



ⵜⴰⵎⴰⵏⵜ ⵏ ⵔⴰⵎⴰⵙⵜ | ⵓⵏⵢⵔⴰⵏⵜ  
جامعة بجاية  
Université de Béjaïa

**UNIVERSITE ABDERRAHEMANE MIRA DE BEJAIA**

**Faculté Des Sciences Economiques, Commerciales Et Sciences de Gestion,**

**Département des sciences économiques**

## **Mémoire de fin cycle**

**En vue de l'obtention d'un diplôme de Master en économie monétaire et  
bancaire**

**Option : économie monétaire et bancaire**

### *Thème*

*Etat des lieux de la bancassurance dans la sphère financière  
algérienne*

*Cas : CPA Béjaïa*

**ETABLI PAR :**

Mlle : BOUHADJI SONIA

Mr : BOUMEDJANE HACHEMI

**Devant le jury composé de :**

**Président (e) :**

**Examineur:**

**Rapporteur:**

**SOUS LA DIRECTION DE :**

Mme : BENZIANE DALILA

**Année universitaire : 2023/2024**

## *Remerciements*

Après avoir rendu grâce à DIEU LE TOUT PUISSANT ET MISERICORDIEUX, nous tenons à exprimer notre profonde gratitude à tous ceux qui ont contribué à la réalisation de ce modeste travail. Nos remerciements vont à Mm : DALILA BE NZIANE pour son précieux encadrement et ses conseils éclairés tout au long de ce parcours. Nous sommes également reconnaissants envers tous nos professeurs pour leurs soutiens constants. Nos sincères remerciements vont aussi à nos familles et à nos amis pour leur soutien indéfectible et leurs encouragements.

Nous voudrions aussi témoigner toute notre reconnaissance aux membres de jury, d'avoir accepté d'évaluer notre travail.

Enfin, nous souhaitons exprimer notre reconnaissance à tous ceux qui, de près ou de loin, ont apporté leur contribution à ce travail.

## *Dédicace*

Je tiens à dédier ce modeste travail à toutes les personnes qui me sont très chères :

À l'âme douce et aimante de ma chère maman, qui, même absente physiquement, a toujours été présente dans mon cœur et dans chacune de mes pensées. À travers ce travail, je souhaite lui rendre hommage et lui exprimer ma gratitude éternelle pour son amour inconditionnel, sa sagesse et son soutien indéfectible.

À ma grand-mère, lumière bienveillante qui a comblé le vide laissé par l'absence de ma maman. Sa présence réconfortante et son amour inconditionnel ont été pour moi un phare dans les moments sombres, et une inspiration constante pour persévérer et avancer.

À mon père, qui m'a toujours encouragé à poursuivre mes rêves et à donner le meilleur de moi-même.

À ma sœur « SELMA » complice de toujours, dont le soutien et les encouragements ont été un réconfort constant tout au long de ce parcours. Sa présence à mes côtés a rendu ce chemin moins solitaire et plus enrichissant.

A mes chères tantes : SALIHA, SORAYA, CYLIA.

À mon binôme Hachemi, partenaire de travail exceptionnelle et amie fidèle, dont la collaboration et le soutien mutuel ont joué un rôle crucial dans la réussite de ce projet.

A mes chers cousins : MHENI, KARIM, AZEDINE

A mes chères copines : RANIA, MELAAZ, SOUHILA, MERIEM, RACHIDA, CYLIA,  
SAMAH, BASSMA.

A mes meilleurs amis : HACHEMI, ABDENACER, YANIM,

À toutes ces personnes chères, qui ont illuminé mon chemin de leurs sourires, de leur amour et de leur soutien, je dédie humblement ce travail.

