Retirer le filigrane maintenant

Les premiers pas de la bancassurance en Algérie

BENKAML Mohamed Abdelaziz

université d'Oran

Résumé :

Depuis quelques années, l'Algérie s'est décidée de reformer le secteur des assurances afin de le promouvoir à même de le rehausser à sa juste potentialité.

En effet, il est regrettable que dans un pays aux riches potentialités comme l'Algérie, le secteur des assurances représente moins de 1% du PIB (0.7% en 2009), au moment où chez nos voisins, le taux est de 2,4% en Tunisie et de 2,6% au Maroc.

Malgré tous les efforts de redressement économiques consentis, la couverture de l'économie nationale en termes d'assurance demeure la plus faible à l'échelle régionale.

pdfelement

Introduction

Depuis quelques années, l'Algérie s'est décidée de reformer le secteur des assurances afin de le promouvoir à même de le rehausser à sa juste potentialité.

En effet, il est regrettable que dans un pays aux riches potentialités comme l'Algérie, le secteur des assurances représente moins de 1% du PIB (0.7% en 2009), [1]au moment où chez nos voisins, le taux est de 2,4% en Tunisie et de 2,6% au Maroc.

Malgré tous les efforts de redressement économiques consentis, la couverture de l'économie nationale en termes d'assurance demeure la plus faible à l'échelle régionale.

C'est justement dans la perspective de contribuer d'une manière plus efficace au développement de l'assurance que les pouvoir publics ont entamé une série de reformes tant sur le plan législatif en permettant aux banques de distribuer des produits d'assurance que sur le plan structurel en ordonnant aux compagnies d'assurance de séparer l'activités d'assurances dommages de celle de personnes qui sera obligatoire en 2011. [2]

Nous tenterons à travers cette contribution de cerner les contours de ce nouveau concept, son apport, ses facteurs clés de succès, ainsi que la tentative de l'Algérie à l'introduire dans le

Retirer le filigrane maintenant

paysage financier en adoptant une nouvelle loi(loi du 26 février 2006) qui permet aux banques et établissements financiers et assimilés de distribuer les produits d'assurance sous différentes formes. Suite à cette modification de loi, plusieurs acteurs financiers (précurseurs) ont déjà conclu leurs accords avec des compagnies d'assurances afin de concrétiser des projets de partenariats.

I) Définition de la bancassurance

La bancassurance peut être définie selon deux points de vue l'une fonctionnel et l'autre institutionnel :

Le premier s'entend comme des services financiers intégrant des produits de la banque et de l'assurance : par exemple la souscription d'assurance des moyens de paiement (perte de carte, de chéquier, ...) ou l'assurance de perte de revenus (chômage, invalidité, ...) associée à la tenue d'un compte courant.

Le second concerne la manière dont est organisée la collaboration entre la banque et l'assurance ou d'autres organismes non bancaires. Cela se traduit de plus en plus par la création ou l'achat de sociétés d'assurances par des groupes bancaires, et en sens inverse de la diversification de groupes d'assurance dans la banque.

Afin de bien cerner les contours du concept « bancassurance », nous tenterons de donner quelques définitions que nous commenterons par la suite :

« 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]

« La bancassurance désigne la distribution de contrats d'assurance par les guichets de banques ou établissements financiers ».[4]

« En règle générale, la bancassurance peut être décrite comme stratégie adoptée par des banques ou des compagnies d'assurance visant à lancer les services financiers d'une façon moins intégrée. Dans la pratique, le terme " bancassurance " est uniformément employé pour décrire une nouvelle orientation stratégique d'institution financière dans une démarche commerciale - client ».[5]

« Durant ces dernières années, et du fait de la déréglementation du marché financier, l'innovation en matière de produits devient une des conditions de la clientèle en élargissant la gamme des produits et services présentés au public, l'un de ces nouveaux modes de conquête des marchés est la bancassurance ».[6]

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

La bancassurance est un mode de rapprochement entre les banques et les sociétés d'assurances, le rapprochement peut se traduire par différentes façons. Par prises de participations réciproques et même par intégration les unes dans les autres ou filialisation, par la création des structures communes tels que des organismes de placement collectifs des valeurs

pdfelement

Retirer le filigrane maintenant

mobilières (OPCVM) ou carrément, 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. En fait, cette stratégie vise à offrir au client une gamme de produits variée et composée en même temps des produits bancaires et d'assurance afin de le fidéliser. Le choix stratégique de la banque projette cette dernière dans le long terme.

La bancassurance est une nouveauté, bien évidemment les relations entre banques et compagnies d'assurance ne sont pas nouvelles et ce à travers les prises d'actions, par les banques, dans des sociétés d'assurances notamment dans les pays européens dits latins (France, Belgique et Espagne). La bancassurance a commencé dans les années 70 par vendre les produits d'assurance vie.[7] [(1)] La nouveauté donc, est le produit de l'imagination du monde financier.

