الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
République Algérienne Démocratique et Populaire

Ministère de l'enseignement supérieur
Et de la recherche scientifique

Université M'Hamed BOUGARA Boumerdès
Faculté Des Sciences Economiques, Commerciales
Et des Sciences De Gestion

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
جامعة أمحمد بوقرة بومرداس
كلية العلوم الاقتصادية، التجارية و علوم التسيير

Polycopié pédagogique portant sur :

Cours de bancassurance

Destiné aux étudiants de la deuxième année Master : Finance et banque

Elaboré par M.GUENANE Brahim
MCA au département des sciences financières et comptabilité

Année universitaire 2017/2018

Tables des matières

Tables des matières……02
Introduction ……..…….05

Premier chapitre : Le cadre conceptuel de l'assurance et de la bancassuranc….06

Section 01 : Les concepts de base de l'assurance……..……..06
1-1) Définition de l'assurance ……..06
1-2) Développement de l'assurance ……08
1-3) Les spécificités de l'assurance ……...10
1-4) L'inversion du cycle de production ……..……12
1-5) La distribution des produits d'assurance ……12
1-6) La coassurance ……..…….....13
1-7) La réassurance ……..……..……13
1-8) Les produits de l'assurance ……..……13
1-9) La bancassurance dans les banques islamiques ……..……..14

Section 02 : Définition de la bancassurance et son évolution……..17
2-1) Définitions……17
2-2) Evolution de la bancassurance……19
2-3) Les objectifs de la bancassurance……...22
2-4) Les modèles de la bancassurance……25
2-5) Avantages tirés par les différents intervenants en bancassurance……..26
2-6) L'assurbanque……29

Section 03 : Rapprochement des deux activités ……30
3-1) Les similitudes et les différences entre la banque et l'assurance……30
3-2) Les interférences entre les banques et les assurances……..31
3-3) Complémentarités du cycle financier ……..…….32
3-4) Sensibilité complémentaire aux taux d'intérêt……..…….34
3-5) L'économie d'échelle et l'économie de gamme……...34
3-6) Partage d'un même marché……..35

Section 04: Les facteurs clés de succès de la bancassurance……36
4-1) La réglementation……..……36
4-2) L'image sur le marché……37
4-3) Un management commercial intégré……...38
4-4) L'animation commerciale……..39
4-5) La formation……..……39
4-6) La rémunération de la force de vente……..……..40
4-7) Les caractéristiques des produits développés……...40

4-8) Le modèle retenu pour créer la bancassurance……..……41
4-9) Le comportement des consommateurs……..……41
4-10) Taux de pénétration de l'assurance……..……..42
4-11) Répondre aux attentes des clients……42

Section 05 : Difficultés et limites de la bancassurance…….....43
5-1) Un savoir-faire particulier……43
5-2) Des règles de commercialité différentes……43
5-3) Deux cibles de clientèle différentes……...44
5-4) Deux approches du risque différentes……44
5-5) Obligation du secret professionnel……44

Deuxième chapitre : La bancassurance dans le monde……45

Section 01 : La bancassurance en Europe……...45
1-1) Genèse de la bancassurance en Europe……..45
1-2) Les différents modèles et produits de la bancassurance en Europe…….50
1-3) Le succès de la bancassurance en Europe……...53

Section 02 : La bancassurance en Asie……..55
2-1) Genèse de la bancassurance en Asie……55
2-2) Les différents modèles et produits de la bancassurance en Asie……58
2-3) Perspectives et limites de la bancassurance en Asie……..61

Section 03 : La bancassurance en Amérique…….....63
3-1) Genèse de la bancassurance en Amérique……...63
3-2) Les différents modèles et produits de la bancassurance en Amérique…….68
3-3) Perspectives de la bancassurance en Amérique…….....68

Section 04 : La bancassurance au Maroc……70
4-1) Genèse de la bancassurance au Maroc…….....70
4-2) Les différents modèles et les produits de la bancassurance au Maroc……...76
4-3) Les perspectives de la bancassurance au Maroc……..77

Section 05 : La bancassurance en Tunisie…….....78
5-1) Genèse de la bancassurance en Tunisie ……78
5-2) Les produits et les modèles de la bancassurance en Tunisie……79
5-3) Perspectives de la bancassurance en Tunisie……81

Troisième chapitre : la bancassurance en Algérie……83

Section 01 : La réglementation régissant la bancassurance en Algérie……...83
1.1) Les textes de lois, décrets et arrêtés ……..……83
1.2) Conditions et dispositions de la bancassurance ……83
1.3) Le contrôle relatif à la distribution de l'assurance par les banques……..86

Section 02 : modèles et stratégies de développement de la bancassurance en Algérie……87
2-1) Le modèle retenu par les bancassureurs algériens…….....87
2-2) La Formation……...87

Section 03 : produits d'assurances autorisés par la bancassurance en Algérie (loi06/04).88
3-1) Branches d'assurance de personnes ……89
3-2) Assurance-crédit ……...103
3-3) Assurance des risques simples habitation……103
3-4) Multirisques habitation … ……..104
3-5) Assurance obligatoire des risques catastrophiques ……..……...108
3-6) Risques agricoles……110

Section 04 : L'émergence et développement de la bancassurance en Algérie……111
4-1) L'émergence et développement de la bancassurance en Algérie ……..…..111
4-2) l'impact de la bancassurance sur les assurances de personnes en Algérie…115

Section 05 : contraintes de la bancassurance en Algérie……117
5.1) Les contraintes liées à la réglementation bancaire ……117
5.2) Les contraintes liées à la réglementation des assurances……118

Conclusion ……..……..119
Bibliographie……..……120

Introduction

Les cours de bancassurance sont destinés aux étudiants du master spécialité : finance et banques.

Ces cours ont pour objectifs de permettre aux étudiants de connaitre un nouveau métier de la banque qui est l'assurance.

Le concept bancassurance né la première fois en France dans les années 70, il signifie la vente des produits d'assurance par l'entremise des banques.

La bancassurance est nettement développée dans plusieurs pays mais reste moins développée ou méconnue dans d'autres pour plusieurs raisons, que nous allons décortiquer dans ce polycopié.

En Algérie, depuis la promulgation de la loi 06-04 du 20 février 2006, modifiant et complétant l'ordonnance 95-07 relative aux assurances, les banques avaient la possibilité de distribuer des produits d'assurance dans leurs guichets au profits des compagnies d'assurance, et ce après signatures avec ces compagnies une convention de distribution conformément à la règlementation.

Dans ce polycopié, nous allons démystifier les cours de bancassurance à travers trois chapitres:

Le premier chapitre, intitulé le cadre conceptuel de la bancassurance, contiendra les sections suivantes : Définition de la bancassurance et son évolution, rapprochement des deux activités, les facteurs clés de succès de la bancassurance, difficultés et limites de la bancassurance et la bancassurance dans les banques islamiques.

Le deuxième chapitre, La bancassurance dans le monde, renfermera ce qui suit : La bancassurance en Europe en Asie, en Amérique, au Maroc et en Tunisie.

Le troisième chapitre, la bancassurance en Algérie, comportera : la réglementation régissant la bancassurance en Algérie, modèles et stratégies de développement de la bancassurance en Algérie, produits d''assurance autorisés par la bancassurance en Algérie, évaluation de l'expérience de la bancassurance en Algérie et les contraintes de la bancassurance en Algérie.

Premier chapitre : le cadre général de l'assurance et de bancassurance

La bancassurance, comme son nom l'indique, comporte trois mots: assurance banques et bancassurance. Dans la première section de ce chapitre, nous essayons d'aborder le cadre général de l'assurance et de la bancassurance, son développement et la définition de ses objectifs. Ensuite, nous mettons l'accent dans la deuxième section sur les raisons de la convergence des activités bancaires et des activités d'assurance. Dans la troisième section, nous essayerons d'identifier les avantages qui peuvent être attribués aux différents intervenants dans bancassurance. La quatrième section sera consacrée à expliquer les facteurs de succès de la bancassurance. Dans la cinquième section, nous parlerons des limites défis de la bancassurance.

Section 1 : Les concepts de base de l'assurance

1.1.) Définition de l'assurance

1.1.1) Définition juridique de l'opération d'assurance

Pour les juristes, «l'assurance est une opération par laquelle une partie, l'assuré, se fait promettre, moyennant une rémunération qui est la prime, une prestation par une autre partie, l'assureur en cas de réalisation du risque, l'assureur apparaît par la suite comme un vendeur de sécurité »[1] .

Cette définition juridique fait ressortir quelques termes qu'il convient de définir :

- **L'assuré** : C'est la personne qui se prémunit contre un risque, soit sur sa tête dans le cas d'assurance des personnes ou sur les intérêts dans le cas d'assurance de dommages, on l'appelle aussi **le souscripteur d'une assurance.**

- **Rémunération** : Ou bien cotisation, c'est la somme que l'assuré paye en contre partie du risque pris en charge par l'entreprise d'assurance. On l'appelle encore **prime**.

- **L'assureur** : C'est celui qui s'engage dans le contrat d'assurance à fournir les prestations prévues en cas de réalisation du risque.

[1] MAURICE FAUQUE « LES ASSURANCES Q.S.J, presse universitaire de France P 15

- **La compensation** : C'est l'indemnisation de l'assuré en cas de survenance du risque.

- **Le risque** : C'est la probabilité que survienne un dommage ou une malchance contre lesquels on cherche à se prémunir par l'assurance.

  On peut parler de risque incendie, risque réel, risque industriel, risque aggravé…etc. Il y a lieu de signaler qu'il existe autant de risques qu'il y a de l'assurance.

Il est nécessaire de préciser que le droit à l'indemnisation est le résultat d'un contrat entre l'assureur et l'assuré, il est acquis grâce au paiement d'une prime ou cotisation, il peut être au bénéfice de l'assuré ou d'un tiers.

Cette dernière définition relève la notion du contrat d'assurance ; c'est un acte juridique que le code civil algérien définit dans son article 619 comme étant «Un contrat par lequel l'assureur s'oblige moyennant des primes et autres versements pécuniaires à fournir à l'assuré ou au tiers bénéficiaire au profit duquel l'assurance est souscrite, une somme d'argent, une rente ou autres prestations pécuniaires en cas de réalisation du risque prévu dans le contrat ».[1]

Ce contrat qui lie les deux parties oblige l'assuré à payer sa prime et l'assureur à indemniser.

Le contrat d'assurance est constitué par une police, toute modification ou addition doit donner lieu à la rédaction d'un contrat complémentaire dénommé avenant.

1.1.2) Définition économique de l'assurance

Sous son aspect technique qui est fondamental, «l'assureur a surtout un rôle de gérant, c'est la mise en commun des risques et des primes qui correspondent à leur couverture qui permet par compensation, d'indemniser ceux des Associés qui ont en à supporter les coups du destin »[2] .

En effet et par le biais de cette définition on comprend que l'assurance est une fonction économique dont l'objectif et de permettre l'indemnisation des dommages survenus aux biens ou aux personnes, grâce à la prise en charge d'un ensemble de risques et à leur compensation.

[1] L'article 2 de l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 modifiée et complétée par la loi 06-04 du 20 février 2006.

[2] Maurice FAUQUE, op.cit., P 15.

Selon JEROME YEATMAN: « l'assurance est l'organisation rationnelle d'une mutualité de personnes soumises à l'éventualité de réalisation de même risque qui, par leur contribution financière, par ceux d'entre eux qui sont effectivement frappés par le risque ».[1]

On remarque que toutes les définitions précédentes tournent autour d'un ensemble d'idées à savoir la mutualité pour couvrir un risque éventuel dont la probabilité de se produire pour l'une des personnes qui se partagent la mutualité. Néanmoins, cette mutualité est devenue une entreprise qui gère plusieurs contrats d'assurances, toutes catégories confondues, alors elle devrait les gérer toutes en faisant en sorte de réaliser des profits pour pouvoir couvrir ses frais de gestion et d'exploitation, donc elle doit rechercher l'optimisation des ressources allouées afin de maintenir la devance sinon d'aller de l'avance.

1.2) Développement de l'assurance

Depuis que l'homme existe, il a cherché à protéger sa personne et/ou ses biens contre les alias. Il a cherché d'abord à se protéger lui-même et à protéger sa famille et ses proches et après l'acquisition de certains patrimoines, il a trouvé nécessaire de protéger ses biens qui sont exposés au dommage.[2]

Aussi l'assurance telle qu'elle a été conçue, son origine remonte à l'antiquité.

D'après les archéologues, des sociétés de secours existaient chez les tailleurs de pierres de l'ancienne Egypte dès 4500 avant jésus christ. Les babyloniens avaient prévu la répartition entre commerçants du coût de vols et des pillages.

Chez les romains existaient des associations de solidarité qui regroupaient les légionnaires pour les mêmes besoins.

Aux moyens âges, il y a eu de solidarité entre les membres des organisations et les corporations pour les dédommager en cas d'accident du travail, d'incendie, d'incapacité (maladie) ou de vieillesse.

Les premières générations d'assurance remontent à cette époque, elles intéressaient le commerce maritime.

[1] Jérôme YEATMAN « Manuel international de l'assurance » ECONOMICA, France, 1998, P 1

[2] Jérôme YEATMAN op.cit. P 4

Au 15ème siècle, l'assurance maritime est déjà une activité organisée. Après deux siècles, en 1666 à Londres, l'assurance incendie a vu le jour, en France et à partir de cette époque beaucoup d'entreprises ont été mises en place, l'assurance incendie sur les accidents apparaît tardivement avec l'essor de l'industrie.

Au 20ème siècle et avec le progrès du niveau de vie, l'accumulation du capital, le perfectionnement et le droit de la responsabilité ont favorisé l'essor d'une activité caractéristique du secteur tertiaire, à ce moment la branche de l'assurance automobile passe au premier rang. En même temps l'assurance sociale se détache de l'assurance économique. A partir du 20ème siècle et dans l'intérêt des assurés un contrôle de fonctionnement des sociétés d'assurance a vu le jour.

En Algérie, l'assurance est encore plus jeune. Cependant, les lois relatives à l'assurance en Algérie remontent à 1930[1], en l'occurrence la loi du 13 juillet 1930 qui réglemente l'ensemble des contrats d'assurance terrestre. Le décret – loi du 15 juin 1988 remplace quelques textes fragmentaires en :

- Le contrôle de l'état sur toutes les sociétés d'assurance de toute nature et de capitalisation.
- La codification des statuts des sociétés.
- La fixation de mode de calcul et de placement des provisions…etc.[2]

Beaucoup de textes (décrets et ordonnances) ont été promulgués par l'état Français à la période colonialiste, ces textes ont fait l'objet de reconduction par l'état Algérien à son indépendance et notamment par la loi 31/22/62 en suite en 1966,1975 et en 1980.

Ces quatre dates traduisent le souci des pouvoirs publics de contrôler les sociétés d'assurance par le biais notamment de l'agrément qui devaient obtenir les sociétés.

Aux années 90 l'ère de la libéralisation de l'économie, le secteur d'assurance a connu un souffle traduit par son ouverture au partenaire privé. Cette ouverture a créé un nouveau paysage pour un marché d'assurance où la compétitivité et l'efficacité des entreprises d'assurance sont devenues des éléments déterminants et primordiaux pour le succès de chaque société. Cette époque était caractérisée par la promulgation de l'ordonnance 95-07 du 25janvie 1995 complétée et modifiée par la suite par la loi 06-04 du 20 février 2006. Nous reviendrons en détail au secteur algérien des assurances dans le ….chapitre de cet ouvrage.

[1] Messaoud Boualem TAFIANI « Les Assurances en Algérie », OPU, Alger, 1987, P 6.
[2] Ali HASSID « Initiation à l'étude des Assurances économiques » ENAL 1994 P 84

1.3) Les spécificités de l'assurance

L'assurance est, par sa définition, une opération qui repose sur le principe de prestation de service qui nécessite l'intervention de 06 éléments fondamentaux à savoir :

- Le personnel en contact
- Le support physique
- Le service lui-même
- Le système d'organisation interne (SOI)
- Les autres clients.

A chaque élément on ressort les spécificités de l'assurance et surtout un management de société d'assurance qui doit être reposé sur un ensemble de principes[1] :

- **Le premier élément c'est l'orientation client** : Par opposition à l'orientation produit, et ceci car ce client participe à la production du service ; c'est à dire, il est toujours présent au moment de se servir (par exemple souscrire un contrat d'assurance multirisque ou de se faire indemniser en cas de sinistre).

- **La qualité qui est exigée** : C'est la raison même de réussite de n'importe qu'elle entreprise de services, afin de répondre à l'intangibilité du service.

- **L'importance des hommes** : La présence du personnel en contact nécessite une bonne gestion des hommes. la satisfaction du personnel mène à la satisfaction du client.

- **L'importance de management culturel** : Qui nous mène à l'évocation de l'importance de la communication croisée et le management transversal qui visent la réalisation des objectifs de l'entreprise de services.

- **La valorisation de la transparence** : La clarté et l'honnêteté, sont les facteurs qui permettent l'intégration du client interne (personnel en contact) et le client externe (client de l'entreprise de services), cette intégration dans le processus de prestation de service satisfaisant les deux clients et les fidélise (le personnel d'aimer son entreprise et le client d'être fidèle à la marque).

- **La préférence pour les approches dynamiques** : Le contexte de l'acte de prestation de service favorise et privilège les démarches adaptées aux

[1] CHRISTIANE DUMOULIN. JEAN. PAL. FLIPO « ENTREPRISE DES SERVICES FACTEURS CLES DE REUSSITE » les éditions D'ORGANISATION France 93, P 179

découpages de l'environnement, de services élémentaires banaux jusqu'aux services personnalisés.

- ❖ **La préférence pour les approches globales** : Ceci est la résultante de la variété, de l'hétérogénéité des prestations, de la dispersion des unités de travail et de l'importance du rôle individuel.

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

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

- ➢ **Le client** : Personne obligatoire présent pendant la production du service.
- ➢ **Le support physique** : Support matériel nécessaire à la satisfaction (instrument matériel environnant).
- ➢ **Le personnel en contact** : Personne employé par l'entreprise et qui est en contact direct avec le client.
- ➢ **Le service** : C'est la résultante d'interaction des éléments précédents ; client, support physique et le personnel en contact.
- ➢ **Système d'organisation interne (SOI)** : Moyens inaccessibles au client, invisible à ses yeux, mais nécessaire à la production du service. IL s'agit du support logistique et le management de l'agence.
- ➢ **Les autres clients** : Lors d'une prestation de service, les autres clients influent sur la qualité et donc sur le niveau de satisfaction.

Si on prend l'exemple de l'assurance (contrat d'assurance automobile multirisque) :

- **Le client** : c'est le souscripteur
- **Le support physique** : agence, logiciel…etc.
- **Le personnel en contact** : le guichetier
- **Le service** : le contrat
- **Le SOI** : le management de l'agence et de l'entreprise
- **Les autres clients** : qui attendent leur tour.

1.4) L'inversion du cycle de production

Le mécanisme des entreprises d'assurance est caractérisé par un cycle de production inversé, d'où découlent les caractéristiques financières et comptables et commerciales[1], contrairement aux autres activités où l'entreprise assume la prestation avant que le prix lui en soit acquitté[2]

Cette inversion engendre des avantages de trésorerie. Cependant elle présente un inconvénient, le fait qu'au moment de la production du contrat, l'assureur ne connaît pas le coût réel, ce dernier ne sera connu qu'à la réalisation de sinistre.

1.5) La distribution des produits d'assurance

En Assurance, on relève trois grands modes de distribution[3] :

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

- **La distribution par guichets** : on distingue quatre types de guichets :
  - Les guichets de sociétés d'Assurance traditionnelles
  - Les guichets de sociétés mutuelles d'Assurance sans intermédiaires (MSI)
  - Les guichets des établissements financiers (banque, caisse d'épargne)
  - Les guichets de la poste et du trésor public.

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

[1] Gérard VALIN « GESTION DES ENTREPRISES D'ASSURANCES » DUNOD, France, 1983, P 49.

[2] François COULIBAULT, Constant ELIASHBERG et Michel LATRASSE « LES GRANDS PRINCIPES DE L'ASSURANCE », 4ème édition L'ARGUS édition, Paris1999, P 44.

[3] François COUILBAULT et autres op cit P 27.

❖ **La distribution directe** :
- La vente directe par téléphone
- La vente informatique (Minitel, Internet)
- La vente par correspondance.

1.6) La coassurance

C'est la division d'un risque entre plusieurs assureurs, chacun étant garant de la seule part qu'il a accepté dans la limite de «plein de souscription»[1] qu'il a déterminé pour son entreprise. Elle est très fréquente pour les gros risques maritimes, aériens, immobiliers et industriels et notamment en matière d'incendie.

1.7) La réassurance

La réassurance permet de transférer aux réassureurs une partie de risque, l'assureur ne gardant définitivement à sa charge que la « plein de souscription » qu'il peut garantir lui-même.

1.8) Les produits de l'assurance

Comme on a précisé précédemment, l'entreprise d'assurance offre des services et des produits tant qu'aux professionnels qu'aux particuliers.[2]

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

Quant aux particuliers, ces derniers peuvent souscrire des contrats afin de sécuriser leurs têtes et leurs biens.

Les différents produits d'assurance sont mentionnés dans le tableau ci-après :

[1] Le plein de souscription veut dire la somme maximale totale que l'assureur s'engage à garantir à l'égard de l'assuré

[2] Voir François. C. « Les grands principes de l'Assurance » op cit pp62-82.

Tableau N°01 Les différents produits d'assurance

Les Assurances de dommages destinées aux particuliers	Les Assurances de personnes destinées aux particuliers	Les produits d'assurance de dommages destinés aux professionnels	Les Assurances des personnes proposées aux entreprises
- Le contrat multirisque habitation - Le contrat multirisque habitation - Le contrat d'assurance automobile - Assurances souscrites à l'occasion d'activité de loisirs - Assistance - Risques divers	- Assurance individuelle accidents - L'Assurance santé - L'assurance vie - Les garanties complémentaires	- Les assurances incendies et risques annexes - Assurance Automobile - Transport - Aviation - Crédit et cautions - Les risques agricoles - Les produits nouveaux	- L'Assurance accident de travail - Les contrats de prévoyance - L'Assurance des hommes clés

Source : réalisé par l'auteur

1.9) La bancassurance dans les banques islamiques

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

Les avis jurisprudentiels concernant l'assurance sont nombreux et partagés. Nous pouvons les résumer en trois avis essentiels :[1]

1.9.1) Admissibilité du contrat d'assurance

Le premier avis affirme que le contrat d'assurance (commercial) classique, pratiqué par les compagnies d'assurances est admissible et licite. Des jurisconsultes et savants théologiens plus ouvert à la modernité et s'inspirant des

[1] عبد الرحيم الحميد الساعاتي" هل التـأمين الإسلامي المركب تأمين تعاوني أم تجاري؟" مجلة جامعة الملك عبد العزيز :الاقتصاد الإسلامي ص ص190-191.

travaux des réformateurs de la fin du 19ème siècle : Mustapha Azzarka[1] et Med Salama Djaber.[2]

1.9.2) Non-conformité du contrat d'assurance à la loi islamique

Le deuxième avis, se situe à l'opposé du premier et voit tout à fait le contraire, c'est-à-dire que le contrat d'assurance classique est non conforme à la loi islamique (la Charia). Les partisans de cet avis justifient cette interdiction par plusieurs arguments. Le plus important est que le processus d'assurance comporte un élément assimilé à un jeu de hasard, c'est à dire d'incertitude ou d'ambiguïté.

Il existe une disproportion considérable entre la prime payée par l'assuré et le capital ou l'indemnité qu'il va peut-être recevoir. Cette disproportion, associée à ce caractère aléatoire, disqualifie le processus d'assurance à l' égard de la charia qui prône l'égalité entre les partenaires du contrat. L'autre série d'arguments sont relatifs aux investissements des provisions techniques (l'intérêt) ou dans des activités en rapport avec aussi bien l'alcool que le jeu, le porc ou le sexe. Parmi ces savants : Chouklat Al Alayane[3] et Soulaymane Ben Ibrahim Ethiniane.[4]

1.9.3) substitution du contrat d'assurance classique par l'assurance takaful

Le troisième avis rejoint le second en affirmant la non-conformité du contrat d'assurance classique avec la loi islamique et donne le substitut légal : une assurance basée sur une assistance mutuelle, préservant la sécurité sociale en conformité avec la charia dont les principes reposent sur le partage équitable des risques et des bénéfices. Parmi les théologiens partisans de cet avis : Med Abouzahra[5] et Hocine Hamad Hacene[6]. Ce type d'assurance, les savants musulmans le nomment en arabe : "at-ta'mîn at-ta'âwunî" (il s'agit en fait d'une sorte de coopérative).

Le contrat qu'ils réalisent stipule que ce fonds aidera le cotisant qui subit un des sinistres qu'ils auront mentionnés ; au cas où aucun de ces sinistres ne se sera produit, le fonds sera rendu aux cotisants. La différence par rapport aux assurances classiques tient au fait qu'ici, il ne s'agit pas d'un commerce mais d'une association.[7]

---

[1] مصطفى أحمد الزرقا" *عقد التأمين وموقف الشريعة الإسلامية منه"* ، مؤسسة الرسالة، بيروت، 1987

[2] محمد سلامة جبر" حكم *التأمين في الشريعة الإسلامية"* ، شركة الشروق للنشر، السعودية، 1982

[3] شوكت العليان" *التأمين في الشريعة والقانون"* ، دار الرشيد للنشر، الرياض، 1989.

[4] سليمان بن إبراهيم الثنيان «حقيقة شركات التأمين"، *مجلة البيان*، لندن، 1999.

[5] محمد أبو زهرة «استفسارات"، مجلة الاقتصاد الإسلامي بنك دبي السلامي،19711982،ص ص445-64.

[6] حسين حامد حسان «حكم الشريعة الإسلامية في عقود التأمين"، دار الاعتصام، القاهرة، 1989.

[7] Jean-Pierre DANIEL « L'assurance islamique gagne du terrain », La Tribune de l'assurance - n° 111 - avril 2007.

A l'exemple du concept takaful développé par la compagnie de réassurance Best Ré, qui est aujourd'hui le plus important réassureur fonctionnant selon les principes économiques et financiers islamiques. Elle a servi de base au développement de plusieurs compagnies islamiques en Algérie,[1] au Sénégal, en Egypte, au Liban et en Turquie.

Le principe sur lequel repose l'assurance takaful s'inscrit dans la logique de la mutualité. L'assuré paie une contribution à l'assureur qui peut être assimilée à une donation. En contrepartie, l'assureur s'engage à compenser la perte subie par l'assuré si l'événement redouté, objet du contrat, se produit.

La différence entre le contrat takaful et le contrat classique est que si l'événement ne survient pas, l'assuré est en droit de recevoir la totalité de ce qu'il a versé initialement. En fait, c'est l'ensemble des assurés qui bénéficie de ce droit : la totalité des donations sont mutualisées, comme le sont les sinistres. En d'autres termes, on se trouve face à un mécanisme qui est celui de la mutuelle à cotisations variables qui doit, en fin d'exercice, ristourner à ses sociétaires le trop perçu par rapport aux sinistres réglés.

Comme d'ailleurs pour les sociétés à cotisations variables, et pour les mêmes raisons à la fois économiques et pratiques, les sociétés d'assurance islamiques ne ristournent pas les excédents aux sociétaires. Elles s'en servent pour renforcer leur solidité financière ou baisser les cotisations futures.

Parce que les profits sont partagés équitablement entre les assurés et l'assureur, le mécanisme échappe à la prohibition de l'intérêt. On retrouve cette idée de partage du sort qui est le fondement de la finance islamique.