## **SONIA**

## *Dédicace*

Je tiens à dédier ce modeste travail à toutes les personnes qui me sont très chères :

Ma chère maman, source infinie d'amour et de sagesse, dont la bienveillance et le soutien inconditionnel ont été les piliers de ma vie. Ton amour m'a guidé à chaque étape de ce chemin, Ce travail est dédié à toi, en reconnaissance éternelle de tout ce que tu as fait pour moi.

À mon cher papa, figure paternelle exemplaire, dont la force et la détermination m'ont inspiré à atteindre de nouveaux sommets. Tes conseils avisés et ton soutien indéfectible ont été ma boussole dans les moments de doute. Je t'honore en dédiant ce travail à ton amour et à ta guidance précieuse.

À mes frères Saber et Lyes, compagnons de route et complices de toujours, dont le soutien inébranlable et l'affection fraternelle ont été mes plus grands trésors.

À mon binôme Sonia, partenaire de travail exceptionnelle et amie fidèle, dont la collaboration et le soutien mutuel ont été essentiels à la réussite de ce projet.

A toute ma famille et mes amis sans exception.

## *Hachemi*

## Liste des tableaux

<b>Tableau 1:</b> les modèles de collaboration donnés par cette évolution .....	9
Tableau 2:comparaison des avantages entre banques et assurances .....	10
Tableau 3:les termes sensiblement équivalent utilisé par les banquiers et les assureurs .....	11
Tableau 4:Niveaux maximums de commissionnement par produit .....	32
Tableau 5 : Les principaux partenariats signés entre les acteurs du marché .....	33
Tableau 6: Évolution du chiffre d'affaires de la bancassurance en Algérie par compagnie d'assurance 2008-2019 En millions DA .....	46
Tableau 7:Part de marché de la bancassurance en Algérie de 2008 à 2019 .....	50
Tableau 8: Part du marché de la bancassurance en Algérie par branche de 2008 à 2019.....	52
Tableau 9: Répartition du chiffre d'affaires dans le marché de l'assurance en Algérie par branche de 2008 à 2019.....	52
Tableau 10: Caractéristiques générales des personnes questionnées .....	58
Tableau 11: connaissance du terme de la bancassurance .....	59
Tableau 12: Utilisation de la bancassurance .....	60
Tableau 13 : La sollicitation d'assurance par la banque .....	62
Tableau 14: La durée de l'assurance .....	63
Tableau 15 : Lieux d'assurance .....	65
Tableau 16 : Jugement de la satisfaction du client.....	65
Tableau 17: la protection de la bancassurance.....	65

## Liste des figures

Figure 1: Chiffre d'affaires de la bancassurance en Algérie par branche .....	47
Figure 2: Le chiffre d'affaires de la bancassurance en Algérie selon la nature du capital de la compagnie d'assurance. ....	48
Figure 3 : Chiffre d'affaires de la bancassurance en Algérie selon l'appartenance à une banque .....	49
Figure 4 : Part de marché de la bancassurance en Algérie .....	50
Figure 5: Part de marché de la bancassurance en Algérie en pourcentage .....	51
Figure 6: Les autres réseaux de distribution .....	62
Figure 7: les produits d'assurance souscrits .....	64
Figure 8: la raison du choix de canal .....	64
Figure 9 : Jugement envers les produits d'assurance offerts par la banque.....	66
Figure 10 : accessibilité et clarté des informations nécessaires à la souscription.....	67
Figure 11: Rapidité du traitement des questions .....	67
Figure 12 : Respect des engagements .....	67
Figure 13: Compétences des employés à fournir le service .....	68
Figure 14 : Confiance inspirée par les employés .....	68
Figure 15 : Intervention individualisée du personnel.....	69
Figure 16 : Satisfaction des besoins des clients .....	69
Figure 17 : Niveaux d'accord concernant l'explication des caractéristiques de contrat bancassurance .	70
Figure 18: Niveaux d'accord concernant l'explication des caractéristiques du contrat .....	71
Figure 19: clarté des explications concernant la bancassurance .....	71
Figure 20 : la clarté des procédures d'une demande d'indemnisation.....	71

