque assuré.

2.2 Le renforcement des fonds propres

Les investissements en capital de la banque dans la compagnie d'assurance produisent un effet de levier très important qui procure pour la compagnie d'assurance une capacité de développement énorme de ses activités. La banque peut aider la compagnie d'assurance durant les périodes de forte croissance notamment par la souscription des titres.

2.3 L'amélioration de la rentabilité

L'augmentation du volume de l'activité et la baisse des coûts de distribution, la rentabilité de la compagnie d'assurance impliquée dans la bancassurance s'améliore.

2.4 L'accès à une large clientèle

La bancassurance procure à la compagnie d'assurance, filiale ou partenaire de la banque, un accès direct à une clientèle plus large dont la fréquence des visites aux guichets bancaires dépasse de loin celle des agences d'assurance, ce qui augmente la chance de souscription de nouveau contrat d'assurance.

L'assureur pourra aussi prendre connaissance des bases de données clientèle des banques, ainsi les coûts de l'information seront réduits et l'appréciation du risque sera meilleure.

³⁰ Le ratio Cooke prend en considération ces aspects.

³¹ Op, cit par Tahar Bennadji page 37.

Le banquier qui connaît mieux ses clients et plus apte à leur proposer des produits d'assurance qui leur conviennent le mieux. Des lors la compagnie d'assurance verra son chiffre d'affaire augmenter et sa rentabilité améliorer.

3. Les apports pour le client

3.1 L'amélioration de la qualité de prestation

Sous l'angle de l'amélioration de la qualité de prestation envers les clients nous pouvons citer³² :

➤ **La commodité de l'accès**

Le client a une grande accessibilité à tous les services et les divers produits d'assurance auprès de sa banque, cette dernière lui propose à la fois des produits d'assurance et les produits bancaires.

➤ **L'amélioration de l'offre**

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

➤ **L'amélioration du service après vente**

Les bancassureurs répondent aux attentes de leurs clients en plaçant des plates formes pour le règlement des sinistres à l'exemple des plates formes téléphoniques (*call center*) mises en place pour le règlement des sinistres automobiles. Un numéro vert est remis au client, auquel il devrait appeler en cas de sinistre.

➤ **une meilleure rentabilité des placements**

Les couts de distributions des bancassurances étant réduits par rapport à ceux des compagnies d'assurance, car leur réseau de distribution étaient déjà rémunéré pour les opérations traditionnelle qu'elles effectuent, le consommateur peut bénéficier des produits d'assurance à des prix intéressants que dans les réseaux traditionnels.

³² Op, cit par Tahar Bennadji, page 40.

4. Les limites et les risques de la bancassurance

Bien que disposant d'avantages compétitifs par rapport aux intermédiaires, la distribution via les banques présentes certaines limites³³.

4.1 Les limites de la bancassurance pour la compagnie d'assurance

➤ Le transfert du centre de décision

Toutes les compagnies d'assurance qui travaillent avec le réseau de distribution bancaire dans le cadre de la bancassurance se plient aux exigences des banques. Ainsi, il y'a une forte dominance du mode de distribution sur le fabricant. La compagnie d'assurance est tenue de fabriquer des produits selon les exigences et selon les critères arrêtés par son banquier distributeur.

L'activité de la compagnie d'assurance dépend largement de la maison mère, sa dépendance serait totale si le réseau bancaire était son seul canal de distribution³⁴.

➤ Le secret bancaire

Dans le cadre de la bancassurance, la communication des informations sur la clientèle des banques et la compagnie d'assurance, n'est pas compatible avec les exigences de secret bancaire.

La banque doit avoir l'accord et le consentement de son client pour pouvoir communiquer des informations le concernant a des tiers. Le non respect de ces dispositions est susceptible de sanction pénale, jusqu'à ce jour aucune banque n'est mise en accusation pour non respect du secret professionnel liée aux opérations de bancassurance.

➤ Le traitement des sinistres et la sélection des risques

La différence de cultures commerciales dans la banque et la société d'assurance peut conduire d'un coté à une mauvaise sélection des risques. D'un autre coté, lors de la survenance de sinistres le banquier a tendance de défendre son client et essaie toujours de faire payer l'assureur pour éviter des conflits avec son client.

Et si le problème persiste, le banquier déclinera toute responsabilité à l'égard de la tournure qu'ont prise les choses et n'hésitera pas à mettre tout sur le dos de l'assureur.

³³ Op, cit par Tahar Bennadji, page 38.

³⁴ En cas de rupture avec celui-ci, la compagnie d'assurance perdrait son seul accès Au marché car elle n'a pas de clients mais des assurés.

4.2 Les limites de la bancassurance pour la banque

➤ La cannibalisation des produits bancaire

Certain produit d'assurance peuvent se développer au détriment des produits bancaires de base, il peut y'avoir un transfert des fonds déposés chez la banque dans les divers catégories de compte vers la compagnie d'assurance partenaire pour l'acquisition surtout des produits d'assurance vie.

La cannibalisation est bien réelle. Mais la bancassurance est tellement entrée dans les mœurs qu'il serait suicidaire pour une banque de délaisser la distribution des produits d'assurance, aux risques de perdre une grande partie de la clientèle qui se retournera vers d'autres bancassureurs pour satisfaire leurs besoins.

➤ Les risques sur l'image de la banque

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

La bancassurance nécessite des efforts de marketing et une force de vente active, la vente de quelque police d'assurance vie ne suffit pas pour faire d'une banque traditionnelle un véritable bancassureur.

Pour obtenir une rentabilité suffisante, l'activité de bancassurance exige des volumes importants. Ce n'est qu'à partir d'un certain nombre de contrats, détenus dans son portefeuille que la banque peut rentabiliser sa nouvelle activité.

➤ La divergence de cultures commerciales

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

Les banques visent à attirer une clientèle de jeune, pariant ainsi sur sa fidélité à moyen terme. Néanmoins cette clientèle n'est pas attirée par l'assurance.

➤ La formation du personnel

Le niveau de connaissances nécessaire pour le personnel bancaire pour vendre les produits d'assurance devient de plus en plus élevé avec la complexité et la sophistication des produits. Les produits d'assurance vie à dominante financière sont très proches du domaine bancaire et leur appropriation par les banquiers était très rapide.

Mais les autres produits et surtout les contrats IARD nécessitent une très bonne connaissance du métier de l'assurance et une compétence technique de pointe afin de donner des conseils personnalisés sur des produits complexes.

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

5. Facteurs ayant favorisé le développement de la bancassurance**5.1. Demande de nouveau produit financier par les particuliers**

Du côté de la demande, deux facteurs importants, qui sont en partie interreliés, ont favorisé le développement de la bancassurance. Il s'agit de l'évolution démographique et de la modification des habitudes de placement des particuliers³⁵.

Les assureurs sont naturellement en première ligne pour répondre à cette demande de produits de placement à long terme. Ce glissement de l'épargne risquant de se faire à leur détriment, il était logique que les banques aient cherché à accéder à ce marché prometteur.

Sur le plan démographique, la baisse du taux de natalité et la hausse de l'espérance de vie entraînent un fort accroissement du taux de dépendance des personnes âgées, ce concept étant défini comme le rapport entre le nombre de personnes de 65 ans et plus et celui des 15 à 64 ans. Ces évolutions vont peser sur les systèmes de pension publics.

5.2. Baisse de la marge d'intermédiation des banques et besoin de financement

Au cours des deux dernières décennies, le secteur bancaire a été confronté à une concurrence accrue qui s'est notamment traduite par une détérioration de la marge d'intermédiation. Les banques ont donc cherché à diversifier leurs sources de revenus en déployant d'autres activités, génératrices de commissions³⁶.

³⁵ Revue économique, banque nationale de Belgique, 2010, page 17.

³⁶ Idem, page 18.

Cette diversification était d'autant plus nécessaire que le processus de désintermédiation en cours au sein du secteur financier exerçait une pression supplémentaire sur les revenus d'intérêts. La bancassurance est une autre voie qui a été empruntée par les établissements de crédit.

5.3. Exploitation des synergies en matière de distribution

Un avantage important lié à la combinaison d'activités de banque et d'assurance réside dans les synergies existant en matière de distribution. La commercialisation conjointe de produits bancaires et d'assurances permet en effet de mieux rentabiliser les réseaux d'agences des établissements de crédit³⁷.

Comme les coûts de distribution sont proportionnellement plus importants pour les produits d'assurances-vie que pour ceux d'assurances non-vie, les synergies sont supérieures pour la première de ces deux catégories d'activités.

5.4. Exploitation des synergies en matière de production

A côté des synergies dans le domaine de la distribution, les banques peuvent également exploiter des synergies en matière de production et de gestion³⁸.

C'est évidemment pour les produits d'assurances épargne purs, en d'autres termes la composante capitalisation des assurances-vie, que les analogies avec les activités bancaires sont les plus grandes. Cette similitude a même eu tendance à s'accroître au cours de ces dernières années avec l'apparition de produits d'assurances-vie normalisés, ne présentant plus guère de différences avec certains produits bancaires.

Conclusion

La Bancassurance favorise la distribution de produits d'épargne et de protection. Elle a un impact positif sur l'ensemble du marché, elle facilite l'accès au marché de l'assurance de l'ensemble des consommateurs bancaires grâce à la simplicité des produits et des processus et elle s'accompagne d'une réglementation qui facilite la distribution par les agences bancaires.

Tout au long du deuxième chapitre, il a été question pour nous d'analyser l'approche théorique de la bancassurance. Le troisième chapitre de notre travail sera consacré à l'étude de la bancassurance en Algérie. En d'autres termes, nous allons analyser le cadre réglementaire régissant cette activité en Algérie, puis nous allons présenter l'état des lieux de la bancassurance en Algérie. En s'appuyant sur le cas de la CNEP-banque.

³⁷ Revue économique, banque national de Belgique, 2010, page 19.

³⁸ Idem, page 21.

Chapitre 3: La bancassurance en Algérie cas de la CNEP-banque

Chapitre 3 : La bancassurance en Algérie cas de la CNEP-banque

Les banques proposent désormais à leurs clients de nombreux services annexes, en plus des moyens de paiement, du crédit et de l'épargne, l'assurance fait partie de leurs services. La bancassurance est une réelle opportunité pour la CNEP-banque afin d'élargir et de diversifier son offre de produit.

Notre stage pratique s'est déroulé au sein de la CNEP-banque, où nous avons pris connaissance des produits de bancassurance distribués.

Dans une première section, nous nous concentrons sur le marché bancaire et assurantiel en Algérie. Ainsi que le cadre réglementaire de la bancassurance en Algérie. La deuxième section concentrera, dans un premier temps à la présentation des deux organismes CNEP-banque et Cardif, ensuite l'accord de partenariat entre Cardif EL Djazair /CNEP-banque. En fin, nous terminerons ce chapitre (section3) par la présentation des produits de bancassurance distribué par la CNEP-banque, sans oublier l'état des lieux de ses produits sur le marché Algérien.

Section 1 : Les différentes étapes de l'évolution du secteur algérien des assurances

Le marché des assurances en Algérie est passé par différentes étape depuis l'indépendance, il à connu une évolution importante ces dix dernières années.

Plus de 160 compagnies d'assurance étaient présentes en Algérie le lendemain de l'indépendance, en attendant la mise en place d'une réglementation spécifique, le législateur algérien a reconduit par la loi 06-157 du 21 décembre 1962. Tous les textes afin de sauvegarder les intérêts de la nation. En quittant le pays, les compagnies étrangères ont laissé des engagements qui ont finalement été pris en charge par le marché algérien pour régler les indemnisations de leurs assurés.

1.1 La période 1962-1989

Cette période³⁴ a été caractérisée par une nationalisation et une spécialisation de l'activité d'assurance.

Les compagnies d'assurances étrangères se sont vues notifiées l'obligation de céder 10% de leurs portefeuilles au profit de la compagnie Algérienne d'assurance et de réassurance (CAAR), créée en 1963.