En assurance vie, les choses sont plus complexes. Nombre de musulmans considèrent que la mort appartient à Dieu, et que toute opération de nature économique liée à cet événement est, par nature, impie. Mais même les croyants, qui n'adoptent pas ce point de vue radical, établissent une différence importante avec le schéma traditionnel de l'assurance vie telle qu'elle est pratiquée en occident.

Dans l'assurance takaful, le bénéficiaire n'est qu'un récipiendaire de l'indemnité, il n'en est pas nécessairement le destinataire final. Le contractant n'a pas le libre choix du bénéficiaire. L'indemnité versée par l'assureur l'est au bénéficiaire, à charge pour celui-ci de la répartir entre les héritiers selon l'ordre déterminé par la loi coranique.

[1] La société d'assurance takaful, filiale du groupe Salama Islamic Arab Insurance Company , installé à Dubaï.

A la différence de ce que fait l'assurance commerciale, la coopérative ne prend donc pas possession des sommes versées par les cotisants comme quelque chose dont elle serait propriétaire ("mâlik") comme c'est le cas dans l'assurance classique, mais comme quelque chose dont elle est seulement dépositaire ("amîn").[1]

Le terme TAKAFUL est synonyme de garantie mutuelle ou indemnisation entre membres d'un groupe. Ce concept de protection est pour le bien de la société et de l'individu en général. En plus du partage coopératif du risque, il y a une séparation claire entre participant et opérateur. Les assureurs islamiques adoptent des stratégies d'investissements en conformité avec la sharia.[2]

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

- **un besoin général**: un besoin partagé par la banque avec d'autres institutions et particuliers, la banque universelle a besoin de se maintenir et maintenir son personnel, chose que la bancassurance peut contribuer à sa réalisation.

- **un besoin particulier**: ce qui tient à la nature des activités de la banque islamique en tant que financement et investissement, il a besoin d'une assurance contre tous les risques auxquelles peuvent s'exposer les actifs et les objets financés par leur biais, comme il est communément connu que la banque finance ses clients selon un ensemble de méthodes ou de produits, qui doivent être garanties pour lui assurer que le client remplisse ses obligations.

Section 02 : Définition de la bancassurance et son évolution

2.1) Définitions

La bancassurance est un mot composé de « banc » venant de la banque et « assurance » venant de l'assurance. Ce faisant, nous proposons quelques définitions :

Pour Vered « la bancassurance est un néologisme d'origine française reçoit diverses acceptions, puisqu'il désigne les différents modes de rapprochement entre les établissements bancaires et les sociétés d'assurance. »[3]

[1] Jean-Pierre DANIEL « L'assurance islamique gagne du terrain », La Tribune de l'assurance - n° 111 - avril 2007

[2] Mohamed El-Amine BARKAT « Assurance et Islam », Contribution à la conférence – table ronde : assurance vie et société, CNA,15/06/2005.

[3] Vered KEREN « la bancassurance », que sais-je, 1ère édition, presse universitaire de France, 1997, p3.

Quant à Jean Pierre DANIEL, il la définit comme « la distribution de contrats d'assurance par les guichets de banques ou établissement financiers.»[1]

Pour Alain Borderie et Michel Laffitte : « la bancassurance serait plutôt un mode de distribution, original, de produits d'assurance par les réseaux de distribution des établissements bancaires. » [2]

Enfin, pour Gilbert Sleiman « la bancassurance est la conséquence de la déréglementation du marché financier, l'innovation en matière de produits devient une des conditions de la clientèle en élargissant la gamme de produits et services présentés au public, l'un de ces nouveaux modes de conquête des marchés est la bancassurance. »[3]

De la lecture des définitions précédentes, nous pouvons déduire ce qui suit :

La bancassurance est un terme apparu en France dans les années 70 pour définir la vente de produits d'assurance par l'intermédiaire d'un réseau bancaire.

La bancassurance est un mode de rapprochement entre les banques et les sociétés d'assurance. Le rapprochement peut se traduire par différentes façons, par prise de participation réciproque, par intégration les unes dans les autres ou filialisation, par la création des structures communes ou juste par la distribution des produits d'assurance par les banques au profit des sociétés d'assurances.

La bancassurance est une orientation commerciale stratégique vise le client. Elle consiste à offrir au client une gamme variée de produits bancaires et d'assurance, afin de le fidéliser.

Suite au développement récent de la bancassurance et à la réduction des lignes de délimitation entre l'assurance et la banque,[4] cette dernière a su tirer un avantage concurrentiel lié à la stratégie de différenciation implicite mais valorisée par le marché.

---

[1] Jean pierre DANIEL « la bancassurance : fin de la première étape ou dernière étape avant la fin ? », édition de Verneuil, France, 1992.p13.

[2] Alain BORDERIE et Michel LAFFITTE « la bancassurance, stratégie et perspectives en France et en Europe » revue banque Edition, paris, France, 2004, p 917.

[3] Gilbert SLEIMAN « les structures juridiques de bancassurance », thèse de doctorat en droit privé, FDSS/université de Poitiers, 2004.p9.

[4] Sylvestre GOSSOU « la distribution de l'assurance par les banques : contribution à l'étude des assurances collectives », thèse de doctorat en droit privé, FDSS /Université de Potiers/France, 2005, p12.

2-2) Evolution de la bancassurance

La première activité de bancassurance est apparue en Belgique en 1865, mais sans porter ce nom à cette époque-là.[1] Le terme bancassurance a été employé, la première fois, en France dans les 1980.

Nous tenterons de citer ci-après les différentes expériences connues à travers le monde dans le domaine de la bancassurance, que nous détaillerons dans notre deuxième chapitre.

Dans les années 1970, les banques française ont dû faire face à un marché mur et très concurrentiel en matière bancaire. Profitant de la législation existante en matière d'assurance, elles ont trouvé en la distribution des produits d'assurance une nouvelle source de profit, qui, tout en diversifiant leur activité bancaire, optimisaient leur panoplie de produits et fidélisaient leurs clients.[2]

Les premières expériences des banques françaises sont menées par le crédit mutuel crédit mutuel d'alsace et de lorraine et de franche–comté (1970), le Crédit Lyonnais et le groupe médical de France(1971), la création de la CARDIF(1976) qui commence à distribuer les contrats d'assurance.

En Espagne, le groupe Banco Bilbao fait son entrée dès 1930 dans le secteur des assurances. Mais c'est bien après dans les années 80, qu'on a connu des alliances entre banques et groupes d'assurance européennes et internationales. Sur le marché espagnol, on a vite observé une accélération et une consolidation de la bancassurance profitant ainsi, d'un réseau bien implanté des caisses régionales d'épargne et de leur degré de rapprochement avec les clients.

Les premières opérations de bancassurance en Belgique ont vu le jour à partir de 1989, où on a connu la création de la compagnie « Alpha Life » en partenariat entre le premier assureur belge AG et Générale de Banque. En 1990, une première fusion internationale a été créée entre AG et l'union de deux leaders néerlandais (l'importante compagnie d'assurance AMEVN.V et la banque VSB), pour donner naissance au groupe FORTIS.

La croissance de la bancassurance italienne est rapidement observée, juste après la promulgation de la loi Amato de 1990, autorisant les banques à détenir des participations dans des compagnies d'assurance. Les avantages fiscaux

[1] Patrice Michel LANGLAUME « la distribution des produits d'assurance par les banques et les établissements financiers », séminaire organisé par UAR/INSAG, jeudi 10février 2008, p1.

[2] Denis WALLERICH et autres « Bancassurance », la revue FOCUS, octobre 2005, pp2-3.

appliqués aux produits d'assurance vie, l'intensité du réseau bancaire, bien réparti sur tout le territoire, et la confiance des italiens en leurs banquiers ont permis à la bancassurance de se décoller.[1]

La bancassurance en Allemagne fait son apparition dans les années 90. Il y a eu la création des sociétés d'assurance par les banques coopératives, de nombreux partenariats ou actionnariats croisés ont été conclus entre banques et compagnies d'assurance.

Au Portugal, la bancassurance enregistre la plus forte pénétration. Néanmoins, elle représente une faible part de marché des assurances vie, lui-même tarde à se développer.

Le secteur des assurances aux Pays-Bas est dominé par le réseau des courtiers. Néanmoins, la bancassurance a gagné des parts de marché importantes ces dernières années.

Le marché britannique de l'assurance vie est détenu par les courtiers. Les salariés jouent, également un rôle important dans un marché amplement codifié. En raison de ces contraintes réglementaires, les banques n'ont pas réussi à pénétrer le marché des assurances et la bancassurance n'a pas eu le succès escompté.

Sur les autres continents, Amérique et Asie, la bancassurance n'a pas connu le même niveau du développement comme en Europe.[2]

Dans plusieurs pays d'Amérique latine (Argentine, Mexique, Chili et Brésil), des reformes des systèmes bancaires et financiers ont été engagées dans les années 90. Cette ouverture a permis aux banques de proposer des produits d'assurance à leurs guichets. Aujourd'hui, la bancassurance est bien représentée dans tous les pays de l'Amérique latine.

Les pays d'Asie, eux également, ont été touché par la déréglementation permettant une diversification des modes de distribution des assurances.

Pour se lancer dans la bancassurance, les banques et les compagnies d'assurance thaïlandaises ont réalisé plusieurs associations afin d'accroitre leurs parts de marché en matière de produits d'assurance.

[1] Sara FENELON et autres «bancassurance dans le monde : une réalité très contrastée »newsletters techniques SCOR, N°10, février 2003, France, p2.

[2] Charlotte GEANDBASTIEN « bancassurance : to be or not to be client centric », banque stratégie N°251/septmbre,2007, pp12-14.

A partir des années 90, les autorités Japonaises commencent à déréguler progressivement le secteur financier, autorisant ainsi les banques à distribuer les produits d'assurance. Dans les années 2000, une déflation récurrente avait encouragé la croissance de la bancassurance.

Quant à la Corée du Sud, la bancassurance est autorisée à partir de 2003, suite à des réformes engagées en vue d'une dérégulation du secteur financier. Pendant ces dernières années, plusieurs partenariats, sous formes de joint-ventures, avec des acteurs étrangers ont été conclus.

L'environnement politico – économique des pays maghrébins est différent à comparer à ce qui se passe dans les pays développés. Au Maroc, en Tunisie ou en Algérie, la bancassurance n'a pas connue la même évolution. [1]

Au Maroc les banques commerciales commencent à s'intéresser à la clientèle particulière, en raison de la concurrence de plus en plus vive que connaît le secteur, une convention a été signée entre le secteur bancaire et le secteur des assurances permettant à la banque d'offrir les mêmes produits que ceux distribués par les assurances mais à des conditions avantageuses négociant une tranche annuelle de clients que la banque s'engage à garantir au profit de la compagnie d'assurance.

Pour la Tunisie, il semble que les assurances sont loin d'avoir le qualificatif de relation bancassurance, car il s'agit d'une simple prise de participation dans le capital des compagnies d'assurance. Cependant cette prise de participation peut être considérée comme une étape préliminaire qui précède le concept de la bancassurance.[2]

En Algérie, l'application et la mise en place du concept bancassurance semble être une tâche difficile. En effet, sa mise en évidence n'était possible qu'après la promulgation de la loi 06-04 du 20 février 2006 modifiant et complétant l'ordonnance 95-07 relative aux assurances.

Les pays qui ont développé suffisamment la bancassurance comme la France et la Belgique, passent à une étape avancée d'intégration où les bancasureurs se regroupent en conglomérats financiers. Aussi, ils cherchent à s'implanter dans les pays où la bancassurance vient de prendre le chemin.[3] Cela

[1] Mouloud ABANE « l'ère de la globalisation des services », revue algérienne des assurances, N°02, pp24-25.

[2] Moncef FELLI « Bancassurance ! Sommes-nous sur le bon chemin», séminaire organisé par l'ESB 15 et 16 Mars 2003, p3.

[3] Dhafer SAÏDANE « les deux modèles de la bancassurance », la revue : l'expansion, samedi 7juin2007. P07.

étant, il est difficile de s'implanter dans les pays étrangers pour des raisons liées à la règlementation et au comportement du consommateur.

2-3) Les objectifs de la bancassurance

Les deux institutions fonctionnent selon des modalités différentes, qui peuvent se révéler complémentaires, d'où l'intérêt de leur rapprochement. Celui-ci peut se réaliser par des prises de participations dans les entreprises de l'autre secteur, ou même par intégration totale (filialisation). Ainsi se créent des conglomérats financiers, composés de banques et de compagnies d'assurance.

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

2-3-1) Objectifs commerciaux

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

Les produits d'assurance vie en est un exemple illustrant qui trouve son origine dans les années 80 en Europe où plusieurs banques ont passé des accords avec des sociétés d'assurance en vue de commercialiser ces produits avant de créer leurs propres filiales.

Quant à l'assurance dommages, plusieurs banques, la considère comme étant éloignée du métier de la banque, elles se contentaient de distribuer les produits des partenaires dans le souci d'offrir une gamme complète à la clientèle.

On peut constater que les accords commerciaux concernent aussi la vente de produits bancaires par les sociétés d'assurance. Mais son développement est limité pour différentes raisons à savoir :

- La difficulté pour le réseau de distribution des assurances de commercialiser les produits bancaire.
- Les banques se sont souvent montré réticentes à confier la distribution de leurs produits à des intermédiaires qu'elles estiment peu aptes à sélectionner leurs risques en matière d'opération de crédit.

Dans une deuxième phase, les accords commerciaux peuvent être complétés par des prises de participation. Nous retrouvons les trois stratégies suivantes :[1]

2-3-1-1) Stratégie de participation et de distribution croisées

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

2-3-1-2) Stratégie de coopération dans la distribution

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

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

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

2-3-1-3) La prise de participation minoritaire

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

2-3-2) Objectifs structurels

Nous pouvons distinguer six stratégies :[2]

[1] C. CHATIER et KASTLER « perspectives de la bancassurance », Banque et stratégie N°129, juillet 1996, p18.

[2] C. CHATTIER et KASTLER, op.cit, p20.

2-3-2-1) La création ou acquisition d'une nouvelle filiale

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

2-3-2-2) La création d'une entreprise commune

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

2-3-2-3) La création d'un holding commun

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

2-3-2-4) Stratégie d'entrée par acquisition majoritaire

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

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

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

2-3-2-5) Stratégie de fusion - absorption volontaire

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

2-3-2-6) Le conglomérat financier

Un conglomérat financier se réfère à tout groupe de sociétés ayant un actionnariat commun et dont les activités exclusives ou prédominantes consistent

à fournir des services significatifs dans, au moins, deux secteurs financiers différents.

2-4) Les modèles de la bancassurance

Les choix stratégiques évoqués supra peuvent se traduire par trois options ou modèles :[1]

- L'option de prise de participation croisée et minoritaire ou accords de distributions.
- L'option de coopération étroite et prise de contrôle ou joint-venture.
- L'option de chacun pour soi ou intégration complète.

A propos de la première option, deux raisons essentielles peuvent motiver l'alliance : Il y a d'abord l'aspect financier et l'effet de taille avec pour objectif le renforcement de leur assise financière, vis-à-vis de leurs concurrents à l'échelle nationale et internationale. Ensuite, l'effet de synergie que pourrait créer ce rapprochement, permettant d'élargir les parts de marché des deux entités. Ce rapprochement vise également à renforcer la compétitivité de réseau en offrant à la clientèle une gamme complète de produits.

L'option de coopération étroite et prise de contrôle (Joint-venture) permettra à la fois d'augmenter les parts de marché des partenaires tout en gardant le contrôle de l'activité (ne pas créer une concurrence supplémentaire).

L'option de chacun pour soi (intégration complète) consiste en la création de filiales avec des objectifs multiples :

- Fixer des objectifs cohérents pour le banquier grâce à des recoupements d'intérêt en mettant au point des produits qui peuvent être commercialisés conjointement.
- Privilégier l'approche globale du client pour pouvoir le fidéliser.
- Permettre une unicité de réseau de distribution ce qui réduira sans nul doute les frais de gestion, confortera l'approche globale du client et n'induira en aucun cas des conflits d'intérêts entre les deux partenaires.

Chaque modèle présente des avantages et des inconvénients et par conséquent peut réussir dans un pays et échouer dans un autre. Nous présentons ci-dessous les avantages et les inconvénients de chaque modèle ainsi que les pays où ils sont adoptés:

[1] Mouloud ABANE, op.cit, PP 24-25.

Tableau N°02: les modèles de bancassurance

Modèle	Description	Avantages	Inconvénients	Pays où le modèle est couramment répondu
Accord de distribution	Banque joue un rôle d'intermédiaire pour la compagnie d'assurance	- Début rapide des opérations. - Pas d'investissements en capital	- Manque de flexibilité pour le lancement de nouveaux produits. - possibilité de divergences dans les cultures des entreprises	Etats-Unis, Allemagne, Grande Bretagne, Japon et Corée de sud.
Joint-venture	Banque s'associe à une ou plusieurs compagnies d'assurance	Transfert de savoir-faire.	Gestion difficile sur le long terme.	Italie, Espagne, Portugal et Corée de sud.
Intégration complète	Création d'une filiale	Culture d'entreprise maintenue	Investissement élevé	France, Espagne, Belgique et Grande Bretagne.

Source : Denis WALLERICH et autres, op.cit, p5.

Dans la pratique, deux modèles dominent la coopération banquiers – assureurs :[1]

Le premier, repose sur la filialisation, il est fréquent en France, Belgique, Espagne et en grande Bretagne. Dans ce modèle, les banques distribuent les produits d'assurance sous la marque de compagnie d'assurance. Les équipes commerciales sont distinctes, tandis que les autres fonctions telles que: l'informatique, la comptabilité, la planification, le contrôle, l'audit, les ressources humaines et la communication demeurent communes.

Le second, est celui de l'accord de commercialisation, que l'on rencontre aux états unis, en Allemagne, au Japon et en Corée du sud. Il est bien moins coûteux, notamment pour la banque qui n'intervient qu'à titre de simple distributeur.

2-5) Avantages tirés par les différents intervenants en bancassurance

2-5-1) Les avantages pour l'assureur

La bancassurance permet à la compagnie d'assurance de:

- atteindre des clients jusqu'ici difficile d'accès,
- varier les modes de distribution afin de limiter les risques,
- bénéficier de la bonne image que l'on témoigne généralement aux banques,

[1] Dhafer SAIDANE, opcit, p13.

- s'implanter rapidement sur un marché nouveau,
- réduire le coût de distribution, puisque le réseau bancaire est mieux exploité et bénéficier d'économie de coût donc de proposer des produits à des prix compétitifs.
- suivre l'exemple des banques. D'où l'apparition du concept assurfinance en Allemagne(Allfinanz) puis en France.[1]

2-5-2) Les avantages pour la banque

La bancassurance envisagée d'une manière globale et considérée comme une nouvelle forme de distribution qui permettra à la banque de :

- avoir plus d'attractivité à travers la gamme diversifiée et complète de produits et donc plus de satisfaction et de fidélisation de ses clients. La bancassurance est la seule expérience réussi de diversification pour les banques, dans les années 70, le Crédit Mutuel Français tentait de créer une agence de voyage mais n'avait pas réussi.
- optimiser des ressources humaines, le fait d'élargir la gamme d'activité d'un réseau dont les objectifs deviennent constants, ne peut qu'accroitre sa rentabilité et d'éviter les licenciements.
- réduire le coût de distribution, du fait d'utiliser le même réseau pour distribuer tous les produits.
- Renforcer sa position concurrentielle, avoir sa propre filiale, la banque capte l'argent de ses clients au lieu qu'ils partent à d'autres concurrents.
- crée un nouveau flux de revenu, notamment après la désintermédiation connue depuis les années90.

Les banques, désormais universelles, offrent une large gamme de produits à un éventail plus vaste de clients. Elles exploitent des synergies financières et génèrent des économies d'envergure. Elles distribuent, via le multicanal, des produits d'épargne, de prévoyance et d'assurance dommages à un coût moyen de distribution décroissant, comparé à celui des circuits traditionnels. Ces économies résultent d'une forte intégration des systèmes d'information.

La bancassurance est une opportunité pour la banque universelle. En effet, offrir tous les produits et tous les services financiers (dépôts, assurance, ingénierie financière, services de banque d'affaires et de gestion de patrimoine...etc.), tel est l'objectif de ces conglomérats financiers.

[1] Jean-Pierre DANIEL « les enjeux de la bancassurance », op.cit, p141.

Sur le plan théorique, on peut observer deux attitudes contradictoires, d'un côté la filiale de bancassurance verse des commissions aux distributeurs qui chercheront à les maximiser et d'un autre côté, la filiale peut faire le maximum de bénéfices possibles et les faire remonter à sa maison-mère sous forme de dividendes. La rémunération de la maison-mère constitue évidemment un aspect essentiel de l'apport de la bancassurance aux banques.

Enfin, de nouveaux acteurs font leur entrée pour concurrencer la banque dans le financement de l'économie (les grandes surfaces, le marché financier…etc.) De ce fait, les banques souffrent d'une diminution de leurs marges sur l'activité d'intermédiation classique et trouvent dans la bancassurance une alternative pour y remédier.

2-5-3) **Les avantages pour le consommateur**

Le consommateur a une accessibilité plus grande à tous les services financiers. Il obtient des réponses simples à l'ensemble de ses besoins en un point de vente unique, du fait d'une banque qui propose à la fois des produits d'assurance et des produits bancaires.

Le coût de distribution étant réduit, le client peut bénéficier des produits d'assurance et même des produits bancaires à des prix plus intéressants.

Les modes de paiement des primes sont simplifiés car prélevés directement sur le compte bancaire.

Le bancassureur qui distribue en plus de ses produits traditionnels, des produits d'assurance peut, en toute évidence, n'imputer au coût de ces derniers que le coût marginal de distribution, puisque les charges de structure sont imputées déjà aux produits de base. Cette possibilité se répercute positivement sur le prix de vente des produits d'assurance par les banques.[1]

Avoir un produit similaire à celui qui est vendu par l'assurance en est un apport lui-même. Du moment que la banque se doit de fournir des efforts supplémentaire pour vendre un produit de substitution aux produits traditionnels vendus par la compagnie d'assurance et ce au bénéfice du client en matière de qualité du service.

Une accessibilité aisée, car le réseau de banque est généralement plus dense et plus étendu que celui de l'assurance.

[1] Jean-Pierre DANIEL « les enjeux de la bancassurance), op.cit, p117.

Une relation privilégiée entre la banque et le client et une prise en charge plus adéquate. La banque peut profiter de la complexité de certains produits d'assurance pour les améliorer et le client en bénéficiera.

2-5-4) Les avantages pour l'Etat

La bancassurance peut être un moyen pour limiter le risque systémique, car la banque diversifie ses sources de revenu et rend ainsi les activités plus stables et donc plus sûre aussi pour les clients.[1]

Cependant, certaines autorités estiment qu'une libéralisation des systèmes financiers peut engendrer une augmentation des risques, d'où l'intégration timide ou la libéralisation graduelle dans certains pays et la réticence d'autres à œuvrer pour la bancassurance. La bancassurance peut être considérée par les autorités comme un atout ou au contraire comme un danger potentiel à la stabilité financière du pays.

2-6) L'assurbanque

L'assurbanque ou l'assurfinance se rapporte à l'activité nouvelle des compagnies d'assurance, qui outre leur activité traditionnelle d'assurance, ont été amenées à développer une activité touchant au domaine de la banque et de la finance.

Pour ce faire les compagnies d'assurance offrent, directement ou indirectement, en leur nom propre ou pour le compte de tiers, en recourant à des intermédiaires financiers secondaires, des produits d'assurfinance visant à atteindre des objectifs financiers également attractifs sur le plan fiscal et qui dépassent par leur objet et leurs finalité, l'activité d'assurance traditionnelle laquelle s'exerce dans le sens de l'indemnisation d'un sinistre.[2]

L'assurfinance permet à la compagnie d'assurance d'élargir sa gamme de produit, on trouve, entre autres : des produits d'épargne (exemple de carnet d'épargne), des produits d'investissement (exemple de bons de caisse, actions,

[1] On appelle risque systémique le risque qu'un événement particulier entraine, par réactions en chaîne, des effets négatifs considérables sur l'ensemble du système pouvant occasionner une crise générale de son fonctionnement. Il est, en principe, provoqué par une cause, une caractéristique endogène au système considéré.

[2] Jean-François ROMAIN « la bancassurfinance et les statuts des intermédiaires financiers primaires et secondaires »IN « bancassurfinance, actes du colloque du 3juin 1999 organisé par l'association européenne pour le droit bancaire et financier-Belgium(AEDBF), p186.

obligations, parts d'organismes de placement collectifs), crédits à la consommation, placement à court terme, opcvm…etc.

Section 03 : Rapprochement des deux activités

3-1) Les similitudes et les différences entre la banque et l'assurance

La banque et l'assurance se diffèrent mais aussi se ressemble.

3-1-1) Les différences

Les banques ont traditionnellement eu le monopole sur les moyens de paiement, tandis que les compagnies d'assurance ont exercé un monopole sur des produits liés à une éventualité (probabilité).[1] Donc, une distinction importante entre les affaires des opérations bancaires et d'assurance et que ce dernier dépend plus directement des éventualités d'événement de réclamation, que ce soit l'assurance en général ou l'assurance vie en particulier. Cette réclamation liée directement à la survenance du sinistre et elle est indépendante de quiconque commande.

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

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

Les deux entreprises ont différentes spécialités: les compagnies d'assurance sont dans les affaires de manipuler le risque. Tandis que la principale fonction des banques est le contrôle et gestion des fonds.

3-1-2) Les similitudes

L'assurance et la banque ont une activité en commun (l'industrie des services financiers). En effet, la banque prend d'avantage de l'économie d'échelle dans la

[1] Nadege GENETAY et Philip MOLYNEUX « bancassurance », Antony Rowe LTD, Chippenhans, Wilshire, great Britain, 1998, P5.

gestion de portefeuille et qui découle du principe du grand nombre (la prime d'assurance pour la banque se reflète dans les charges financières et la différence dans les taux sur les crédits et les dépôts).

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

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

Une autre similitude entre les opérations bancaires et d'assurance est le fait qu'elles se relient souvent aux mêmes acheteurs, et elles se complètent.[1] Si les banques exigent de leurs emprunteurs à s'assurer contre de divers risques, y compris la mort, le chômage et des dégâts matériels, elles fournissent, par cette exigence des produits d'assurance.

3-2) Les interférences entre les banques et les assurances

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

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

3-2-1) La relation d'offre de produits financiers

Dans l'exercice de leurs fonctions, les compagnies d'assurance offrent aux banques un certain nombre de services tels que : assurance responsabilité civile, assurance vie aux personnels de la banque…etc. Dans le même temps, les banques offrent de larges services aux assureurs comme la gestion de la trésorerie, les placements, les participations, le change, la gestion financière…etc.

Avec les nouvelles exigences de performance et de compétitivité dans un marché caractérisé par une concurrence agressive, d'une part, et d'autre part l'élargissement de la demande des services financiers, il serait plus profitable aux

[1] Nadege GENETAY et Philip MOLYNEUX, OPCIT, P7.

banques de développer leur propre système de couverture en assurance, notamment pour certaines branches.

Et aux compagnies d'assurance, notamment les grandes, d'établir leurs propres départements de trésorerie et de gestion de portefeuilles.