La définition donnée par la swiss Re(1992) souligne également la confusion entourant le terme« bancassurance », il est parfois employé pour remplacer « finance globale » ou « assurbanque ». Les significations qui ont été attribuées à la bancassurance illustrent le fait de la prise de plusieurs formes suite au développement récent de cette dernière et aux améliorations convenues où les lignes de délimitation entre l'assurance et les secteurs bancaires sont devenues brouillées.

En effet, dans les années 1970, quelques banques (crédit mutuel français à leur tête) ont opéré des choix économiques et stratégiques qui consistaient à se passer des intermédiaires pour faire souscrire une assurance crédits pour leurs propres clients d'engagements.[8] [(2)] Ainsi est née l'idée de distribuer des produits d'assurance parallèlement à l'activité banque.

Cette innovation conférera à la banque un avantage concurrentiel lié à la stratégie de différenciation implicite mais valorisée par le marché.

La bancassurance est un terme apparu en France après 1970 pour définir la vente de produits d'assurance par l'intermédiaire d'un réseau bancaire. Mais ce terme ne recouvre pas uniquement une spécificité de distribution. D'autres caractéristiques, d'ordre légal, fiscal, culturel et/ou comportemental doivent être intégrées au concept de bancassurance. C'est en effet l'ensemble de ces caractéristiques qui peut expliquer les différences marquées de la bancassurance d'un pays à l'autre. Alors qu'elle domine très nettement sur certains marchés, représentant plus de deux tiers du chiffre d'affaires en Assurance de Personnes, d'autres marchés semblent ne pas l'avoir retenu comme modèle.

II) Les facteurs clés de succès de la bancassurance

Le premier facteur de succès est sans aucun doute l'environnement du pays concerné, en premier lieu son environnement légal et fiscal. En second lieu viennent les avantages fiscaux favorisant l'épargne individuelle. Viennent enfin les facteurs culturels et comportementaux. Un faible taux de pénétration de l'assurance Vie, favorisant l'implantation d'assureurs étrangers,

pdfelement

Retirer le filigrane maintenant

peut également avoir un impact important. En effet, ces assureurs choisissent souvent des alliances avec des banques locales.[9]

Le modèle bancassurance a aussi ses facteurs endogènes de succès : son organisation, son système d'information, la formation et la rémunération de ses vendeurs, ses méthodes de vente, mais aussi les produits d'assurance commercialisés.

Une forte intégration du système d'information de l'assurance dans celui de la banque est indispensable. Elle permet une souscription décentralisée au maximum au niveau de l'agence bancaire, mais une gestion des contrats et des sinistres centralisée chez l'assureur. En outre, une formation et une motivation (notamment financière) du réseau bancaire à la vente des produits d'assurance sont nécessaires à la réussite commerciale.

Enfin, les caractéristiques des produits vendus sont essentielles. L'activité d'assurance d'un réseau bancaire débute souvent avec des produits proches de l'activité bancaire : vie individuelle, assurance des crédits et des opérations bancaires (emprunts immobiliers, prêts à la consommation, assurance de découverts, couverture de cartes de crédit…).

Elle leur fournit un accès facile à l'assurance, une méthode de paiement simple, une couverture financièrement avantageuse grâce à des tarifs groupes. Même lorsque les banquiers étendent leur gamme de produits d'assurance, les contrats qu'ils proposent restent faciles à comprendre, pour le client et le vendeur : les garanties sont simples, avec très peu d'options, une tarification simplifiée. Elles permettent des primes peu élevées et une souscription simplifiée.

Le succès de la commercialisation de produits d'assurance par les réseaux bancaires profite donc de la bonne image de la banque auprès de ses clients, d'une base importante de clients réguliers, et de l'intégration du processus de commercialisation dans l'activité quotidienne de la banque. Quant à la bonne adaptation au réseau bancaire des produits vendus, elle est essentielle.

Partout dans le monde, la réglementation en matière de banque et d'assurance a changé ou elle est entrain de changer.[10] chez nous, en Algérie, beaucoup reste à faire dans ce domaine.

Des reformes du secteur financier ont été opérées ces dernières années. La dernière, en date du 20 février 2006, relative aux assurances[11] a permis l'introduction de la bancassurance en autorisant les banques à distribuer les produits d'assurance.

III) Les arguments militants pour la bancassurance en Algérie

Plusieurs arguments peuvent militer en faveur de la bancassurance en Algérie, tant sur le plan micro que macro économique.