³⁴ Benilles Billel, colloque internationale sur les sociétés d'assurance *takaful* et les sociétés d'assurance traditionnel entre la théorie et l'expérience pratique, université de Sétif, 2009.

Les compagnies étrangères ont refusé de céder à cette obligation, et ont cessé toute activité d'assurance en Algérie. La CAAR a pris en charge les engagements envers les assurés laissés par ces compagnies et s'est chargé des indemnisations.

En 1964, outre la CAAR, seule la Société Algérienne d'Assurance (SAA), alors société Algéro-Egyptienne, a continué d'exercer ses activités avec la Société Tunisienne d'Assurance et de Réassurance (STAR), aux côtés de deux Mutuelles d'assurances, l'une pour les risques agricoles et l'autre pour les travailleurs de l'enseignement.

L'ordonnance n°66-127 du 27 mai 1966 a instituée le monopole de l'Etat sur toutes les opérations d'assurances. Les entreprises publiques nationalisées étaient : la CAAR, spécialisée dans les risques transports et industriels, et la SAA pour les risques automobiles, assurances de personnes et risques simples.

En 1975, la Compagnie Centrale de Réassurance (CCR) est créée. Les compagnies d'assurances étaient dans l'obligation d'effectuer l'intégralité de leurs cessions au profit de la CCR.

Une accentuation de la spécialisation a été entamée en 1982, avec la création de la compagnie Algérienne d'assurance transport (CAAT) qui monopolisait les risques de transport prenant ainsi, une part de marché à la CAAR qui monopolisait les risques industriels.

1.2 L'ouverture et la libéralisation du marché

En 1989, la parution des textes relatifs à l'autonomie des compagnies publiques entraîne la déspecialisation. A compter de cette date, les sociétés ont pu souscrire dans toutes les branches. Ainsi, les trois compagnies publiques existantes ont modifié leurs statuts en inscrivant dans leurs exercices toutes les opérations d'assurance et de réassurance, ce qui a entraîné l'émergence d'une réelle concurrence entre ces compagnies.

Mais, ce n'est qu'en 1995³⁵, avec l'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995, que l'Algérie s'est dotée d'un cadre juridique des assurances. En effet, cette ordonnance est le texte de référence du droit algérien des assurances. Elle met fin au monopole de l'Etat en matière d'assurances et permet la création de sociétés privées algériennes. Ce texte réintroduits les intermédiaires d'assurances (agents généraux et courtiers), disparus avec l'institution du monopole de l'Etat sur l'activité d'assurance.

³⁵ Op, cit par Benilles, page 34.

L'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 a été complétée et modifiée par la loi n° 06-04 du 20 février 2006. Les principaux apports de cette loi sont :

- Le renforcement de l'activité d'assurances de personnes.
- La généralisation de l'assurance de groupe.
- La réforme du droit du bénéficiaire.
- La création de la bancassurance.
- La séparation des activités vie et non-vie des compagnies d'assurances.
- Le renforcement de la sécurité financière.
- La création d'un fonds de garantie des assurés.
- L'obligation de libération totale du capital pour agrément.
- L'ouverture du marché aux succursales des sociétés d'assurances et de réassurance étrangères.

2. Les intervenants dans le marché algérien des assurances :

Le cadre institutionnel du marché algérien des assurances est composé de trois institutions autonomes³⁶ : Le Conseil National des Assurances (CNA), la Commission de Supervision des Assurances (CSA) et la Centrale des Risques (CR).

En ce qui concerne les compagnies d'assurance, le marché algérien des assurances est organisé comme suit :

- L'assurance directe exercée par 10 compagnies à savoir : quatre entreprises publiques (SAA, CAAT, CAAR et CASH), et six entreprises privées (Trust Algérie, CIAR, 2A, Salama assurances, GAM et Alliance assurances).
- Deux mutuelles : CNMA et MAATEC.
- La Réassurance pratiquée par la CCR.
- Les Assurances spécialisées exercées par : La CAGEX, pour l'Assurance crédit à l'exportation, et la SGCI, pour l'Assurance crédit immobilier.

D'autres acteurs interviennent dans le marché Algérien des assurances, à l'image³⁷ des agents généraux, les courtiers et les banques.

• Agents généraux

Plus de 560 agents généraux d'assurance interviennent en dehors du réseau direct des compagnies pour une distribution de proximité. Ils représentaient en 2010 plus de 20 % de la production des compagnies d'assurances.

³⁶ Guide des assurances en Algérie, édition 2105, page 19.

³⁷ Op cit par Benilles.

Certaines sociétés, surtout privées, travaillent davantage avec des agents généraux qu'avec leurs propres salariés. C'est le cas de la CIAR dont 75 % du chiffre d'affaires est réalisé par les agents généraux.

- **Les courtiers**

Les courtiers sont au nombre de 30, exclusivement nationaux car la loi interdit aux courtiers internationaux d'exercer directement leurs activités. Les courtiers représentent, en 2010, 6 % de la production des compagnies, contre 2 % en 2002.

Le chiffre d'affaires moyen généré par les courtiers a été de 82 millions de dinars en 2006, très supérieur à la moyenne des points de vente. Ceci s'explique par le fait que les courtiers interviennent davantage dans les entreprises où les primes moyennes des contrats sont plus élevées.

- **Les banques**

L'Algérie s'est ouverte à la bancassurance en vertu de la loi 06-04 du 20 février 2006, qui a autorisé la distribution des produits d'assurance par les banques, établissements financiers et assimilés.

Il faut savoir que la bancassurance est une forme d'intermédiation qui permet à l'assureur de distribuer ses produits par l'intermédiaire des banques. Les produits d'assurance concernés sont limités à cette liste :

- Les assurances crédits.
- Les assurances de personnes.
- Les assurances des risques simples d'habitation.
- Les assurances agricoles.

2.1 Les institutions autonomes

Les institutions autonomes se composent de : le conseil national des assurances, la commission de supervision des risques, la centrale des risques, le fond de garantie des assurés, l'union Algérienne des sociétés d'assurance et de réassurance.

- **Le conseil national des assurances (CNA) :**

Le Conseil National des Assurances est le cadre de concertation entre les diverses parties impliquées par l'activité assurance, à savoir :

- ✓ Les assureurs et intermédiaires d'assurance ;

- ✓ Les assurés ;
- ✓ Les pouvoirs publics ;
- ✓ Le personnel exerçant dans le secteur.

Le conseil est présidé par le ministre des finances, il représente l'organe consultatif des pouvoirs publics sur tout ce qui se rapporte à la situation, l'organisation et au développement de l'activité d'assurance et de réassurance. Il se prononce sur tout projet de texte législatif ou réglementaire concernant l'activité d'assurance.

➤ **La commission de supervision des assurances (CSA)**

Le contrôle de l'Etat sur l'activité d'assurance et de réassurance est exercé par la commission de supervision des assurances. Elle a pour objet de :

- ✓ Protéger les intérêts des assurés et bénéficiaires de contrats d'assurance, en veillant à la régularité des opérations d'assurance ainsi que la solvabilité des sociétés d'assurance ;
- ✓ Promouvoir et développer le marché national des assurances en vue de son intégration dans l'activité économique et sociale.

➤ **La centrale des risques (CR)**

La centrale des risques est créée auprès du ministère des finances, elle est rattachée à la structure chargée des assurances.

La centrale collecte et centralise les informations relatives aux contrats d'assurance souscrits auprès des sociétés d'assurance et de réassurance et les succursales d'assurance étrangère.

➤ **Le fond de garantie des assurés (FGA)**

Ce fond a pour charge de supporter en cas d'insolvabilité des sociétés d'assurance, toute ou partie des dettes envers les assurés et les bénéficiaires des contrats d'assurance.

➤ **L'union Algérienne des sociétés d'assurance et de réassurance (UAR)**

L'union algérienne des sociétés d'assurance et de réassurance, représente les assureurs algériens et défend leurs intérêts moraux et économiques.

3. Les différentes étapes de l'évolution du secteur algérien des banques

Comme pour le secteur des assurances, le système bancaire et financier algérien s'est constitué en deux étapes principales. La première étape a consisté en la mise en place d'un système bancaire nationale, la seconde en sa libéralisation vers un secteur privé.

3.1. Un système bancaire national

Dès décembre 1962³⁸, l'Algérie se dote des instruments juridiques et institutionnels nécessaires à l'établissement de sa souveraineté monétaire. Cela se traduit par la création d'une monnaie nationale, le dinar algérien, et par la création de la banque nationale d'Algérie.

Pour financer le développement économique du pays, l'Algérie va opérer progressivement une algérianisation d'un secteur bancaire et financier qui, jusqu'à la fin des années 1960, et encore largement composé d'opérations privées et étrangères. Au terme de la période le secteur devient exclusivement public et spécialisé.

3.2. Le monopole de l'Etat

Dans le cadre de ce monopole, la gestion du secteur revient au trésor public et à l'organe de planification. Cela concerne aussi bien la banque centrale que les banques primaires, le taux d'intérêt bancaire est déterminé par l'Etat.

La période se caractérise également par le fait que les banques et les établissements financiers sont des instruments au service exclusif du développement économique des entreprises publiques en particulier. Cela se concrétise par le soutien par les entreprises publiques ayant une gestion déficitaire.

Au début des années 1970, après être devenu exclusivement public, le secteur devient en outre spécialisé. Il est organisé par branche d'activité (agriculture, industrie, artisanat, hôtellerie, tourisme, énergie, le commerce extérieur) et spécialisé par entreprise. Cette spécialisation fut introduite aux termes de la loi des finances de 1970.

3.3. La privatisation du secteur

En 1988, l'Etat procède à une vaste restructuration de grandes entreprises publiques, banques comprises. Ces dernières sont transformées en sociétés par action, soumises aux règles du code de commerce. Deux nouvelles banques publiques sont créées, la banque de

³⁸ Guide des banques et les établissements financiers en Algérie, édition 2015, page 9.

l'agriculture et du développement rural (BADR) et la banque de développement locale (BDL), issues respectivement du démantèlement de la BNA et du CPA.

La libéralisation du secteur en marche est concrétisée par la loi relative à la monnaie et au crédit³⁹. Abrogeant la loi sur le régime des banques de 1986 modifiée et complétée. La nouvelle loi traduit l'orientation résolue du gouvernement pour l'économie de marché. Le législateur entend ouvrir largement le secteur bancaire aux investisseurs privés, nationaux et étrangers.

- **Loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit**

Cette loi⁴⁰ de 1990 va constituer la clef de voute du nouveau système bancaire algérien. Les mesures les plus déterminantes sont, sans aucun doute, l'ouverture de l'activité bancaire au capital privé national, mais aussi étranger, et la libre détermination des taux d'intérêts bancaire par les banques sans intervention de l'Etat.

La loi réhabilite la banque centrale dans ses missions, réorganise les missions entre cette dernière et le trésor, redéfinit le rôle des banques et introduit des standards internationaux dans la gestion de la monnaie et le crédit. La loi crée des organes nouveaux autonomes et érige le principe de commercialité comme mode de gouvernance des banques.

La loi de 1990 consacre les principes suivants :

- l'autonomie de la banque centrale qui devient la banque d'Algérie.
- La régulation du système bancaire par des autorités administratives indépendante.
- La séparation entre l'autorité de réglementation et d'agrément des banques et l'autorité de supervision.
- Le monopole des banques sur les opérations des banques.

La réforme bancaire à été menée concurremment avec la promulgation d'autres lois qui ont soutenu le mouvement de libéralisation du secteur économique : par exemple, la loi des finances pour 1994 qui autorise l'ouverture des entreprises publiques économiques aux capitaux privés nationaux ou étrangers tout en abrogeant le plafond pour le pourcentage majoritaire de l'Etat à 51% du capital, l'ordonnance n°95-06 du 25 janvier 1995 sur la

³⁹ Loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

⁴⁰ Guide des banques et les établissements financiers en Algérie, édition 2015, page 10.

concurrence ou encore le décret législatif n° 93-10 du 23 mai 1993 portant institution de la bourse des valeurs mobilières (ouverte aux société par action).