# Sommaire

## Sommaire

---

### Sommaire

<b>Introduction générale</b> .....	1
<b>Chapitre I : Généralités sur la bancassurance</b> .....	2
<b>Introduction</b> .....	5
<b>Section 1 : Définitions et historiques de la bancassurance</b> .....	5
<b>Section 2 : Analyse des avantages et des limites liées à la bancassurance</b> .....	9
<b>Section 3 : Le rapprochement entre la banque et l'assurance</b> .....	17
<b>Conclusion</b> .....	24
<b>Chapitre II : la bancassurance en Algérie: réglementation, gestion des risques, évolution en chiffre</b> .....	25
<b>Introduction</b> .....	26
<b>Section 1 : La réglementation de la bancassurance en Algérie</b> .....	26
<b>Section 2 : la gestion des risques dans la bancassurance</b> .....	39
<b>Section 3 : Chiffres clés de l'évolution de la bancassurance en Algérie</b> .....	44
<b>Conclusion</b> .....	50
<b>Chapitre III : Analyse de la bancassurance dans la Wilaya de Béjaia</b> .....	51
<b>Introduction</b> .....	54
<b>Section 1 : présentation de la méthodologie de recherche</b> .....	54
<b>Section 2 : Analyse et interprétation de résultat du questionnaire</b> .....	57
<b>Conclusion</b> .....	72
<b>Conclusion générale</b> .....	74
<b>Bibliographie</b> .....	76



# Introduction générale

## Introduction générale

---

La bancassurance, fusion des secteurs bancaire et assurantiel, a profondément remodelé le paysage financier à l'échelle mondiale depuis son apparition, elle a offert aux consommateurs une gamme intégrée de services financiers et d'assurance, consolidant ainsi la relation entre ces deux industries majeures. Son histoire remonte aux années 1980, lorsque les institutions financières ont commencé à explorer les synergies potentielles entre les activités bancaires et d'assurance, jetant ainsi les bases d'une évolution majeure dans le secteur financier.

L'essor de la bancassurance a été largement stimulé par les rapprochements entre les institutions bancaires et les compagnies d'assurance. Ces alliances stratégiques ont permis aux banques de diversifier leurs sources de revenus et de consolider leur position sur le marché des services financiers. En parallèle, elles ont offert aux compagnies d'assurance un accès élargi à une clientèle déjà établie, renforçant ainsi leur portefeuille et leur présence sur le marché.

La bancassurance a connu une évolution remarquable à l'échelle mondiale, portée par une série de réformes économiques et financières visant à moderniser le secteur financier et à stimuler la croissance économique. Cette transformation s'est accompagnée d'une réglementation de plus en plus complexe, visant à encadrer les activités de la bancassurance, à protéger les intérêts des consommateurs et à assurer la stabilité du système financier dans son ensemble. Cependant, des risques nouveaux sont à gérer par le secteur bancaire. En effet, les institutions financières et les compagnies d'assurance doivent élaborer des politiques et des procédures robustes pour évaluer, surveiller et gérer divers types de risques, notamment les risques financiers, opérationnels et assurantiels. Cela englobe la gestion des risques associés aux fluctuations des marchés financiers, aux variations des taux d'intérêt et aux sinistres assurantiels, entre autres défis.

En Algérie la bancassurance a évolué dans un cadre réglementaire, encadré par une série de lois, de conditions et de conventions régissant les partenariats entre les institutions bancaires et les compagnies d'assurance. Cette évolution est marquée aussi par introduction constante de nouveaux produits d'assurance et une concurrence sur le marché assurantiel et bancaire. Néanmoins, malgré les opportunités qu'elle offre, la bancassurance est confrontée à des défis majeurs, en particulier en matière de gestion des risques. La diversification des produits, une surveillance continue des risques et une collaboration étroite avec les autorités réglementaires sont autant de stratégies essentielles pour relever ces défis.