Il y a lieu de signaler, qu'il existe un certain nombre de produits ou combinaison de produits financiers que l'on peut considérer comme hybrides (commun entre banque et assurance) ; on peut citer à titre d'exemple :

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

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

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

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

3-2-2) La relation d'agence

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

3-3) Complémentarités du cycle financier

Le cycle financier des assurances est, généralement, plus long que celui de la banque d'où la complémentarité de ces deux secteurs d'activité.

Les constituants des deux métiers étant le temps et l'argent et dans chaque exploitation il existe une phase où les charges pèsent lourd, et une autre où les bénéfices apparaissent. Dans les deux secteurs, ces périodes sont complémentaires.[1] Nous pouvons expliquer cette complémentarité à travers deux points qui sont : le rapport différent au temps et l'inversion du cycle d'exploitation.

3-3-1) Rapport différent au temps

Les ressources bancaires sont composées essentiellement de dépôts à vue (ressources à court terme). Par contre les ressources des compagnies d'assurance sont à long terme (provisions techniques et notamment les provisions mathématiques quand il s'agit des assurances vie). De ce fait, la banque et l'assureur adoptent une approche différente du facteur temps.

En effet, l'assureur cherche généralement, les contrats à long terme afin de prendre plus de bénéfices. Tandis que la banque, préfère les contrats de courte durée dans le but de minimiser les coûts.

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

3-3-2) Inversion du cycle d'exploitation

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

Cette différence dans les cycles entraîne une différence dans la gestion monétaire du bilan.[2] Nous constaterons que les assurances constituent en premier son passif (provision), puis elles procèdent à la gestion de l'actif (placements). Alors que les banques constituent leurs passif et actif en parallèle, d'où la complémentarité des deux secteurs.

Dans ce cadre et vu les décalages du cycle d'exploitation du banquier sur celui de l'assureur, ce dernier peut aider le banquier à se refinancer. Aussi, le

[1] Vered KEREN, op.cit. pp7-9.

[2] IBID, p 17.

banquier peut soutenir le développement du chiffre d'affaire des assurances, en diffusant des produits de celles-ci, grâce à son réseau de distribution.

3-4) Sensibilité complémentaire aux taux d'intérêt

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

En période de l'inflation : la souscription des contrats d'assurance en général et ceux d'assurance vie en particulier sont en régression, ainsi que l'écart entre le calcul théorique et le prix réel risque d'être important. Cependant, cette période est favorable pour la banque, notamment dans l'octroi des crédits à long terme.

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

3-5) L'économie d'échelle et l'économie de gamme

3-5-1) L'économie d'échelle

Les économies d'échelle sont définies comme "une diminution du coût moyen suite à une augmentation de la production marginale, que ce soit pour un bien tangible ou intangible".[1]

Concernant la banque et l'assurance, vu la spécificité des deux activités caractérisées par des actifs contingents (probables) pour la banque, et par le cycle inversé de production pour l'assurance. Cette spécificité engendre des difficultés dans la définition du rendement et la détermination des frais des intermédiaires financiers, fait que cette théorie de l'économie d'échelle reste toujours controversée.[2] Cependant, cette théorie reste valable dans la mesure où la banque, lors de vente d'un produit d'assurance, elle aurait fait supporter les charges fixes au produit d'origine. Ainsi, donc le coût marginal ne concerne que la partie variable.

[1] G.VETTORI. "Les économies d'échelle: du concept à l'application, le secteur bancaire suisse", Cahiers de recherche HEC Genève N°2000.21, 2000.

[2] Moncef FELLI, op.cit , p10.

3-5-2) L'économie de gamme

Il s'agit d'une réduction des coûts obtenue par la production conjointe de plusieurs biens plutôt que de les produire séparément. Il est plus économique d'exercer un même service au profit des clients A et B simultanément que de mettre en place un tel service une fois au profit de A et une autre fois au profit de B. Dans ces économies de gamme rentrent en ligne de compte un grand nombre de facteurs, mais l'élément essentiel est la présence de facteurs de production communs et / ou complémentaires au niveau du système de production.

Dans le domaine des finances, cette expression est utilisée lorsqu'un intermédiaire financier offre une gamme de prestations financières à un prix plus avantageux que celui en provenance de plusieurs offreurs spécialisés qui ne proposent qu'une prestation déterminée.[1] En effet, des avantages apparaissent lors :

- en attachant les primes d'assurances aux échéances de remboursement des prêts accordés à la même clientèle.
- de l'utilisation des canaux de distribution existants pour écouler des produits ou des services complémentaires. Cette stratégie permettra à l'assureur de réduire les coûts unitaires et les frais des commissions, et à la banque de réduire les dépenses.

La diminution des frais de réajustement de valeurs due à une meilleure répartition des risques, réalisée par la diversification, résultant d'un élargissement de la gamme des produits.

Cette diversification aidera l'intermédiaire financier à réduire la moyenne de ses coûts et une utilisation optimale des moyens de production tels que l'informatique et le traitement des données.

En fin, les économies de gamme peuvent provenir de l'utilisation conjointe des actifs intangibles, tels que les activités de recherche et développement.

3-6) Partage d'un même marché

Eu égard aux conditions de marché dans lequel évoluent les sociétés d'assurance et les banques, caractérisé par une inélasticité relative du prix de l'assurance, et une quasi absence de substitutions entre les produits d'assurance comparé à ceux de la banque.

[1] IBID, p11.

Ces caractéristiques de marché, conjugués à l'existence de l'économie de gamme, font que les banques optent pour la réduction des coûts en faveur de l'assuré, sous forme de réduction de primes. Dans ce cas de figure, si la compagnie d'assurance peut, sans coûts, changer l'offre de services entre les agents traditionnels et les banques, la réponse optimale peut être bien un changement de l'offre des agents vers les banques. À travers cette démarche, la part de marché des agents traditionnels se réduira au profit des banques qui partageront donc, de plus en plus, ce marché avec les assureurs.

Section 04: Les facteurs clés de succès de la bancassurance

Plusieurs facteurs peuvent influencer positivement ou, au contraire, négativement sur la bancassurance.[1]

L'analyse de plusieurs expériences de bancassurance à travers le monde fait ressortir quelques facteurs clés de sucées :

4-1) La réglementation

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

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

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

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

[1] Denis WALLERICH et autres, op.cit, pp9-14.

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

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

La réglementation précise les limites de chacun des métiers. Ils sont tous deux soumis à des règles prudentielles très contraignantes et chaque métier est encadré par des principes spécifiques. Cependant, les banques et les compagnies d'assurance arrivent à se faire concurrence, du fait que les deux activités ont des bases communes de travail.[1] En effet, la concurrence entre les deux secteurs pourra s'accentuer grâce à une réglementation favorable, autorisant les banques à distribuer des produits d'assurance et mutuellement, les sociétés d'assurance à distribuer des produits bancaires.

4-2) **L'image sur le marché**

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

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

4-3) **Un management commercial intégré**

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

[1] Nadege GENETAY et Philip MOLYNEUX, OPCIT, P21.

L'expérience a montré que les sociétés qui distribuent leurs produits par le biais du canal bancaire sont proches de la maison-mère de la banque. La domination du mode de distribution sur le fabricant est très forte.[1]

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

En effet, les filiales de bancassurance mettent en place des contrats qui s'intègrent dans l'offre de la maison-mère et répondent aux besoins de sa clientèle. Un pionnier de la bancassurance disait : « la filiale de l'assurance n'a pas de clients, elle n'a que des assurés ».[2] Cette intégration se vérifie aussi si l'on observe le développement des synergies commerciales entre maison-mère et filiales.[3]

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

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

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

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

---

[1] Jean-Pierre DANIEL « les enjeux de la bancassurance », op.cit, p91.

[2] Nicolas LIOLIAKIS et Christophe TAPIE « convergence banque–assurance : les jeux ne sont pas faits », BANQUE magazine N° 655/fevrier2004, pp32-34.

[3] Eric DELATTRE « fusions bancaires : signal stratégique du nom », BANQUE magazine N° 637/juin2002, pp63-67.

4-4) L'animation commerciale

Si la stratégie marketing est toujours intégrée à la maison–mère, et si la communication est placée sous sa tutelle, l'animation commerciale est souvent exercée par les filiales.[1]

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

Comme dans importe quelle entreprise, l'animation a pour but d'apporter au réseau des moyens qui lui facilitent l'acte de vente. Dans le cas de bancassurance, la difficulté réside dans le fait que le réseau n'appartient pas au fabriquant de produit, et qu'il est considéré comme une des composantes essentielles de la stratégie de la maison-mère. Pratiquement, ce service doit être pris en charge au départ par l'assureur (frais généraux de commercialisation). Mais il ne faut pas se laisser emporter par ces charges qui peuvent devenir très lourdes dans des réseaux répartis sur les quatre coins du territoire. Il faut savoir au bon moment passer le relai aux équipes de la banque.[2]

4-5) La formation

La formation est un enjeu majeur. Ce volet est très important pour la réussite de la bancassurance dont l'ampleur et le coût ne sont pas à sous-estimer.

Tout en exigeant l'intégration de la formation par la maison-mère, des différends peuvent survenir de faite de la prise en charge de cette formation par la maison-mère ou par la filiale.

La formation est un volet de l'animation commerciale, il y a deux options. En effet, le bancassureur peut se contenter de former un agent par agence ou bureau, comme il peut opter pour former le maximum d'agents, c'est une politique onéreuse, mais elle est indispensable notamment au moment où il fallait faire entrer l'assurance dans l'activité quotidienne de la banque.[3]

---

[1] Jean pierre DANIEL « la bancassurance : fin de la première étape ou dernière étape avant la fin ? », op.cit, p89.

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

[3] Jean Pierre DANIEL « la bancassurance : fin de la première étape ou dernière étape avant la fin ? », op.cit, p92.

4-6) La rémunération de la force de vente

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

Une politique de rémunération équilibrée contribuera à intégrer au maximum les produits d'assurance dans l'ensemble de la gamme de produits vendus par les guichetiers.[1]

L'enjeu dans la rémunération réside dans la façon de rémunérer elle-même. Si le guichetier connaît la part du salaire qui provenait de la vente des produits d'assurance ou non, cette individualisation de rémunération déterminera son action commerciale quotidienne de guichetier.

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

4-7) Les caractéristiques des produits développés

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

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

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

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

[1] Olivier DUPIN et Patrick BURTIN, opcit, p7.

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

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

Dans une première période, avant les années 70, les banques ont vendu les garanties d'assurance qui n'étaient que le prolongement de leur activité principale. Dans les années 90, sont nés les produits d'épargnes qui bénéficient de la fiscalité de l'assurance vie. Après les années 90, on a observé la diversification de l'offre en assurance vie et dommages.[1]

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

4-8) Le modèle retenu pour créer la bancassurance

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

4-9) Le comportement des consommateurs

L'expérience a montré que, dans les pays où l'internet est moins pénétré la bancassurance est plus développée (France, Italie et Espagne). En effet, les clients de ces pays sont attachés à la rencontre physique avec leur banquier, d'où la possibilité de proposer plus de produits y compris les produits d'assurance.[2]

Le contraire est dans les pays nordiques (grande Bretagne, pays bas, les pays scandinaves ou encore les Etats-Unis). Ces pays anglo-saxons réalisent la plupart de leurs transactions bancaires via internet ou téléphone. Et l'on constate justement que c'est dans ces pays que la bancassurance n'a pas réussi à

[1] Jean-Pierre DANIEL « les enjeux de la bancassurance »,op.cit, p53.

[2] Cette notion nous démontre l'importance du personnel en contact dans le système de la servuction (système de production du service).

s'implanter de façon significative. Cet état de fait, nous renseigne sur l'importance de contact direct avec le client dans le développement de nouveaux produits au niveau de la banque.

4-10) Taux de pénétration de l'assurance

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

4-11) Répondre aux attentes des clients

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

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

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

Section 05 : Difficultés et limites de la bancassurance

5-1) Un savoir-faire particulier

La vente des produits d'assurance dommages nécessite un savoir-faire particulier, parfois elle peut nuire à l'image de marque même de la banque

notamment lors des règlements des sinistres incendie et assurance risques divers(IARD).[1]

5-2) Des règles de commercialité différentes

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

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

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

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

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

5-3) Deux cibles de clientèle différentes

Une autre difficulté réside dans le ciblage de la clientèle, ce qui renvoie aux stratégies différentes des deux institutions. Par exemple, la banque essaye d'attirer une clientèle de jeunes pariant sur sa fidélité à moyen terme. Mais cette clientèle n'est pas attirée par l'assurance vie.

En assurance dommages, la banque se trouve contrainte de souscrire des assurances auto où elle souffre d'un taux de sinistralité élevé.[2]

---

[1] Jean –Michel PIERRARD « banque et assurance: quelles convergences technologiques? », banque stratégie N°129/juillet-aout 1996, pp10-13.

[2] Jean –Michel PIERRARD, op.cit, p10.

5-4) Deux approches du risque différentes

Lorsque le banquier estime qu'une affaire comporte un risque élevé, il a tendance à la refuser, à l'opposé, la gestion et la maitrise du risque constituent la raison d'être de l'assurance, d'où des difficultés de rapprochement liées à l'approche différente au risque.

5-5) Obligations du secret professionnel

Les vendeurs doivent fournir le meilleur service aux clients avec l'obligation de conseil,[1] ils doivent aider les clients à opérer le choix le plus adapté à leurs besoins mais sans tomber dans les ventes interdites par la loi. Il est interdit aussi de surpasser les règles régissant les libertés publiques lors de la distribution des produits d'assurance par les banques en respectant le secret professionnel et les lois informatiques.

Dans le sens de tenir le secret professionnel, le banquier n'a pas le droit de divulguer des informations qu'il détient, même à son partenaire assurance.[2] Sauf si le client l'autorise avec des possibilités de fixer des limites à cette autorisation.

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

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

[1] Pierre MICHAUD « assureurs et banquier: bâtir une relation au service du client », banque stratégie N°129/juillet-aout 1996, pp26-27.

[2] Vered KEREN, opcit, p 96.

Deuxième chapitre : La bancassurance dans le monde

Section 01 : La bancassurance en Europe

1-1) Genèse de la bancassurance en Europe

L'Europe est la région du monde où se sont situées les expériences les plus nombreuses et les plus significatives et ce depuis les années 70. La mise en œuvre de l'Euro a constitué un accélérateur pour le phénomène de la bancassurance dans toute l'Europe.

En effet, depuis les années 70/80, nous avons vu apparaître le phénomène de bancassurance dans la plus-part des pays européens où se trouvent les banques universelles (grandes banques de dépôt d'une part et les grands assureurs multi-branches, d'autre part). Elle s'est activement propagée en France, en Belgique, en Italie et en Espagne, puis en Allemagne et dans les pays de l'Europe de l'Est. D'autres pays sont restés réfractaires, principalement la Grande Bretagne, connue par son alignement aux Etats Unis d'Amérique, ce dernier n'as vu émerger la bancassurance que dans les années 2000.[1]

1-1-1) La bancassurance en France

Les banques françaises ont connu une concurrence tés rude dans les années70. Profitant de la législation existante en matière d'assurance, elles ont trouvé en la bancassurance une alternative pour rattraper la perte de leurs marges bénéficiaires. Elles commençaient à diversifier leur activité bancaire en élargissant leur gamme de produits.

Historiquement, les banques pionnières ont été le Crédit Mutuel, dans les années 70, puis le Crédit Lyonnais et le Crédit Agricole. Par la suite, des accords de coopération commerciale ont été signés entre la plupart des grandes banques et des compagnies d'assurance.

Puis, dans les années 90, on a assisté à une série de prises de participation minoritaire croisées, avec notamment BNP-UAP (aujourd'hui AXA), Suez-Victoire ou AXA-Paribas.

[1] Bernard DE GRYSE « monde changeant des assurances », cahiers financiers, Édition Larcier, Bruxelles/ Belgique, 2007, P28.

Il n'y a pas eu encore, en France, de constitution de véritables conglomérats financiers, malgré quelques tentatives (notamment celle du rapprochement entre BNP-UAP et Suez en 1996).

En l'an 2000, la bancassurance en France représentait 35 % des assurances vie, 60 % des assurances épargne, 7 % des assurances dommages et 69 % du chiffre d'affaires en épargne individuelle.[1]

Le succès de la bancassurance en France a fait d'elle le plus grand marché d'assurance en Europe et premier marché de bancassurance au niveau mondial.

Sur le plan de l'offre, les banques françaises se sont rapidement orientées vers l'assurance vie ainsi que l'assurance-crédit, avant de diversifier complètement leurs offres et de proposer des garanties d'assurance de dommages telles que l'auto ou l'habitation.

L'expérience bancaire française a permis de capter une partie de la clientèle épargnante. Les assurances vie, qui représentent toujours l'un des placements préférés des français, permettent à la bancassurance d'occuper une bonne position au milieu des assureurs.

En 40 ans, le secteur de la bancassurance s'est considérablement étoffé. Ainsi, dans le classement des 20 premiers assureurs en chiffre d'affaires réalisé en France en 2008, se retrouvent quatre bancassureurs : Crédit Agricole (2ème), Crédit Mutuel (8ème), BNP Paribas (9ème), Société Générale (10ème) et Natixis(16ème) avec des chiffres d'affaires oscillant entre 17,6Mds d'euros et 3,3Mds d'euros.[2]

Les banques françaises ont su jouer l'atout de l'entendue de leur réseau et l'arrivée précoce des clients pour bien vendre des produits d'assurance.

En 2008 en France, la Fédération bancaire française recensait 39.700 agences. La tendance à la concentration dans le secteur, et les rachats ou regroupement opérés ces dernières années ont encore accru cette force de la banque face à l'assurance qui ne peut compter que sur quelques grands acteurs en matière de réseau.[3]

---

[1] Chevalier MARJORIE, Carole LAUNAY et Bérangère MAINGY « Analyse de la situation de la Bancassurance dans le monde », revue focus septembre 2005, p2.

[2] Benoit MARTIN « une brève présentation de la bancassurance », classement établis par la Tribune de l'Assurance, décembre 2009, Publié le 8 mars, 2010.

[3] Wolfgang P. WARTH et Valérie LE DEROFT « l'état de la bancassurance en Europe », revue banque N°577-janvier 1997, pp42-45.

Le second point fort vient du fait que les clients d'une banque sont souvent plus jeunes que ceux de l'assurance. La raison est simple : on ouvre bien plus souvent un compte en banque avant de souscrire une assurance pour son premier logement ou sa première voiture.

1-1-2) La bancassurance en Italie

Le décloisonnement réglementaire intervenu au début des années90 (la Loi Amato de 1990) et la forte demande de la clientèle en produits d'assurance vie ont favorisé la distribution de ces produits par les guichets des banques.

En effet, la bancassurance italienne s'est caractérisée par la rapidité de son développement. Depuis 1995, les autorités italiennes ont mis en place une règlementation fiscale favorable aux produits d'assurance vie.

L'importance du réseau bancaire, la bonne répartition sur tout le territoire et la confiance des italiens en leurs banquiers ont permis au modèle de bancassurance de s'accroître très rapidement.

Plusieurs banques ont joué un rôle prépondérant dans le lancement de la bancassurance italienne. Nous pouvons citer quelques-unes qui ont pris les initiatives les plus importantes : Alleanza, groupe Generali, INA, Banco Dinapoli, Banca Diroma et Credito Italinao.[1]

Les raisons qui ont poussé les banques italiennes à se lancer dans la distribution des produits d'assurance sont à chercher dans l'évolution de ces marchés. En effet, les banques italiennes se sont retrouvées face à l'érosion des marges de profits et à la désintermédiation.

Dans ce scénario, la distribution des produits d'assurance s'est révélée stratégique tant pour des raisons de nature économique et financière (réalisation des économies d'échelles), que pour l'objectif marketing en fidélisant les clients, diversifiant l'offre et faire face à la concurrence.

Les synergies offertes par la bancassurance sont bien exploitées par les banques et les compagnies d'assurance italiennes pour, distribuer les produits d'assurance par l'utilisation d'un canal plus efficace que le canal traditionnel (courtiers et agents généraux).

---

[1] Roberto CANNATA « la banque italienne : les rapports banque-assurance », banque magasine N°149-mai 1998, p22.

La part de marché des bancassureurs italiens représente plus de 60 % de la nouvelle production en assurance vie.[1]

1-1-3) La bancassurance en Espagne

La bancassurance représente aujourd'hui plus de 65 % du chiffre d'affaires de l'assurance vie. Cependant, cette très forte croissance n'est pas la résultante unique du marché domestique de la bancassurance espagnole. En effet, depuis les années 2000, de nombreuses alliances internationales, souvent européennes, entre banques et groupes d'assurance ont consolidé le marché de la bancassurance en Espagne.

1-1-4) La bancassurance au Portugal

La bancassurance au Portugal a connu le même succès que celui de la France et de l'Espagne, où on a enregistré la plus forte pénétration, avec 82% de part de marché en assurance vie.

1-1-5) La bancassurance en Belgique

Le marché belge d'assurance vie ne cesse de s'accroître, mais il reste dominé par le réseau de courtiers, cela n'as pas empêché la croissance rapide de la bancassurance durant ces dernières années. Elle a été soutenue par l'installation des compagnies étrangères, principalement luxembourgeoises.

Nous avons assisté à de nombreuses fusions, acquisitions et restructurations, qui ont rapproché banques et assureurs.

En effet, les cinq premiers groupes du marché ce sont des bancassureurs. Avec 56 % de part de marché en assurance vie, la bancassurance est désormais le premier réseau de distribution en Belgique.

Les principales banques ont entamé leur parcours d'assurance dans un laps de temps se situant entre 1989 et 1990.[2] En effet, chacune des quatre grandes banques belges (la Générale de Banque, la Kredit Bank, la BBL et le Crédit Communal) a constitué une compagnie d'assurance. Quant à La société d'assurance AXA, elle a créé sa filiale banque.

[1] Chevalier MARJORIE, Carole LAUNAY et Bérangère MAINGY, opcit. p2.

[2] Bernard DE GRYSE , opcit, pp29-30.

Étant donnée l'érosion des marges d'intérêts, ces banques voulaient trouver de nouveaux apports de revenus et ils y sont parvenues grâce à leur lancement dans l'assurance. Effectivement, courant les premières années, leurs filiales d'assurance leur ont fourni d'importants dividendes.

Cet objectif est atteint puisque l'activité de l'assurance à travers les banques se faisait à des coûts marginaux moindres et actionnait l'effet de levier. A cet objectif s'ajoute celui de la captation et la fidélisation de la clientèle en se l'attirant par une gamme de produits plus large.

De son côté l'Etat belge a encouragé l'émergence et le développement de la bancassurance. A cet effet, une loi a été promulguée en l'occurrence la loi Mammouth qui ouvrait la voie à la déspécialisation, la suppression de la taxe sur les primes d'assurance vie et les durées contractuelles ramenées à un an.

Tout en s'appuyant sur une industrie d'assurance informatisée et intégrée avec la distribution par le biais de réseau d'agences bancaires, cette intégration verticale a permis l'efficacité opérationnelle par excellence.

En matière du marketing, les banques belges ont opté par la multidistribution ou la diversification en utilisant des courtiers, des agences de banque, des agents généraux, le réseau de la poste ainsi que la vente directe, ces différents canaux sont rendus complémentaires ou de moins ne se fassent pas concurrence parce que la marque jouit un rôle fédérateur (généralement la diversification se faisait sous une seule marque, mais tantôt sous plusieurs marques).

Les bancassureurs belges ont amélioré leur performance par des économies d'échelles, en regroupant la gestion d'actifs et de portefeuilles en instaurant une cohérence dans les activités de soutien.

1-1-6) La bancassurance en Angleterre

Si la bancassurance a atteint, dans certains pays d'Europe à l'exemple de la France, Espagne, Italie et Belgique, un taux de pénétration important, d'autres pays sont dominés par les autres réseaux de distribution. Le marché britannique de l'assurance vie est détenu par les courtiers.[1]

[1] Dominique MARCHAIS « le cadre légal et règlementaire des banque britanniques », la revue banque, N°575-novembre 1996, pp23-25.

Le réseau des agences directes (composé de salariés des compagnies d'assurance) joue également un rôle important dans un marché très réglementé par le Financial Services and Markets Act (FSMA) de 1986, imposant des conditions très strictes pour la distribution des produits d'assurance.

De ce fait, les banques anglaises n'ont pas réussi à intégrer l'activité d'assurance en leur métier, leur part en assurance vie était de 9 % en 2005. En dépit de plusieurs tentatives de partenariats entre banques et assureurs et des réformes de distribution des produits d'assurance vie prévues par les autorités, la bancassurance tarde à s'affirmer comme mode de distribution des assurances en Angleterre.

1-1-7) La bancassurance en Allemagne

Les contraintes règlementaires relatives à la distribution des produits d'assurance en Allemagne n'ont pas encouragé l'émergence d'un marché bancassurance fort. Le réseau de distribution reste dominé par les agents généraux agrées par les compagnies d'assurance.

La hausse de la part de marché des bancassureurs au cours des années 90 est engendrée par de nombreux partenariats ou actionnariats croisés conclus entre banques et assureurs. Néanmoins, cette forme d'association a constitué des barrières à l'entrée pour les nouveaux acteurs sur le marché.[1]

1-1-8) La bancassurance aux Pays Bas

Tous les réseaux de distribution des assurances sont représentés au Pays Bas au pays.

En effet, les courtiers dominent ce marché, mais nous observons que la bancassurance gagne des parts de marché ces dernières années.[2]

1-2) Les différents modèles et produits de la bancassurance en Europe

1-2-1) Les modèles et les produits à l'initiative des banques

Les stratégies bancaires consistent souvent à la création d'une société d'assurance.

---

[1] Christophe BRAOUET « l'avenir de la bancassurance à l'heure d'internet », banque stratégie N°185, septembre2001, pp23-24.

[2] Chevalier MARJORIE, Carole LAUNAY et Bérangère MAINGY, op.cit. P2

En France, la première expérience est la création d'une société spécifique spécialisée en assurance vie. Par la suite, le développement de la bancassurance s'est concrétisé par plusieurs créations.[1]

En 1971, la fédération de Strasbourg du Crédit Mutuel(ACM), la plus puissante du Crédit Mutuel, crée les assurances du Crédit Mutuel vie (ACM vie) et les assurances du Crédit Mutuel IARD (ACM IARD) en les dotant d'un statut de mutuelle modifié par la suite en 1992 en société anonyme pour faciliter l'entrée dans leur capital des autres fédérations du Crédit Mutuel qui distribuent leurs produits.

Après la réussite des ACM, une seconde compagnie « SURAVENIR », est créée en 1986 par une autre fédération régionale du Crédit Mutuel. En 1996, SURAVENIR IARD sera créée pour proposer une offre de produits d'assurance dommages.

En 1973, la COMPAGNIE BANCAIRE, établissement du crédit spécialisé, sans réseau, proche de la banque PARIBAS, crée une compagnie d'assurance de personnes « KLEBER VIE », qui devient peu de temps après « CARDIF ».

CARDIF est la première société à avoir confié la distribution de ses produits d'assurances à des externes. Elle a démarré du client distributeur pour définir le produit désiré et baser le développement sur une valeur ajoutée (innovation dans les produits, les services, la rapidité et la performance). A partir des années quatre-vingt, et après la réussite du modèle en France, il est exporté en Europe puis dans le monde. Aujourd'hui, la rentabilité de CARDIF est importante à l'étranger qu'en France.[2]

En 1978, les banques populaires fondent leurs premières compagnies d'assurance vie, en l'occurrence FRUCTIVE qui propose une gamme complète de contrats d'assurance d'épargne et de prévoyance.[3]

En 1986, le Crédit Agricole, premier réseau bancaire français choisi de fonder sa propre filiale d'assurance vie « PREDICAT », elle s'appuie sur la puissance du réseau du groupe mutualiste, elle utilise ses moyens informatiques et logistiques, ses équipes de gestion financière et sa filiale commune de formation.