III-1) sur le plan micro

Au niveau micro c'est-à-dire l'environnement restreint dont lequel évoluent les banques et les compagnies d'assurance, la bancassurance est plus que nécessaire afin d'améliorer la rentabilité par la réalisation des économies d'échelle et de gamme, tirer des avantages concurrentiels en offrant au client une gamme complète de produits bancaires et d'assurance et

pdfelement

Retirer le filigrane maintenant

de toucher le plus grand nombre en terme, à la fois, de bancarisation et de pénétration d'assurance.

III-1-1) l'amélioration de la rentabilité

Les commissions à percevoir des compagnies d'assurance, en contre partie de vente de produits d'assurance par les banques, vont certainement contribuer à amortir les charges de fonctionnement de la banque et par conséquent l'amélioration de la rentabilité de la banque et de la compagnie d'assurance, en versant moins comme commissions à la banque distributeur de produits.

En effet, le fait d'élargir l'activité de la banque en proposant une gamme de produits plus étendue dont les effectifs demeurent constants ne peut qu'accroitre sa rentabilité et donner au personnel la possibilité d'évolution dans leurs carrières. [12]

III-1-2) L'avantage concurrentiel

La bancassurance va permettre la consolidation d'une épargne, en transformant des fonds qui se trouvait placés sur des comptes livrets en contrats d'assurance vie d'une durée moyenne. Cette volonté des clients à transformer leurs comptes épargne en contrats d'assurance se justifie par les exonérations fiscales dont bénéficient les assurances vie.[13]

La bancassurance peut donner naissance à un groupe ou à un conglomérat financier d'une taille considérable ; ce qui va lui conférer un pouvoir de négociation sur le marché, avec les partenaires sociaux et même avec l'état qui n'hésitera pas à intervenir en sa faveur en cas de difficultés.

De même, l'effet de taille produit aussi des économies d'échelle qui représentent la baisse des couts moyens avec le volume d'activité.

Offrir une gamme complète au client, va sans doute le fidéliser et surtout quand on sait que le consommateur algérien est dépourvu de la culture financière, d'un coté, et s'est fait une très mauvaise image des services financiers héritée par les acteurs du secteur de temps de la gestion socialiste, d'un autre coté.

Cette fidélisation rendue possible par l'innovation par la bancassurance, elle lui conférera un avantage concurrentiel lié à la stratégie de différenciation implicite mais très prisée par le marché.

Une meilleure rentabilité dégagée par la bancassurance, permettra de réduire les commissions exigées des clients, et c'est là l'avantage compétitif sur les concurrents.

Sans grands efforts marketing, la compagnie d'assurance peut facilement avoir l'exclusivité des clients de la banque partenaire, car sont rares les clients qui refusent de souscrire à une assurance proposée par la banque avec laquelle il a des relations privilégiées et surtout tenu par des produits bancaires notamment le crédit.

pdfelement

Retirer le filigrane maintenant

L'expérience à travers le monde montre que les assureurs qui tardent à adhérer à la bancassurance perdent progressivement des parts de marché, et par la suite seront obligés de suivre mais après avoir perdu en argent et en temps.

III-1-3) couverture plus large du territoire

Le réseau bancaire est plus dense que celui de l'assurance, d'où la nécessité de coopérer avec les banque afin d'avoir accès direct à une plus large clientèle sans investissement en infrastructure et en marketing.

Certaines compagnies d'assurance notamment privées qui viennent de s'implanter ces dernière années en Algérie ne disposent pas d'un nombre important d'agences, le partenariat avec les banques c'est un chois stratégique pour elles, il permettra d'atteindre une clientèle diversifiée et répartie sur l'ensemble du territoire nationale.

III-2) sur le plan macro économique

Conjuguer les efforts des banque et des compagnies d'assurance pour un meilleur essor du marché des services financiers et de réussir la reforme financière tant attendue.

La bancassurance est un atout pour la vulgarisation des produits financiers et par voie de conséquence élever les taux de bancarisations et de la pénétration de l'assurance, ce taux est le plus faible[14] par rapport aux pays voisins (Maroc et Tunisie).

En claire, la bancassurance contribuera à enrichir l'offre globale en produits d'assurance, notamment l'assurance vie et contribuera à l'accumulation du capital et à maintenir un service de proximité.

pdfelement

III-2-1) Enrichir l'offre et développer les assurances vie

La distribution des produits d'assurance par les agences de banques facilitera la vulgarisation et la prolifération de ces derniers et augmentera par conséquent le taux très faible de pénétration (moins de 1% du produit intérieur brut). [15]

La bancassurance renforce la concurrence et donc l'efficience en termes d'exploitation des ressources. A plus forte raison, en l'état actuel des choses, les banques publiques algériennes jouissent d'une surliquidité.

Les produits d'assurance vie sont une épargne à très long terme et des produits de prévoyance qui constituent une source de financement stable et permanente. Devant les difficultés dont il se trouve le régime général des retraites par répartition, L'économie algérienne a besoin de cet argent de l'assurance pour le financement des retraites complémentaires.