## Introduction générale

---

L'intégration de ce type de services de distribution des produits d'assurance contribue à redéfinir la manière dont les consommateurs accèdent aux produits financiers. Comprendre son rôle et son impact dans ce contexte permettrait d'évaluer son influence sur la sphère financière du pays.

C'est dans ce contexte que s'inscrit notre recherche, pour cela nous avons posé: **Quelle est la place qu'occupe la bancassurance dans la sphère financière algérienne ?**

De cette question principale découle d'autres questions secondaires à savoir :

- Quelle est l'importance de la bancassurance ?
- Comment est-elle évoluée en Algérie ?
- Comment la bancassurance est-elle perçue par les clients des banques algériennes ?

Notre travail sera ainsi guidé par les hypothèses suivantes :

- H1 : La bancassurance enregistre un développement considérable depuis son lancement en Algérie.
- H2 : La bancassurance malgré son lancement depuis 2008, n'a pas réussi à enregistrer un développement significatif et n'a pas rencontré le succès escompté auprès des clients de la banque.

Le choix de cette thématique repose sur plusieurs motifs. Tout d'abord, la bancassurance représente un domaine d'investigation dans le paysage économique algérien, en raison de son rôle pivot dans le développement du secteur financier et de son impact sur l'inclusion financière et la stabilité économique.

L'Algérie est en pleine transition économique et financière, caractérisée par des réformes visant à moderniser son système financier et à stimuler la croissance économique. Dans ce contexte, la bancassurance représente un levier potentiel pour renforcer le secteur financier en favorisant l'innovation, la compétitivité et l'efficacité des services financiers.

Troisièmement, l'étude des états lieux de la bancassurance en Algérie permet d'identifier les défis et les opportunités spécifiques qui se posent dans ce domaine. Cela peut fournir des insights précieux pour les décideurs politiques, les régulateurs, les institutions financières et les entreprises désireuses d'investir dans ce secteur en plein essor.

## Introduction générale

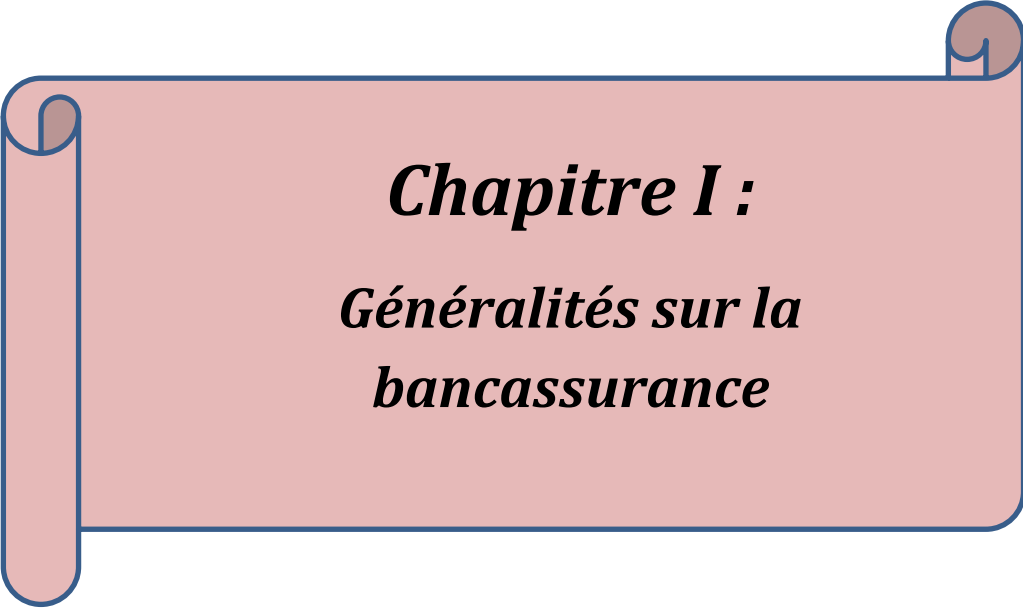
---

Enfin, cette recherche revêt une dimension pratique et sociale importante. En examinant comment la bancassurance répond aux besoins des consommateurs algériens en matière de produits financiers et d'assurance, nous pouvons contribuer à améliorer l'accès aux services financiers, à renforcer la protection financière des ménages et à promouvoir le développement économique inclusif.