- **L'ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit**⁴¹

L'ordonnance n°03-11 à pour objet de consolider le système et abroge la loi sur la monnaie et le crédit de 1990. Le nouveau texte en reprend cependant, dans une large mesure, ses dispositions. La volonté du législateur est alors de porter plus loin la libéralisation établie par la loi de 1990. L'ordonnance introduits de nouveaux principes et définie le secret professionnel, les charges et les mouvements des capitaux, la protection des déposants. L'objectif de l'ordonnance et de renforcer la sécurité financière, améliorer nettement le système de payement et la qualité du marché.

L'ordonnance relative à la monnaie et au crédit de 2003 modifiée est complétée en 2010, reprend les dispositions pour les faire appliqués au secteur bancaire.

- **L'ordonnance n°10-04 du 26 août 2010 relative à la monnaie et au crédit**⁴²

Les principales mesures sont les suivantes :

- La banque d'Algérie a pour mission de veiller à la stabilité des prix et doit établir la balance des paiements et présenter la position extérieure de l'Algérie ;
- Les banques ont l'obligation de mettre en place un dispositif de contrôle interne et de contrôle de conformité. Dans ces derniers cas, il s'agit d'une conformité aux lois et règlements et du respect des procédures ;
- Toute cession d'action ou titres assimilés d'une banque ou d'un établissement financier doit être autorisée préalablement par le gouverneur de la banque d'Algérie dans les conditions prévues par un règlement pris par le conseil de la monnaie et du crédit ;
- L'Etat dispose d'un droit de préemption sur toute cession d'action ou de titres assimilés d'une banque ou d'un établissement financier ;
- L'Etat tiendra une action spécifique dans le capital des banques et des établissements financiers à capitaux privées ;

⁴¹ Guide des banques et les établissements financiers en Algérie, édition 2015, page 11.

⁴² Idem page 12.

- Les participations étrangères dans la banque ne peuvent être autorisées que dans le cadre d'un partenariat dont l'actionnariat national résident représente 51% au moins du capital. Par actionnariat national ;
- La banque d'Algérie organise et gère une centrale des risques des entreprises, une centrale des risques des ménages et une centrales des impayées.

D'autres mesures ont été introduites visant au renforcement du cadre institutionnel, au renforcement du contrôle des banques et des établissements financiers, à la protection de la clientèle et à la qualité de prestations bancaires, notamment en renforçant les obligations des banques primaires vis-à-vis de leur clients ou encore en affirmant le principe de droit au compte.

4. Les acteurs du système bancaire et financier en Algérie

La liste des banques et des établissements financiers⁴³ agréés établie par la Banque d'Algérie est annuellement publiée au journal officiel, 27 banques et établissements financiers sont en activité : 20 banques, dont 6 publiques et 14 privées, et 7 établissements financiers.

Ainsi , le marché bancaire algérien depuis son ouverture, à vu l'arrivée des banques privées locales et étrangères .Actuellement, le secteur bancaire algérien est composé, de six banques publiques: la Banque extérieure d'Algérie (BEA),la Banque nationale d'Algérie (BNA), le Crédit populaire d'Algérie (CPA), la Banque de développement local (BDL), la Banque de l'agriculture et du développement rural (BADR), la Caisse nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP-Banque).

Les institutions financière privées se répartissent comme suit : (Natexis Algérie, Société Générale Algérie, BNP Paribas El Djazaïr, Algeria, Gulf Bank Algérie, Fransa Banque-Eldjzaiar, Elbaraqua, etc).

L'exercice de l'activité bancaire est régi par un important arsenal juridique et réglementaire, en particulier un dispositif de règles prudentielles.

5. Le cadre réglementaire de la bancassurance en Algérie

La bancassurance à été introduite en Algérie avec la loi 06-04 du 26 février 2006⁴⁴ , qui a autoriser la distribution des produits d'assurance via le canal bancaire et les établissements

⁴³ Guide des banques et les établissements financiers en Algérie, édition 2015page 13 à 15.

⁴⁴ Idem, page 40.

financiers. Cette loi définit les règles et les conditions nécessaires pour la distribution des produits d'assurance par les banques.

De multiples accords de partenariat stratégique entre les acteurs du marché ont signé après l'adoption et la présentation de la convention type de distribution, dernière formalité requise avant la mise en pratique des activités de bancassurance.

La première compagnie publique, la SAA, à conclu des partenariats avec les banques publique BDL, BADR, dans la même logique le groupe BNP Paribas par sa filiale CARDIF, s'est allié à la CNEP. Les assureurs ont enchainé ensuite les cycles de formation théorique et les stages pratiques pour les chargés de clientèle des banques.

Cette nouvelle forme de commercialisation des produits d'assurance malgré sa faible part dans la production globale, est une forme de distribution très prometteuse, les opportunités de son développement sont multiples.

La bancassurance demeure une excellente formule de distribution pour augmenter le taux de couverture de personnes, et un moyen efficace qui à fait ses preuves dans de nombreux pays où l'assurance à été généralisée. Cette nouvelle activité semble être une innovation dans le système financier et rappelle son intérêt vital dans le développement des assurances ainsi que son apport pour les banques.

➤ **Les principaux partenariats signés entre les acteurs du marché sont :**

Tableau n°01 : principaux partenariats signés entre les acteurs de marché

Banque	Compagnie d'assurance
CPA	CAAR
BADR	SAA
BDL	SAA
BEA	AXA
BNA	-----
BNP Paribas Al Djazair	Cardif
CNEP banque	Cardif
Société général	SGI Algérie
El baraka	Salama assurance
Trust bank	Trust assurance

Source : guide Algérien des assurances 2015.

Section 2 : Présentation des deux organismes : LA CNEP-BANQUE ET CARDIF-AL Djazair et l'accord de partenariat**1. La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP-Banque)**

Créée en 1964 sur la base du réseau de la Caisse de Solidarité des Départements et des Communes d'Algérie (CSDCA), la CNEP avait pour mission la collecte de l'épargne. Elle devient CNEP-Banque en 1997. La CNEP-Banque conserve cette spécialité encore. Elle a, en outre, pour objet le financement des crédits immobiliers aux particuliers, celui de la promotion immobilière et le financement des entreprises. Ou encore les services liés à l'habitat. Son siège social réside à Garidi, Kouba – Alger.

La CNEP-Banque dispose d'un réseau composé de 223 agences réparties sur le territoire national. La CNEP-Banque est présente également au niveau du réseau postal pour l'épargne des ménages.

1.2 Historique de la CNEP-banque

Durant la période 1964-1970, l'activité de la CNEP se limitait à la collecte de l'épargne sur livret, avec des prêts sociaux hypothécaires est durant les années 80 la CNEP à assigné de nouvelles tâches. Il s'agit de crédit aux particuliers pour la construction de logements et le financement de l'habitat promotionnel au profit exclusif des épargnants.

En 1990, il ya eu lieu l'instauration de loi sur la monnaie et le crédit, la CNEP reste toujours le plus grand collecteur d'épargne collectés. Sur les 135 agences et les 2652 bureaux de poste représenté au 31 décembre 1990, un total de 82 milliards de DA (dont 34 milliards de DA sur le compte épargne devises). Les prêts aux particuliers accordés à la même date représentaient 12 milliards de DA pour un total de 80 000 prêts.

En 1997, la CNEP change de statut en obtenant son agrément en tant que banque, désormais elle porte le nom CNEP-banque. Elle peut également effectuer toute les opérations bancaires à l'exclusion des opérations de commerce extérieur.

En 2005, la CNEP s'est repositionner sur le financement de l'immobilier notamment pour la réalisation des biens immobiliers à usage professionnel, administratif et industriel ainsi que les infrastructures hôtelières, de santé, sportives, éducatives et culturelles.

En 2008, Signature d'un accord de bancassurance avec Cardif EL Djazair, et le repositionnement stratégique de la banque qui décide d'autoriser au titre de crédits aux particuliers :

- Les crédits hypothécaires prévus par les textes réglementaires en vigueur au sein de la banque à l'exclusion des prêts pour l'achat, la construction, l'extension et l'aménagement des locaux à usage commercial ou professionnel.
- Le financement de l'acquisition ou de l'aménagement de terrains destinés à la réalisation de logements.
- Le financement des opérations d'acquisition, d'extension et de renforcement des moyens de réalisation initiés par des entreprises de production de matériaux de construction ou des entreprises de réalisation intervenant dans le secteur du bâtiment.
- Le financement des projets d'investissements dans le secteur de l'énergie, de l'eau, de la pétrochimie et de l'aluminerie.

En 2011, repositionnement stratégique de la CNEP-banque, dont l'objectif est de définir le champ d'intervention de la CNEP-banque en matière de financement. Le crédit aux particuliers à autoriser :

- Le financement de l'acquisition ou de l'aménagement de terrains destinés à la réalisation de programmes immobiliers.
- Le financement de la réalisation d'opérations de promotion immobilières.
- Le financement de l'acquisition des biens immobiliers.

Le financement des entreprises, sont autorisés :

- Le financement des investissements de tous les secteurs d'activité économiques y compris le fonds de roulement nécessaire au démarrage de l'activité.
- Les crédits par signature.
- Le leasing immobilier.
- Les services liés à l'habitat (bureaux d'études, entreprise d'entretien).

La CNEP-banque est désormais leader dans la collecte de l'épargne des ménages avec plus de 628 973 millions de dinars d'épargne collectée et plus de 3 million de clients.

L'objectif de la CNEP-banque est 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, en fin devenir le leader de la bancassurance en Algérie

2 .CARDIF

CARDIF est une compagnie d'assurance française, filiale du groupe BNP Paribas, CARDIF à démarré son activité en France en 1973 avec la commercialisation de produits d'assurance vie dans le réseau CETELEM⁴⁵.

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

CARDIF a une très forte présence à l'international, cela s'explique que CARDIF et au moins numéro deux mondial sur les produits de prévoyance, est présent dans 42 pays et assure 35 millions de personnes.

CARDIF est un acteur significatif en Italie, ainsi qu'en Grande-Bretagne et fait partie des leaders du marché en Corée du Sud, à Taïwan et en Inde, et obtient régulièrement des prix en France comme à l'étranger pour la qualité de ses produits et de ses solutions de distribution.

2.1 Les produits distribués par CARDIF

CARDIF est la filiale d'assurance de BNP Paribas, elle distribue et développe ses produits et services via de multiples partenaires dans plusieurs pays. Spécialisé dans les produits d'assurance vie et plus largement dans les produits de prévoyance.

- Les produits de prévoyance regroupent des produits d'assurance protégeant les produits des ménages, ces produits peuvent intervenir en garantie des risques décès, invalidité, longue maladie.
- Pour les produits d'épargne, Cardif vend des polices d'assurance vie individuelle et collective.

2.2 Présentation de CARDIF EL Djazair

Cardif EL Djazair⁴⁶, présente en Algérie depuis 2006, est une compagnie d'assurance spécialisée dans les couvertures liées aux crédits ainsi que la prévoyance individuelle :

- Assurance des emprunteurs
- Assurance des personnes
- Prévoyance individuelle

⁴⁵ Société spécialisée dans les produits de consommation du groupe compagnie bancaire BNP Paribas, actionnaire fondateur de CARDIF.

⁴⁶ www.cardifeldjazair.dz consulter le 02 avril 2016 à 20:30.