---

[1] Alain BORDERIE et Michel LAFITTE, op.cit, p49.

[2] Alain BORDERIE et Michel LAFITTE, op.cit, p51.

[3] Brice LEIBUNDGUT « la bancassurance vie un axe d'épargne privilégié », banque magazine N°622/février 2001, pp30-31.

A la base PREDICAT offre des bons de capitalisation, puis les contrats d'épargne retraite et prévoyance décès destinés aux particuliers, contrat retraite et prévoyance pour professionnel, contrat d'assurance retraite collective pour les entreprises.

En 1991, une filiale à 100% du Crédit Agricole(PACIFICA) a été créée, elle ne bénéficie pas de soutien technique d'un assureur, elle crée ses propres produits en assurance dommages à savoir : assurance auto, assurance habitation, contrat d'assurance complémentaire santé en 1996, contrat garantie avenir retraite en 2000. Elle s'accompagne de la formation des conseillers, s'appuie sur une politique de souscription vigilante, un mode de règlement des sinistres original et un intéressement du réseau en fonction des résultats commerciaux obtenus.

Comme dans d'autres pays européens, les banques belges ont commencé d'abord par vendre les produits d'assurance vie. Ce n'est qu'après, et d'une façon progressive, qu'elles ont proposé des produits d'assurance dommage mais avec une certaine réticence, elles se sont généralement limitées aux produits d'assurance incendie, assurance auto et l'assurance habitation à cause de leur simplicité et la possibilité d'innovation.

Ce type de stratégie a été utilisé dans l'ensemble de l'Europe, les expériences les plus connus se situent en Allemagne où Deutsch Bank a créée selon ce modèle, des filiales vie et non vie. En Irlande avec la Bank of Irland.

Ces stratégies sont caractérisées par une forte proportion de produits individuels et un équilibre entre produits d'épargne et produits de prévoyance.

1-2-2) Les modèles et les produits à l'initiative des assureurs

La première stratégie consiste en la prise de contrôle par l'assureur d'une entreprise financière existante dont le statut juridique est préservé. Plusieurs exemples existent en Europe :[1]

- GAN avec BIF en France.
- Abbey Life avec TSB KIOYDS au Royaume –Uni.
- Royale Belge avec banque IPSA en Belgique.

[1] Gaël PONTBRIAND « la bancassurance et la restructuration du secteur financier », banque stratégie N°147/mars1998, pp2-6.

Une variante de cette stratégie consiste en la création par l'assureur d'une banque qui lui soit directement rattachée, exemple de AXA banque et AGF banque en France.

Une stratégie plus équilibrée consiste en le rapprochement entre banque et assureur mais à l'initiative de ce dernier afin de créer une filiale spécialisée en bancassurance, exemples de Amen et Verning au Danemark et de GAN avec CIC en France, mais qui sera contrôlée par le Groupama en 1998.[1]

Une stratégie extrême consiste en la création d'un holding commun par la banque et la compagnie d'assurance, exemples de : Baltica au Danemark et de National Neerlanden avec NMB Postbank au Pays-Bas, qui donnera naissance à ING, ont consisté à contourner l'interdit en créant des holdings communs tout en conservant des structures juridiques séparées.

1-2-3) Les modèles équilibrés entre banquiers et assureurs

Les modèles équilibrés ce sont des stratégies qui consistent à mettre en œuvre des coopérations croisées afin de créer des symétries commerciales et /ou de rentabiliser les réseaux de distribution.

Parmi les exemples les plus significatifs de ces stratégies en Europe nous trouvons :

- La coopération de BNP avec l'UAP avant son absorption par AXA en France.
- La Caisse Nationale de Prévoyance(CNP) qui desserve plusieurs réseaux de distribution dont celui de la poste qui diversifie ainsi ses activités vers l'assurance.

1-3) Le succès de la bancassurance en Europe

La réussite de la bancassurance en France a un effet important sur d'autres pays européens.

Les bancassureurs sont devenus des acteurs incontournables du panorama financier européen.[2]

En France, quatre bancassureurs figurent dans le classement des dix premiers groupes en termes de chiffre d'affaires global. Leur positionnement est encore plus favorable en matière d'assurance vie.

---

[1] Alain BORDERIE et Michel LAFITTE, op.cit., p52.

[2] Daniel GONZALEZ « évolution de la part de marché des bancassureurs », banque stratégie N°122, décembre 1995, pp2-4.

Le rapprochement Allianz Dresdner avait, en son temps, constitué le coup d'envoi de grandes manœuvres européennes. Les fusions BNP / Paribas et Crédit Agricole / Crédit Lyonnais avaient consacré les rapprochements de très grands bancassureurs français.[1]

Le concept de bancassurance a évolué au fil du temps .Il se trouve confronté aujourd'hui à un nouvel environnement concurrentiel à la fois plus sévère, plus large et plus prometteur.

L'avènement d'une industrie des fonds de pension en Europe continentale constitue un nouvel enjeu, essentiel et majeur, pour les bancassureurs qui relèveront le défi de la retraite à grande échelle.

Cependant, la crise des crédits hypothécaires (à partir du juillet 2007) avait des répercutions sur l'activité des bancassureurs. Ces dernières ont été touchées à des degrés divers (en Allemagne, au Royaume Uni, en Espagne et en France). Cette crise a fait naître pour la plupart d'entre elles un besoin de liquidités supplémentaires.[2]

Les banques plus frappées sont de fait obligées de reconstituer leurs fonds propres. Pour cela deux options se sont présentées : faire appel au marché via des augmentations du capital ou céder certains actifs pour rééquilibrer leurs bilans. Ces cessions se concrétisent par des participations minoritaires non stratégiques.

Deux scénarios ont été vécus en Europe, le premier concerne les pays où les modèles de bancassurance sont basés sur l'intégration (la filiale d'assurance étant très liée à la maison mère).

Ce groupe de pays n'ont pas connu de cessions de filiales d'assurances par les banques parce que considérées comme stratégiques.

En effet, en France, le modèle dominant est celui de la filialisation, la plupart des banques ayant créée leur propre société d'assurances dont les produits sont distribués via les guichets bancaires (Crédit mutuel, Crédit Agricole, BNP Paribas Société générale). L'Espagne et le Portugal ont également adopté ce mode de fonctionnement.

[1] Gérard VALIN« Bancassurance européenne et réseaux postaux face aux nouvelles exigences de la gouvernance patrimoniale et sociale », banque stratégie N°251, pp16-25.

[2] Jérôme BONNARD « Les conséquences des crises financières de 2008/2009 et 2011/2012 sur l'assurance. », halshs0655657, vesrion1, janvier2012, pp3-10.

Le deuxième scénario c'est celui qui est basé sur le modèle de l'intermédiation, résultant principalement de partenariats sous forme de joint-venture entre banques et compagnies d'assurances liens qui peuvent être rompus à tout moment. C'est ce modèle que l'on rencontre majoritairement au Royaume Uni et en Allemagne.

Le succès de la bancassurance en Europe est illustré par le succès même de l'assurance vie. Au début des années deux mille, on a enregistré des dizaines de millions de contrats.[1]

Section 02 : La bancassurance en Asie

2-1) Genèse de la bancassurance en Asie

Nous tenterons ici de présenter l'expérience de certains pays asiatique dans la bancassurance.

2-1-1) La bancassurance en Malaisie

L'avènement de la bancassurance en Malaisie a été approuvé par Bank Negara Malaisie (Banque centrale de Malaisie) vers la fin de 1993. En 1994, les primes produites par la bancassurance ont représenté moins de 2% de nouvelles primes dans le secteur de l'assurance vie.[2]

Par la suite, la pénétration de la bancassurance dans le secteur de l'assurance vie a réalisé une croissance remarquable. À la fin 2004, la bancassurance s'est transformée en un canal de distribution primaire dans l'assurance vie, capturant 48% de nouvelles primes.

Cependant, sur l'assurance non vie la pénétration est restée faible à l'image d'autres marchés de bancassurance dans le monde. Elle présentait seulement 7% de l'industrie brute des primes en 2004.

Les conducteurs principaux derrière la croissance de bancassurance en Malaisie proviennent des nouveaux débouchés et d'une puissance concurrentielle qu'elle présente.

---

[1] Brice LEIBUNDGUT, opcit, p31.

[2] Lim Kah BOON et autres « user acceptance of bancassurance in malaysia », international conference of management, economics and finance, 15 et 16 octobre 2012, hilton hotel, kuching, sarawak, Malaysia, pp1-9.

Les banques et les assureurs cherchaient à maintenir ou augmenter leurs parts de marché dans un environnement de plus en plus dynamique. La nature à long terme de l'assurance vie s'ajoute favorablement à la stabilité de revenu, plusieurs banques ont cherché à compléter leurs revenus avec des commissions de bancassurance.

Les banques peuvent également augmenter leurs offres traditionnelles de produit pour inclure l'assurance complémentaire afin de satisfaire les besoins plus divers de leurs clients. Ceci augmente le nombre de clients et les fidélise en fournissant des services complets de gestion de richesse correspondant au cycle de vie des clients.

Une autre attraction principale de la bancassurance est la capacité d'une utilisation plus productive de la base de données clients pour augmenter sensiblement le revenu relativement à des coûts plus bas.

Pour les assureurs, la bancassurance donne une occasion d'augmenter leur base de données clients. Cette base constitue un potentiel d'un marché fleurissant pour les assureurs. Ce potentiel est encore augmenté par le fait que moins de 8% de Malaisiens, qui utilisent les opérations bancaires, estiment qu'ils ont des rapports avec des banques qui incluent des produits d'assurance.

La qualité et l'organisation d'information de client tenue par des banques est particulièrement appropriée, elle permet à des assureurs de segmenter leurs marchés par profils des clients et de concevoir les produits qui peuvent être adaptés à leurs besoins.

En définitive, en Malaisie, la bancassurance a permis :

- une plus grande stabilité de revenu,
- d'augmenter les offres de produits et la base de clients,
- une utilisation plus productive de base de données de client et réseau d'agences,
- d'augmenter les capacités de segmentation des marchés et soutenir une conception de produits plus efficace,
- d'abaisser les coûts de distribution,
- d'offrir également des bénéfices aux consommateurs sous forme d'accès commode à une large gamme de services financiers intégrés proposés par un seul fournisseur.

2-1-2) La bancassurance en Inde

Les réformes opérées dans le secteur d'assurance indien, durant les années90, ont mené à l'ouverture du secteur pour la participation du privé. Cette ouverture a apporté des changements principaux dans la conception des produits disponibles sur le marché et la façon dans laquelle elles sont lancées. L'Inde dispose aujourd'hui d'une panoplie de produits couplés à un grand nombre d'intermédiaires qui les lancent sur le marché.[1]

L'énorme confiance que les banques ont dans les esprits du public est un motif important, c'est pourquoi les compagnies d'assurance cherchent à entamer des associations étendues d'opérations bancaires. Les banques, à leur tour, constatent que les clients apprécient la fourniture des services financiers intégrés aux branches de la banque qui établit alternativement de meilleurs niveaux de fidélité des clients. Les compagnies d'assurance et les banques constatent ensemble que leur collaboration à fournir un paquet des produits à leur clientèle maximise également leurs bénéfices.

La bancassurance apparait comme le meilleur vecteur de distribution en Inde. Plus de 25% des primes générées par les compagnies privées proviennent de la bancassurance. Les projections indiquent que cette activité sera à l'origine de 60% des encaissements d'ici 2020.[2]

2-1-3) La bancassurance en Chine

La Chine se met à la bancassurance à une grande vitesse. Apparu en 2001, ce mode de distribution est aujourd'hui incité par les nouvelles mesures de libéralisation du secteur. Du coup, la bancassurance capte plus de 25% de l'activité d'assurance chinoise en 2006.[3]

Une cascade d'accords est conclue entre les banques et les compagnies d'assurance dès 2006, à la faveur de la loi sur la libéralisation des investissements. Les deux grandes entreprises de l'assurance vie, China Life Insurance et Pin An Life, ont multiplié leurs prises de participation dans des banques chinoises.

[1] Abheek BARUA, « bancassurance new concept catching up fast in india», the chartered accountant N° 1348, juin 2004, pp1-4.

[2] Hans DE CUYPER «Bancassurance Global to Local», Mayban Fortis, 11 juillet 2007, p5.

[3] Didier BURG « La bancassurance fait un tabac en Chine », l'argus de l'assurance, 29 septembre 2006.

De fait, un boom de la bancassurance est attendu dans les prochaines années. Les prévisions les plus pessimistes avancées par les organismes professionnels chinois tablent sur une croissance de 14 % par an.

Les compagnies nationales détiennent 96% du marché de bancassurance. Cette situation déséquilibrée provient en grande partie de l'interdiction pour les étrangers d'acquérir plus de 25 % du capital de sociétés locales. Conséquences de ce déséquilibre s'est traduit sur le terrain par une mauvaise qualité de service de bancassurance du fait de la capacité limitée du personnel bancaire à vendre de l'assurance. De plus, la culture commerciale au sein des banques, sans compter les taux de commission élevés exigés par les établissements de crédit.[1]

2-1-4) La bancassurance au Japon

L'assurance vie et le marché de pensions au Japon est le deuxième plus grand au monde, donnant de ce fait des occasions significatives à ceux qui peuvent capturer même de petites parts de marché.

La déréglementation lente du marché fournit des possibilités pour les assureurs étrangers, qui tirent profit de l'industrie locale mal portante et de leur expérience des marchés internationaux pour entrer dans le nouveau produit et les secteurs de distribution.[2]

2.1.5)La bancassurance au moyen orient

Au Moyen-Orient, notamment au Liban, dans les Emirats arabes unis, en Arabie Saoudite, la bancassurance connaît certaines réussites.[3]

2-2) Les différents modèles et produits de la bancassurance en Asie

2-2-1) Les modèles

Nous pouvons distinguer plusieurs stratégies et modèles de bancassurance adoptés par les pays asiatiques.

---

[1] Olivier SASPORTAS « Le modèle de la bancassurance s'affirme en Chine », L'AGEFI Quotidien, 14 septembre2010.

[2] Yumi NAGAOKA «Bancassurance in Japan - Where Are the Opportunities for Foreign Competitors? », SKU-DFMN, Japon, novembre 2005, pp 38-50.

[3] Philippe TRAINAR « La bancassurance : généralisation ou déclin du modèle ? », SCOR Papers N°2, août 2008, p6.

Les trois modèles prédominants de bancassurance actuellement trouvés en Malaisie et en Inde sont classés comme suit :[1]

2-2-1-1) Arrangements de référence

Les arrangements purs de distribution fournissent à des banques et à des compagnies d'assurance un potentiel de vente additionnel avec le minimum d'investissement. Dans le modèle de référence, les banques ne prennent pas du risque. C'est un simple arrangement, où la banque permet à la compagnie d'assurance d'utiliser la base de données clients en contrepartie de commissions. En fait, cette stratégie est considérée en Inde comme un précurseur à l'entame d'autres stratégies plus intégrantes.

2-2-1-2) Alliances de distribution

L'autre forme de distribution participative sans prise du risque est celle de l'agence de corporation où le personnel de la banque est formé à évaluer et vendre les produits d'assurance aux clients. Ici la banque en tant qu'établissement agit en agent de corporation pour vendre des produits d'assurance en contrepartie d'honoraires ou commissions. Ceci semble être plus viable et approprié pour la plupart des banques en Asie

Cependant, ce modèle présente un peu de difficultés sous forme de connaissances professionnelles au sujet des produits d'assurance. En outre, la résistance du personnel à la poignée service/produit totalement nouvelle n'a pas pu être éliminée. Ceci a pu, cependant, être surmonté par le personnel choisi et puissant de formation.

Ce modèle est adapté par la majorité des banques comprenant une taille moyenne, il n'exige ni un investissement énorme, ni infrastructure complémentaire et il ne comporte pas de risque pour la banque.

2-2-1-3) Services intégrés

Indépendamment des deux modèles ci-dessus, ici le service financier est entièrement intégré, il implique un rapport beaucoup plus complet et plus complexe entre assureur et banque, où les banques auront un compte pour l'activité, ce modèle se concrétise par la création de filiales en coopération avec les compagnies d'assurance ou par les banques elles-mêmes.

[1] A. KARUNAGARAN « Bancassurance : a feasible strategy for banks in India ? » Occasional Papers Vol. 27, No.3, Winter 2006.

Les banques asiatiques, que ce soit privées ou publiques, ont déjà pris une avance dans le recours à ce type de bancassurance.

Dans cette stratégie, la banque pourrait se servir de sa pleine capacité pour tirer des avantages de la synergie et donc les économies d'échelles.

Ceci peut convenir à des banques relativement plus grandes avec des finances saines et a une meilleure infrastructure, internationalement intégrées.

En Inde, cette stratégie encourage l'implantation des bancassureurs étrangers, du moment qu'une compagnie étrangère ne pourrait accéder au marché d'assurance indien seulement sous forme de joint-venture.

2-2-2) Les produits

Les produits d'assurance distribués par les banques asiatiques peuvent être classés sous deux catégories :[1]

2-2-2-1) Produits d'assurance autonomes

Dans ce type de produits, la bancassurance implique le marketing des assurances par l'arrangement de référence ou l'agence de corporation. L'assurance est vendue sous le nom d'un article dans le menu des produits offert aux clients de la banque.

Cependant, les produits des banques et d'assurance auront leurs marques respectives. Aussi, par exemple, la banque indienne De Karur Vysya vend les produits d'assurance vie de Birla ou les produits d'assurance non vie de la compagnie d'assurance générale de Bajaj Allianz.

2-2-2-2) Produits non autonomes

Avec l'intégration financière des pays asiatiques, l'assurance n'est pas regardée comme un produit standard, mais comme un article important sur un menu financier composé de produits qui aide les clients à mélanger et créer une brochure des actifs financiers, à contrôler leurs risques financiers et planifier leur sécurité et bien-être.

Cette stratégie vise à mélanger des produits d'assurance avec des produits de banque tout en favorisant ses propres produits. Ainsi, les banques ont pu vendre les produits d'assurance sans efforts additionnels.

[1] Patrice LEROUGE «la maturité de la bancassurance», banque stratégie N°182, mai2001, pp10-13.

Dans la plupart des cas, offrir une couverture d'assurance contre une prime minimale ou parfois nulle agit en tant qu'attraction supplémentaire pour vendre les produits de la banque, par exemple, carte de crédit, crédits logements, prêts d'éducation, …etc.

En effet, en Inde, les détenteurs de la carte de crédit obtiennent la couverture d'assurance contre une prime minimale ou implicitement incluse dans les honoraires annuels. De même les prêts immobiliers/prêts de véhicule ont également été emballé avec la couverture d'assurance comme incitation additionnelle.

Les produits de bancassurance en Malaisie peuvent être classés par catégorie : en effet, nous trouverons des produits d'assurance de crédit à la consommation souscrits par des emprunteurs en liaison avec les crédits immobiliers, les prêts de véhicule et les facilités de caisse fournis par les banques. Néanmoins, les produits d'assurance vie représentent la grande part.

Les autres produits consistent principalement à couvrir les risques liés à l'éducation et à la maladie.

2-3) Perspectives et limites de la bancassurance en Asie

2-3-1) Les perspectives

Le marché asiatique de bancassurance est indicatif d'une étape relativement avancée du développement. Ce marché est caractérisé par un niveau de pénétration élevé, par une gamme de produits élargie et par des modèles d'organisation spécifiques.

La bancassurance évolue toujours en Asie.[1] Un grand nombre de banques publiques et privées engageaient la bancassurance sous une forme ou sous une autre.

Que ce soit en Inde, en Malaisie ou en Chine, les banques généralement recourent aux modèles de référence ou de corporation.

Les banques ont l'expertise sur les besoins financiers, sur les modèles économiques et sur les étapes de vie des clients qu'elles servent. En clair, c'est quelque chose que les compagnies d'assurance (privées et étatiques) trouveraient presque impossible de réaliser sur leurs propres moyens. Les banques ont

[1] A. Karunagaran , opcit,P8.

également des coûts de distribution beaucoup inférieurs à ceux des compagnies d'assurance.

Jusqu'à l'entrée des assureurs privés, les compagnies d'assurance étatiques se sont fondées seulement sur la force des agences et sur leurs propres employés. Mais les agents et les employés ont leurs limites. Après un moment, les compagnies d'assurance étatiques moins agressives ont vu leurs ventes diminuent. Profitant de cette situation, les banques ont exploité leur base de clients grandissante pour développer la vente de produits d'assurance.

Le concept des opérations bancaires universelles qui a parvenu de l'Europe commence lentement à évoluer dans les systèmes financiers asiatiques en offrant la perspective des achats peu coûteux pour tous les services financiers.

La bancassurance a le potentiel d'être un canal de distribution efficace en Inde, en Malaisie et en Chine, particulièrement en raison du réseau étendu, établi au cours des années. Les compagnies d'assurance doivent tirer profit de la confiance à long terme et des rapports des clients avec les banques.

L'apparition d'arrangements, et de croissance des connexions entièrement intégrées de bancassurance sont comparables à des marchés plus développés de bancassurance en l'occurrence ceux européens.

Les facteurs de concurrence sont pour quelque chose derrière la croissance de bancassurance en Asie.

En outre, les perspectives pour la croissance et le développement ultérieurs de la bancassurance demeurent également fortes à cause de :

- le bas taux de pénétration d'assurance vie, couplé à l'augmentation sensible des besoins des consommateurs, constituent un grand potentiel inexploité du marché.
- choisir les rapports de produit, principalement sous forme d'épargne ou de comptes courants, continue à dominer la banque de détail en Malaisie, en Chine, en Inde et au Japon, soulignant la portée qui existe toujours pour les banques.

- le niveau élevé de confidentialité et de la confiance généralement placés par le public dans les banques encouragent les consommateurs à souscrire des produits d'assurance avec un contenu de l'épargne (jumelage avec l'assurance et les opérations de banques).

Le développement de la bancassurance est entrepris dans le contexte des efforts pour favoriser l'efficience du système financier en Asie. Dans cet esprit, des mesures de normalisation concernant la bancassurance sont visés dans beaucoup de pays asiatiques à l'instar de la Malaisie, en réalisant un canal alternatif rentable pour la distribution des produits d'assurance pour compléter des produits d'opérations bancaires, tout en faisant rencontrer la gestion des richesses et les besoins des consommateurs.

Nous nous attendons à ce que ceci, alternativement, contribue vers plus de diversification et de l'efficience de l'épargne à travers le secteur financier.

2-3-2) Les limites

L'apparition des banques comme instigateurs des compagnies d'assurance et de la distribution des produits d'assurance par le modèle de corporation d'agence engendre également des problèmes de la concentration potentielle de la puissance économique et de la capacité des régulateurs de contrôler le risque. Un souci plus omniprésent à l'avenir est le potentiel pour le risque systémique dans l'économie. C'est un secteur qui exige la surveillance constante par les régulateurs.

Des problèmes sociaux, environnementaux et moraux sont de plus en plus identifiés comme une source de risque. Des procédures claires doivent être établies pour inclure de tels soucis en tant qu'élément du processus tout en examinant des associations de bancassurance. Les banques doivent également avoir des procédures claires et détaillées pour protéger l'intégrité des données de leurs clients et pour donner à des clients le choix quant au niveau de l'intimité qu'elles souhaitent apprécier.

Le grand potentiel inexploité pour l'assurance existe dans les secteurs ruraux et le réseau de branche dans ces secteurs est principalement sous la gestion de secteur public. Le succès du modèle, donc, dépendrait en grande partie de l'attitude des employés des entreprises de secteur public. L'efficacité du programme dépendra de la façon dont cette question est abordée.

Section 03 : La bancassurance en Amérique

3-1) Genèse de la bancassurance en Amérique

3-1-1) La bancassurance en Amérique latine

Les conditions pour la croissance rapide de la bancassurance en Amérique latine en général et en Argentine, Brésil, Chili, Colombie et en Mexique en

particulier sont favorables et le marché de la bancassurance semble prêt pour une croissance importante.[1]

En effet, L'économie de la plupart des pays de l'Amérique latine se caractérise par :

- un développement rapide des services financiers,
- une stabilité économique, sociale et politique,
- une croissance démographique considérable.

Tous ces changements, ainsi que les réformes démocratiques opérées dans de nombreux pays de l'Amérique Latine ont encouragé l'avènement et le développement des services financiers.

Les politiques gouvernementales à travers les régions cherchent à accroître l'épargne individuelle et par la déréglementation des services financiers, afin de permettre aux banques de souscrire des produits d'assurance directement ou indirectement.

Les banquiers et les assureurs ont profité des synergies positives à tirer de banques entrant dans le secteur de l'assurance et les assureurs se prévalant de la distribution bancaire.

En outre la pénétration de l'assurance est relativement faible dans toute l'Amérique Latine, en comparaison avec les pays développés comme les USA, le Canada et l'Espagne.

L'environnement réglementaire varie à travers l'Amérique Latine, mais généralement permet, à quelques exceptions et restrictions, la vente de produits d'assurance par la banque.

Nous passerons en revue quelques dispositions réglementaires de certains pays (Brésil, Argentine, Chili, Colombie et Mexique) en matière de bancassurance.

L'Argentine autorise la vente de d'assurance à la clientèle de base de la banque, mais seulement par le biais d'un intermédiaire. La distinction entre les deux activités est exigée.

Le Brésil autorise la vente directe des produits d'assurance aux clients de la banque en partenariat avec une compagnie d'assurance, la banque est un courtier inscrit au registre des courtiers d'assurance, ce qui n'est pas considéré comme un obstacle à la bancassurance.

[1] John O. NIGH « Bancassurance in Latin America », EMPHASIS, 2000/1, pp6-9.

Le Chili interdit la vente directe par une banque des produits d'assurances. La banque ne peut pas être directement propriétaire d'une entreprise d'assurance, mais une société holding peut détenir à la fois une banque et une compagnie d'assurance. La vente libre des produits d'assurance doit se faire par un intermédiaire secondaire ou d'un courtier, et les souscriptions de rentes associées au régime de sécurité sociale sont interdite.

En Colombie, les règlements concernant la bancassurance sont pratiquement identiques à ceux de L'Argentine, à l'exception que les règlements régissant la propriété sont les mêmes que ceux du Chili.

En Mexique, un groupe financier ou une société holding peut détenir des banques et des compagnies d'assurance, en plus des maisons de courtage et les sociétés de cautionnement. Le Mexique autorise la vente croisée de produits à chacune des bases clients respectifs. Bien qu'il n'y ait pas besoin d'un intermédiaire ou d'un courtier, elle exige un agent d'enregistrement sur chaque police d'assurance.

3-1-2) La bancassurance au Canada

Malgré les restrictions réglementaires considérables, la plupart des banques canadiennes sont impliquées dans la vente de l'assurance, directement ou par l'entremise de leurs filiales.[1]

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

- implication des banques dans les assurances.
- vente de polices d'assurance par les filiales de courtage financier des banques.
- par acquisition: Groupe Financiers Banque TD en IARD, RBC Groupe Financier en assurance Vie.
- par coentreprise: Banque Nationale en assurance vie et non vie.

Depuis quelques années, nous observons l'émergence d'une certaine activité de type « assurfinance » au Canada, à travers notamment:
- création de la Banque Manuvie du Canada.
- création de la Banque ING du Canada.

[1] Gilles BERNIER, « la bancassurance au Canada : mythe ou réalité, menace ou opportunité », rencontre de RCAQ, Québec, 12 janvier 2006.