La méthodologie suivie dans le cadre de réalisation de ce travail de recherche est de type analytique, elle consiste une combinaison entre une approche théorique et une autre pratique dans le but d'analyser les états lieux de la bancassurance en Algérie. Dans un premier temps, une recherche bibliographique exhaustive est entreprise pour explorer théoriquement différents aspects de la bancassurance, y compris son cadre conceptuel, son évolution historique et sa réglementation, permettant ainsi une compréhension approfondie de ce secteur dans le contexte algérien. Dans un second temps, une étude empirique est menée en exploitant un questionnaire destiné aux clients de la bancassurance afin d'analyser la perception de la bancassurance par les individus bancarisés. Cette approche qualitative et quantitative vise à compléter l'analyse théorique en fournissant des données concrètes sur la perception et l'expérience des clients, offrant ainsi une perspective complète et rigoureuse sur la situation actuelle de la bancassurance dans le paysage financier du pays.

Pour mener à bien cette recherche, nous avons opté pour un plan de travail en trois (03) chapitres. Les deux premiers chapitres traiteront du volet théorique, dans le premier chapitre nous allons présenter le cadre conceptuel et théorique de la bancassurance, à savoir des généralités sur la bancassurance, où nous avons abordé les définitions et l'historique de la bancassurance, les rapprochements entre la banque et l'assurance, et enfin, l'analyse des avantages et des limites liés à la bancassurance. Le deuxième chapitre sera concentré sur la réglementation de la bancassurance en Algérie, la gestion des risques dans ce secteur, et présentera les chiffres clés de l'évolution de la bancassurance en Algérie.

Quant au dernier chapitre, nous allons présenter et analyser les résultats de notre étude de terrain menées auprès des clients bancassurés, afin de recueillir un maximum d'informations pour mieux comprendre l'état actuel de la bancassurance dans la ville de Béjaia.



***Chapitre I :***  
***Généralités sur la***  
***bancassurance***

## Introduction

La bancassurance est un phénomène relativement récent qui a émergé sur le marché financier, il s'agit de la distribution des contrats d'assurances par le biais des guichets bancaires dans le but d'attirer et de fidéliser la clientèle, ce phénomène est le résultat de la déréglementation du marché financier et de l'innovation dans les produits et services financiers.

Grâce à cette nouvelle approche, les banques et les compagnies d'assurances peuvent bénéficier de nombreux avantages sur le marché. Cependant, il est important de noter que cette pratique présente également certaines limites qui peuvent entraver son développement optimal.

Dans ce chapitre nous mettrons en évidence la présentation de la bancassurance où il sera question tout d'abord de savoir : qu'est-ce qu'une bancassurance ? Comment a-t-elle évolué dans le temps ?

La deuxième section sera consacrée à la présentation du rapprochement entre la banque et l'assurance dans la troisième section. Nous analyserons des avantages et des défis liés à la bancassurance, et pour en finir, nous allons

## Section 1 : Définitions et historique de la bancassurance

L'émergence de la bancassurance, fusion entre les services bancaires et les activités d'assurance, incarne une convergence majeure dans le paysage financier. Ce modèle intégré offre aux clients une gamme diversifiée de produits financiers, combinant la facilité d'accès des services bancaires avec la protection et les avantages des produits d'assurance.