- Prévoyance collective

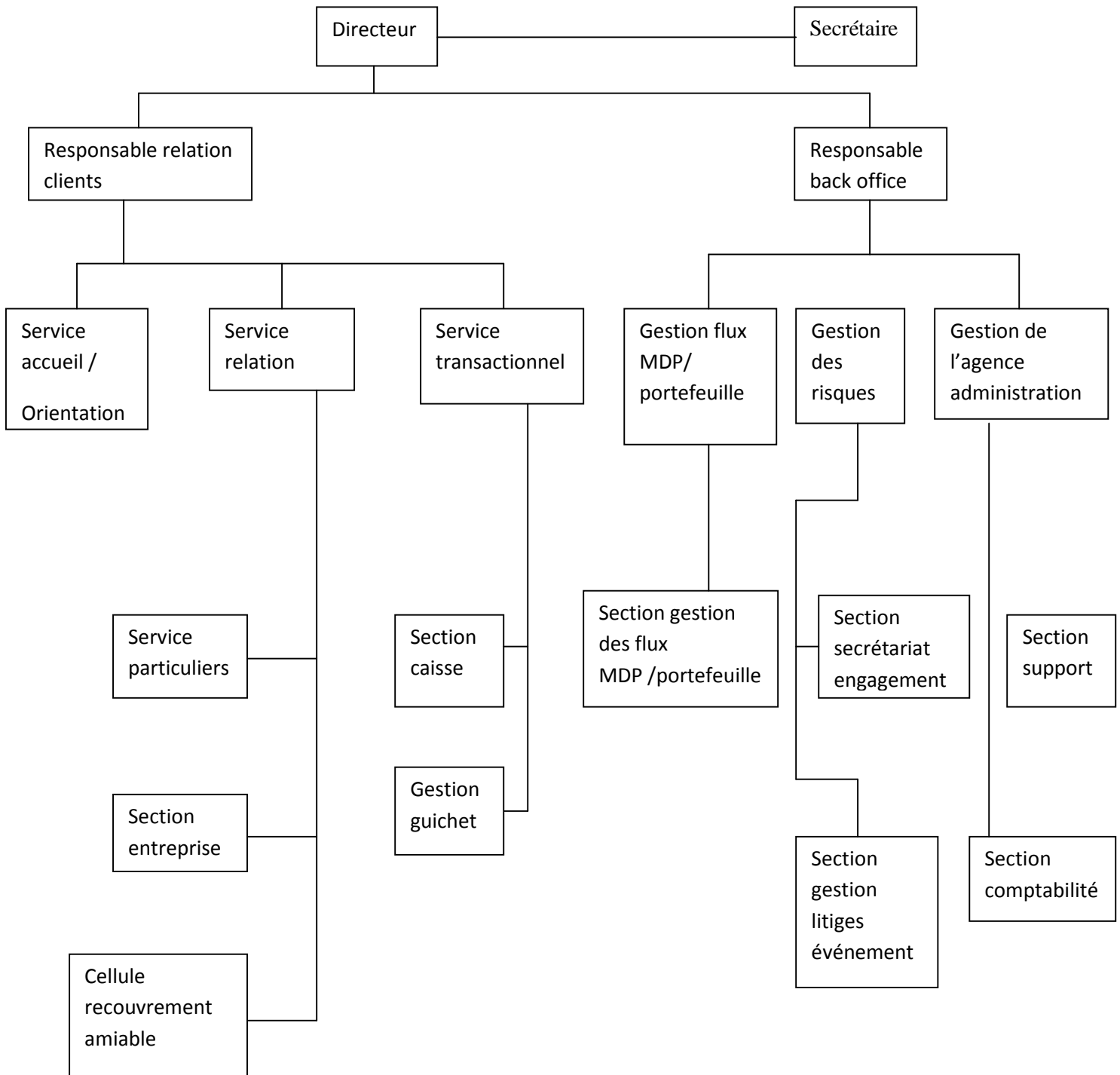
CARDIF EL Djazair est un assureur innovant. Son objectif en Algérie est de se positionner comme spécialiste en bancassurance, elle à obtenue son agrément le 11 octobre 2006.

3. Présentation de l'organisme d'accueil : CNEP-banque agence 209

Crée en 2003, l'agence 209 est situé au centre ville de Bejaia (cité tobal), le réseau de Bejaia compte neuf (09) agences :

- L'agence d'Akbou (801)
- L'agence wilaya rue de la liberté (802)
- L'agence de Tichy (803)
- L'agence de Kherrata (804)
- L'agence cité Tobal (209)
- L'agence de Tazmalt (210)
- L'agence de Sidi Aich (211)
- L'agence d'El kseur (212)
- L'agence de Sidi Ahmed (213)

Schéma n°1 : Présentation de l'organigramme de l'agence de Bejaïa 209



Source : fournit par la CNEP-banque agence 209.

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

En présence des membres du conseil d'administration de la CNEP-banque et de Cardif EL Djazair, ont signé le 25 mars 2008 un accord de bancassurance, le premier de genre en Algérie. Cet accord porte sur la distribution dans le réseau de la CNEP-banque de l'ensemble des produits d'assurance vie, d'épargne et de protection conçus par Cardif EL Djazair pour le marché Algérien.

La CNEP-banque bénéficiera du savoir faire de CARDIF, leader mondial de l'assurance des emprunteurs. Cardif EL Djazair bénéficiera de l'accès au réseau de distribution de la CNEP-banque, et s'appuiera sur la performance et le dynamisme de ce réseau pour distribuer ses produits d'assurance.

La CNEP-Banque bénéficiera également d'une double rémunération par son partenaire français qui lui versera une commission sur les encaissements des primes d'assurance, et une participation aux profits réalisés par Cardif avec les clients de la CNEP.

Section 3 : Les produits de bancassurance distribuée par la CNEP-banque

Les produits de bancassurance lancée par la caisse nationale d'épargne et de prévoyance, sont en nombre de trois (03), le premier destinés aux particuliers qui sont bénéficiaires de crédit hypothécaires, qui couvre le risque de décès et d'invalidité absolue et définitive appelé « Assurance des Emprunteurs » (ADE).

Pour le deuxième produit appelé « Cnep Totale Prévoyance » (CTP), il garantit au souscripteur ou à ses ayant droit un capital choisi sur le contrat d'adhésion et couvre ainsi les risques décès et invalidité absolue et définitive.

Pour le troisième produit « SAHTI » (ma santé), lancée en 2013, SAHTI est un produit d'assurance santé qui garantit le versement d'un capital à l'assuré en cas de diagnostic d'une maladie (cancer) avec une indemnisation journalière en cas d'hospitalisation.

L'agence CNEP-banque 802 où nous avons effectué notre stage propose ces trois produits. À côté de ces produits, la CNEP-banque envisage de commercialiser un autre produit qui est « assurance voyage ». Dans ce qui suit nous allons définir ses produits ainsi que les conditions et modalités d'adhésion de chaque produit d'assurance.

La production du réseau de Bejaia par année et en nombre pour chaque produit pendant les trois dernières années est comme suit :

Tableau n°02 : production du réseau de Bejaia par année et en nombre

	2013	2014	2015
ADE	2 338	2 501	2 296
CTP	1 268	1 703	1 748
SAHTI	859	1 151	1 167

Source : fournit par la direction régionale CNEP-banque Bejaia code 800.

3.1. Assurance des emprunteurs (ADE)

Les catégories de crédits concernés par l'assurance des emprunteurs (ADE) CARDIF EL Djazair sont les crédits immobiliers accordés par la CNEP-banque aux particuliers.

L'assurance ADE CARDIF AL Djazair couvre le capital restant à la date de la survenance du décès ou la constatation de l'invalidité absolue et définitive de l'assuré emprunteur, co emprunteur.

- **Natures des risques couvertes**

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

- L'offre classique : qui couvre le risque de décès ;
- L'offre enrichie : qui couvre le risque de décès et Invalidité Absolue et Définitive (IAD)⁴⁷.

Ces deux formules couvrent :

- L'emprunteur principal;
- Le co-emprunteur ou la caution.

3.1.1 Condition et modalité d'adhésion

❖ Condition d'adhésion

Pour pouvoir adhérer à l'ADE, le client demandeur devra être âgé de dix neuf (19) ans au moins et de soixante dix (75) ans au plus à la date de signature de la convention de prêt.

⁴⁷ Est considéré comme invalidité Absolue et définitive un assuré reconnue par un assureur inapte à tout travail ou définitivement incapable de ce livrer à une activité susceptible de lui procurer un salaire, gain ou profit.

Toutefois, les garanties ne commencent à prendre effet qu'à la date de la mobilisation du crédit.

L'adhésion à l'assurance ADE CARDIF AL 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, payée 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.

❖ **Traitement et modalités d'adhésion à l'ADE CARDIF AL Djazair**

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

Le chargé de 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** » et une notice d'information précisant 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 (justifié) dans un délai de soixante douze (72) heures.

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.

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

➤ **Montant du crédit inférieur ou égal à dix millions de dinars ($\leq 10.000.000.00$ DA)**

Lorsque le montant du crédit sollicité par le client après simulation est inférieur ou égal à dix (10) millions de Dinars, l'adhésion à 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 parés avoir signé cette dernière, l'adhésion est accepté 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, une des questions figurants dans la déclaration de l'état de santé, le client devra renseigner un questionnaire médical de santé (QMS) « voir annexe ».

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, lesquels seront transmis aussitôt à CARDIF EL Djazair pour lui permettre de statuer sur l'adhésion.

CARDI 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 IPA⁴⁸ 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 (10) millions de Dinars et inférieur ou égal à quinze (15) millions de Dinars (> 10.000.000.00 DA et < = 15.000.000.00 DA).**

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

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

⁴⁸ IPA : Inter Partner Assistance Algérie, spécialisé dans le marché de l'assistance.

- **Montant du crédit supérieur à quinze (15) millions de Dinars et inférieur ou égal à cinquante (50) millions de Dinars (> 15.000.000.00 DA et ≤ 50.000.000.00 DA)**

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

- La demande d'adhésion à 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 voie de Fax le jour même ou le lendemain à la direction bancassurance qui les transmettra à CARDIF EL Djazair.

3.2 Produit SAHTI (ma santé)

SAHTI est un produit d'assurance santé qui garantit le versement d'un capital à l'assuré en cas de diagnostic d'une maladie (cancer) avec une indemnisation journalière en cas d'hospitalisation.

3.2.1. Contenu de l'offre SAHTI

Ce produit se propose sous deux (02) formules différentes, la première c'est la formule individuelle couvre l'adhérent et la seconde, la formule familiale couvre l'adhérent, son conjoint et les enfants mineurs (moins de 19 ans) « **voir annexe** ».

- **La formule individuelle**

Cette formule garantit le versement d'un capital de 500 000.00 DZD en cas de maladie aggravée (cancer) pour l'assuré. Et le versement d'une indemnité journalière de 3000 DZD par jour pour maladie ou accident. Limité à deux (02) hospitalisations par année et par assuré et de 15 jours d'indemnité par événement, les trois (03) premiers jours de l'hospitalisation ne sont pas pris en charge par l'assureur.

- **La formule familiale**

Cette formule garantit aussi le versement d'un capital de 300 000 DZD par assuré en cas d'un cancer, et le versement d'une indemnité journalière de 3000 DZD suite à un accident ou maladie, et le versement de 5000 DZD en cas d'intervention chirurgicale.

Limité à deux (02) hospitalisations par année et par assuré et de 15 jours d'indemnité par événement, les trois (03) premiers jours de l'hospitalisation ne sont pas pris en charge par l'assureur.

SAHTI couvre immédiatement en cas d'accident et dès 90 jours à compter de la date d'adhésion en cas de maladie, et verse un capital quelque soit la structure hospitalière choisie (public ou privé), et la garantie de SAHTI est valable aussi à l'étranger.

- Les garanties de SAHTI se résument comme suit :

Tableau n°03 : Les garantis du produit SAHTI

Les garanties	Formule individuelle	Formule familiale
Maladie aggravée	500 000 DZD	300 000 DZD
hospitalisation suite à une maladie ou un accident	3000 DZD par jour d'hospitalisation	
Intervention chirurgicale suite à une maladie ou accident	5000 DZD par jour d'hospitalisation	

Source : réalisé par nous soins à partir des données de la CNEP-banque

3.2.2. La tarification

La tarification dépend de la formule choisie ainsi que l'âge de l'adhérent :

- **La formule individuelle :**

- 245 DZD / mois pour l'adhérent âgé entre 19 ans et 50 ans ;
- 875 DZD / mois pour l'adhérent âgé entre 50 ans et 65 ans ;

- **La formule familiale :**

- 750 DZD / mois pour l'adhérent âgé entre 19 ans et 50 ans ;
- 1375 DZD / mois pour l'adhérent âgé entre 50ans 65 ans ;
-

3.3. Le produit CNEP Totale prévoyance « CTP »

CNEP totale prévoyance est un produit de CNEP banque qui garantit le paiement d'un capital au bénéficiaires en cas de décès ou d'invalidité absolue et définitive.