Retirer le filigrane maintenant

III-2-2) Contribution à l'accumulation du capital et financement institutionnel

Etant des investisseurs institutionnels, les bancassureurs investissent une partie des provisions techniques et mathématiques dans les titres de l'état, d'où une source de financement non inflationniste.

III-2-3) Le maintien d'un service de proximité

Par souci de rentabilité, Les compagnies d'assurance et les banques seront tentées de fermer leurs guichets situés dans les milieux reculés. Néanmoins, le regroupement de l'activité banque et assurance aura un effet positif sur l'agence bancaire et réduira, sans doute, ce mouvement de fermeture. Ainsi le service financier de proximité sera maintenu dans les milieux ruraux et limitera donc l'exode rural.

III-2-4) Satisfaire au mieux la clientèle

La bancassurance rend le produit plus accessible au client et met à sa disposition un produit différent qui répond le mieux à ses attentes et à ses besoins. [16]

De même, le client n'a pas à évoquer ses problèmes de placement et d'assurance avec deux interlocuteurs.

Le client du bancassureur bénéficiera d'une lisibilité du produit, d'une meilleure rentabilité des placements, d'une offre plus accessible et en définitive, il bénéficiera d'une meilleure qualité du service.

pdfelement

III-2-5) Remédier aux défaillances du système de retraite

Vu la hausse du niveau des départs à la retraite, les cotisations de la population active ne peuvent plus permettre le paiement de la totalité des retraites par répartition. La bancassurance peut apporter une solution à ce problème en offrant des produits de retraite complémentaire (retraite par capitalisation).[17]

III-2-6) Le maintien de l'emploi

Avec l'informatisation et l'automatisation des procédures, le besoin en personnel peut devenir moins en moins important. La bancassurance peut permettre de limiter le licenciement du personnel en les faisant vendre des produits d'assurance. [18]

III-2-7) Une meilleure efficience

L'implication des banques dans le marché de l'assurance permettra d'encourager la concurrence, ce qui a amené les différents intervenants à chercher une meilleure maitrise des coûts et une exploitation des avantages comparatifs de chacun.[19]

Retirer le filigrane maintenant

III-2-8) Un moyen d'accroitre le taux des assurances dans le PIB

Un des objectifs attendus de la généralisation de la bancassurance en Algérie serait d'accroitre le taux de pénétration de l'assurance dans le produit intérieur brut(PIB), actuellement inférieur à 1%. [20] Le chiffre d'affaire des compagnies d'assurances exerçant en Algérie durant 2009 a atteint 77 milliards DA. [21]

IV) Le cadre légal de la bancassurance en Algérie

La bancassurance en Algérie est régie par les dispositions juridiques ci-après :

IV-1) Références législatives et réglementaires relatifs à la bancassurance

- **L'ordonnance n° 95/07 du 25 /01/1995 relative aux assurances modifiée et complétée par la Loi 06-04 du 20 février 2006, titre III, chapitre I, articles 252. Jo n°15 du 12 mars 2006. Cette dernière vient conforter l'édifice législatif Algérien, 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 Algérienne, la pierre angulaire de l'ensemble.**
- **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. Jo n°35 du 23 mai 2007.**
- **L'arrêté du 06 août 2007 Arrêté du 06 Août 2007 : Application des dispositions de l'article 2 du décret exécutif n°07-153 du 22 mai 2007 fixant les produits d'assurance pouvant être distribués par les banques, établissements financiers et assimilés ainsi que les niveaux maximum de la commission de distribution. Ce même article fixe la forme et la périodicité des déclarations à transmettre par les sociétés d'assurance à la centrale des risques. Jo n°59 du 23 septembre 2007.**
- **Décret exécutif n°02-293 du 10 septembre 2002 modifiant et complétant le décret exécutif n° 95-338 du 30 octobre 1995 relatif à l'établissement et à la codification des opérations d'assurance. Jo n°61 du 11 septembre 2002. Décret exécutif n° 02/293 du 10 septembre 2002 modifiant et complétant le décret exécutif n° 95/338 relatif à l'établissement et à la codification des opérations d'assurance. J.O. n° 61 du 11 septembre 2002.**
- **Arrêté du 20 février 2008 fixant le taux maximum de participation d'une banque ou d'un établissement financier dans le capital social d'une société d'assurance et/ou de réassurance. Jo n°17 du 30 mars 2008.**

IV-2) Conditions de distributions

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,

pdfelement

Retirer le filigrane maintenant

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. Ce mode de distribution est réglementé par la signature d'une convention entre la société d'assurance et la banque ou l'établissement financier et assimilés.

En effet, 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. art.2 du DE 07-153.

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 article 228 de l'ordonnance N°95-07 modifiée et complété.

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 DE 07-153.