- entente de distribution entre Groupe Investors, Great-West, London Life et Banque Nationale du Canada (produits bancaires vendus sous la marque du distributeur).
- groupe IA qui offre des services de conception et d'administration de régimes de retraite à Trust Banque Nationale.

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

Par contre, les banques canadiennes trouvent le moyen d'offrir des produits d'assurance à leur clientèle tout en respectant le cadre réglementaire.[1]

Aujourd'hui l'industrie des services financiers au Canada se compose déjà d'institutions financières intégrées.

En effet, les banques canadiennes ont davantage développé l'offre en assurance de dommages, exception faite de l'assurance-crédit, par contre l'assurance vie présente moins d'opportunités pour les banques canadiennes. Cela dit, le modèle d'affaires traditionnel des assurances vie est en perte de vitesse et il est soutenu par les restrictions réglementaires.

3-1-3) La bancassurance aux Etats-Unis d'Amérique[2]

Aux Etats-Unis, les lois antitrust ont longtemps empêché les banques de se rapprocher des institutions financières.[3]

La vente d'assurance vie s'est donc développée principalement dans les réseaux de courtiers indépendants.[1]

---

[1] Louis REGIMBAL « Bancassurance au Canada : Quelles leçons tirer de l'expérience française? Quelles opportunités pour exploiter davantage le modèle de bancassurance? », focus Services Financiers, SECOR Conseil, n°02, automne 2009, p1.

[2] Erik FIDEL « l'assurance, une opportunité pour les banque américaines », banque stratégie N°129, juillet-août 1996, pp28-29.

[3] La législation antitrust des Etats-Unis est une création américaine. Le législateur américain limite la liberté de commerce et de l'industrie là où il pense que l'exercice même de cette liberté, conduirait dans le domaine économique, à une concentration de pouvoir telle que cette liberté elle-même en serait détruite. Le but de la législation antitrust est de combattre certains abus de la liberté du commerce et de l'industrie, c'est-à-dire de sauvegarder et de développer la libre concurrence. IN Ernest WOLF « la législation antitrust des Etats-Unis et ses effets internationaux, Revue internationale de droit comparé, Volume 2, 1950, pp 440-477.

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

Les banques voyaient dans cette diversification une source de revenus profitable, non soumise au risque et à la fluctuation des taux qui caractérisent leurs activités de prêts. Les données sur la création de valeur dans les transactions de fusions/acquisitions leur donnent raison. En fait, des études ont démontré que la valeur créée par ces acquisitions banques-assurances est en moyenne supérieure aux cas d'acquisitions entre banques.

Les opportunités de croissance de la bancassurance aux Etats-Unis restent considérables. Mais la croissance des primes d'assurance vie en mode bancassurance a été très faible aux Etats-Unis depuis10 ans.

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

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

De plus, la moitié des clients potentiels ne savent pas que leur banque est susceptible de leur proposer des produits d'assurance, à cause de l'utilisation massive de l'internet et l'absence du contact direct avec le conseiller de la banque.[2]

Aujourd'hui, plusieurs banques et groupes financiers américains se sont lancés dans la vente de produits d'assurance, notamment :[3]

- l'agence d'assurance de la caisse d'épargne de Carteret.
- la banque du programme de l'Amérique avec GNA.
- la banque de CalFed a converti le personnel en vendeurs d'assurance autorisés.
- la banque Grandfathered sous BHCA.

---

[1] Michael D. WHITE « bancassurance in the USA and abroad", Proceedings of the 2nd international life insurance conference "marketing peace of mind," London, England, mars 1990, pp1-12.

[2] Christophe BRAOUET, opcit, p24.

[3] Jean-Pierre SABLE « Bancassurance au Canada : Quelles leçons tirer de l'expérience française? Quelles opportunités pour exploiter davantage le modèle de bancassurance? », focus Services Financiers, SECOR Conseil, n°02, automne 2009, p2.

- la Sécurité Pacifique a créé sa filiale banque dans les états de Washington de l'Arizona et de l'Orégon.
- l'activité d'assurance bancaire présente des occasions pour des assureurs, comme Mutuel de New York (MONY).
- plusieurs compagnies et banques étrangères, essentiellement européennes, sont présentes sur le territoire américain depuis les années 80 et proposent des produits d'assurance.

3-2) Les différents modèles et produits de la bancassurance en Amérique

D'une manière générale, les banques et les assureurs de l'Amérique Latine ont opté dans leurs stratégies de bancassurances pour trois structures de base :[1]

- coentreprise de bancassurance: un accord de distribution entre la banque et l'assureur (de loin les plus fréquents accords, mais pas les plus réussis), ce genre de structures a été formé en Mexique et en Chili.
- une coentreprise dans laquelle la banque et l'assureur ont la propriété commune (joint-venture) (la moins courante et la plus complexe, mais c'est celle qui a eu plus de succès).
- une disposition dans laquelle une société holding possède à la fois la banque et l'assurance (une structure répondue en Amérique latine, mais pas aussi réussie).

Quant aux produits distribués par les banques aux États-Unis et au canada ont trait à la capitalisation et à la retraite.

3-3) Perspectives de la bancassurance en Amérique

Le niveau de pénétration de l'assurance en Amérique latine est tel que les perspectives de l'assurance en général sont prometteuses.

En outre, la démographie, les forces politiques et économiques et réglementaires ont créé un environnement favorable à la bancassurance.

Les joint-ventures, les coentreprises d'assurance, les multinationales ont l'expertise nécessaire pour compléter les compétences des Banques latino-américaines dans le développement et le succès de bancassurance. Les possibilités existent, c'est aux banques et assureurs de les exploiter à l'avenir.

[1] Gilles BENOIST « la bancassurance : les nouveaux défis stratégiques », revue assurance et gestion des risques, HEC - Montréal, juillet 2002.pp193-206.

Un développement plus rapide du modèle de bancassurance aux Etats-Unis devra passer par des canaux bancaires, en complément les réseaux de courtiers. Le défi est lancé déjà depuis plusieurs années, puisque les conseillers indépendants vendent la majorité de l'assurance vie, mais aussi la majorité de l'épargne.

Les grandes banques américaines devront donc créer leur propre filiale d'assurance vie ou racheter des compagnies pour réussir à tirer pleinement profit du modèle bancassurance. Le moment n'est probablement pas encore arrivé.

Etant donné l'envergure de la crise financière, la raréfaction de la ressource capitale et les nouvelles réglementations qui suivront probablement, il y a peu de chance que les banques américaines utilisent leurs capacités financières pour augmenter leurs investissements dans l'assurance.

Cependant, les banques américaines pourraient alors se faire prendre de vitesse par des assureurs vie qui cherchent à développer des activités bancaires de gestion de patrimoine pour gagner des parts de marché auprès de certains segments de clientèles à l'exemple des retraites.

Quant au canada, les perspectives de la bancassurance sembles encourageantes, l'environnement se caractérise par :[1]

- recrutement difficile et en baisse.
- plus faible pourcentage de canadiens ont un conseiller financier personnel,
- une clientèle moyenne souvent délaissée (surtout en assurance de personnes et gestion d'actifs).
- risque d'insatisfaction potentiellement croissant des consommateurs face à leurs nouveaux besoins (retraite et santé).

Pour les raison ci-dessus citées et afin de développer davantage la bancassurance en Amérique, il est recommandé de procéder à ce qui suit :

- ouverture du marché pour les autres distributeurs.
- donner le droit aux banques d'entrer encore plus directement sur le marché de l'assurance (informer et vendre en succursale).
- les consommateurs veulent bénéficier des conseils d'un représentant, de préférence recommandé par leur institution financière.
- certaines banques ne choisiront que l'option de distribuer certains produits spécifiques conçus et souscrits par des assureurs spécialisés (autant en vie qu'en

[1] Gilles BENOIST, op.cit, pp205-206.

IARD), d'où de nouvelles opportunités d'affaires pour les assureurs qui se tourneront vers ces banques.
- à long terme, même les institutions plus locales deviendront davantage intégrées.
- l'assurfinance devrait aussi continuer de se développer au Canada.
- si les banques obtenaient le droit d'entrer encore plus directement sur le marché de l'assurance, cela engendrerait à court terme fort probablement une menace qui forcera les intervenant à réfléchir quant à leur positionnement concurrentiel et à leurs stratégies de développement.

Section 04 : La bancassurance au Maroc

4-1) Genèse de la bancassurance au Maroc

A l'instar de ce qui se passe en Europe, les banques marocaines manifestent un grand intérêt pour la bancassurance. Elles investissent de plus en plus dans ce créneau en signant des conventions avec les compagnies d'assurance pour vendre à leurs clients un certain nombre de produits d'assurance.[1]

Au Maroc, la bancassurance a pris naissance durant les années 70 avec le lancement par des banques de la convention de rapatriement des corps, produit destiné à fournir l'aide nécessaire aux marocains résidents à l'étranger.

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

De nombreuses alliances ont déjà vu le jour, nous pouvons citer entre autres :
- Wafa Banque avec Wafa Assurance,
- La Banque Populaire avec ALAMANE,
- la Banque Marocaine du Commerce Extérieur(BMCE) avec Royale Marocaine d'Assurance,
- la Banque Commerciale du Maroc avec la Compagnie Africaine d'Assurance.

Au début des années 90, la plupart des assureurs disposent d'un département bancassurance chargé de la prospection des réseaux bancaires, le

[1] Noureddine DENOUN « La bancassurance au Maroc, entre la loi bancaire et le code des assurances », L'Economiste du 13.02.2003.

lancement des produits, du suivi commercial, de la gestion des produits (adhérents et primes) et de la gestion des sinistres de la clientèle bancaire.[1]

Le recours au réseau bancaire présente moins de coûts aux assureurs, ces derniers s'acquittent en effet de commissions d'intermédiation inférieures à celles versées aux courtiers et aux agents généraux.

4-1-1) L'environnement juridique

Les deux partenaires à savoir les banques et les compagnies d'assurance partagent l'objectif principal qui consiste à vendre des produits d'assurance à travers le réseau des agences bancaires.[2]

Or chacune des deux activités est soumise à un régime juridique propre qui lui accorde une exclusivité de principe. La bancassurance doit donc se mettre en œuvre dans le respect des règles du droit bancaire et sans enfreindre les prescriptions du droit des assurances.

L'examen respectif du cadre juridique de l'activité bancaire, puis celui des assurances nous permettra de comprendre d'une part, dans quelles mesures les banques peuvent vendre des contrats d'assurances de personnes, d'autre part, quelles sont les précautions à prendre par une banque qui désire diffuser des contrats d'assurance dommage.

4-1-1-1) Avant le 07 Novembre 2002 : La loi bancaire de 1993

Les articles 1 à 12 de la loi bancaire de 1993 (portant loi n° 1-93-147 relative à l'exercice de l'activité des établissements de crédits et de leur contrôle) délimitent les opérations que peuvent effectuer lesdits établissements. L'intermédiation en assurance n'y figure absolument pas. [3]

Cela n'a pas empêché les banques à placer les produits correspondants. En effet, les établissements de crédit peuvent présenter au public des opérations d'assurance après l'obtention d'un agrément de l'administration à cet effet.

---

[1] Bouchaib EL YEFI « la Bancassurance marocaine : Ses atouts, ses enjeux et ses défis », la gazette, 13 janvier 2003.

[2] Hassan BOUCHACHIA « La bancassurance bute sur l'assurance-dommages », Édition N° 319 du 26/02/1998.

[3] Thami YAHYAOUI « les code des assurances, principales nouveautés », ALMALIYA, revue trimestriel du MFP « secteur financier », N°2 octobre 2005, p73.

Pour cet agrément, Barid Al-Maghrib(la poste du Maroc) et les banques doivent justifier à l'administration de l'existence de structures au niveau de leurs services destinées à présenter des opérations d'assurance mais qui sont limitées aux assurances de personnes, à l'assistance et à l'assurance-crédit.

D'un point de vue orthodoxe, les banques opéraient donc « illégalement » et la loi bancaire n'était pas respectée au sens strict. Cependant, le 3ème alinéa de l'article 6 de la loi précitée allait être une échappatoire pour les banques. En effet, il dispose que les établissements de crédit peuvent aussi effectuer, sous réserve du respect des dispositions législatives et réglementaires applicables en la matière, les opérations connexes à leur activité, tels que le placement, la souscription, l'achat, la gestion, la garde et la vente de valeurs mobilières ou de tout produit financier.

Les banques justifiaient donc leur position en se présentant en tant que simples souscripteurs de produits d'assurance pour le compte de leurs clients.

Cette situation confuse arrangeait, en fait, les trois acteurs principaux que sont les assurances, les établissements de crédits et la banque centrale.

Les premiers trouvaient dans les banques un réseau de proximité, géographiquement bien implanté et disposant d'un portefeuille-clients important pour vendre leurs produits.

Les établissements bancaires généraient des bénéfices considérables grâce aux rémunérations facturées aux clients, satisfaisant ainsi la banque centrale soucieuse entre autres du dynamisme du secteur bancaire.

4-1-1-2) Après le 07 Novembre 2002 : Le nouveau code des assurances

Le code des assurances en 2002 (1-02-238 du 03 Octobre 2002 portant promulgation de la loi n° 17-99 portant code des assurances et publié au bulletin officiel le 07 Novembre) a introduit ce terme pour la première fois, ce nouveau code est venu clarifier l'ambiguïté légale sur le rôle des banques en matière d'assurance.[1]

A l'aide de l'article 7 de la loi bancaire qui stipule : « Les établissements de crédit peuvent aussi effectuer, sous réserve du respect des dispositions législatives et réglementaires applicables en la matière, les opérations connexes à leur activité, telles que : la présentation au public des opérations d'assurance de personnes, d'assistance et d'assurance-crédit. »

[1] Thami YAHYAOUI, opcit, p68.

Et de l'article 289 de code des assurances qui stipule : « les opérations d'assurance autres que celles afférentes aux assurances de personnes, à l'assistance et à l'assurance-crédit, ne peuvent être présentées aux banques et à Barid Al-Maghrib que par les intermédiaires d'assurances définis à l'article 291».

Donc à chaque fois que la banque peut démontrer la relation d'un contrat d'assurance avec une opération bancaire, celle-ci peut être qualifiée de connexe. Ces produits peuvent être obligatoires ou volontaires comme par exemple assurance de personne, assurance-crédit et l'assistance.

L'annexe des produits d'assurance figure dans l'article 9 de la loi bancaire qui stipule : « Les établissements de crédit peuvent être autorisés à effectuer des opérations autres que celles visées aux articles premier et 7 de la loi bancaire ».

Donc l'article 9 permet de commercialiser les produits extra bancaires comme les assurances. Cependant, les banques ne peuvent pas être à la fois vendeur et souscripteur de contrat.

Les banques ne peuvent qu'encaisser les primes et régler les sinistres dans le cadre de contrats individuels pour le compte des compagnies d'assurances contre une commission, et pour ce faire, il faut demander un agrément qui devait être déposé à la direction des assurances et de la prévoyance sociale (DAPS) conformément à la loi. Pour obtenir cet agrément, les établissements bancaires devaient justifier d'une structure adéquate et d'un personnel qualifié et apte à conseiller les clients concernant la souscription des produits d'assurance.

En vertu de l'article 109 de la loi bancaire, les établissements bancaires ne peuvent pas commercialiser les produits d'assurance dans le cadre d'un contrat groupe négocié avec les compagnies, toutes catégories confondues. Les contrats doivent être individualisés.

Les établissements bancaires ont créé leurs propres bureaux de courtage. Il s'agit de cabinets «captifs», visant à contourner l'article 109 et de leur permettre de percevoir des commissions et de pouvoir commercialiser n'importe quel type de produit d'assurance. Ainsi les banques préservent les revenus des activités bancassurance.

Selon l'article 299 de code des assurances : « La société de courtage doit être constituée sous la forme de société anonyme ou de société à responsabilité limitée ».

Et selon l'article 304 : la société de courtage est régie par le droit marocain et avoir son siège au Maroc, elle doit avoir cinquante pour cent (50%) au moins

du capital détenu par des personnes physiques de nationalité marocaine ou des personnes morales de droit Marocain.

Les banques ne peuvent pas encaisser un montant de prime supérieur à celui fixé par la compagnie d'assurances, et ce conformément à l'alinéa 3 de l'article 302 de code des assurances.

4-1-2) Le cadre fiscal

Pour encourager la distribution des produits d'assurance par les banques, le Royaume du Maroc a mis en place des mesures fiscales incitatives pour ce genre de produits.[1]

En effet, tout changement fiscal peut influencer de façon positive ou négative l'essor de la bancassurance, donc son développement reste fortement conditionné par le cadre fiscal surtout de l'assurance vie ou de retraite. Parmi les mesures fiscales on retrouve :

4-1-2-1) La fiscalité des produits retraite

Les avantages fiscaux sont probants pour un produit d'épargne retraite et sont incomparables avec les produits d'organismes de placements collectifs de valeurs mobilières(OPCVM) qui sont, eux, fiscalisés. En effet, l'épargne retraite est totalement défiscalisée en cas de non-déduction des cotisations du revenu.

4-1-2-2) La fiscalité des produits d'épargne autre que la retraite

Les produits d'épargne autre que ceux de retraite sont totalement exonérés de l'imposition sur le revenu(I.R) après 10 ans de souscription.

Si le client liquide ou rachète l'épargne constituée au titre des contrats précités avant 10 ans de souscription la plus-value correspondante (c'est-à-dire le cumul des intérêts perçus) demeure imposable à l'I.R.

4-1-3) Le cadre comptable

Introduire de nouveaux produits à la gamme des services bancaires, surtout qu'il s'agit des produits d'assurance où le cycle de production est inversé,

[1] Afifa DASSOULI « Bancassurance : les derniers chiffres d'un secteur en plein essor », la nouvelle tribune, 16 juillet 2007.

comme nous l'avons expliqué au premier chapitre, nécessite une comptabilisation particulière.

L'enregistrement comptable des opérations de ventes des produits d'assurance par les banques se fait de la manière suivante :

- la banque signe un contrat avec les clients et reçoit une prime,
- transfère les primes pour la compagnie d'assurance,
- le siège reçoit la commission sur la totalité des primes collecté par les succursales,
- le siège transfert à la banque régionale sa part des commissions.

4-1-4) Le cadre financier

La bancassurance ne résulte pas d'une organisation complètement nouvelle des affaires des banques ou des assurances nationales. Il s'agit d'un aménagement de l'organisation destiné à approfondir et à élargir la gamme des produits dans les domaines financiers ainsi qu'à exploiter les gisements d'économies.

Les relations d'affaires entre établissements bancaires et compagnies d'assurance ont commencé à évoluer, à la faveur de la déréglementation et de la libéralisation progressive des activités financières.

Les banques étaient encouragées dans leur démarche par le développement du crédit et des marchés des capitaux nationaux. Dans le même temps, on assiste à l'apparition de produits d'assurances qui offraient la possibilité de bénéficier de taux de rentabilité aussi élevés que ceux qui sont proposés par les compagnies d'assurance, assorties à l'occasion de multiples garanties. Mais l'érosion des marges, dans les deux branches, suite à la baisse des rendements des actifs de placement, a poussé banquiers et assureurs à revoir leurs stratégies. Ainsi, les banquiers et les assureurs découvrant dans la bancassurance une nouvelle manière de développer leurs activités, grâce aux avantages que leur procurent.

L'objectif poursuivi par les banques marocaines étant celui d'utiliser les synergies dégagées par la taille des entreprises, par la facilité d'accès pour les clients et par l'élargissement de la base de la clientèle.

La coopération entre les deux branches visait aussi une utilisation plus rationnelle des fonds propres, de meilleures stratégies de placement des liquidités et une grande efficacité dans la production des services financiers.

4-2) Les différents modèles et les produits de la bancassurance au Maroc

4-2-1) Les modèles

Le modèle de bancassurance le plus adopté au Maroc c'est celui de prise de participations croisées.[1]

En effet, deux des plus grandes banques locales, Attijariwafa Bank et BMCE Bank, sont les actionnaires principaux des deux plus importantes compagnies d'assurance du pays. RMA-Watanya détient 30% des parts de BMCE Bank, qui à son tour détient au moins 5% des parts de la deuxième plus importante compagnie assurance du royaume, en terme de ventes. En 2008, RMA-Watanya a contribué à hauteur de 1.5 milliard de dirhams (15 MilliardsDA) au chiffre d'affaires consolidé de BMCE Bank.

La compagnie d'assurances rivale, Wafa Assurance, qui a devancé RMA-Watanya en 2008 pour devenir la première compagnie d'assurances du pays en termes de ventes, est contrôlée à 79% par Attijariwafa Bank, la plus grande institution financière privée du royaume. Se faisant écho de la participation croisée entre BMCE Bank et RMA-Watanya, Wafa Assurance détient 21% des actions en circulation de sa société mère.

4-2-2) Les produits

Il y a certains produits d'assurance que les entités bancaires peuvent commercialiser et peuvent même mieux vendre : des contrats d'assurance vie, produits d'assurances liés aux crédits, à l'épargne pour le financement des études des enfants et à la retraite complémentaire, ils ne nécessitent en effet ni technicité ni compétence particulières.

Pour les autres produits, comme les assurances responsabilité et dommages, les banques ne disposent pas au sein de leurs agences, de conseillers en assurance pouvant orienter les clients vers les produits adéquats, c'est pourquoi il fallait s'aligner avec les intermédiaires en assurance (agents généraux et courtiers), dans le cas où la banque crée son propre bureau de courtage.

Les banques marocaines ont développé des produits simples, avec des contrats facilement compréhensibles. Pour ce qui est des assurances de personnes, il s'agit des produits d'épargne retraite, d'épargne éducation, mais aussi des produits d'assurance décès et de santé. Nous pouvons citer entre autres, Famili

[1] Kamal MOUMNY « point de vue d'un chercheur universitaire sur l'évolution de la bancassurance au Maroc », séminaire sur l'intermédiation en assurance, faculté de droit de Casablanca, le samedi 14 février 2009.

compte, épargne retraite Tijari, compte Rachad, compte avenir jeune , Addamane Achaabi, assurance retraite, âge d'or, épargne retraite, épargne éducation, assurance décès, assurance santé, assistance Injad, multirisque profession libérale, assurance-crédit.[1]

Nous constatons que les produits d'assurance distribués par les banques marocaines sont relatifs à la fois aux opérations d'assurance vie et capitalisation (assurances individuelles, assurances de groupes, capitalisation et autres opérations), et aux opérations d'assurance dommages (automobile, accidents corporels, accidents du travail, transports, incendie, assurances des risques techniques, responsabilité civile générale, vol, grêle, crédit, assistance et autres).

4-3) Les perspectives de la bancassurance au Maroc

En dépit des efforts consentis par les assureurs et par les banques en matière de développement de l'assurance vie, qui est considérée comme le principal moteur de la croissance du secteur des assurances au Maroc, les chiffres démontrent le contraire. C'est bien l'assurance non vie qui continue de tirer le secteur vers le haut. En 2009, 90% de la croissance totale de l'assurance est représentée par la branche non vie.[2]

Néanmoins, entre 2005 à 2008, la branche vie et capitalisation ont vu leurs chiffres d'affaires multiplié par deux en passant de 3,26 milliards à 6,56 milliards de DH (65,6milliards de DA). Cela ne peut s'expliquer que par l'effet de l'autorisation reçue par les banques et la poste, de vendre les produits d'assurances.[3]

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

Elle est également un accélérateur pour développer le secteur de l'assurance, surtout pour les particuliers. Cependant, son développement avait été jusque-là conditionné beaucoup plus par l'offre en interdisant aux banques de créer leurs

[1] Noureddine DENNOUN «A qui profite la bancassurance », séminaire sur l'intermédiation en assurance, faculté de droit de Casablanca, le samedi 14 février 2009.

[2] Bassine NDYAE « résultats des compagnies d'assurance, le secteur a connu mieux », la revue challenge du 12au18juin2010, p62.

[3] IBID, p63.

propres filiales d'assurance afin de maintenir l'équilibre entre intermédiaires en assurance et banquiers.[1]

Section 05 : La bancassurance en Tunisie

5-1) Genèse de la bancassurance en Tunisie

La réglementation, les avantages fiscaux et la position des autorités, sont des facteurs déterminants dans le processus de développement des deux activités. En Tunisie, ces conditions préalables à l'activité de bancassurance vie sont aujourd'hui satisfaites grâce à une panoplie de textes législatifs promulgués depuis quelques années.[2]

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

En effet, la bancassurance a été organisée par le législateur dans l'article 69 du code des assurances tel que modifié par la loi N°2002-37 du 1er avril 2002 et la loi N°2003-80 du 29 décembre 2003.

Cet article stipule dans son paragraphe 4 que les opérations d'assurance peuvent être présentées au public par l'entremise des banques chargées, en vertu d'une convention, de conclure des contrats d'assurance au nom et pour le compte d'une ou de plusieurs entreprises d'assurance, quelle que soit sa forme, et ce, pour les branches d'assurance dont la liste est fixée par un arrêté du ministre chargé des Finances. Cette liste a été fixée par l'arrêté du 8 août 2002, les branches concernées sont : les assurances des risques agricoles, l'assurance-crédit et l'assurance caution, l'assurance assistance et enfin l'assurance sur la vie et la capitalisation.

Le secteur de bancassurance souffre d'un manque de promotion. Les tunisiens ne connaissent pas grand-chose sur les modalités et les avantages de ces services. Les responsables des banques et compagnies d'assurance devront consolider leurs efforts afin d'assurer plus de mobilité à la bancassurance.

---

[1] Rachid ASSAD « Atouts et faiblesses de la Bancassurance. », séminaire sur l'intermédiation en assurance, faculté de droit de Casablanca, le samedi 14 février 2009.

[2] H.TLILI « La Bancassurance et l'assurance vie : toutes les chances pour réussir, qu'en disent les acteurs ? », revue : Africain Manager du 13/04/2009.pp-20-25.

La bancassurance occupe toujours une place marginale dans le marché tunisien des assurances. A la fin de l'année 2008, les primes émises par le secteur ont atteint 44,3 millions de dinars.[1]

La commercialisation des produits d'assurances par les banques a contribué à la hausse du chiffre d'affaires d'une façon claire. Le CA de la bancassurance en Tunisie a évolué de 29 MD en 2006, puis à 36,6 MDT en 2007, pour se situer à 44, 3 MDT en 2008. Le CA de l'assurance vie a connu à son tour une évolution importante puisqu'il est passé de 28 MDT en 2006, à 34,3 MDT en 2007 et à 41,2 MDT en 2008. Ces évolutions ont permis à la part de la bancassurance dans le chiffre d'affaires global d'assurance d'évoluer de 3,6% en 2006, à 4,2% en 2007 pour atteindre 4,6 % en 2008.[2]

5-2) Les produits et les modèles de la bancassurance en Tunisie

5-2-1) Les modèles

Le modèle le plus adopté en Tunisie est celui de la coopération en signant des conventions entre banques et assureurs pour distribuer les produits d'assurance par les guichets des banques.

En effet, juste après la promulgation de la loi 2002-37 du 1 avril 2002, et depuis la signature de la convention cadre entre les deux associations professionnelle fin 2003, plusieurs conventions ont été ratifiées, elles comprennent l'écoulement sur le marché de plusieurs produits d'assurance (plus de 50% de produits d'assurance vie dont produits d'assurance temporaire en cas de décès). 14 compagnies d'assurance, 13 banques et l'ONP (office national de la poste) ont ratifié ces conventions.[3]

D'autres banques privées du pays ont préféré la stratégie de groupe en commercialisant les produits des compagnies d'assurance, détenues majoritairement par la maison mère, à l'exemple d'Amen Bank avec la Comar et Hayett.