Le contrat CTP se propose à la clientèle de la banque sous deux (02) formules d'assurance « voir annexe » :

- **Formule 1** : assurance décès, invalidité absolue et définitive (IAD), toutes causes avec dédoublement du capital en cas d'accident ;
- **Formule 2** : assurances décès, invalidité absolue et définitive accidentels, c'est une assurance couvrant les risques de décès et invalidité absolue et définitive survenue à la suite d'un accident.

3.3.1 Processus et condition d'adhésion

CNEP totale prévoyance est une assurance adossée aux produits d'épargne proposée :

- Aux particuliers détenteurs de livret d'épargne logement (LEL) et livret d'épargne populaire (LEP) ;
- Aux particuliers détenteurs de compte chèque.

Le produit d'assurance est vendu par le chargé clientèle, une notice de l'assurance CTP est remise aux clients afin qu'il prenne connaissance des conditions générales du contrat d'adhésion, le chargé de clientèle explique et répond aux éventuelles questions du client.

L'adhérent doit désigner les bénéficiaires et les quotes-parts des bénéficiaires du capital assuré, en cas de décès sur le contrat d'assurance, en revanche le souscripteur à la possibilité de ne pas désigner bénéficiaires, en cas de décès la FREDHA déterminera les bénéficiaires et les proportions de partage du capital.

3.3.2. 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 n°04 : Les capitaux assurés pour la première formule du produit CTP

Capital assuré en DA	3000 000	2000 000	1500 000	1000 000	500 000
Prime mensuelle adhérent	1 590	1 060	795	530	265
Prime mensuelle conjoint	1350	900	675	450	225

Source : réalisé par nous soin à partir des données de la CNEP-banque

Pour la deuxième formule assurances décès, invalidité absolue et définitive accidentels, les capitaux assurés sont :

Tableau n°05 : Les capitaux assuré pour la deuxième formule du produit CTP

Capital assuré en DA	6 000 000	4 000 000	3 000 000	2 000 000	1 000 000
Prime mensuelle adhérent	780	520	390	260	130

Source : réalisé par nous soin à partir des données de la CNEP-banque

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

Pour la première formule « assurance décès, invalidité absolue et définitive (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** ».

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

Si le client répond **oui** au moins à une des réponses du questionnaire médicale de santé, la cellule bancassurance transmet le formulaire QMS à CARDIF EL Djazair le jour même, la réponse de l'assureur peut être acceptation ou refus motivé⁴⁹.

3.3.3 Formalisation de l'adhésion

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

⁴⁹ Dans le cas d'un refus émis par CARDIF EL Djazair pour la souscription de l'assurance décès/ IAD toutes causes le chargé de clientèle doit proposer au client la deuxième formule « assurances décès/ IAD accidentels ».

Pour la « formule 1 » Décès et IAD toutes 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 à 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 suspensive 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 transmission à Cardif EL Djazair ;
- Un exemplaire est remis au client ;
- Un exemplaire est archivé au niveau de l'agence.

Section 4 : Etat des lieux des produits de bancassurance distribué en Algérie : cas de CNEP-banque

L'accord coopératif signé par la CNEP-banque et Cardif EL Djazair, exploite pour la première fois en Algérie les possibilités ouvertes par la loi sur la bancassurance, à travers le réseau de la CNEP-banque qui dispose d'environ 200 agences et compte près de 3 millions de clients, des produits d'assurance élaborés par Cardif EL Djazair pour le marché local.

Dans ce qui suit, nous allons présenter l'évolution du stock des contrats en cours des produits bancassurance ADE, CTP, SAHTI, depuis le lancement de chaque produit.

Sachant que le stock pour les deux produits CTP et SAHTI représente les anciennes souscriptions plus les nouvelles souscriptions moins les résiliations, annulations ou bien lors d'un sinistre pour CTP et pris en charge pour SAHTI.

Par contre, le stock du produit ADE représente les nouvelles et anciennes souscriptions adossées aux crédits moins les souscriptions arrivées à terme lors du remboursement du crédit ou bien lors d'un sinistre.

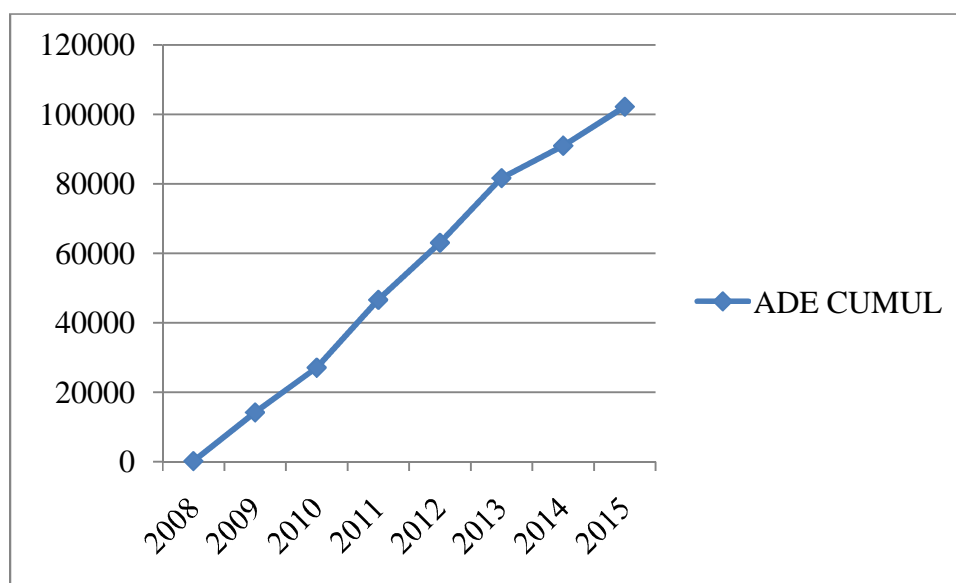
4.1. Assurances des emprunteurs « ADE » :

Tableau n°06 : Evolution du stock ADE (nombre de contrat)

	ADE CUMUL
2008	143
2009	14129
2010	27024
2011	46574
2012	63029
2013	81651
2014	90978
2015	102184

Source : fournit par l'organisme d'accueille.

Figure n°01 : Evolution du stock ADE



Source : réaliser par nos soins à partir des données de la CNEP-banque

Le graphe en dessus montre que le stock des contrats de ce produit est en hausse continue, il passe de 143 contrats en 2008 à 102 184 contrats en 2015, sur cette période, le stock ADE à été multiplié par un peu plus de 700. Cela s'explique par le fait que ce produit est adossé aux crédits hypothécaires qui est octroyé sur une longue durée, ce qui fait que le nombre de contrat souscrit évolue plus vite que le nombre de contrat arrivé à terme.

NB : Une souscription d'un contrat ADE arrive à terme lors du remboursement du crédit ou bien constatation du sinistre.

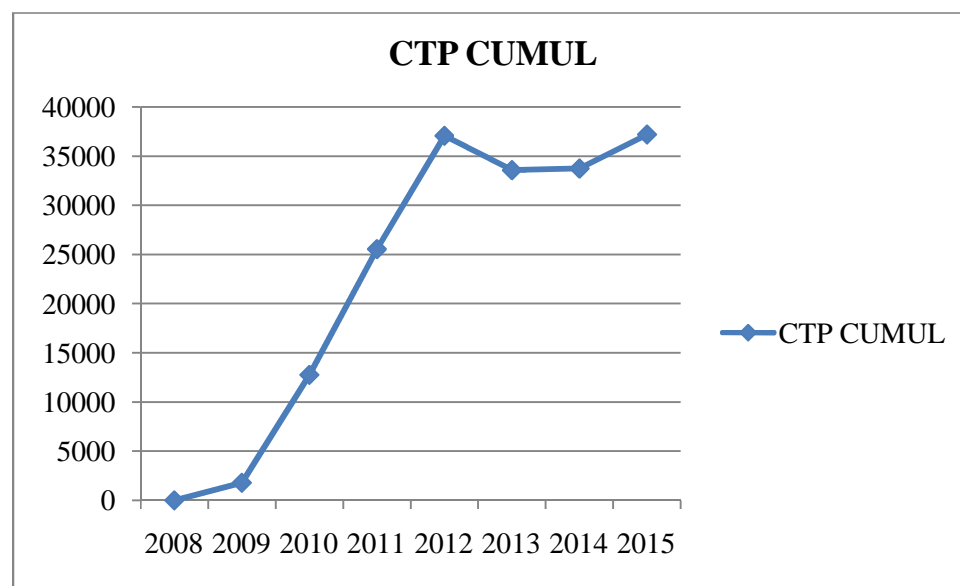
4.2 CNEP Totale prévoyance « CTP » :

Tableau n°07 : Evolution du stock des contrats CTP (nombre de contrat)

	CTP CUMUL
2008	0
2009	1778
2010	12744
2011	25529
2012	37058
2013	33559
2014	33721
2015	37181

Source : fournit par la CNEP-banque.

Figure n°02 : Evolution du stock CTP



Source : réaliser par nos soins à partir des données de la CNEP-banque

Depuis son lancement « CTP » à connu une augmentation de 1 778 contrat en 2009 à 37 181 contrat de souscription en 2015. A l'exception de l'année de 2013 et 2014 ou il y'avait beaucoup de résiliation et annulation de contrat, sinon la tendance est haussière.

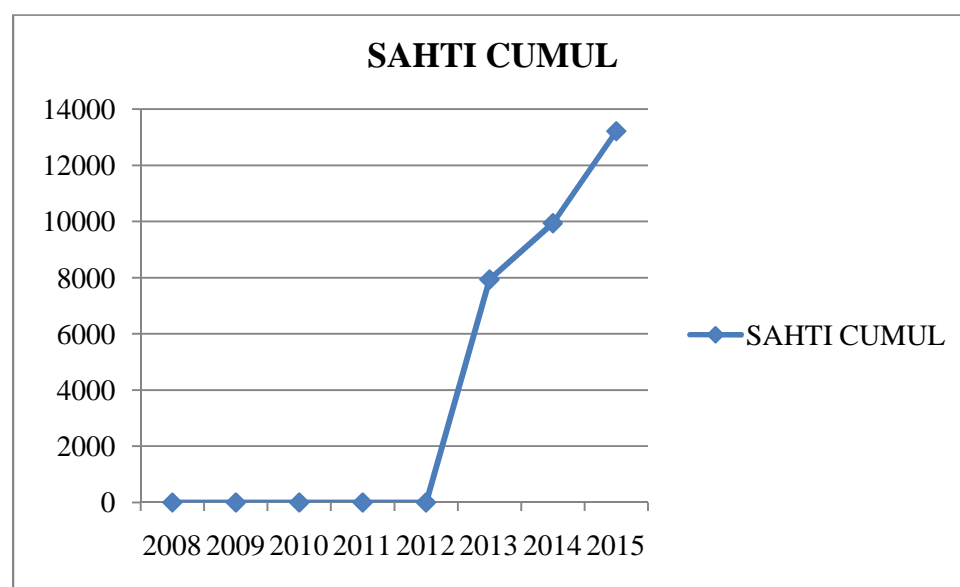
4.3. SAHTI :

Tableau n°08 : Evolution du stock des contrats de SAHTI (nombre de contrat)

	SAHTI CUMUL
2008	0
2009	0
2010	0
2011	0
2012	0
2013	7938
2014	9943
2015	13216

Source : fournit par la CNEP-banque.