La convention de distribution des produits d'assurances conclue entre la banque ou établissement financier et assimilées et la compagnie d'assurance est soumise à l'avis de la commission de supervision des assurances: Conformément à l'article 209 de l'ordonnance N° 95-07 modifiée et complétée et le décret d'application n° 07-153 (art.7, 8, et 9).

Toute modification afférente aux dispositions de la convention et toute résiliation doit être soumise et portée à la commission de supervision des assurances.

pdfelement

IV-3) Taux maximum de participation

En application de l'article 228 ter de l'ordonnance N° 95-07 modifiée et complétée et les dispositions apportées par l'arrête du 20 février 2008 (art.2).

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.

IV-4) Convention de distribution-type des produits d'Assurance par les Banques et Etablissements Financiers

La convention doit mentionner selon l'art.5 du Décret Exécutif N° 07-153 :

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

Retirer le filigrane maintenant

- **L'agence mandataire ou tout point de vente est autorisé à opérer pour la distribution des produits d'assurances, dans la même circonscription que leur activité;**
- **Les modalités pratiques de mise en œuvre du stage prévu à l'article 6 du DE 07-153 ;**
- **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.**

IV-4-1) Objet de la convention

Définir et régir les relations entre l'Assureur et le Mandataire, dans le cadre de la distribution des produits d'Assurance :

Assureur : Sociétés d'Assurance agréées.

Mandataire : Banques, Etablissements Financiers et assimilés.

Ces organismes sont mandatés pour distribuer les produits d'assurance au nom et pour le compte de l'Assureur.

IV-4-2) Réseaux de distribution

Les agences ou tout point de vente du Mandataire habilité à souscrire des contrats d'assurance.

Les agents souscripteurs d'Assurance employés par le Mandataire doivent être titulaires :

- **D'un diplôme universitaire ;**
- **D'une attestation sanctionnant le stage, dispensé par la société d'Assurance, d'une durée minimum de (96) heures effectives, portant sur les opérations d'Assurance à distribuer ;**
- **D'une carte professionnelle qui sera délivrée, en fin de stage, aux agents souscripteurs par l'UAR avec mention des produits d'assurance pour lesquels ils sont habilités à souscrire.**

IV-4-3) La Formation

Une formation adaptée des agents souscripteurs d'assurance employés par les organismes visés plus haut. Ces modalités pratiques on les retrouve dans l'art.6 du DE 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.

pdfelement

Retirer le filigrane maintenant

Les modalités pratiques de mise en œuvre du stage sus cité sont prédéfinies par l'annexe N°06 de la convention, à savoir : Organisme formateur ; Lieu de la formation ; Durée ; Formation théorique : modules et volume horaire ; Formation pratique : lieu et volume horaire ; Autres informations.

IV-4-4) Produits d'assurance à distribuer et niveaux maximum de commissionnement.

Famille de Risques	Branche ou S/Branche	Taux Maximums Commissions
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%

pdfelement

Retirer le filigrane maintenant

Les dispositions apportées par l'arrête du 6 août 2007, art.2, 3 et 4 :

- **Pour les produits d'assurance (article 2) 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 ;**
  - **A l'assurance crédits ;**
  - **A l'assurance des risques simples d'habitation :**
  - **Multirisques habitation. ;**
  - **Assurance obligatoire des risques catastrophiques ;**
  - **Aux risques agricoles.**
- **Pour la rémunération des organismes (article 3) 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 de taxes.**
  - **Les niveaux maximum de la commission de distribution (article 4) :**
  - **Assurance de personnes :**
  - **Capitalisation : 40% de la première prime et 10% des primes annuelles suivantes durant toute la durée du contrat ;**
  - **Autres branches d'assurance de personnes : 15 %.**
  - **Assurances crédits : 10%.**
  - **Assurance des risques simples d'habitation :**
  - **Multirisques habitation : 32 %.**
  - **Assurance obligatoire des risques catastrophiques : 5 %.**
  - **Assurance risques agricoles : 10%.**

IV-4-5) Circonscription territoriale

Les agences ou tout point de vente du mandataire doivent opérer dans la même circonscription que leur activité.

IV-4-6) Pouvoir du mandataire

L'assureur doit définir les pouvoirs qu'il donne au mandataire, en matière d'encaissement de primes, de délai de transfert des primes à l'assureur, de gestion et de règlement des sinistres.

L'assureur doit notamment définir, dans l'annexe N° 03 de la convention les pouvoirs de souscription.

pdfelement

Retirer le filigrane maintenant

IV-4-7) Délais de reversement des primes encaissées

Au plus tard 10 jours après leur encaissement ;

Un délai supplémentaire de 10 jours par rapport à la première échéance, et ce pour des raisons indépendantes du mandataire.