[1] Walid KEFI « banque et assurance, décollage difficile de la bancassurance », la revue : Les Afriques du 31/10/2010.

[2] Amina HOSNI et autres « le secteur bancaire: Un secteur incontournable du paysage boursier Tunisien », revue de MAXULA BOURSE, Tunisie, décembre 2011.pp78-93.

[3] H.Tlili, opcit, p22.

La Banque internationale Arabe de Tunisie (BIAT) et la Banque de l'habitat ont, quant à elles, adopté la stratégie de la filialisation, en créant respectivement les compagnies BIAT-Assurances et Salim.

La poste a également signé une convention de distribution avec une compagnie d'assurances et a démarré son activité de distribution depuis janvier 2006. La poste commercialise actuellement deux produits d'assurance vie consistant en une rente éducation et un produit de retraite complémentaire.[1]

5-2-2) Les produits

En dépit de cette offre diversifiée qui a transformé les agences bancaires en un guichet unique où le client obtient des réponses à l'ensemble de ses besoins financiers, de nombreux produits, en dehors de l'assurance vie, demeurent quasiment boudés par les clients des banques malgré leurs prix intéressants.

Environ 95% des primes émises par les bancassureurs en 2008 proviennent des produits assurance vie liés aux crédits.[2]

Le secteur pâtit essentiellement de la complexité des produits offerts, selon une enquête sur l'acceptabilité de la bancassurance réalisée en 2007 auprès d'un échantillon représentatif des tunisiens bancarisés. Cette étude a révélé que près de 60% des clients des banques sont insatisfaits des produits de la bancassurance en raison de leur complexité.[3]

Les assureurs reconnaissent, de leur côté, qu'ils peinent à se défaire de la sophistication en terme de technicité.

Généralement, les compagnies d'assurances ne font pas preuve d'assez d'innovation pour mettre en place des produits faciles à comprendre pour le client, estime quelques responsables des banques tels que le directeur marketing de la compagnie tunisienne pour l'assurance du commerce extérieur(CTACE).

La société tunisienne de banque (STB), liée par un accord de distribution à la société tunisienne d'assurance et de réassurance(STAR) constate que les clients boudent souvent les produits sophistiqués qui n'offrent pas une tarification lisible et une démarche de souscription simple, avec peu de formulaires à remplir.[4]

---

[1] Amina HOSNI et autres, opcit, p90.

[2] Walid KEFI, opcit.

[3] IBID.

[4] Walid KEFI, OPCIT.

5-3) Perspectives de la bancassurance en Tunisie

L'importance de l'assurance vie comme vecteur important de mobilisation de l'épargne et du financement de l'économie est indéniable. Les autorités publiques tunisiennes en sont conscientes. D'ailleurs, ces dernières années, elles ont opéré une série d'aménagements à même de renforcer ces attributions. Cependant, et malgré les efforts, l'assurance vie reste encore au stade embryonnaire.

La part de marché de la branche demeure limitée avec 11,5% des parts du secteur des assurances en 2008.

Ce taux est peu reluisant par rapport à une moyenne mondiale avoisinant les 60%. C'est dire qu'il reste encore du chemin à parcourir dans ce domaine.[1]

Etant donné l'importance de la branche assurance vie en tant qu'instrument important de mobilisation de l'épargne, des aménagements au niveau du code des assurances ont été opérés. Ces derniers ont été introduits en vue d'autoriser la bancassurance en 2002 et la post-assurance en 2004 en tant que moyens de commercialisation des produits d'assurance vie et d'instaurer un cadre légal clair et précis régissant les assurances collectives sur la vie à l'instar des pays développés.

Les autorités ont en outre accordé plusieurs avantages fiscaux et parafiscaux intéressants, lors de la souscription à ce segment. L'assurance vie est défiscalisée de bout en bout. Parmi ces avantages, le relèvement du niveau de la prime d'assurance vie déductible de l'impôt sur le revenu de 2.000D par an à 3.000D (loi de finance 2008) et l'exonération de l'impôt sur les revenus des prestations d'assurance sur la vie versées sous forme de rente (loi de finance 2004).

Les diverses mesures entreprises ont largement contribué à dynamiser le marché de l'assurance vie. Cela se répercute en premier lieu sur la croissance soutenue du chiffre d'affaires.

Ainsi, le chiffre d'affaires vie a enregistré une nette amélioration depuis le début des réformes (110, 3 MD en 2008 contre 40,3 MD en 2001) avec un rythme de croissance supérieur à celui de tout le secteur des assurances. En effet, le taux de croissance moyen de la branche vie sur la période 2004-2008 a été de 18,9% contre 10,4% pour l'ensemble du secteur.

[1] IBID.

La part du marché de la branche assurance vie s'est, par ailleurs, améliorée en passant de 8,6% en 2001 à 11,5 en 2008.

Outre l'amélioration de la structure du portefeuille, nous pouvons signaler le développement du réseau de distribution. Les résultats enregistrés à ce jour montrent que l'introduction de la bancassurance et de la poste-assurance a joué un rôle de catalyseur au niveau du marché. Ainsi, La part du chiffre d'affaires vie issue de la bancassurance et de la poste-assurance a atteint 39% en 2008 contre 3,5% en 2005.[1]

Il faut désormais développer l'épargne longue via l'assurance vie, essentiellement à travers la capitalisation et la bancassurance.

Par ailleurs, d'autres conditions doivent être remplies pour que ces deux activités trouvent un terrain propice et donc un meilleur sort durant les années à venir. Le premier levier de cette croissance serait celui du taux de pénétration d'assurance vie, qui nécessitera une implantation géographique structurée et dense du réseau bancaire. L'image de la banque sur le marché devra, quant à elle, prendre l'allure de relations privilégiées des clients avec des produits simples et standardisés. Une forte intégration du système d'information ainsi qu'une formation adaptée pour le réseau bancaire devront aussi être considérées.[2]

[1] H.TLILI, opcit,p24.

[2] IBID, p23.

Troisième chapitre : la bancassurance en Algérie

Section 01 : La réglementation régissant la bancassurance en Algérie

1-1) Les textes de lois, décrets et arrêtés

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

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

- l'arrêté du 20 février 2008 (art.2), concernant le taux maximum de participation d'une banque ou d'un établissement financier dans le capital social d'une société d'assurance et/ou de réassurance est fixé à quinze pour cent (15%) du capital social de la société d'assurance et/ou de réassurance.

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

1-2) Conditions et dispositions de la bancassurance

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

1-2-1) La convention[1]

Les sociétés d'assurance agréées peuvent présenter, sur la base d'une ou de plusieurs conventions de distribution, des opérations d'assurance par l'intermédiaire des banques ou des établissements financiers et assimilés.

La société d'assurance doit soumettre, à la commission de supervision des assurances, toute convention de distribution conclue entre elle et l'un des organismes financiers et assimilés conformément à l'article 228 de l'ordonnance N°95-07 modifiée et complétée par la loi 06-04 et par d'autres textes réglementaires.

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

La distribution des produits d'assurance est réalisée par les banques et les organismes financiers et assimilés, qui agissent en qualité de mandataires des sociétés d'assurance. art.4 du décret exécutif 07-153.

La convention doit mentionner selon l'art.5 du décret exécutif 07-153 :

- la liste des agences (mandataires) ou tout point de vente de la banque ou de l'établissement financier habilité à souscrire et à distribuer les contrats d'assurance,
- la liste des produits d'assurance, objet de la convention,
- la commission de distribution et les modalités de rémunération du mandataire,
- les informations à communiquer à la société d'assurance mandante,
- les pouvoirs de souscription,
- l'agence mandataire ou tout point de vente est autorisé à distribuer les produits d'assurance, dans la même circonscription que leur activité,
- les modalités pratiques de mise en œuvre du stage (prévues à l'article 6 du décret exécutif 07-153),

[1] Voir la convention de distribution type des produits d'assurance par les banques et établissements financiers et assimilés (art.3 du DE 07-153 du 22 mai 2007 fixant les modalités et conditions de distribution des produits d'assurance par les banques, établissements financiers et assimilés et autres réseaux de distribution. Jo n°35 du 23 mai 2007.

- la juridiction compétente statuant en matière de litiges,
- les pouvoirs en matière d'encaissement de primes, de délai de transfert des primes à l'assureur, de gestion et de règlement des sinistres.

1-2-2) Les différentes dispositions

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

1-2-2-1) Les produits d'assurance

L'article 2 de l'arrêté supra prévoie que les produits d'assurance qui peuvent être distribués par les banques, établissements financiers et assimilés sont ceux relatifs:

- aux branches d'assurance de personnes : accidents, maladie, assistance, vie décès, capitalisation,
- à l'assurance-crédit,
- à l'assurance des risques simples d'habitation,
- multirisques habitation,
- assurance obligatoire des risques catastrophiques,
- aux risques agricoles.

Le détail de ces produits fera l'objet de la troisième section de ce chapitre.

1-2-2-2) La rémunération des organismes

Dans son article 3, l'arrêté stipule que les banques, les établissements financiers et assimilés, bénéficient, dans le cadre de la distribution des produis d'assurances d'une rémunération sous forme d'une commission de distribution calculée en pourcentage sur le montant de la prime encaissée nette de droit et taxes.

Au niveau des différentes banques avec lesquelles nous avons réalisé des entretiens, la rémunération ne contient pas de parties variables. Ce qui ne motive guère le personnel s'occupant de la bancassurance.

1-2-2-3) Les niveaux maximum de la commission de distribution

Les commissions de distribution des produits d'assurances par les banques sont plafonnées suivant le type de produit (article4 du décret).

Tableau N°03 : Niveaux maximum de commissionnement par produit

Famille de Risques	Branche ou S/Branche	Taux Maximums
Assurances de Personnes	Accidents Maladie Assistance Vie-Décès	15%
	Capitalisation	40% de la 1ère prime et 10% des primes annuelles suivantes durant toute la durée du contrat
Assurance-Crédit	Assurance-Crédit	10%
Assurances des Risques Simples d'Habitation …… Multirisques Habitation	Incendie des risques simples Dégâts des eaux …….. Bris de glaces Vol Responsabilité Civile Générale	32%
Assurances obligatoires des Risques Catastrophiques	Tremblements de terre Inondations et coulées de boue Tempêtes et vents violents Mouvements de terrain	5%
Assurances Risques Agricoles	Grêle Gelée Sécheresse Mortalité du bétail Mortalité des volailles et assimilées Mortalité des abeilles Mortalité des autres animaux Autres dommages agricoles	10%

Source : article N°4 de l'arrêté ministériel du 6 août 2007.

Ce plafonnement de commission n'encouragera pas la concurrence entre différentes banques intervenantes dans la bancassurance.

1-3) Le contrôle relatif à la distribution de l'assurance par les banques

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

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

Section 02 : Modèles et stratégies de développement de la bancassurance en Algérie

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

2-1) Le modèle retenu par les bancassureurs algériens

C'est un modèle classique qui vise en priorité à dégager des synergies au niveau de l'exploitation. Il se fonde sur des coopérations entre une banque et une assurance qui se concrétise soit par des accords de distribution soit par des prises de participation minoritaire. Cette forme de coopération vise essentiellement à atteindre des objectifs commerciaux par une utilisation plus rationnelle des fonds propres et des réseaux de distribution denses des établissements bancaires.

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

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

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

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

2-2) La Formation

Une formation adaptée des agents souscripteurs d'assurance employés par les banques et organismes financiers contractants une convention avec des compagnies d'assurance est assurée par ces dernières. Ces modalités pratiques on les retrouve dans l'art.6 du décret exécutif 07-153.

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

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

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

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

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

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

Section 03 : produits d'assurance autorisés par la bancassurance en Algérie (loi 06/04)

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

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

3.1) branches d'assurance de personnes

3.1.1) Assurances individuelles de personnes

Par définition, les assurances de personnes reposent sur la durée de vie des personnes et sur leur état de santé. Par extension, on y inclut également la Capitalisation (sous branche constituée de contrat d'épargne pure).

Les assurances de personnes ont pour objet de satisfaire des besoins de sécurité, de prévoyance et d'épargne exprimés par des individus en vue de se prémunir et de protéger leurs proches et leurs familles des conséquences financières fâcheuses face aux aléas de la vie, suite à un décès, une incapacité, une invalidité ou une maladie.[1]

Les assurances de personnes se subdivisent en quatre catégories principales qui sont :[2]

- L'assurance vie : c'est la catégorie maîtresse des assurances de personnes, y sont incluses les assurances en cas de décès, les assurances en cas de vie, l'assurance mixte ainsi que des formules d'assurances comportant des garanties liées à la durée de vie humaine. On y ajoute, plus particulièrement l'assurance de Groupe qui garantit le décès et la vie selon les besoins des souscripteurs.
- Les contrats de capitalisation : ce sont des contrats d'épargne pure qui s'apparentent aux produits bancaires. Ils ne comportent pas des garanties spécifiques en cas de décès, mais ils peuvent prévoir au terme du contrat la convention du montant capitalisé sous forme de rentes (viagères, temporaires ou certaines).
- L'assurance contre les accidents corporels : cette assurance garantit des prestations en cas d'accidents corporels entraînant un décès, une incapacité ou une invalidité.
- L'assurance maladie : ce contrat garantit des indemnités journalières, le remboursement des frais médicaux et pharmaceutiques en cas de maladie.

[1] François COULIBAUET et autres « les grands principes de l'Assurance », 4ème édition L'ARGUS édition Paris, p62.

[2] L'article 63 de l'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances modifiée et complétée par la loi 06/04 du 26 fevrier2006.

3.1.1.1) Les assurances vie

A. Les assurances en cas de vie[1]

Il existe plusieurs types d'assurance vie à savoir : Le capital différé, la rente viagère immédiate, la rente viagère différée, la rente temporaire, l'assurance sur une ou deux têtes et la contre assurance.[2]

- **Le capital différé :** C'est une assurance qui prévoit en cas de vie de l'assuré au terme du contrat (c'est à dire à l'expiration du contrat), l'assuré reçoit un capital. Les primes peuvent être soit unique (payable en une seule fois) soit périodiques, elles cessent être dues en cas de décès de l'assuré.

Cette formule est intéressante, par exemple pour un futur retraité qui désire bénéficier d'un capital à son départ en retraite, mais qui, n'ayant pas d'héritiers, est indifférent au fait que ce capital soit perdu s'il vient à décéder.

L'avantage principal de cette assurance est que l'épargne des décédés vient abonder celle des survivants par le jeu de la participation aux résultats techniques dégagés par cette assurance.

- **La rente viagère immédiate** : moyennant une prime unique, l'assuré reçoit tant qu'il est en vie une rente payée à terme échu avec périodicité annuelle, semestrielle, trimestrielle ou mensuelle.

- **La rente viagère différée** : cette assurance est gérée en deux phases :

  1ère phase : constitution de la rente moyennant le paiement d'une prime unique ou de prime périodiques.

  2ème phase : service de la rente.

C'est le régime de retraite par excellence ; l'assuré paye des primes pendant sa carrière professionnelle de l'âge légal du travail (16) ans à l'âge légal de la retraite (60) ans. Au moment où il dispose de revenus suffisants, il perçoit des arrérages à partir de l'âge où il se trouve à la retraite.

---

[1] L'article 64 de l'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances modifiée et complétée par la loi 06/04 du 26 fevrier2006.

[2] Jérôme YEATMAN, Jérôme YEATMAN « Manuel International de l'Assurance » Economica, France 1998 (école nationale d'assurance de Paris), pp148-149.

Si l'assuré vient à décéder pendant la période de constitution de rente, les primes payées sont perçues et aucune prestation n'est servie à quiconque. La contre assurance peut remédier à cet inconvénient.

- **Rente temporaire** : comme la rente viagère, elle est servie en cas de vie de l'assuré mais au maximum jusqu'à la date prévue au contrat, elle peut être immédiate ou différée.

- **Assurance sur une tête ou deux têtes** : les formules d'assurance vie peuvent reposer sur une tête ou sur deux têtes, dans ce cas le capital en cas de vie sera versé si l'un des deux assurés est en vie au terme du contrat, de même, la rente sera servie tant que l'un des deux assurés est en vie.

- **La contre assurance** : prévoit, en cas de décès de l'assuré avant le terme prévu dans le contrat, le remboursement des primes payées au bénéficiaire désigné ou aux ayants droit de l'assuré décédé.

B. Les assurances en cas de décès[1]

Il existe aussi, plusieurs types d'assurance décès à savoir : la vie entière, la temporaire au décès, la temporaire au décès sur une tête ou deux têtes.[2]

- **Vie entière** : le bénéficiaire désigné recevra un capital en cas de décès de l'assuré à quelque moment qu'il survienne, les primes qui peuvent être unique, viagères versées jusqu'au décès de l'assuré ou temporaires alors versées au plus tard jusqu'à une date fixée dans le contrat correspondant le plus souvent à l'âge de la retraite de l'assuré.

- **Temporaire** : en cas de décès de l'assuré avant le terme prévu au contrat, le bénéficiaire désigné recevra un capital. Par contre, si l'assuré est vivant à l'expiration du contrat aucune prestation n'est due et les primes restent acquises à l'assureur qui a couvert le risque. Cette formule est généralement utilisée dans le cadre d'obtention de crédits pour garantie le non-remboursement du solde restant dû en cas de décès de l'emprunteur.

- **Assurance sur une tête ou sur deux têtes** : les formules assurances en cas de décès peuvent reposer sur une tête ou sur deux têtes, les prestations prévues seront payées au premier décès. Il peut être aussi prévu quel soit payées au second décès.

---

[1] L'article 65 de l'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances modifiée et complétée par la loi 06/04 du 26 fevrier2006.

[2] Jérôme YEATMAN, op.cit, pp147-148.

C. L'assurance mixte

L'assurance mixte, à son tour propose plusieurs formules de couverture à savoir: la mixte proprement dite, le terme fixe, la mixte combinée.[1]

- **Mixte proprement dite** : en cas de décès de l'assuré avant le terme du contrat ou si l'assuré est en vie au terme du contrat, l'assureur paye le capital qui est identique dans les deux cas, soit au bénéficiaire désigné s'il y a décès, soit en général à l'assuré en cas de vie. Cette formule d'assurance marie la prévoyance à l'épargne.

- **Terme fixe** : c'est une assurance qui s'apparente à une mixte classique par contre le capital sera payé, en cas de vie ou en cas de décès, au terme du contrat. Les primes sont uniquement périodiques, elles cessent avec le décès de l'assuré.

- **Mixte combinée** : c'est une assurance mixte dans laquelle le capital assuré en cas de décès est inégal à celui garanti en cas de vie.

Lorsque le capital décès est supérieur au capital-vie, on l'appelle mixte de prévoyance et dans le cas contraire, est appelée « mixte d'investissement ou d'épargne ».

L'assurance mixte sur deux têtes prévoit qu'en cas de décès le versement du capital au premier décès, par contre, le capital assuré en cas de vie ne sera versé que si les deux assurés sont vivants au terme du contrat.

D. Les assurances en cas de survie

L'assurance de survie, est l'assurance du bénéficiaire. Les assurances de survie sont spéciales comme assurance, elles s'adressent à des personnes choisies par le souscripteur du contrat. Cette formule prévoit le versement des prestations prévues dans le contrat principal que si le bénéficiaire désigné est vivant. Le contrat principal peut être une assurance en cas de décès (capital ou rente) ou une mixte (dotale).

De ce fait, le souscripteur fait profiter les siens d'une des assurances de survie et il en existe plusieurs, à savoir : la rente éducation, la rente de conjoint dans le cadre d'une réversion, la rente de survie des enfants handicapés, le capital de survie et l'assurance dotale.

[1] IBID, op.cit, pp149-150.

- **La rente éducation**, versée à l'orphelin jusqu'à ce qu'il ait terminé ses études et au plus tard jusqu'à l'âge de 18 ans ou de 25 ans.

- **La rente de conjoint**, versée à la veuve jusqu'à son décès ou jusqu'à une date déterminée, par exemple le jour de l'obtention par la veuve de la rente de réversion servie par le régime de retraite public.

- **La rente de survie aux enfants handicapés**, versée aux enfants handicapés au décès de leurs parents.

- **Le capital de survie** est versé au bénéficiaire s'il est vivant au décès de l'assuré.

- **L'assurance dotale** qui, à la base est une assurance à terme fixe, au terme du contrat, souvent à la majorité de l'enfant ou à la date de son mariage, un capital choisit au départ par le père ou, le souscripteur lui est versé s'il est en vie.

L'inconvénient des assurances en cas de survie est qu'en cas de décès du bénéficiaire avant celui l'assuré (dans le cas de rente ou de capital de survie) ou avant le terme du contrat (dotale), aucune prestation n'est versée à l'assuré survivant.

La contre assurance vient pallier cet inconvénient et prévoit le remboursement des primes payées dans ces cas de figure.

3.1.1.2) les assurances d'épargne et de capitalisation

Généralement, il s'agit de contrats d'épargne pure dont les plus représentatifs sont :[1]

A. **Les contrats « UNIVERSAL LIFE » :** se caractérisent par une grande souplesse, le principe est que l'assuré verse une prime à chaque fois que lui est possible et le montant qu'il veut (c'est à dire en fonction de son effort d'épargne effectif) ; des garanties décès ou complémentaires à la carte lui sont proposées, les primes correspondantes étant prélevées sur la provision mathématique (c'est à dire sur l'épargne constituée).

Le capital en cas de vie est égal au montant de l'épargne acquise, c'est à dire la valeur acquise des différents versements nets de frais, de taxes et des prélèvements au titre des assurances décès et complémentaires. En cas de décès seront versés au bénéficiaire désigné.

[1] L'article 60 bis de la loi 06/04 du 26 fevrier2006relative aux assurances.

B. **Les contrats à versement libre** : « contrat de capitalisation », il s'agit de contrats d'épargne libre qui prévoient la constitution d'un capital au terme du contrat par des versements libres (en fréquence et en montant) :

- Versement unique qui peut être à tout moment complété par un ou plusieurs versements supplémentaires.
- Versements programmés à des fréquences déterminées par exemple : annuellement, semestriellement, trimestriellement ou mensuellement. Ce mode de versement est valable dans les opérations de prélèvements autorisés sur salaires ou sur comptes bancaires ou postaux.
- Versements libres en montant et en fréquence de versements, ce type de contrat ne prévoit pas de garantie décès ou complémentaire mais l'épargne constituée, à partir de versements nets de frais et revalorisés au moins au taux minimum garanti dans le contrat, au terme du contrat peut être convertie au choix de l'assuré en rentes viagères, temporaires ou en anuités certaines. En cas de décès de l'assuré avant le terme du contrat, l'épargne constituée sera versée au bénéficiaire désigné.

C. **Les contrats en unité de compte** : « mono-support et multi-support », les contrats d'assurance libellés en unités de compte sont des produits qui introduisent la variabilité du capital garanti et des primes correspondantes.[1]

Ce genre de produits basés sur la variabilité n'est pas encore prévu par la réglementation sur les assurances en Algérie.

Il s'agit de produits d'assurance vie pour lesquels :

- Les primes, les provisions mathématiques et les prestations sont exprimées en nombre d'unités de compte non monétaires telles que les actions ou parts d'OPCVM dites « Valeur de référence ».
- Le risque de placement est supporté par les assurés.

Une valeur de référence peut être constituée par la valeur d'un seul support (contrat mono-support) ou par la combinaison de plusieurs valeurs (contrats multi-support).

Le bénéficiaire des prestations peut en général opter pour un règlement pécuniaire résultant de la conversion des unités de compte formant le contrat en question.

[1] Jérôme YEATMAN, op.cit, pp157.

3.1.1.3) Assurances Accidents corporels[1]

Le mot accident, veut dire événement malheureux. Toutefois cette notion trop vague ne peut être retenue dans le contrat d'assurance. Bien qu'il n'existe pas de définition légale de la notion d'accident, la pratique et la jurisprudence ont établi une définition qui a été reprise par la quasi-totalité des sociétés d'assurances.[2]

Dans les polices ou, contrats d'assurance, on entend par accident toute atteinte corporelle non intentionnelle de la part de l'assuré et provenant de l'action soudaine d'une cause extérieure. Il existe plusieurs garanties accordées par l'assurance contre les accidents corporels :

A. la garantie décès par accident

Si le décès survient dans un délai d'un an après la date de l'accident l'assureur verse au bénéficiaire désigné, le montant des sommes souscrites au titre de cette garantie.

Il importe de préciser que l'indemnité en cas de décès par accident ne peut se cumuler avec celle prévue en cas d'incapacité permanente dès lors que le décès de l'assuré survienne dans un délai d'un an.

Après la date de l'accident, si l'assureur aurait déjà versé un capital au titre de l'invalidité permanente, le bénéficiaire du contrat n'aura droit qu'à la différence entre la somme souscrite en cas de mort et le montant des versements déjà effectués, si le capital garanti en cas de décès s'avère dans ce cas inférieur à l'indemnité versée au titre de l'invalidité permanente, l'assureur ne devra plus rien au bénéficiaire.

B. la garantie incapacité permanente totale ou partielle (I.P.T Ou I.A.D et l'I.P.P.)

- **En cas d'incapacité permanente totale de l'assure** : L'assureur sera tenu de verser la totalité du capital souscrit au titre de l'invalidité permanente.

- **En cas d'incapacité permanente partielle** : Si par contre, il s'agit d'une incapacité permanente partielle, le montant des sommes versées est réduit proportionnellement au taux d'incapacité retenue.

[1] L'article 67 de l'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances modifiée et complétée par la loi 06/04 du 26 fevrier2006.
[2] Jerome YEATMAN, op.cit, pp186-191.

Le taux d'incapacité est généralement déterminé par le médecin conseil de l'assureur suivant un barème fixé aux conditions générales de la police ou du contrat d'assurance.

Toutefois, en cas de désaccord sur les causes ou les conséquences du sinistre il est prévu un recours à l'expertise médicale. Le taux d'incapacité définitive, après consolidation, est fixé, abstraction faite de la profession de l'assuré.

La détermination du taux définitif d'incapacité s'avère beaucoup plus délicate lorsque l'assuré est frappé d'infirmités multiples atteignant des membres ou des organes différents. Le calcul de l'incapacité totale peut dès lors, se faire selon deux méthodes :

- soit, selon la règle de cumul, en additionnant les différentes incapacités sans que le taux global dépasse les 100%, nous remarquons que cette méthode est avantageuse pour l'assuré.

Exemple : Soit, 03 incapacités de 60 %, 20 %, 10 % ; l'application de la règle du cumul entraînera (l'addition des 03 infirmités, soit, 60 % + 20 % + 10 % = 90 % d'incapacité globale, il lui reste une capacité de 10 %).

- soit, en recourant à la règle de BALTHAZAR, lorsqu'un même accident entraîne plusieurs incapacités distinctes, l'incapacité principale est d'abord évaluée en fonction du barème, les autres infirmités sont estimées proportionnellement à la capacité restante après addition des précédentes.

Exemple : Soit 03 incapacités de 60 %, 20 %, 10 %, l'application de la règle de BALTHAZAR se fera de la manière suivante :

Tableau N°04 : la méthode BALTHAZAR

1ère Incapacité	**60 %**	**capacité antérieure = 100%**	**calcul de la capacité à déduire = 100x60/100= 60 %**	**capacité Restante = 100 – 60 = 40 %**
2ème Incapacité	**20 %**	**capacité antérieure = 40 %**	**calcul de la capacité à déduire = 40x20/100 = 8%**	**capacité Restante = 40 – 8 = 32 %**
3ème Incapacité	**10 %**	**capacité antérieure= 32 %**	**calcul de la capacité à déduire = 32x10/100 = 3.2 %**	**capacité Restante = 32 – 3.2 = 28.8 %**
calcul total des incapacités selon la règle de balthazar = 60% + 8% + 3.2% = 71.2%				

Source : réalisé par le chercheur

On s'aperçoit que dans le cas de l'application de la règle de cumul, on obtient un taux global de 90 %, alors que dans l'application de la règle de BALTHAZAR, le taux global est de : 71.2 %. La différence est très importante.