Figure n°03 : Evolution du stock SAHTI



Source : réaliser par nos soins à partir des données de la CNEP-banque

Depuis le début de sa commercialisation en 2013, on observe bien sur cette figure que SAHTI à connu une évolution de son stock passant de 7 938 contrats en 2008 à 13 216 contrats en 2105. La tendance est haussière.

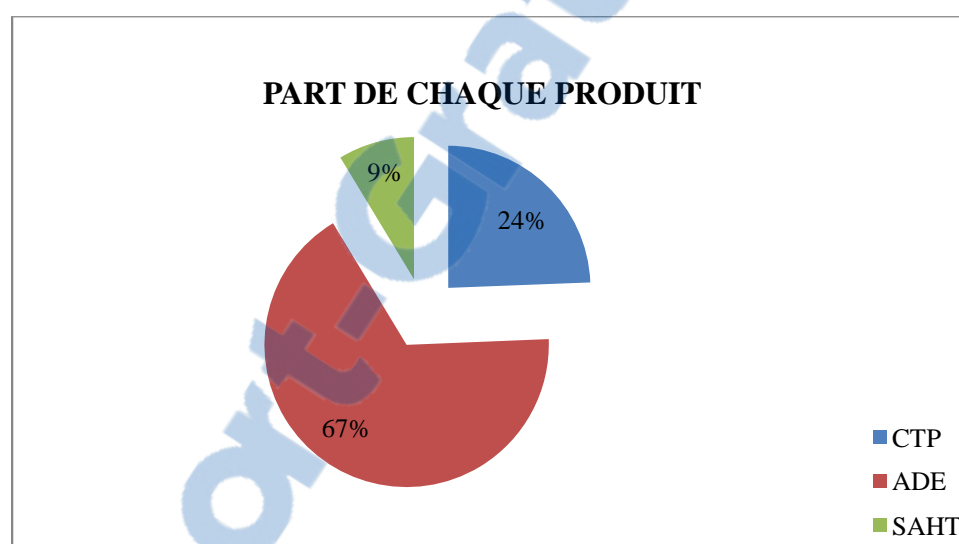
4.4 La part de chaque produit :

Tableau n°09 : Part de chaque produit : ADE, CTP, SAHTI

	PART DE CHAQUE PRODUIT	STOCK PRODUIT
CTP	24%	37181
ADE	67%	102184
SAHTI	9%	13216
TOTAUX	100%	152581

Source : réaliser par nos soins à partir des données de la CNEP-banque.

Figure n°04 : Part de chaque produit



Source : réaliser par nous soin à partir des données de la CNEP-banque.

La figure précédente montre la part de chaque produit, ADE 67%, CTP avec 24%, SAHTI avec 9% de la production des produits de bancassurance de la CNEP-banque depuis le lancement de chaque produit jusqu'à 2015.

4.5 La production CTP et SAHTI des deux années 2014-2015 du réseau de Bejaia

Dans ce qui suit, nous allons présenter le nombre de contrat vendu par le réseau de Bejaia pour les deux produits CTP et SAHTI pour l'année 2014-2015, sachant que les agences de la wilaya de Jijel appartiennent au réseau de Bejaia.

➤ **Pour CTP**

Tableau n°10 : La production de CTP pour le réseau de Bejaia pour l'année 2014 et 2105

Code	Agence	2014	2015
802	Bejaia liberté	134	67
801	Akbou	252	454
209	Bejaia A	216	210
210	Tazmalt	104	117
212	El kseur	121	81
213	Bejaia sidi Ahmed	110	104
211	Sidi Aich	92	95
803	Tichy	128	97
804	Kherrata	81	66
260	Jijel A	93	150
261	Teher	22	11
262	El milia	141	133
263	El aouana	27	32
264	Texanna	19	18
265	Jijel B	129	80
266	Sidi Abdelaziz	34	33
	Total	1703	1748

Source : fournit par l'organisme d'accueil.

On remarque dans le tableau précédent que le nombre de contrat vendu pour le produit CTP pour l'année 2014/2015, est différent d'une agence à une autre. L'agence d'Akbou figure dans la première place avec 252 contrats vendus en 2014 et de 454 contrats vendus en 2015, et l'agence Bejaia A et en deuxième position. Par contre le total des ventes des deux années reste stable.

➤ **Pour SAHTI**

Tableau n°11 : La production du réseau de Bejaia pour SAHTI pour l'année 2014 et 2015

Code	Agence	2014	2015
802	Bejaia Liberté	67	43
801	Akbou	43	213
209	Bejaia A	245	155
210	Tazmalt	54	71
212	El Kseur	104	53
213	Bejaia Sidi Ahmed	108	78
211	Sidi Aich	80	44
803	Tichy	95	86
804	Kherrta	69	63
260	Jijel A	71	127
261	Taher	8	18
262	El Milia	52	96
263	El Aouana	25	20
264	Texana	16	17
265	Jijel B	94	44
266	Sidi Abdelaziz	20	39
	Total	1151	1167

Source : fournit par l'organisme d'accueil.

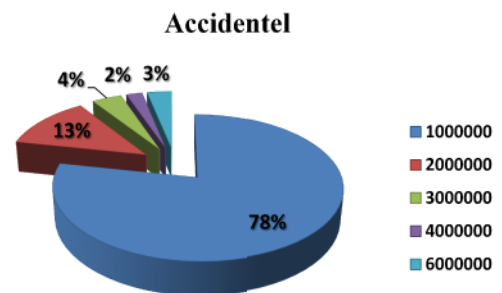
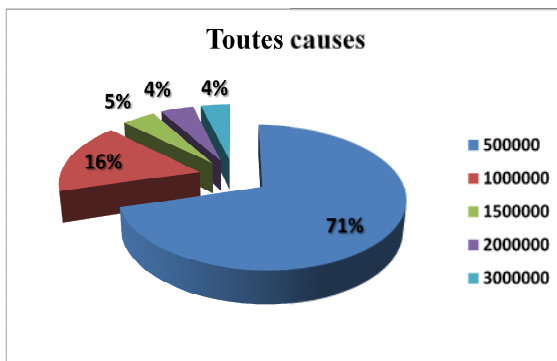
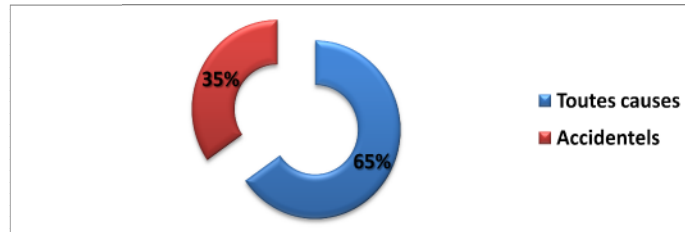
On remarque dans le tableau précédent que l'agence Bejaia A figure dans la première place avec 245 contrats vendus en 2014 et de 155 contrats vendus en 2015, et l'agence d'Akbou occupe la deuxième place dans ce produit. Par contre le totale des ventes des deux années reste aussi stable.

4.6 Composition du portefeuille de CTP et SAHTI pour la production de 2015

➤ Le portefeuille de CTP :

Figure n°05 : composition du portefeuille CTP

Composition du portefeuille - CTP



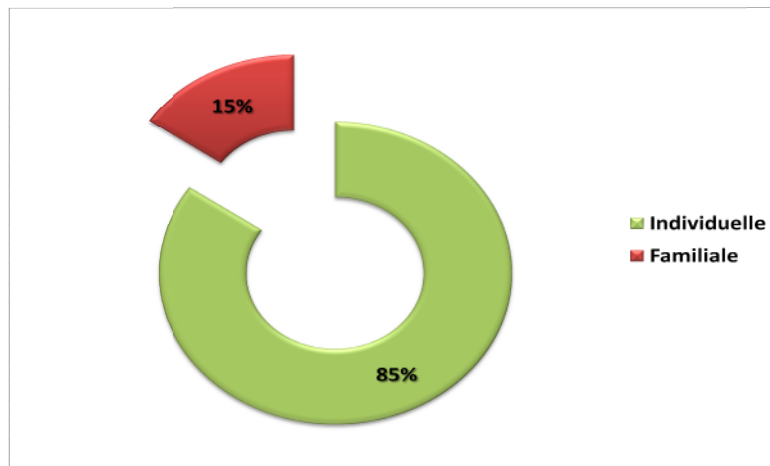
Source : fournit par l'organisme d'accueil.

Le diagramme circulaire ci-dessus représente la composition du portefeuille du produit CTP pour l'année 2015. La première formule « toutes cause » 65% est supérieur à la deuxième formule « accidentel » 35%.

➤ Le portefeuille de SAHTI

Figure n°06 : composition du portefeuille SAHTI

Composition du portefeuille - SAHTI



Le diagramme ci-dessus représente la composition du portefeuille du produit SAHTI pour l'année de 2105, la formule individuelle 85% est supérieure à la formule familiale 15%.

Conclusion

Bien qu'elle ait progressé en termes de nombre de souscription et de nombre de contrat de chaque produit ces dernières années, la bancassurance depuis son lancement au sein de la CNEP-banque, demeure une branche assez peu développée en Algérie. La CNEP-banque doit diffuser et diversifier de nouveaux produits adaptés aux besoins des Algériens.

Après l'accord signé par la CNEP et Cardif, la SAA a été la première compagnie d'assurance à réagir à cette nouvelle concurrence, la SAA a signé une convention dans le domaine de bancassurance avec la BADR et la BDL. A cet effet la CNEP-banque doit élargir ses produits et d'attirer un maximum de clients pour devenir leader de la bancassurance en Algérie.

4.7 Les obstacles empêchant le développement de la bancassurance en Algérie

Plusieurs facteurs expliquent les limites des réseaux de distribution en Algérie dans la vente des produits d'assurance. Les facteurs les plus importants sont :

4.7.1 Les obstacles d'ordre culturel

Se manifestent au niveau de la clientèle et au sein de la banque :

➤ Coté clientèle

La majorité de la population possède un niveau de connaissance limitée en matière de bancassurance, les habitudes de consommation des biens financiers est très limitée voir trop faible, ce qui pourrait poser un problème pour convaincre la clientèle d'acquiescer des produits d'assurance proposés par les banques. De plus la faiblesse du pouvoir d'achat des ménages Algériens ce qui rend le produit pour les particuliers chers.

➤ Coté bancaire

• La formation du personnel

Manque de compétence des banquiers dans le domaine d'assurance, la formation du personnel a pris du retard en raison de la hausse des durées de formation. Autrement dit la

formation du personnel aussi bien sur le produit que sur la façon de le présenter, ne permet pas d'informer et de conseiller correctement le client.

- **L'image de la banque**

L'image de la banque n'est pas totalement bonne, les banques Algérienne ne bénéficient pas d'image de marque auprès de la clientèle. Les besoins et les attentes des clients restent toujours inconnus.

- **Les moyens techniques**

La plupart des banques et compagnie d'assurance Algérienne ne disposent pas de systèmes d'information performant, les agences de la même banque ne sont pas encore interconnectées, de même pour les compagnies d'assurance. Or, le système d'information ne joue pas pleinement son rôle dans ces compagnies au vu du manque de fiabilité et de la pertinence de l'information collectée. Un système d'information efficace constitue une source d'avantage concurrentiel. L'informatisation reste simplement un outil assurant une meilleure efficacité des fonctions du système d'information.

4.6.1 Les obstacles à caractère réglementaire

Se manifestent dans le cadre réglementaire de la bancassurance, et le régime fiscale de la pratique de l'assurance en Algérie.

- **Le cadre réglementaire**

Même si le cadre réglementaire dont nous avons parlé auparavant autorise le rapprochement entre banques et compagnies d'assurances, ou moins il ne l'interdit pas, plusieurs faiblesses persistent encore dans le sens ou il n'existe aucune mesure de manière à faciliter ou à encourager la bancassurance.