IV-4-8) Obligation de l'Assureur

- **Dispenser le stage pratique suscité ;**
- **Définir la procédure d'obtention de la carte professionnelle, auprès de l'UAR ;**
- **Fournir au mandataire la documentation technico- commerciale nécessaire ;**
- **Traiter et répondre dans les plus brefs délais toute demande transmise par le mandataire ;**
- **Ne pas prendre contact, avec les assurés sans l'intermédiaire du mandataire, en cas de modification,**
- **remplacement ou renouvellement de leurs contrats d'assurance.**

IV-4-9) Obligation du Mandataire

- **Mettre les moyens nécessaires à l'accomplissement des missions confiées par l'assureur ;**
- **Ne pas distribuer, au sein du réseau prévu à l'annexe N°02, les produits des autres sociétés d'assurance ;**
- **Ne distribuer les produits d'assurance que par les agents souscripteurs répondant aux conditions citées plus haut ;**
- **Se conformer aux seules instructions de l'assureur dans la limite des pouvoirs conférés en annexe N° 03 ;**
- **N'utiliser pour la souscription des produits d'assurance que les documents et imprimés remis par l'assureur ;**
- **Tenir à jour les registres réglementaires conformément aux modèles fournis par l'assureur ;**
- **Promouvoir l'image de marque de l'assureur ;**
- **Transmettre à l'assureur tous les documents relatifs aux prestations et indemnités servies selon l'annexe N°05 ;**
- **Avoir l'accord écrit au préalable pour la diffusion au public de tout document commercial ou publicitaire relatif aux produits d'assurance, quel que soit le support utilisé.**

IV-4-10) Conditions d'application de la convention

Après signature de la convention par les parties, l'assureur doit la soumettre préalablement à sa mise en application à la Commission de Supervision des Assurances. Il en est de même pour toute modification afférente aux dispositions de la convention.

pdfelement

Retirer le filigrane maintenant

De même, toute résiliation par l'une des parties de la convention doit être portée à l'approbation de la Commission de Supervision des Assurances.

V) Les précurseurs de la bancassurance en Algérie

En vertu de la loi de février 2006, 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 sur le marché algérien. C'est ainsi, qu'aujourd'hui, les banques multiplient les contacts avec les compagnies d'assurances afin de mettre en œuvre cette pratique.

En effet, Un pas vient d'être franchi dans la promotion de la bancassurance en Algérie. Les banques sont désormais autorisées à vendre les produits d'assurance. Et ce, conformément à l'arrêté du 6 août 2006 signé par le ministre des Finances, Karim Djoudi, et publié dans le numéro 59 du Journal officiel. [22]

Une convention a été signée début janvier entre l'Union algérienne des sociétés d'assurances et de réassurance (UAR) et les représentants de banques publiques et privées. [23]

Cet accord permet aux banques publiques de distribuer des produits d'assurances.

Cette collaboration sera limitée dans un premier temps à l'assurance personnes, l'assurance-crédit, l'assurance risque d'habitation et risques agricoles.

Le pays, qui compte actuellement 1200 agences d'assurances, devrait doubler ce nombre après l'intervention des banques.

Cette pratique englobera, en premier lieu, les produits d'assurance de personnes et assurances agricoles.[24] C'est dans cette optique que la SAA a noué des partenariats avec plusieurs banques publiques à l'image de la BDL et de la BADR. SAA a également opté pour un partenariat stratégique avec le groupe MACIF avec comme objectif la création de filiales dans les différentes branches de l'assurance : assurance-vie, bancassurance, etc.

Aussi, le groupe bancaire BNP Paribas, via sa filiale CARDIF, s'est associé avec la CNEP BANQUE pour créer une filiale commune dans la bancassurance. Le groupe suisse Mutuel discute avec la compagnie privée Alliance Assurance pour lancer une filiale commune dans l'assurance-vie.

Nous tenterons ci-après d'évoquer les expériences des uns et d'autres, chacun à sa stratégie pour se lancer dans la bancassurance.

En 2008, 6 accords de bancassurance ont été signés entre les compagnies d'assurances et les banques.

Il s'agit, outre de celui conclu entre la SAA et la BADR, de contrats passés entre la CAAR et le CPA, la CNEP-BANQUE et la compagnie d'assurance CARDIF EL-DJAZAÏR (filiale de BNP Paribas assurance), entre la SAA et la BDL, entre la CAAT et la BEA et, enfin, entre la CAAR et la BEA. [25]

Retirer le filigrane maintenant

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. [26]

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. [27]

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. [28]

Ces produits garantissent le versement d'un capital déterminé à l'avance par le souscripteur en cas de décès ou d'invalidité absolue définitive. Avantage d'importance, le prix et la simplicité d'adhésion étayée par une procédure élaguée au maximum : la prime est perçue mensuellement sans qu'il soit tenu compte de l'âge et du revenu du client. Second avantage non négligeable pour les souscripteurs, "Protection Optimale" et "Protection Pro" permettent la désignation d'un ou plusieurs bénéficiaires légaux.