Toutefois, il est évident que quand les taux d'incapacité alloués sont faibles, la différence est moins sensible. Prenant l'exemple d'un assuré victime de 03 incapacités de 10 %, 5 %, 2 %.

Si on applique la règle de cumul, on obtient le taux global de : 10%+5%+2% = 17%.

Si on applique la règle de BALTHAZAR, le taux global serait de :
Première incapacité = 10x100/100 = 10%, capacité restante = 100 – 10 = 90 %.
Deuxième incapacité = 5x90/100 = 4.5 %, capacité restante = 90 – 4.5 = 85.5 %.
Troisième incapacité = 2x85.5/100 = 1.7 %.

Soit un taux global égal à : 10 %+4.5 %+1.7 % = 16.2 %, la différence entre 17 % et 16.2 % n'est pas très sensible. Cependant, il est indéniable que l'assuré est mieux protégé lorsque son contrat comporte l'application de la règle du cumul.

Remarque : Si la perte du bras gauche était évaluée à 50% et que les infirmités résultantes sont:
- L'amputation du pouce et de l'index = 20 %
- La perte du mouvement de la poignée = 15 %
- La paralysie du nerf médian = 30 %

Ces incapacités ne pourront pas dépasser les 50 %.

Lorsque l'assuré est garanti, il doit faire préalablement une déclaration à l'assureur pour que les taux prévus au barème pour l'incapacité du membre supérieur droit et du membre supérieur gauche soient intervertis.

C. L'incapacité temporaire de travail (I.T.T.)

En cas d'incapacité temporaire de travail, l'assuré perçoit une indemnité journalière prévue au contrat. Cette indemnité est servie à l'assuré déduction faite, du délai de franchise durant toute la période de cessation d'activité qui ne peut dépasser les 365 jours (01 année) suivant la date de l'accident.

Si l'assureur constate que l'assuré peut reprendre partiellement ses activités, le montant de l'indemnité journalière prévu au contrat peut être réduit de moitié (50%). Par ailleurs, dans le cas où l'assuré n'est pas salarié et n'est plus obligé de garder la chambre, l'indemnité journalière est fixée au contrat à raison de 0.25 % de la somme des capitaux décès et l'Incapacité Permanente Partielle retenue.

D. La garantie des frais médicaux pharmaceutiques

En présence d'une lésion corporelle, le médecin prescrit des médicaments, ces médicaments sont remboursés conformément au seuil arrêté par l'assureur sans que le montant total n'excède les dépenses réellement exposées, le surplus est supporté par l'assuré.

Les indemnités servies au titre de cette garantie sont donc basées sur les frais réellement effectués par l'assuré. Un maximum par sinistre est généralement fixé au contrat.

3.1.1.4) Les assurances maladie (santé)

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

A. Les frais médicaux

Les dépenses de soins et de biens médicaux sont partiellement prises en charge par les régimes obligatoires d'assurance maladie. Pour compléter ces prestations, les sociétés d'assurances proposent des garanties frais de soins. Celles-ci permettent la prise en charge, de façon plus ou moins étendue, de la part des dépenses non remboursée par le régime obligatoire :

- garantie du remboursement du ticket modérateur, c'est-à-dire la part de frais laissée à la charge de l'assuré sur la base du tarif de convention du régime obligatoire.
- garantie de tout ou partie des dépassements d'honoraires (150 %, 200 %, voire au-delà, du tarif de convention du régime obligatoire), mais sans excéder le montant des frais réels, justifiés par l'assuré.

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

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

D'autres formules qui englobent des prestations supplémentaires peuvent également être proposées telles que :

- une prime de maternité ou un forfait naissance.
- la prise en charge d'actes de soins ou de prévention non pris en charge par le régime obligatoire.
- un forfait pour les cures thermales.
- un forfait obsèques.
- un forfait Hadj ou Omra.

B. La garantie incapacité temporaire

Cette garantie prévoit, en cas d'arrêt de travail consécutif à une maladie ou à un accident, le paiement d'une indemnité journalière. Son montant est fixé lors de la souscription du contrat en fonction des revenus de l'intéressé. Il ne peut excéder le montant de la perte réelle de revenus restée à la charge de l'assuré après intervention des organismes sociaux.

En règle générale, les indemnités journalières ne sont versées qu'à l'expiration d'un certain délai, appelé franchise (par exemple à partir du 16^{e} jour ou du 31^{e} jour d'arrêt de travail). Cette franchise est parfois différente selon qu'il s'agit d'un accident ou d'une maladie. La durée maximale du versement s'étend le plus souvent sur 360 ou 365 jours.

C. La garantie invalidité

Elle prévoit, selon les dispositions du contrat, le versement d'un capital ou d'une rente en cas d'invalidité permanente, totale ou partielle, consécutive à une maladie ou à un accident.

Le taux d'invalidité est fixé par le médecin expert désigné par la société d'assurances selon le barème de référence précisé dans le contrat.

D. Le tiers payant

Des conventions signées entre les assureurs et certains professionnels de santé (pharmaciens, laboratoires pharmaceutiques, radiologues…) pourrait dans le futur dispenser les assurés de l'avance des frais de soins laissés à leur charge par le régime obligatoire lorsqu'ils auront souscrit une assurance complémentaire auprès d'une société d'assurances.

Dans la pratique, selon le régime obligatoire il suffit à l'assuré de présenter au professionnel de santé une attestation de tiers payant délivrée par la CNAS, les sociétés d'assurances n'ont pas encore lancé l'assurance santé sur le plan individuel, elle se vend comme garantie complémentaire dans le cadre de l'assurance de groupe (assurance à caractère social, ou l'assureur intervient dans le cadre du ticket modérateur à savoir 20%) que souscrivent généralement les employeurs au profit de leurs employés.

E. Les délais d'attente ou de carence

Il s'agit d'une période, décomptée à partir de la souscription et variable selon les contrats, pendant laquelle certaines prestations ne sont pas prises en charge par la société d'assurances. Dans un même contrat, ces délais peuvent être différents en fonction de la nature de la maladie ou des actes médicaux. En cas d'accident, le plus souvent, les prestations sont dues dès la souscription. En cas de changement d'assureur pour un contrat semblable, l'assurance joue généralement dès la souscription, sans application du délai d'attente.

F. Contrat individuel ou collectif

L'assurance complémentaire santé peut être souscrite soit à titre individuel, soit en adhérant à un groupe par l'intermédiaire de l'employeur ou d'associations, professionnelles ou non.

Selon les cas, l'adhésion à un contrat groupe peut revêtir un caractère facultatif ou obligatoire. L'adhésion obligatoire résulte, par exemple, d'une convention ou d'un accord collectif de travail.

G. Les personnes assurées

La complémentaire santé peut être souscrite au profit d'un ou de plusieurs membres de la famille. En Algérie elle est souscrite dans le cadre d'un contrat groupe, par exemple, réalisée par l'employeur au profit des collaborateurs salariés, la possibilité d'adhérer peut être étendue dans certains cas aux membres de la famille du salarié.

H. La durée des garanties

Les garanties couvrant les frais occasionnés par une maladie, une maternité ou un accident s'arrêtent à 60 ans.

Pour les garanties de prévoyance (incapacité, invalidité, perte d'emploi et décès, si ce risque est accessoire à une autre garantie), après une période probatoire de deux ans, l'assureur doit maintenir sa garantie tant que l'assuré n'a pas atteint l'âge de la retraite (sous réserve des sanctions pour fausse déclaration).

I. L'évolution des garanties et des cotisations

L'assureur ne peut ni réduire les garanties, ni majorer le tarif au cas par cas :

- Dès la souscription pour les garanties couvrant les frais occasionnés par une maladie, une maternité ou un accident.
- Passé le délai de deux ans pour les garanties de prévoyance.
- Les contrats prévoient cependant un ajustement annuel des garanties et des cotisations en fonction d'un indice (point Agirc, prix de la journée d'hospitalisation, indice composite…). Indépendamment de cet ajustement, la cotisation peut être révisée pour d'autres motifs tels que :

    - Le changement de tranche d'âge lorsque la cotisation a été fixée sur ces bases.
    - L'aggravation à caractère général des résultats techniques.

3.1.1.5) L'assistance

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

Le plus souvent, l'assistance est annexée aux contrats d'assurances précédents.

D'autres contrats d'assurance assistance sont vendus isolément des contrats tels que :

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

L'Assurance assistance est prévue par le législateur Algérien en terme de l'article 2 Alinéa 4-5 de décret exécutif N° 95 – 338 du 30 octobre 1995 relatif à l'établissement et à la codification des opérations d'Assurances.

3.1.2) Les assurances collectives de personnes (destinés aux entreprises)

Qu'elles figurent ou non dans les conventions collectives, l'assurance-vie de groupe constitue un mécanisme d'assurance qui concerne, à titre principal, les relations de travail. Elles permettent d'assurer un nombre déterminé de personnes travaillant dans une entreprise. Cette forme d'assurance est très répandue au Japon. Le contrat conclu par le chef d'entreprise concerne chacun des salariés, qui se voient remettre un certificat stipulant le montant de l'assurance auquel il peut prétendre. L'employeur s'acquitte de tout ou partie de la prime. Le montant de l'assurance est généralement fonction de l'ancienneté de l'assuré et proportionnel à son salaire. Par ailleurs, ces polices sont généralement échangeables contre des polices individuelles lors de départ du salarié.[1]

La prime liée à ce type d'assurance est généralement moins élevée que pour les polices individuelles puisque, à prestations égales, une réduction de groupe est appliquée.

Dans ces relations avec le personnel, le chef de l'entreprise doit souscrire des contrats d'assurance obligatoires et d'autres contrats facultatifs en vue de motiver le personnel.

Quelques contrats fréquents chez les assureurs Algériens sont prévus par l'ordonnance N° 95-07 relative aux Assurances notamment dans les articles 62, 63, 64, 67 de la présente ordonnance.

3.1.2.1) L'assurance accident de travail

C'est une assurance obligatoire qui couvre le personnel tout en prenant en charge les frais de traitements médicaux, ainsi que les indemnisations du personnel affecté lors des accidents de travail entraînés lors du trajet menant du domicile au lieu de travail, ainsi l'assureur s'engage à fixer une prime d'invalidité dans le cas de survenance de ce genre d'accident.

[1] L'article 62 de l'ordonnance Ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances modifiée et complétée par la loi 06/04 du 26 fevrier2006.

Ce genre d'Assurance est pris en charge par les caisses publiques (caisse de sécurité sociale) dans le tiers monde, néanmoins l'incapacité de ces caisses ouvre le champ aux sociétés d'assurance plus solvable de souscrire un tel type d'assurance.

3.1.2.2) Les contrats de prévoyance

Cette Assurance tantôt obligatoire tantôt non, peut couvrir une panoplie de garanties telles que :

- Le risque maladie de santé lui-même et de sa proche famille, époux ou épouse et enfants mineurs.
- Le risque vieillesse du salarié et en cas de réversion de la veuve.
- Le risque chômage du salarié.
- Le risque décès du salarié, ou du conjoint et de ses enfants mineurs.
- Le risque invalidité en cas de perte définitive de santé possibilité d'espérer un niveau professionnel.

3.1.2.3) L'assurance des hommes clés

C'est un contrat proposé par les assureurs suite à la demande des actionnaires pour la protection des meilleurs dirigeants contre leur départ qui peut engendrer des pertes d'exploitation et de résultats.

3.2) l'assurance-crédit

Les entreprises qui travaillent beaucoup avec des crédits, il leur convient de souscrire des contrats d'assurance-crédit contre les risques commerciaux (non-paiement des clients), il y a lieu de noter que le non recouvrement des créances pour des raisons politiques (guerre, révolution, fermeture de frontières, interdiction de transfert monétaire, nationalisation, etc…) est exclu de ce genre de contrat par les sociétés d'assurance. Les gouvernants ont mis en place des sociétés spécialisées dans ce type de couverture des risques (exemple : COFACE en France).[1]

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

3.3) L'assurance des risques simples d'habitation

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

[1] L'article 59 bis de la loi 06/04 du 26 fevrier2006 relative aux assurances.

De nombreuses circonstances peuvent occasionner des dégâts à l'habitation: un incendie, des dégâts des eaux, une tempête, des catastrophes naturelles, ...etc. De plus, certains événements peuvent générer d'autres problèmes pour lesquels on peut être déclaré responsable, comme par exemple, des dégâts des eaux entraînant aussi des dégâts chez le voisin. Dans ce cas, l'assurance habitation intervient également.[1]

Une assurance habitation offre un certain nombre de couvertures de base légales obligatoires mais qui, pour le reste, diffèrent d'un assureur à un autre. Il est donc important de bien vérifier quels risques sont – ou non - couverts par la police.

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

3.4) Multirisques habitation

Le besoin de sécurité est classé parmi la base de pyramide des besoins telle qu'a été présentée par MASLOW, la personne peut réaliser sa sécurité en procurant un logement. Toutefois, ce logement est exposé aux catastrophes tant naturelles qu'artificielles d'où le besoin de souscrire des contrats d'assurance des habitations. Que ce soit une personne locataire, propriétaire, acheteuse par crédit hypothécaire de longue durée, il est nécessaire de souscrire un contrat d'assurance pour pouvoir reconstruire l'habitation, rembourser le crédit ou indemniser le propriétaire selon le cas.[2]

L'incendie est le premier risque contre lequel la personne cherche à se prémunir, ce risque est maîtrisable par les assureurs. Les assureurs peuvent proposer des contrats pour chaque risque séparément, mais pour de nombreuses raisons, ils regroupent ces différents contrats dans un contrat unique, ces contrats ont des noms variables selon la société: multirisque du particulier, multirisque habitation, assurance combinée risques divers, assurance multi - garanties, police familiale…etc.

[1] Articles 44-49 (incendie et risque divers) et article 56-59 (responsabilité civile) de l'ordonnance 95/07, modifiée et complété par la loi 06/04 du 26 fevrier2006 relative aux assurances.

[2] Jérôme YEATMAN, op.cit., pp121-126.

La législation algérienne a prévu ce type de risque notamment dans l'article deux(02) de décret exécutif N° 95-338 du 30 octobre 1995 relatif à l'établissement et à la codification des opérations d'assurance.[1]

Les garanties proposées sont: assurance des dommages aux biens et assurance de responsabilités.

3.4.1) Assurances des dommages aux biens

L'assureur garantit sous réserve des franchises, les dommages matériels causés aux biens assurés par les événements suivants :[2]

3.4.1.1) Incendie et risques annexes [3]

A. **Incendie, Foudre, Explosion, Electricité :** garantit tout dommage causé par le feu en dehors d'un foyer normal.

B. **Dommages ménagers :** l'assureur étend sa garantie aux dommages occasionnés par l'action subite de la chaleur ou par le contact direct et immédiat du feu.

C. **Chute d'avions :** sont garantis les dommages matériels causés aux objets assurés par le choc ou la chute des appareils de navigation aérienne ou de parties d'appareils, ou d'objets tombant de ceux-ci.

D. **Le choc d'un véhicule terrestre quelconque**.

3.4.1.2) Dégâts des eaux

Cette garantie couvre l'assuré contre les dommages matériels subis par les biens assurés et causés par :

- Les fuites d'eau accidentelles ou les débordements provenant des conduites non souterraines et tous appareils à effet d'eau et de chauffage.
- Les récipients.

---

[1] Articles 44-49 (incendie et risque divers) et article 56-59 (responsabilité civile) de l'ordonnance 95/07, modifiée et complété par la loi 06/04 du 26 fevrier2006 relative aux assurances.

[2] François COULIBAUET et autres « Les grands principes de l'Assurance » op cit, p62.

[3] Articles 44-48 (incendie et risque divers) et article 56-59 (responsabilité civile) de l'ordonnance 95/07, modifiée et complété par la loi 06/04 du 26 fevrier2006 relative aux assurances.

La garantie s'étend aux dommages occasionnés par les infiltrations provoqués par la pluie, la neige ou la grêle à travers les toitures et les ciels vitrés (terrasses exclus, sauf conventions contraires aux conditions particulières et moyennant surprime).

En général, la garantie couvre les conséquences des dégâts des eaux mais pas les causes, c'est – à - dire qu'elle ne prend pas en charge l'entretien, le bris des appareils ou des installations qui sont à l'origine des dommages causés par les eaux.

3.4.1.3) Bris de glaces

Cette garantie couvre le bris accidentel des biens et produits verriers et ce qu'elle qu'en soit la cause, sauf s'il s'agit de vice de construction, des soubassements, ou si le bris est survenu au cours de travaux de réfection, de pose ou de repose des objets assurés.

3.4.1.4) Vol

Cette garantie couvre l'assuré contre les dommages résultant de la disparition, la destruction ou des détériorations consécutives à un vol.

3.4.2) Assurances de responsabilités

3.4.2.1) La responsabilité locative

Sont garanties les conséquences pécuniaires de la responsabilité que l'assuré peut encourir, comme locataire ou occupant des locaux, pour tous dommages matériels d'incendie ou de dégâts des eaux. Cette assurance est étendue également à la perte de loyer que pourrait subir le propriétaire et la perte de jouissance.

3.4.2.2) Le recours des locataires contre le propriétaire

Sont garanties les conséquences pécuniaires de la responsabilité contractuelle que l'assuré peut encourir en tant que propriétaire à l'égard de ses locataires pour tous dommages matériels causés à ceux- ci. Cette garantie s'étend à la privation de jouissance dont pourrait être victimes les locataires atteints par ce sinistre.

3.4.2.3) La responsabilité envers le locataire

Ce contrat couvre les dommages constituant un trouble de jouissance et causés à des locataires.

3.4.2.4) Le recours des voisins et des tiers

C'est- à – dire, les conséquences pécuniaires de la responsabilité que l'assuré peut encourir, en vertu des articles 124 et 126 du code civil pour tous dommages matériels résultant d'un incendie ou de dégâts d'eaux. Cette garantie est étendue à la privation de jouissance.

3.4.2.5) Assurance de la responsabilité civile de simple particulier ou chef de famille

La société garantit l'assuré contre les conséquences pécuniaires de la responsabilité civile qui pourrait lui incomber en vertu des dispositions des articles 124 et suivants du code civil, en raison des dommages corporels et matériels causés à autrui par un accident et provenant :

- De lui-même en sa qualité de simple particulier.
- Des membres de sa famille dont il est civilement responsable en qualité de chef de famille.
- Des enfants mineurs dont il aurait la garde gratuite.
- Des domestiques préposés ou salariés occupés à son service particulier et qu'il emploie en qualité de maître de maison.
- Du fait des choses placées sous sa garde.
- Des animaux de basse – cour, oiseaux en cage, chats, chiens lui appartenant ou dont il aurait la garde à titre gratuit.
- La garantie s'applique également aux accidents causés par les bicyclettes sans moteur, les voitures d'enfants par la pratique à titre d'amateur des sports, par les bâtiments ou parties de bâtiments lui appartenant ou dont il est locataire qu'il occupe à titre privé.
- La garantie s'étend, en outre à la responsabilité civile encourue par l'assuré en raison des dommages résultant d'incendie, du feu, d'explosion ou de l'action de l'eau, même non consécutifs à un accident.

3.4.2.6) Responsabilité civile accidents immeubles

Sont garanties les conséquences pécuniaires de la responsabilité civile que l'assuré peut encourir en vertu des articles 124 et suivants du code civil en raison des dommages :

- De l'immeuble, des ascenseurs, des monte-charge, des antennes et radio / ou de télévision.
- Des murs de clôtures, arbres, jardins, trottoirs attenants à l'immeuble.
- Des préposés attachés à l'immeuble.

D'une manière générale, Le contrat d'assurance multirisque habitation peut contenir les assurances suivantes :

- Garanties concernant le logement de l'assuré (bâtiment et contenu de mobilier).
- Garanties de la responsabilité civile de l'assuré.
- Garanties des frais divers.
- Autres protections juridiques, assistance (assurance voyage, maladie, individuelle, accidents, de l'assuré et des membres de sa famille nommément désignés).

La tarification est faite à partir d'un barème qui tient compte de :

- La surface du logement
- La qualité du logement
- La situation (villa isolée, appartement en ville…)
- Capital mobilier à assurer
- La qualité de souscription (propriétaire, occupant ou non, locataire).

Le contrat multirisque habitation sert à offrir un service aussi complet avec l'espoir de fidéliser la clientèle.

Vu l'importance de ce contrat, certaines sociétés préfèrent souscrire deux contrats séparés, l'un pour la construction et l'autre pour le contenu de l'immeuble.

3.5) Assurance obligatoire des risques catastrophiques

Jusqu'au début des années 1980, tous les contrats (tous risques chantier et tous risques montage) excluaient les dommages causés par les catastrophes naturelles. Néanmoins, la loi sur les assurances de 1980 a introduit la couverture des catastrophes naturelles dans le cadre du contrat incendie.

L'ordonnance de 1995 a étendu la possibilité de couvrir les risques de catastrophes naturelles à l'ensemble des contrats d'assurance «dommages». Il ne s'agissait jusqu'alors que de la couverture des risques d'entreprise.

Après les conséquences catastrophiques des inondations de Bab El Oued (novembre 2001) et du tremblement de terre de Zemmouri dans la wilaya de Boumerdès(mai 2003), une obligation d'assurance a été édictée.[1] Elle vise d'abord les biens des particuliers, mais également les biens industriels et commerciaux.

Les assureurs algériens sont de la même façon obligés d'accorder la couverture des risques de CAT-NAT, et remplacent les pouvoirs publics dans l'organisation de l'indemnisation. Cependant, leur capacité financière pourrait être élargie par la réassurance et la constitution de réserves.

Le système bénéficie du soutien financier de l'Etat en cas de déséquilibre des résultats (garantie de l'Etat accordée à la CCR). Par ailleurs, il existe, depuis 1990, un fonds d'indemnisation des victimes des calamités naturelles (FCN).

Les catastrophes naturelles peuvent être définies comme étant des événements naturels d'une intensité anormale.

Le dispositif réglementaire mis en place par le législateur algérien à travers l'ordonnance 03/12 du 26 Août 2003 a retenu quatre événements importants, à savoir :

- Tremblement de terre
- Inondation et coulées de boue
- Tempête et vents violents
- Mouvements de terrain.

Conformément à l'article 1 de l'ordonnance ci-dessus, l'obligation pèse sur : « tout propriétaire, personne physique ou morale d'un bien immobilier construit et situé en Algérie » et sur « toute personne physique ou morale exerçant une activité industrielle et/ou commerciale ».

3.5.1) Objet et entendue de l'assurance catastrophes naturelles

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

[1] Article 1er de l'ordonnance 03-12 du 26/08/2003 (JORA n°52 de 2003) relative à l'obligation d'assurance des catastrophes naturelles et à l'indemnisation des victimes et ses textes d'application : décrets exécutifs 04-268 à 04-272 (JORA n°55 de 2004).

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

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

La détermination du capital assuré incombe à l'assuré, les bâtiments sont évalués à leurs valeurs de construction, les équipements à leurs valeurs de remplacement et les marchandises à leurs valeurs vénale (à la vente).

3.5.2) LIMITE DE GARANTIE : la garantie est limitée à :

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

3.5.3) TARIFICATION : La prime est déterminée en fonction de :

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

3.6) Risques agricoles[1]

Les contrats spécifiques destinés aux agriculteurs pour garantir l'assuré contre les risques suivants :[2]

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

[1] Articles 49-54 de l'ordonnance 95/07 relative aux assurances, modifiée et complété par la loi 06/04 du 26 fevrier2006.

[2] Jerome YEATMAN, op.cit, pp185-186.

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

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

Section 04 : L'émergence et développement de la bancassurance en Algérie

4-1) L'émergence la bancassurance en Algérie

En Algérie, le secteur de l'assurance est encore à ses commencements et le pays souffre du plus faible taux de couverture au monde, et ce pour des raisons que nous allons développer dans la dernière section de présent chapitre.

En effet, avec un taux de pénétration du secteur en-dessous de 1% (0,76% en 2015)[1] par rapport au PIB, celui-ci offre un très important potentiel de développement où beaucoup de parts de marché sont à conquérir tant sur les assurances de personnes que sur les assurances dommages.

Les autorités financières algériennes semblent, depuis quelques années, parvenues à la conclusion que le développement du secteur des assurances ne peut pas être confié aux seules compagnies d'assurance nationales publiques ou privées.

Une démarche a été mise en œuvre depuis quelques années qui vise à développer en priorité l'activité quasiment vierge en Algérie des assurances de personnes en faisant appel à la contribution des banques publiques et au partenariat international.

En Algérie comme dans d'autres pays voisins du même niveau de développement, le concept bancassurance, bien qu'il commence à avoir des perspectives d'évolution est encore dans sa phase embryonnaire. Le législateur algérien a intégré la bancassurance dans la loi N°06- 04 du 20 février 2006.

[1] LOUAHEB Karim "La bancassurance a besoin d'un marché financier volumineux et dynamique pour se développer ", Revue de L'ASSURANCE N°14 - Septembre 2016, CNA, Algérie, p14.

Dès lors, toutes les banques, établissements financiers et assimilés publics soient ils ou privés exerçant sur le marché algérien sont autorisés à commercialiser des produits d'assurance.

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

En vertu de cette loi, l'Algérie s'ouvre à la bancassurance avec l'annonce d'accords entre banques et compagnies d'assurances pour la vente de produits d'assurance par l'entremise des banques. C'est ainsi, qu'aujourd'hui, les banques multiplient les contacts avec les compagnies d'assurances afin de mettre en œuvre cette pratique.

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

Nous tenterons ci-après d'évoquer les expériences des uns et d'autres, chacun à sa stratégie pour se lancer dans la bancassurance.

Il s'agit, des contrats passés entre la société algérienne d'assurance(SAA) et la banque algérienne de développement rural(BADR), entre la compagnie algérienne d'assurances et de réassurance (CAAR) et le crédit populaire algérien(CPA), entre la caisse nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP-BANQUE) et la compagnie d'assurance CARDIF EL-DJAZAÏR (filiale de BNP Paribas Algérie).[2]

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

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

La Banque Extérieure d'Algérie s'est associée avec la société française AXA en mettant à sa disposition quelques agences qui ont été créées après 2008, car

[1] Entretien avec le directeur de l'UAR en date du 08 décembre 2010.

[2] Entretien avec le responsable de la CARDIF –Algérie en date du 06/01/2011.

toutes les autres agences ont été dédiées soit pour la CAAR, soit pour la CAAT dans le cadre des conventions avec des clauses d'exclusivité.[1]

La compagnie internationale d'assurance et de réassurance(CIAR), par le biais de sa filiale spécialisée en assurance-vie, (MACIR) commercialise des produits d'assurance, notamment ceux liés au crédit immobilier et crédit à l'exploitation, en utilisant le réseau de Natixix Banque.[2]

Le marché a connu aussi, la création en 2010 d'une société commune en l'occurrence la société d'assurance, de prévoyance et de santé (SAPS) en partenariat entre le groupe français MACIF, la SAA, la BDL et la BADR.[3]

Quant aux produits d'assurance pour lesquels des conventions de partenariat ont été signées entre les partenaires, nous les énumérons ci-après.