En effet, la loi bancaire nous laisse penser que certains produits d'assurance peuvent être distribués à travers le réseau bancaire sous réserve de satisfaire certains conditions, mais la loi relative aux assurances ne reconnaît le statut de distributeur des assurances qu'aux seuls assureurs et aux intermédiaires agréés.

➤ **Le régime fiscal de l'assurance en Algérie**

La principale source d'intérêt des banques est le développement de l'assurance vie et les produits de l'assurance de personnes. Cependant, en Algérie il n'existe aucun avantage d'ordre fiscal concernant les produits d'assurance vie, ce qui n'encourage pas les banques à investir dans un marché où les produits sont inconnus à la clientèle.

Autant, les avantages fiscaux restent indispensables pour qu'il y ait un développement durable des produits d'assurance de personnes, sans lesquels la bancassurance resterait à une étape primitive et serait limitée à la distribution des produits d'assurance constituant le prolongement naturel de l'activité bancaire et certaines assurances obligatoires.

4.7 Les appuis pour le développement de la bancassurance

L'accord coopératif de distribution entre les banques et les compagnies d'assurance nationales reste significatif, force de constater que l'Algérie est loin de suivre les évolutions actuelles en matière de bancassurance.

Dans ce qui suit, nous allons essayer d'apporter quelques recommandations nécessaires pour le développement de la bancassurance en Algérie :

- La nécessité de formation pour le personnel de banque, afin d'améliorer le niveau de connaissance du personnel pour qu'il soit apte à présenter et vendre le produit d'assurance.
- La banque doit acquérir un savoir faire en matière d'assurance et la connaissance du marché de l'assurance.
- Renforcer la coopération entre la banque et la compagnie d'assurance, dans le but d'attirer les clientèles aux produits.
- Les banques ne doivent pas varier les partenariats avec plusieurs compagnies d'assurance, cela empêche le renforcement de la relation entre les deux entités.
- Informer la population Algérienne sur les produits à travers les banques ou autres organismes financiers, faire de la publicité à la télévision ou la radio.
- Pour mieux cibler les produits qui conviennent aux clients, les banques doivent prendre mieux connaissance du patrimoine de leurs clientèles.
- Les banques doivent afficher une grande variété de produits, comparativement à ceux commercialisés par les compagnies d'assurance.

Ses appuis sont indispensables et constituent les conditions nécessaires pour le développement de la bancassurance en Algérie.

Conclusion

L'accord CNEP-banque et Cardif accuse pour sa part un retard important dans sa mise en œuvre, la CNEP-banque est loin de suivre les évolutions en matière de bancassurance par la diversification de ses activités. Sa coopération avec Cardif dans la distribution des produits d'assurance reste insignifiante, elle ne dépasse les simples souscriptions d'une police d'assurance.

Conclusion générale

Le secteur de l'assurance est un levier clé du développement économique, en raison de son poids, de son intégration et de son rôle majeur au cœur du tissu économique local. Ainsi, l'assurance vie, qui par sa nature, constitue un levier de grande importance dans la mobilisation de l'épargne, joue un rôle très important dans celle-ci.

La bancassurance assimilée à la distribution des produits d'assurance par les guichets bancaires est défini comme l'assurance classique avec un réseau plus puissant possédant une forte affinité avec ses clients particuliers et professionnels. La bancassurance est l'exemple caractéristique de l'extension des compétences bancaire en dehors de leur domaine d'activité dans la vente des produits d'assurance.

Dans les pays où la bancassurance est un modèle dominant, l'activité de la banque et de l'assurance semblent aujourd'hui deux métiers fortement attachés, dont le but principal est de répondre à un besoin global de la part des clients. La bancassurance est un modèle qui devrait continuer à gagner des parts de marché.

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

L'expérience des pays développés, dans le domaine de l'assurance vie, a démontré que la bancassurance est un moyen de production de richesse dans lequel les professionnels de la banque et de l'assurance se sont fermement engagés. La bancassurance est apparue, en Algérie, en vertu de la Loi 06-04 du 20 février 2006. Elle se présente comme le canal le plus approprié pour le développement des produits d'assurance vie. De ce fait, pour être au niveau des exigences du marché, la bancassurance devra elle aussi, imposer une image de marque et s'accorder une certaine crédibilité.

La Caisse National d'Epargne et de Prévoyance (CNEP-banque) s'est engagée avec la compagnie d'assurance Cardif EL Djazair, filiale du groupe bancaire BNP Paribas par l'accord de partenariat portant sur la bancassurance, pour conforter la part de marché et de devenir le premier bancassureur en Algérie.

Le premier constat à faire est que le secteur de l'assurance vie en Algérie est un secteur très peu développé. Seul le caractère obligatoire de la souscription à une assurance vie pour certains types de contrats la maintient en existence.

Malgré les facteurs clefs de succès dont elle dispose, la bancassurance ne s'est pas adaptée au marché. Les commerciaux ne disposent pas d'une formation spécifique en adéquation avec la haute technicité de ces produits.

Les perspectives de développement de la bancassurance en Algérie sont conditionnées par l'approfondissement des réformes qui interpelle autant les pouvoirs publics que les professionnels du secteur. Les banques doivent progresser leurs réseaux de distributions et améliorer leurs prestations que ce soit dans le conseil, l'accueil, la simplification des procédures de souscription, des tarifs attractifs, et aussi de l'innovation dans les produits proposés.

Bibliographie générale

Rapport-G gratuit.com

Bibliographie générale

1. Ouvrages

- Alain borderie, Michel Lafitte, « *la bancassurance stratégies et perspectives en France et en Europe* », édition revue banque, 2004.
- Albert chaufton « *les assurances, leur passé, leur présent, leur avenir* », 1984.
- Frederic Mishkin, « *monnaie, banque et marchés financiers* », 8ème édition, 2007.
- F. couilbaut, C. eliasberg, « *les grands principes de l'assurance* », édition l'argus, 2009.
- Lambert Faivre, y « *Droit des assurances* », édition Précis Dalloz, 1986.
- Luc Bernet Rolland, « *principes de technique bancaire* », 25ème édition, Dunod, 2008.
- Michel Aglietta, « *macroéconomie financière, finances, croissance et cycles* », édition la découverte, Paris, 2001.
- M.chevalier, C.launay, B.mainguy, « *la bancassurance* », édition groupe Scor, 2005.
- Sylvie de Coussergues, Gautier Bourdeaux « *gestion de la banque du diagnostic à la stratégie* » 7ème édition, Dunod, Paris, 2013.
- Zuhayr Mikdashi, « *les banques à l'ère de la mondialisation* » édition economica, Paris, 1998.

2. Revues, guides et mémoires

- Revue spéciale bancassurance en Algérie, édition 2015.
- Revue économique, banque national de Belgique, 2010.
- Guide des banques et les établissements financiers en Algérie, édition 2015.
- Guide des assurances en Algérie, édition 2015.
- Tahar Bennadji, « *Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie* », thèse du diplôme supérieur des études bancaires, école supérieur des banques, 2003.
- Bouhriz Daidj Aicha, « *innovation technologiques des services bancaires et financiers* », thèse de magistère, université d'Oran, 2014.

- Wissam kakouche, Sabah kerkar, « essai d'analyse de la bancassurance en Algérie », thèse de master, université de Bejaia, 2015.

3. Autres

- Benilles Billel, colloque internationale sur les sociétés d'assurance takaful et les sociétés d'assurance traditionnel entre la théorie et l'expérience pratique, université de Sétif, 2009.
- Document interne de la CNEP-banque.
- Glossaire assurance, comité consultatif du secteur financier, (CCCF), 2010.

4. Site web

- www.cardifeldjazair.dz
- www.cnepbanque.dz

5. Textes réglementaires

- Loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, journal officiel de la république Algérienne 28 février 2001, Alger.
- L'ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit, journal officiel de la république Algérienne août 2003, Alger.
- L'ordonnance n°10-04 du 26 août 2010 relative à la monnaie et au crédit, journal officiel de la république Algérienne du 25 mars 1990, Alger.
- la loi 06-04 du 26 février 2006, modifiant et complétant l'ordonnance 95-07, journal officiel de la république Algérienne 12 mars 2006, Alger.

Liste des schémas

Liste des schémas

N°	Intitulé	Page
1	Organigramme de la CNEP-banque agence 209	45

Liste des figures

Liste des figures

N°	Intitulé	Page
1	Evolution du stock ADE	55
2	Evolution du stock CTP	56
3	Evolution du stock SAHTI	57
4	Part de chaque produit	58
5	Composition du portefeuille CTP	59
6	Composition du portefeuille SAHTI	60

Liste des tableaux

Liste des tableaux

N°	Intitulé	Page
1	Principaux partenariats signés entre les acteurs du marché (banque et compagnie d'assurance)	40
2	Production du réseau de Bejaia par année et en nombre pour chaque produit	47
3	Les garanties de SAHTI	51
4	Les capitaux assurés pour la première formule du produit CTP	52
5	Les capitaux assurés pour la deuxième formule du produit CTP	53
6	Evolution du stock des contrats ADE	55
7	Evolution du stock des contrats CTP	56
8	Evolution du stock des contrats SAHTI	57
9	Part de chaque produit ADE, CTP, SAHTI	56
10	La production de CTP en 2014 et 2105 pour le réseau de Bejaia	59
11	La production de SAHTI en 2014 et 2105 pour le réseau de Bejaia	60

ANNEXES

Demande d'adhésion

N° Adhésion :

Contrat collectif

Adhérent

N° Identifiant client (RIB) :

M. Mme Mlle Nom : Prénom : Nom de jeune fille :

Date de naissance :/...../..... Lieu de naissance : Adresse :

..... Code postal :

Commune : Profession :

Numéro d'adhésion de l'adhérent principal en cas ou celui-ci est couvert en CNEP Totale Prévoyance :

Choix de la formule de couverture

Je souhaite adhérer à CNEP Totale Prévoyance (*) et fixe le montant du capital assuré :

Cocher la case prévue du capital à assurer de la formule souhaitée

Formule 1 : Décès, Invalidité Absolue et Définitive Toutes causes avec doublement de capital en cas d'accident

Capital assuré (Da)	<input type="checkbox"/>	3 000 000	<input type="checkbox"/>	2 000 000	<input type="checkbox"/>	1 500 000	<input type="checkbox"/>	1 000 000	<input type="checkbox"/>	500 000
Prime mensuelle Adhérent		1 590		1 060		795		530		265
Prime mensuelle Conjoint		1 350		900		675		450		225

Formule 2 : Décès, Invalidité Absolue et Définitive Accidentels

Capital assuré (Da)	<input type="checkbox"/>	6 000 000	<input type="checkbox"/>	4 000 000	<input type="checkbox"/>	3 000 000	<input type="checkbox"/>	2 000 000	<input type="checkbox"/>	1 000 000
Prime mensuelle Adhérent		780		520		390		260		130

(*) L'adhésion est conclue pour une année et renouvelable par tacite reconduction

Désignation des bénéficiaires en cas de décès

Nom et Prénom	Date de naissance	Quote-part	Nom et Prénom	Date de naissance	Quote-part
...../...../.....	<input type="text"/> %/...../.....	<input type="text"/> %
...../...../.....	<input type="text"/> %/...../.....	<input type="text"/> %
...../...../.....	<input type="text"/> %/...../.....	<input type="text"/> %
...../...../.....	<input type="text"/> %/...../.....	<input type="text"/> %
...../...../.....	<input type="text"/> %/...../.....	<input type="text"/> %

100%

Formule « 1 » Décès/ IAD toutes causes : Déclaration de bonne santé

- Je déclare être en bonne santé comme décrit dans l'encadré ci-dessous.
 Je souhaite renseigner un questionnaire médical.

DECLARATION DE BONNE SANTE

Pour pouvoir bénéficier des garanties **Décès, Invalidité Absolue et Définitive toutes causes**, je déclare ne pas être à ce jour ou ne pas avoir été, pour raison médicale, en arrêt partiel ou total de travail ou avoir dû interrompre, au cours des 3 dernières années, mes activités professionnelles ou habituelles plus de 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...