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 d'élevage. Les assurances de personnes et de risques habitation sont également prévues dans l'offre de bancassurance proposée par la BADR. [29]

La BADR compte lancer de nouveaux produits en matière d'assurances, il s'agit des l'assurance multirisques relative aux semences et à la production de pomme de terre, à la viticulture, à la production des olives et à l'olivier.[30]

Le partenariat CPA/CAAR, bute sur la commercialisation, dans une première étape, des polices d'assurance « multirisque habitation », « catastrophes naturelles », « temporaire au 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 ». [31]

La BNA s'est engagée à à distribuer des produits d'assurances de la CAAT qui concernent les particuliers, tels que l'assurance temporaire au décès, l'assurance individuelle accidents, l'assurance voyage et assistance, ainsi que l'assurance obligatoire des effets des catastrophes naturelles «CAT NAT». [32]

pdfelement

Retirer le filigrane maintenant

Conclusion

La jonction de deux métiers de la banque et de l'assurance fait apparaître la bancassurance. Ce dernier donc n'est venu que pour renforcer la collaboration et la complémentarité des les deux secteurs mais aussi, fait naître une concurrence et augmentera par conséquent l'efficience.

Elle permettra de densifier les réseaux de distribution des assurances, en l'élargissant le nombre de point de ventes des assurances. Ce qui contribuera à améliorer le taux de couverture de marché.

Ainsi, une société d'assurance peut mandater une banque à distribuer ses produits d'assurance à l'intérieure de ses agences bancaires, la création de filiales spécialisées est aussi possible soit en collaboration entre la banque et la compagnie d'assurance ou chacun pour soit.

Cependant pour réussir, la bancassurance doit être prise d'une manière pédagogue et sereine. En Algérie les précurseurs ont déjà pris postions à l'exemple de la CNEP en signant un contrat pour distribuer les produits d'assurance de la société d'assurance française CARDIF et de la BDL en créant une filiale avec la SAA…etc.

Il n'est peut être pas le moment de juger la réussite ou non de l'expérience algérienne en matière de bancassurance. Mais il est d'ors et déjà temps d'évaluer ce qui est fait et de rectifier les lacunes qui peuvent contraindre le développement de cette pratique notamment sur le plan législatif.

En effet, les pouvoir publics doivent procéder à l'allégement de certaines dispositions légales relatives à la l'exercice de l'assurances par les banques à l'exemple de la réduction de la marge de solvabilité qui est fixé à 15% à des normes acceptables, de diminuer ou supprimer la taxe sur l'activité professionnelle(TAP)sur les contrats d'assurance qui est de 2%, et enfin de permettre la souscription des contrats d'assurance, notamment vie, en devise étrangère, chose qui va permettre aux ressortissants algériens de rapatrier leurs argent et par conséquent faire bénéficier l'économie nationale.

pdfelement

Bibliographies:

- **Rapport d'activité annuel des assurances en 2009, direction des assurances, ministère des finances.**
- **Vered keren « que sais-je ? » 1ère édition, presse universitaire de France, 1997, p3**
- **jean pierre Daniel, « la bancassurance : fin de la première étape ou dernière étape avant la fin ? », édition de Verneuil, 1992, France.p13.**
- **Swiss RE(1992,p.4) IN Nadege Genetay and Philip Molyneux "bancassurance", Antony Rowe LTD ,chippenhans, Wiltshire, great Britain,1998,p9.**
- **Alain Borderie et Michel Laffitte"la bancassurance stratégie et perspectives en France et en Europe", revue banque éditions, diffuse par les éditions d'organisation, France, 2004, 917.**