La distribution de produits d'assurance par la CNEP BANQUE en partenariat avec CARDIF EL DJAZAIR. Portera d'abord sur l'assurance des emprunteurs de la CNEP (vie et invalidité, incapacité de travail et chômage). Puis, elle sera étendue aux produits de prévoyance et d'épargne comme l'assurance décès, l'assurance de protection des comptes, produits d'assurance dommages liés aux crédits hypothécaires qui concernent l'assurance catastrophes naturelles et l'assurance multirisques habitation.[4]

Le choix opéré dans ce partenariat s'est concrétisé par le lancement en janvier 2009 de l'assurance des emprunteurs (ADE) et de "CNEP TOTALE PREVOYANCE" en juillet 2009.[5]

BNP Paribas lance sur le marché de la bancassurance algérienne, deux offres spécifiques bien adaptées et accessibles, « Protection Optimale » pour les particuliers et « Protection Pro » destinée aux professionnels.[6]

La banque de l'agriculture et du développement rural (BADR) opte pour les produits d'assurance de risques agricoles ayant trait à l'incendie des récoltes, la grêle et les multirisques des serres, jeunes plantations ainsi que les différents types

[1] Entretien avec le responsable de la bancassurance à la BEA en date du 03/05/2012.

[2] Entretien avec le responsable des assurances-vie à la MACIR en date du 28/02/2013.

[3] www.algerie-focus.com, dernière visite : 02/12/2014.

[4] Entretien avec le responsable de la CARDIF –Algérie en date du 06/01/2011.

[5] Entretien avec le responsable de la bancassurance à la CNEP-Bank en date du 26/12/2010.

[6] www. bnpparibas.dz, dernière visite : 05/05/2012.

d'élevage. Les assurances de personnes et de risques habitation sont également prévues dans l'offre de bancassurance proposée par la BADR.[1]

La BADR compte lancer de nouveaux produits en matière d'assurance, il s'agit de l'assurance multirisque relative aux semences et à la production de pomme de terre, à la viticulture, à la production des olives et à l'olivier.

Le partenariat CPA/CAAR, bute sur la commercialisation, dans une première étape, des polices d'assurance « multirisque habitation », « catastrophes naturelles », « temporaire décès » et « crédits ». Cette gamme de produits sera par ailleurs élargie, dans une seconde étape, avec la commercialisation des assurances « voyage à l'étranger », « groupe » et « individuelle accident ».[2]

La BNA s'est engagée à distribuer des produits d'assurance de la CAAT et de la SAA qui concernent les particuliers, tels que l'assurance décès, l'assurance individuelle accidents, l'assurance voyage et assistance, ainsi que l'assurance obligatoire des effets des catastrophes naturelles «CAT NAT».[3]

La MACIR propose trois produits liés aux crédits à savoir : assurance groupe emprunteur, assurance-crédit d'exploitation et assurance accident corporal.[4]

D'autres conventions ont été signées entre des banques et sociétés d'assurance, entre autre :[5]

- CARDIF El Djazair avec BNP Paribas et CNEP Banque,
- AXA avec AGB, SGA, BNP et BEA,
- SAA et CAAR avec BEA et CPA,
- CAARAMA aves CPA, BNA et ABC,
- CAAT et BEA,
- TRUST Assurance avec TRUST Bank,
- SALAMA Assurance et EL BARAKA Bank,
- AMANA avec BADR, BDL et BNA).

[1] Entretien avec le responsable de la bancassurance à la BADR en date du 25/04/2012.

[2] http://www.caar.com.dz, dernière visite : 20/04/2012.

[3] Entretien avec le responsable de la bancassurance à la BNA en date du 25/04/2012.

[4] Entretien avec le responsable des assurances-vie à la MACIR en date du 28/02/2013.

[5] Manel BRAHIM « Dix années après son introduction dans le marché national :La bancassurance intimement liée au développement des AP », Revue de L'ASSURANCE N°14- Septembre 2016, p11.

4.2) L'impact de la bancassurance sur les assurances de personnes

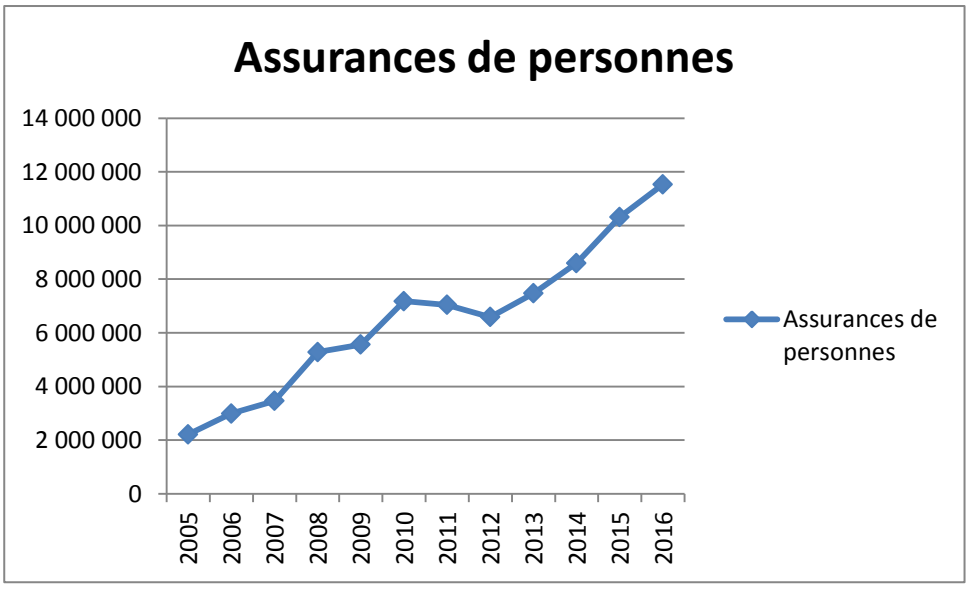
Nous présentons ci-dessous l'évolution de la production des assurances de personnes sur la période 205-2016.

Tableau N°05 : Evolution des assurances de personnes entre 2005 et 2016

Année	Assurances de personnes en milliers DA
2005	2 217 465
2006	2 988 878
2007	3 462 792
2008	5 281 965
2009	5 563 724
2010	7 179 526
2011	7 042 608
2012	6 586 824
2013	7 470 923
2014	8 600 659
2015	10 320 079
2016	11 533 310

Source : les notes de conjoncture des années : 2005-2016_CNA.

Figure N°01 : Evolution des assurances de personnes entre 2005 et 2016 en milliers DA



Source : les notes de conjonctures des années : 2005-2016_CNA.

Les assurances de personnes ont connu une progression continue tout au long de la période 2005-2016 comme le témoigne le graphe supra.

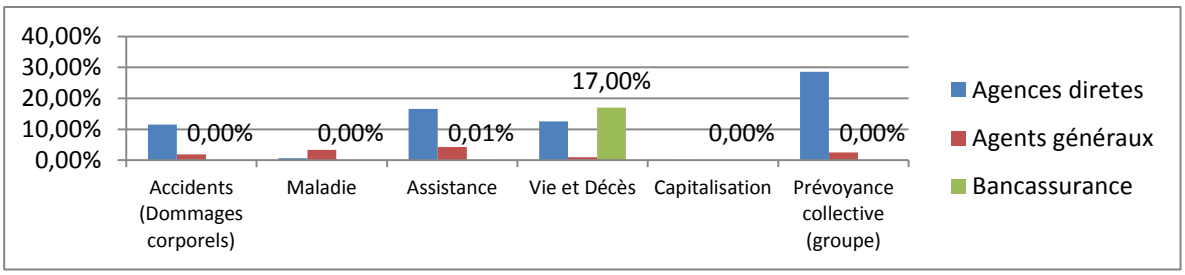
Néanmoins, la légère régression observée pendant l'année 2012 pourrait être expliquée par le fait qu'en 2012, le chiffre d'affaire était généré par six compagnies spécialisées en assurances de personnes, entrées en activité à partir du 01/07/2011 contre 12 compagnies avant cette date. D'autre part, il s'agit là d'une phase de démarrage, entamée avec la date de l'entrée en vigueur de la filialisation. Nous remarquions un regain de croissance en 2013, mais elle reste en deçà des potentialités existantes.

En termes du volume, la proportion de l'assurance vie reste très maigre (un chiffre d'affaires de 11, 533 milliards de dinars en 2016 soit 8,91% de la production totale du marché au 31/12/2016)[1], son rôle demeure encore faible dans la mobilisation de l'épargne.

Plusieurs facteurs se conjuguent pour freiner le développement de l'assurance vie en Algérie à savoir : le faible pouvoir d'achat des algériens, l'absence de la culture assurantielle et le facteur religieux (une partie de la population considère que l'assurance est une opération illicite de point de vue de la religion).

La bancassurance a contribué à l'amélioration des assurances de personnes conne le témoignent les chiffre ci-dessous réalisés en 2014.

Figure N°02 : Production des AP par réseau de distribution au 31/12/2014



Source : établi à partir de la note de conjoncture du marché des assurances au 31/12/2014(CNA)

Nous observons que la part de 17% semble prometteuse pour un début de la bancassurance, cependant, ce taux est représenté par les contrats vie et décès souscrits à l'occasion du crédit, la proportion des autres types de contrats (accidents, maladie assistance, capitalisation et prévoyance collective) est insignifiante.

La grande partie de la bancassurance (95%) est réalisée par la filiale de BNP paris bas (CARDIF–Algérie), le reste est généré par CAARAMA, SAPS et AXA VIE.[2]

[11] Notes de conjoncture d'assurances 4éme trimestre 2016 _CNA.

[2] Note de conjoncture du marché des assurances, 4ème trimestre 2012, CNA, p10.

Le concept de bancassurance, a été introduit, dans un but de booster le marché des assurances de personnes, en diversifiant le réseau de distribution surtout que les banques bénéficient d'une fréquence de contact plus élevée avec les clients et d'une meilleure connaissance de leur situation patrimoniale.

Cependant, pour certaines banques, la bancassurance n'a pas donné les résultats attendus, son adoption n'est pas venue de libre choix des partenaires mais sur injonction des pouvoirs publics. Résultats, le partenaire banque n'as pas prêté l'intérêt voulu pour lancer cette nouvelle activité, aucune étude de faisabilité de ce nouveau produit n'a été faite, aucune étude de consommateur n'a été réalisée, l'absence de comptabilité analytique par activité complique davantage l'analyse de la rentabilité marginale de l'activité bancassurance.

Bien, qu'étant à un état embryonnaire de son évolution, la bancassurance concrétisée par le bais des partenariats entre compagnies nationales et étrangères s'annoncent plus intéressants (à l'exemple de CARDIF Algérie et la CNEP-Banque), car le réseau de distribution est déjà sur place et le transfert technologique est assuré. Le management étant octroyé au partenaire étranger, il va sans aucun doute agir positivement sur le plan de la formation, de la ressource humaine et apporter un plus en matière de marketing, ainsi qu'un apport en capitaux.

Le partenariat avec les compagnies étrangères dans le domaine de bancassurance permettra d'élever le niveau de concurrence et de compétitivité des sociétés d'assurances, ainsi que la qualité des services.

Section 05 : Les contraintes de la bancassurance en Algérie

Le développement de la bancassurance souffre de plusieurs contraintes dont les unes sont liées à la réglementation bancaire et les autres à réglementation assurances.

5.1) Les contraintes liées à la réglementation bancaire

Du côté de la réglementation bancaire algérienne, deux contraintes majeures sont à considérer, il s'agit de l'obligation au secret professionnel et de l'absence du caractère accessoire que doit avoir, comme première étape, la bancassurance par rapport à l'activité principale de la banque.

5.1.1) L'obligation au secret bancaire

Au même titre que de nombreuses activités, le banquier algérien, comme par ailleurs, est tenu au secret professionnel, ce principe est encadré par l'article 117

de l'ordonnance 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit. A priori, la pratique de la bancassurance repose sur la communication d'information relative aux clients de la banque à la compagnie d'assurance dans le cadre de la recherche des synergies entre les deux partenaires.

Or cette pratique semble incompatible avec la notion secrète bancaire. Il existe donc ici une contrainte juridique importante pesant sur le développement de la bancassurance puisque le manquement au secret professionnel est sanctionné pénalement (article 301 du code pénal algérien). La responsabilité du banquier étant engagée du point de vue pénal ; il est évidemment indispensable de ne divulguer aucun élément de nature à enfreindre l'obligation de discrétion professionnelle.

5.1.2) La notion d'opérations accessoires

Aux termes de l'article 72 de l'Ordonnance N°03-11 du 26 août 2003 modifiée, relative à la monnaie et au crédit encadrant les opérations connexes ne prévoie pas l'opération d'assurance, il est impératif aujourd'hui de revoir cet aspect afin de permettre à la banque de se lancer réellement dans la bancassurance.

5.2) Les contraintes liées à la réglementation des assurances

Les commissions à encaisser par les bancassureurs étant plafonnés par la réglementation.[1]

Par ailleurs, il est interdit d'encaisser un montant de prime supérieur à celui fixé par la compagnie d'assurances (la banque étant un intermédiaire). Ceci ne joue pas en faveur du développement de la bancassurance.

Toutefois, nous pensons que ces différentes contraintes ne feront que retarder le développement de la bancassurance. Mais, elles ne l'empêcheront pas de continuer à se développer. Cette conviction nous la tirons des enjeux que représente la bancassurance pour ses différents acteurs.

[1] Voir le tableau N°02, P78.

Conclusion

Nous avons essayé, à travers ce polycopié, d'éclaircir les contours du concept bancassurance qui signifie la distribution de contrats d'assurance par les banques, établissements financiers et assimilés, il est née en Europe, dans les années 70-80.

Développer les assurances, augmenter la rentabilité et fidéliser le client en lui offrant une gamme complète de produits bancaires et d'assurances, tels sont les objectifs de la bancassurance.

La bancassurance est inégalement développée dans le monde mais en progression un peu partout. En effet, en Europe: France, Benelux et Espagne sont en tête de développement de la bancassurance. Encore limitée en Allemagne, Italie et Grande-Bretagne mais on y remarque une expansion apparente.

Pour les pays où l'assurance n'est pas suffisamment développée à ses juste potentialités, comme en l'Algérie, la bancassurance peut être utilisé comme instrument de développement et de promotion de l'assurance notamment dans les domaines où les réseaux de distribution dits classiques n'ont pas réussi(à l'exemple de l'assurance vie).

Dans la perspective de contribuer au développement de l'assurance que les pouvoir publics ont entamé une série de réformes depuis 2006 tant sur le plan législatif, en permettant aux banques de distribuer des produits d'assurance.

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

Le développement de la bancassurance en Algérie souffre de plusieurs contraintes dont les unes sont liées à la réglementation bancaire et les autres à réglementation des assurances.

Pour réussir, la bancassurance doit être prise d'une manière pédagogique et sereine, notamment au niveau des produits à proposer, il faut commencer par les plus simples avant de développer les produits d'assurance qui nécessitent un savoir-faire particulier ou ceux qui répondent à une démarche complexe.

Bibliographie

1 ABANE Mouloud « l'ère de la globalisation des services », revue algérienne des assurances, N°02.

2 ASSAD Rachid « Atouts et faiblesses de la Bancassurance. », séminaire sur l'intermédiation en assurance, faculté de droit de Casablanca, le samedi 14 février 2009.

3 BARKAT Mohamed El-Amine « Assurance et Islam », Contribution à la conférence – table ronde : assurance vie et société, CNA,15/06/2005.

4 BARUA Abheek, « bancassurance new concept catching up fast in india», the chartered accountant N° 1348, juin 2004.

5 BENOIST Gilles « la bancassurance : les nouveaux défis stratégiques », revue assurance et gestion des risques, HEC - Montréal, juillet 2002.

6 BERNIER Gilles, « la bancassurance au Canada : mythe ou réalité, menace ou opportunité », rencontre de RCAQ, Québec, 12 janvier 2006.

7 BONNARD Jérôme « Les conséquences des crises financières de 2008/2009 et 2011/2012 sur l'assurance. », halshs0655657, vesrion1, janvier2012.

8 BOON Lim Kah et autres « user acceptance of bancassurance in malaysia », international conference of management, economics and finance, 15 et 16 octobre 2012, hilton hotel, kuching, sarawak, Malaysia.

9 BORDERIE Alain et Michel LAFFITTE « la bancassurance, stratégie et perspectives en France et en Europe » revue banque Edition, paris, France, 2004.

10 BOUCHACHIA Hassan « La bancassurance bute sur l'assurance-dommages », Édition N° 319 du 26/02/1998.

11 BRAOUET Christophe « l'avenir de la bancassurance à l'heure d'internet », banque stratégie N°185, septembre2001.

12 BURG Didier « La bancassurance fait un tabac en Chine », l'argus de l'assurance, 29 septembre 2006.

13 CANNATA Roberto « la banque italienne : les rapports banque-assurance », banque magasine N°149-mai 1998.

14 CHATIER .C et KASTLER « perspectives de la bancassurance », Banque et stratégie N°129, juillet 1996.

15 COULIBAULT François, Constant ELIASHBERG et Michel LATRASSE « LES GRANDS PRINCIPES DE L'ASSURANCE », 4ème édition L'ARGUS édition, Paris1999.

16 DANIEL Jean pierre « la bancassurance : fin de la première étape ou dernière étape avant la fin ? », édition de Verneuil, France, 1992.

17 DANIEL Jean-Pierre « L'assurance islamique gagne du terrain », La Tribune de l'assurance - n° 111 - avril 2007.

18 DASSOULI Afifa « Bancassurance : les derniers chiffres d'un secteur en plein essor », la nouvelle tribune, 16 juillet 2007.

19 DE CUYPER Hans «Bancassurance Global to Local», Mayban Fortis, 11 juillet 2007.

20 DE GRYSE Bernard « monde changeant des assurances », cahiers financiers, Édition Larcier, Bruxelles/ Belgique, 2007.

21 DELATTRE Eric « fusions bancaires : signal stratégique du nom », BANQUE magazine N° 637/juin2002.

22 DENNOUN Noureddine «A qui profite la bancassurance », séminaire sur l'intermédiation en assurance, faculté de droit de Casablanca, le samedi 14 février 2009.

23 DENOUN Noureddine « La bancassurance au Maroc, entre la loi bancaire et le code des assurances », L'Economiste du 13.02.2003.

24 Dhafer SAÏDANE « les deux modèles de la bancassurance », la revue : l'expansion, samedi 7juin2007.

25 DUMOULIN CHRISTIANE. JEAN. PAL. FLIPO « ENTREPRISE DES SERVICES FACTEURS CLES DE REUSSITE » les éditions D'ORGANISATION France 93,

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

27 EL YEFI Bouchaib « la Bancassurance marocaine : Ses atouts, ses enjeux et ses défis », la gazette, 13 janvier 2003.

28 FELLI Moncef « Bancassurance ! Sommes-nous sur le bon chemin», séminaire organisé par l'ESB 15 et 16 Mars 2003.

29 FENELON Sara et autres «bancassurance dans le monde : une réalité très contrastée »newsletters techniques SCOR, N°10, février 2003, France.

30 FIDEL Erik « l'assurance, une opportunité pour les banque américaines », banque stratégie N°129, juillet-août 1996.

31 GEANDBASTIEN Charlotte « bancassurance : to be or not to be client centric », banque stratégie N°251/septmbre,2007.

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

33 GONZALEZ Daniel « évolution de la part de marché des bancassureurs », banque stratégie N°122, décembre 1995.

34 GOSSOU Sylvestre « la distribution de l'assurance par les banques : contribution à l'étude des assurances collectives », thèse de doctorat en droit privé, FDSS /Université de Potiers/France, 2005.

35 HASSID Ali « Initiation à l'étude des Assurances économiques » ENAL 1994.

36 HOSNI Amina et autres « le secteur bancaire: Un secteur incontournable du paysage boursier Tunisien », revue de MAXULA BOURSE, Tunisie, décembre 2011.

37 KARUNAGARAN.A « Bancassurance : a feasible strategy for banks in India ? » Occasional Papers Vol. 27, No.3, Winter 2006.

38 KEFI Walid « banque et assurance, décollage difficile de la bancassurance », la revue : Les Afriques du 31/10/2010.

39 KEREN Vered « la bancassurance », que sais-je, 1ère édition, presse universitaire de France, 1997.

40 LANGLAUME Patrice Michel « la distribution des produits d'assurance par les banques et les établissements financiers », séminaire organisé par UAR/INSAG, jeudi 10février 2008.

41 LEIBUNDGUT Brice « la bancassurance vie un axe d'épargne privilégié », banque magazine N°622/février 2001.

42 LEROUGE Patrice «la maturité de la bancassurance», banque stratégie N°182, mai2001.

43 LIOLIAKIS Nicolas et TAPIE Christophe « convergence banque–assurance : les jeux ne sont pas faits », BANQUE magazine N° 655/fevrier2004.

44 MARCHAIS Dominique « le cadre légal et règlementaire des banque britanniques », la revue banque, N°575-novembre 1996.

45 MARJORIE Chevalier, Carole LAUNAY et Bérangère MAINGY « Analyse de la situation de la Bancassurance dans le monde », revue focus septembre 2005.

46 MARTIN Benoit « une brève présentation de la bancassurance », classement établis par la Tribune de l'Assurance, décembre 2009, Publié le 8 mars, 2010.

47 MAURICE FAUQUE « LES ASSURANCES Q.S.J, presse universitaire de France

48 MICHAUD Pierre « assureurs et banquier: bâtir une relation au service du client », banque stratégie N°129/juillet-aout 1996.

49 MOUMNY Kamal « point de vue d'un chercheur universitaire sur l'évolution de la bancassurance au Maroc », séminaire sur l'intermédiation en assurance, faculté de droit de Casablanca, le samedi 14 février 2009.

50 NAGAOKA umi «Bancassurance in Japan - Where Are the Opportunities for Foreign Competitors? », SKU-DFMN, Japon, novembre 2005.

51 NDYAE Bassine « résultats des compagnies d'assurance, le secteur a connu mieux », la revue challenge du 12au18juin2010.

52 NIGH John.O « Bancassurance in Latin America », EMPHASIS, 2000/1.

53 PIERRARD Jean –Michel « banque et assurance: quelles convergences technologiques? », banque stratégie

54 PONTBRIAND Gaël « la bancassurance et la restructuration du secteur financier », banque stratégie N°147/mars1998.

55 REGIMBAL Louis « Bancassurance au Canada : Quelles leçons tirer de l'expérience française? Quelles opportunités pour exploiter davantage le modèle de bancassurance? », focus Services Financiers, SECOR Conseil, n°02, automne 2009.

56 ROMAIN Jean-François « la bancassurfinance et les statuts des intermédiaires financiers primaires et secondaires »IN « bancassurfinance, actes du colloque du 3juin 1999 organisé par l'association européenne pour le droit bancaire et financier-Belgium(AEDBF).

57 SABLE Jean-Pierre « Bancassurance au Canada : Quelles leçons tirer de l'expérience française? Quelles opportunités pour exploiter davantage le modèle de bancassurance? », focus Services Financiers, SECOR Conseil, n°02, automne 2009.

58 SASPORTAS Olivier « Le modèle de la bancassurance s'affirme en Chine », L'AGEFI Quotidien, 14 septembre2010.

59 SLEIMAN Gilbert « les structures juridiques de bancassurance », thèse de doctorat en droit privé, FDSS/université de Poitiers, 2004.

60 TAFIANI Messaoud Boualem « Les Assurances en Algérie », OPU, Alger, 1987,

61 TLILI,H« La Bancassurance et l'assurance vie : toutes les chances pour réussir, qu'en disent les acteurs ? »,

revue : Africain Manager du 13/04/2009.

62 TRAINAR Philippe « La bancassurance : généralisation ou déclin du modèle ? », SCOR Papers N°2, août 2008.

63 VALIN Gérard « Bancassurance européenne et réseaux postaux face aux nouvelles exigences de la gouvernance patrimoniale et sociale », banque stratégie N°251.

64 VALIN Gérard « GESTION DES ENTREPRISES D'ASSURANCES » DUNOD, France

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

66 WALLERICH Denis et autres « Bancassurance », la revue FOCUS, octobre 2005.

67 WARTH Wolfgang.P et Valérie LE DEROFT « l'état de la bancassurance en Europe », revue banque N°577- janvier 1997.

68 WHITE Michael.D « bancassurance in the USA and abroad", Proceedings of the 2nd international life insurance conference "marketing peace of mind," London, England, mars 1990.

69 WOLF Ernest « la législation antitrust des Etats-Unis et ses effets internationaux, Revue internationale de droit comparé, Volume 2, 1950.

70 YAHYAOUI Thami « les code des assurances, principales nouveautés », ALMALIYA, revue trimestriel du MFP « secteur financier », N°2 octobre 2005.

71 YEATMAN Jérôme, YEATMAN Jérôme « Manuel International de l'Assurance » Economica, France 1998 (école nationale d'assurance de Paris),

72 Entretien avec le directeur de l'UAR en date du 08 décembre 2010.

73 Entretien avec le responsable de la bancassurance à la BADR en date du 25/04/2012.

74 Entretien avec le responsable de la bancassurance à la BEA en date du 03/05/2012.

75 Entretien avec le responsable de la bancassurance à la BNA en date du 25/04/2012.

76 Entretien avec le responsable de la bancassurance à la CNEP-Bank en date du 26/12/2010.

77 Entretien avec le responsable de la CARDIF –Algérie en date du 06/01/2011.

78 Entretien avec le responsable des assurances-vie à la MACIR en date du 28/02/2013.

79 L'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances

80 L'ordonnance 03-12 du 26/08/2003 (JORA n°52 de 2003) relative à l'obligation d'assurance des catastrophes naturelles et à l'indemnisation des victimes et ses textes d'application

81 La loi 06/04 du 26 fevrier2006.

82 Note de conjoncture du marché des assurances, 4ème trimestre 2012, CNA.

83 Décret exécutif 07-153 du 22 mai 2007 fixant les modalités et conditions de distribution des produits d'assurance par les banques, établissements financiers et assimilés et autres réseaux de distribution. Jo n°35 du 23 mai 2007.

84 Décrets exécutifs 04-268 à 04-272 (JORA n°55 de 2004).

85 http://www.caar.com.dz, dernière visite : 20/04/2012.

86 www. bnpparibas.dz, dernière visite : 05/05/2012.

87 www.algerie-focus.com, dernière visite : 02/05/2012.

88.أحمد الزرقا مصطفى " عقد التأمين وموقف الشريعة الإسلامية منه"، مؤسسة الرسالة، بيروت، 1987.

89.جبر محمد سلامة "حكم التأمين في الشريعة الإسلامية"، شركة الشروق للنشر، السعودية، 1982 .

90. حامد حسان حسين «حكم الشريعة الإسلامية في عقود التأمين"، دار الاعتصام، القاهرة، 1989.

91.شوكت العليان "التأمين في الشريعة والقانون"، دار الرشيد للنشر، الرياض،1989 .

92.أبو زهرة محمد «استفسارات"، مجلة الاقتصاد الإسلامي بنك دبي السلامي1982.

93.الحميد الساعاتي عبد الرحيم " هل التـأمين الإسلامي المركب تأمين تعاوني أم تجاري؟" مجلة جامعة الملك عبد العزيز :الاقتصاد الإسلامي.

94.بن إبراهيم الثنيان سليمان «حقيقة شركات التأمين"، مجلة البيان، لندن، 1999.

95.عبد الرحيم الحميد الساعاتي" هل التـأمين الإسلامي المركب تأمين تعاوني أم تجاري؟" مجلة جامعة الملك عبد العزيز :الاقتصاد الإسلامي