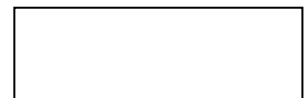
Je reconnais avoir pris connaissance des conditions figurant dans la notice d'information mise à ma disposition par mon agence CNEP-Banque.

Toute réticence ou fausse déclaration intentionnelle de la part de l'adhérent entraîne la nullité de l'adhésion à l'assurance conformément à l'Ordonnance n° 95-07 modifiée et complétée.

Cachet de l'agence

Fait en trois exemplaires à : _____ le : __/__/____

Signature de l'Adhérent (e)
Précédée de la mention
« Lu et approuvé »



DEMANDE D'ADHESION A LA CONVENTION DE GROUPE N° 1 ASSURANCE DES EMPRUNTEURS DE CARDIF El Djazair

Identification des assurés

EMPRUNTEUR

M. Mme Mlle

Nom : Nom de jeune fille :

Prénom :

Date de naissance : [][][][][][][][][] Lieu de naissance :

Adresse :

Profession :

CO-EMPRUNTEUR/CAUTION

M. Mme Mlle

Nom :

Prénom :

Date de naissance : [][][][][][][][][] lieu de naissance :

Adresse :

Profession :

- Je souhaite m'assurer contre le risque **Décès, Invalidité Absolue et Définitive** sur le capital assuré (*) au profit de la CNEP Banque.

- Je déclare avoir pris connaissance de toutes les conditions générales du contrat et en particulier **être en bonne santé comme décrit dans la notice d'information**.

Je suis informé(e) que conformément à l'Ordonnance n° 95-07 modifiée et complétée toute réticence ou fausse déclaration intentionnelle entraîne la nullité de l'adhésion à l'assurance.

Emprunteur	Quotité assurée 100%	Co-emprunteur/Caution	Quotité assurée
	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> 100%
			<input type="checkbox"/> 50%
			<input type="checkbox"/> 30%

(*) Le capital assuré est égal à capital restant multiplié par la quotité assurée.

Fait à :

Signature de l'Emprunteur

Signature du Co-emprunteur /caution

Le :/...../.....

Lu et approuvé

Lu et approuvé

- Les accidents de la route non déclarés aux autorités ;
- La pratique de raids, de tentatives de record, du saut à l'élastique, de la taumachie, de La randonnée en montagne en solitaire, de la planche à voile à plus de 1 mille des cotes.
- La pratique des sports aériens et/ou l'utilisation de tous engins aériens (autre que l'utilisation en tant que passager des lignes commerciales régulières et de vols charters à bord d'un appareil muni d'un certificat valable de navigabilité et conduit par un pilote titulaire d'un brevet et d'une licence non périmée) ;
- La pratique des sports de combat, du cyclisme en compétition, de l'équitation, des sports de neige ou de glace (autre que la pratique amateur sur piste 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
- 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 Djazair.

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.

Rapport-gratuit.com

LE NUMERO 1 MONDIAL DU MEMOIRE



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,**

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 Djazaïr.

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 différé, 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 Djazaïr 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 récidives :

- 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 spasmophilie,
- 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



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	NON	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 ?	<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"/>		
8	Etes-vous actuellement en arrêt de travail ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Depuis quand - motif – date de reprise prévisible ?	
	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 ?	

9	AU COURS DES 10 DERNIERES ANNEES	OUI	NON	Dates – durées – motifs – résultats ?
	. 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"/>	
	. 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 à été positif ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Test(s), résultat(s) et date(s) ?
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 ?		Compétition ?
				Oui Non
				<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
				<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).

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 :
			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
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 ?		<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"/>	
8	Etes-vous actuellement en arrêt de travail ?		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Depuis quand - motif – date de reprise prévisible ?
	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 cobalthérapie,... ?	<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 à 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"/>	
		<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)

Table de matière

Rapport-Gratuit.com

Tables des matières

PARTIE THEORIQUE

Introduction générale..... 1

Chapitre 1 : Cadre conceptuelle de l'assurance et de la banque

Section 1 : Généralité sur la banque

Introduction 3

- 1. Définition de la banque 3
- 2. Le rôle de la banque 4
- 3. Type de banque 5
 - 3.1. Les banques de dépôts 5
 - 3.2. Les banques d'investissements..... 5
 - 3.3.Les banques commerciales 6
- 4. Fonctions d'une banque 6
 - 4.1. La fonction d'intermédiation..... 6
 - 4.2. La fonction relationnelle 6
 - 4.3. Les fonctions de liquidité 7
- 5. Les métiers de la banque 7
 - 5.1.La clientèle 7
 - 5.2.L'impact du risque 8
 - 5.3.La zone de l'exercice du métier 8
 - 5.4.Le mode de collecte des ressources..... 8

Section 2 : Généralité sur l'assurance

Introduction 8

- 1. Définition de l'assurance..... 9
- 2. Le rôle social et économique de l'assurance 10
- 3. Définition des termes usuels 11
- 4. Typologie des contrats d'assurance..... 12
 - 4.1.Les assurances de bien et de responsabilité 13
 - 4.2.Les assurances de personnes 13

Conclusion..... 14

Chapitre 2 : Les enjeux de la bancassurance

Introduction 15

Section 1 : Fondement théorique de la bancassurance

- 1. Définition de la bancassurance..... 15

2. Origine de la bancassurance	16
3. La bancassurance dans le monde.....	18
3.1.La bancassurance en Europe	18
3.2. La bancassurance dans les autres continents	19
4. Les produits offerts par la bancassurance	20
4.1.Les produits constituant le prolongement des opérations bancaires.....	20
4.1.1. Les produits d'assurance liés aux crédits	20
4.1.2. Les produits d'assurance liés aux dépôts	21
4.1.3. Les produits d'assurance liés aux instruments de paiements	21
4.2.Les produits d'épargne à forte dominante financière	21
4.2.1. Les produits complexes.....	22
4.2.2. Les produits simples.....	22
4.3.Les produits de prévoyance	22
4.4.Les produits d'assurance de dommages	22
4.5.Les produits packagés.....	23

Section 2 : Les apports et les inconvénients de la bancassurance

1. Les apports pour les banques	23
1.1.Les apports pour les banques	23
1.1.1. La rentabilisation des ressources	23
1.1.2. Les commissions.....	23
1.2.Les rentabilisations de ressources humaines	24
1.3. Les effets de taille et de gamme.....	24
1.4.La fidélisation de la clientèle	24
1.5.Un moyen de diversification.....	24
1.6.Le renforcement des fonds propres.....	24
2. Les apports pour les compagnies d'assurance	25
2.1.une meilleure appréciation des risques	25
2.2.Le renforcement des fonds propres.....	25
2.3.L'amélioration de la rentabilité	25
2.4.L'accès à une large clientèle.....	25
3. Les apports pour le client.....	26
3.1.La commodité de l'accès	26
3.2.L'amélioration de l'offre	26
3.3.L'amélioration du service après vente	26
3.4.Une meilleure rentabilité des placements	26

4. Les inconvénients	27
4.1. Les limites pour les compagnies d'assurance	27
4.1.1. Le transfert du centre de décision	27
4.1.2. Le secret bancaire	27
4.1.3. Le traitement des sinistres et la sélection des risques.....	27
5. Les limites pour les banques.....	28
5.1. La cannibalisation des produits bancaires	28
5.2. Les risques sur l'image de la banque	28
5.3. La divergence de culture commerciale	28
5.4. La formation du personnel.....	28
6. facteurs ayant favorisé le développement de la bancassurance.....	29
6.1. Demande de nouveau produit financier par les particuliers	29
6.2. Baisse de la marge d'intermédiation des banques et besoin de financement	29
6.3. Exploitation des synergies en matière de distribution	30
6.4. Exploitation des synergies en matière de production	30
Conclusion.....	30

PARTIE PRATIQUE

Chapitre 3 : La bancassurance en Algérie cas de la CNEP-banque

Introduction

Section 1 : le marché bancaire et assurantiel en Algérie

1. les différentes étapes de l'évolution du secteur Algérien des assurances	31
1.1. la période 1962-1989.....	31
1.2. L'ouverture et la libéralisation du marché	32
1.3. Les intervenants dans le marché Algérien de l'assurance.....	33
2. Les différentes étapes de l'évolution du secteur Algérien des banques.....	36
2.1. Le système bancaire national	36
2.2. Le monopole de l'Etat	36
2.3. La privatisation du secteur	36
2.4. La loi n° 90-10 du 14 avril relative à la monnaie et au crédit.....	37
2.5. L'ordonnance n°03-11 du 26 aout 2003 relative à la monnaie et au crédit	38
2.6. L'ordonnance n°10-04 du 26 aout 2010 relative à la monnaie et au crédit	38
3. Les acteurs du système bancaire et financier en Algérie	39
4. Le cadre réglementaire de la bancassurance en Algérie.....	39

Section 2 : présentation des deux organismes : CNEP-banque et Cardif EL Djazair et l'accord de partenariat

1. Présentation de la CNEP-banque	41
1.1. Historique de la CNEP-banque	41
2. Présentation de Cardif	43

2.1. Les produits distribués par Cardif	43
2.2. Présentation de Cardif EL Djazair	43
3. Présentation de l'agence 209.....	44
4. L'accord de partenariat entre Cardif EL Djazair / CNEP-banque	46

Section 3 : Les produits distribuée par la CNEP-banque

1. Définition de l'ADE	47
1.2. Nature et risque couvert	47
1.3. Condition et modalité d'adhésion.....	48
2. Définition de SAHTI	50
2.2. Contenu de l'offre de SAHTI	50
2.3. Tarification	51
3. Définition de CTP	51
3.1. Processus et condition d'adhésion	52
3.2. Les capitaux assurés.....	52
3.3. Formalisation de l'adhésion	53

Section 4 : état des lieux de la bancassurance au sein de la CNEP-banque.....

1. état des lieux des produits distribué par la CNEP-banque	54
1.1. ADE.....	55
1.2. CTP.....	56
1.3. SAHTI	57
2. La part de chaque produit.....	58
3. La production du réseau de Bejaia	58
3.1. La production de CTP	59
3.2. La production de SAHTI	60
4. Composition du portefeuille de SAHTI et CTP pour 2015.....	61
4.1. Le portefeuille CTP pour la production 2015	61
4.2. Le portefeuille SAHTI pour la production 2015	61
5. Les obstacles empêchant le développement de la bancassurance en Algérie	62
5.1. Les obstacles d'ordre culturel	62
5.2. Les obstacles à caractère réglementaire	63
6. Les appuis pour le développement de la bancassurance en Algérie	64
Conclusion	65

Conclusion générale	66
----------------------------------	----

Bibliographie

Liste des abréviations

Liste des tableaux

Liste des schémas

Annexes

Résumé

La bancassurance assimilé à la distribution des produits d'assurance par les guichets bancaires est défini comme l'assurance classique, avec un réseau plus puissant possédant une forte affinité avec ses clients particuliers et professionnels.

D'un point de vue purement historique, la bancassurance à été apparu en septembre 1965 par les britanniques, par la création de Barclays life. Le terme de la bancassurance est apparu en France après 1980 pour définir la vente des produits d'assurance par l'intermédiaire d'un réseau bancaire. Elle s'est activement propagée en Belgique, en Italie et l'Espagne. Puis dans d'autres pays de l'Europe de l'Est et dans d'autres continents dans le monde.

L'Algérie à opter pour cette pratique, en vertu de la Loi 06-04 du 20 février 2006. Qui à autoriser la distribution des produits d'assurance par les banques, ses dernières ont commencé qu'a partir de 2008, en paraphant des accords de partenariats avec les compagnies d'assurances, dans le but de commercialiser des produits d'assurance. Malgré les efforts fournis par l'Etat, la bancassurance rencontre des obstacles qui freinent son développement en Algérie.

MOTS-CLES : Algérie, bancassurance, Bejaia, CNEP-banque, Cardif EL Djazair