Retirer le filigrane maintenant

- **Gilbert Sleiman « les structures juridiques de bancassurance », thèse de doctorat en droit privé, FDSS/université de Poitiers, 2004.**
- **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.**
- **Sara Fenelon et autres, focus « La Bancassurance », septembre 2005, »La bancassurance dans le monde Quels facteurs de succès pour la bancassurance ? », pp9-11.**
- **Elwatan économie du 19 juin 2006 in www.elwatan.com/spip.php.**
- **Rachda Ait Abbas, Les apport de la bancassurance : son histoire, ses formes, ses apports », CNEP News, juin2008, p16.**
- **Agussou Jacques Gansinhounde IN www.memoireonline.com.**
- **Zhor Hadjam « convention algéro–française sur les assurances », ELWATAN du dimanche 9 mars 2008 p5.**
- **M.E.H « bancassurance, un moyen d'accroitre le taux des assurances dans le PIB », L'ACUEL International, N°93 du juillet2008. P15.**
- **Samira Imadalou « Les banques autorisées à vendre des produits d'assurance »,La Tribune mercredi 10 Octobre 2007.**
- **« La bancassurance commence en Algérie » , Les Afriques du 18-01-2008**
- **Dalila T « L'essor de la bancassurance ».le Maghreb du 11/05/2008.**
- **Démarrage de la bancassurance à la Badr, LIBERTE du 01/05/2009.**
- **Cardif Algérie et la CNEP se lancent dans la bancassurance, le Quotidien d'Oran du 26/03/2008.**
- **« Bancassurance en Algérie: nouveau produit lancé par la CNEP », APS du 01/07/2009.**
- **Djamel Zidane « BNP Paribas lance la formule Assurance Prévoyance », LIBERTE du 24/02/2009.**
- **Isma B « le service bancassurance disponible à partir de demain », LE MAGHREB du 02/05/2009.**
- **«La BADR, De nouveaux produits d'assurance prochainement lancés »LE FINANCIER du 16/02/2010.**
- **Zhor Hadjam « Partenariat entre le CPA et la CAAR », WATAN**
- **Salah Benreguia « Algérie: La BNA et la CAAT lancent la bancassurance», La Tribune du 19/12/2009.**
- **loi 06-04 du 20 février 2006.**
- **L'ordonnance n° 95/07 du 25 /01/1995**
- **Décret exécutif n°07-153 du 22 mai 2007**
- **L'arrêté du 06 août 2007 Arrêté du 06 Août 2007**
- **Décret exécutif n°02-293 du 10 septembre 2002**

  Arrêté du 20 février

Références :

1 Rapport d'activité annuel des assurances en 2009, direction des assurances, ministère des finances.

2 Vered keren « que sais-je ? » 1ère édition, presse universitaire de France, 1997, p3.

3 jean pierre Daniel, « la bancassurance : fin de la première étape ou dernière étape avant la fin ? », édition de Verneuil, 1992, France.p13.

pdfelement

Retirer le filigrane maintenant

4 Swiss RE(1992,p.4) IN Nadege Genetay and Philip Molyneux "bancassurance", Antony Rowe LTD ,chippenhans, Wiltshire, great Britain,1998,p9.

5 Alain Borderie et Michel Laffitte"la bancassurance stratégie et perspectives en France et en Europe", revue banque éditions, diffuse par les éditions d'organisation, France, 2004, 917.

6 Gilbert Sleiman « les structures juridiques de bancassurance », thèse de doctorat en droit privé, FDSS/université de Poitiers, 2004.

7 Gilbert Sleiman, op.cit., pp29-35.

8 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.

9 Sara Fenelon et autres, focus « La Bancassurance », septembre 2005, »La bancassurance dans le monde Quels facteurs de succès pour la bancassurance ? », pp9-11.

10 Elwatan économie du 19 juin 2006 in www.elwatan.com/spip.php.

11 loi 06-04 du 20 février 2006.

12 Rachda Ait Abbas, Les apports de la bancassurance : son histoire, ses formes, ses apports », CNEP News, juin2008, p16.

13 IBID,p16.

14 Agussou Jacques Gansinhounde IN www.memoireonline.com.

15 Zhor Hadjam « convention algéro–française sur les assurances », ELWATAN du dimanche 9 mars 2008 p5.

16 Rachda Ait Abbas, op.cit., p17.

17 IBID, p18.

18 IBID, p18.

19 Rachda Ait Abbas, op.cit., p18.

20 M.E.H « bancassurance, un moyen d'accroitre le taux des assurances dans le PIB », L'ACUEL International, N°93 du juillet2008. P15.

21 Rapport d'activité annuel des assurances en 2009, direction des assurances, ministère des finances, p3.

22 Samira Imadalou « Les banques autorisées à vendre des produits d'assurance »,La Tribune mercredi 10 Octobre 2007.

23 « La bancassurance commence en Algérie » , Les Afriques du 18-01-2008.

24 Dalila T « L'essor de la bancassurance ».le Maghreb du 11/05/2008.

25 Démarrage de la bancassurance à la Badr, LIBERTE du 01/05/2009.

26 Cardif Algérie et la CNEP se lancent dans la bancassurance, le Quotidien d'Oran du 26/03/2008.

27 « Bancassurance en Algérie: nouveau produit lancé par la CNEP », APS du 01/07/2009.

28 Djamel Zidane « BNP Paribas lance la formule Assurance Prévoyance », LIBERTE du 24/02/2009.

29 Isma B « le service bancassurance disponible à partir de demain », LE MAGHREB du 02/05/2009.

30 «La BADR, De nouveaux produits d'assurance prochainement lancés »LE FINANCIER du 16/02/2010.

31 Zhor Hadjam « Partenariat entre le CPA et la CAAR », WATAN.

32 Salah Benreguia « Algérie: La BNA et la CAAT lancent la bancassurance», La Tribune du 19/12/2009.

pdfelement