### 1. Définitions de la bancassurance

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

La bancassurance peut être définie comme étant le chevauchement entre les activités financières, car les banques ont réalisé que l'épargne de leurs clients était destinée à d'autres

réseaux financiers, elles ont donc proposé de nouveaux produits financiers pour assurer la préservation de ces dépôts, dont le plus important est les services d'assurance. (Daniel, 1992)

La bancassurance peut être également considérée comme un moyen de rapprochement entre les banques et les compagnies d'assurance, soit en prenant des parts dans le capital de la banque ou de la compagnie d'assurance par fusion l'une dans l'autre ou par la création de succursales communes ou uniquement en distribuant des produits d'assurance par les banques au profit des compagnies d'assurance. (Ph, 1998, p. 9)

La bancassurance est une orientation stratégiques qui cible le client, en effet, cette stratégie nécessite de fournir aux clients une variété de produits bancaires et de produits d'assurance en même temps, afin de les fidéliser. (Borderie Al, 2004, p. 917)

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. Ainsi est née l'idée de distribuer des produits d'assurance parallèlement à l'activité banque. (Gossou, 2005, p. 12)

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.* » (A.borderie, 2004)

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* ». (SLEIMAN, 2004, p. 9)

La bancassurance est un concept qui désigne la vente de produits d'assurance par les banques. Elle consiste en la fusion entre les activités bancaires et celles d'assurance, permettant ainsi aux banques de proposer des contrats d'assurances aux clients, en plus de leurs produits traditionnels. Cette pratique a été popularisée au milieu des années 80.

La bancassurance peut être conceptualisée comme un stratagème visant à consolider les liens entre les institutions bancaires et les compagnies d'assurance, soit par le biais d'une prise de participation dans le capital de l'une ou l'autre entité, par le biais de fusions réciproques, ou

par l'établissement de succursales conjointes. Elle peut également se matérialiser par la distribution de produits d'assurance par les banques au profit des compagnies d'assurance.

## **2. La sphère financière algérienne :**

Dans la sphère financière algérienne, la bancassurance désigne la combinaison des services bancaires et d'assurance au sein d'une même institution financière. Cela offre aux clients la possibilité d'accéder à la fois à des services bancaires classiques tels que les comptes d'épargne, les prêts et les services de paiement, ainsi qu'à une sélection complète de produits d'assurance tels que l'assurance vie, l'assurance automobile et d'autres assurances générales.

En Algérie, la Banque d'Algérie est responsable de la régulation et de la supervision de la bancassurance afin de garantir la protection des consommateurs et la stabilité du marché financier. Qu'elles soient publiques ou privées, les banques algériennes ont la possibilité de proposer des produits d'assurance soit en tant qu'agents d'assurance pour des compagnies d'assurance tierces, soit en créant leurs propres produits d'assurance en interne. En bref, la pratique de la bancassurance dans le domaine financier en Algérie témoigne d'une tendance à une intégration plus étroite entre les secteurs bancaire et des assurances, dans le but d'améliorer l'accessibilité, la variété et la qualité des services financiers proposés aux consommateurs.

## **3. Apparition de la bancassurance**

La bancassurance, également connue sous le nom d'assurance bancaire ou assurance intégrée, est un modèle d'affaires qui combine des services d'assurance au sein d'une même entité. L'origine de la bancassurance remonte aux années 1980, lorsque le Crédit Mutuel de l'Est en France a créé les Assurances de Crédit Mutuel en 1972, marquant ainsi le début de cette convergence entre les secteurs bancaires et assuranciers. ( « Atlas-mag-Web », 2024)<sup>1</sup>

Ce concept novateur s'est ensuite répandu à travers l'Europe et le monde dans les décennies suivantes, gagnant en popularité et en adoption par de nombreuses institutions financières. En France par exemple, les banques ont rapidement investi le marché des assurances vie pour diversifier leurs activités et tirer parti de leurs réseaux de distribution étendus.

---

<sup>1</sup> Bancassurance : produits et conditions de développement « Atlas-mag-Web » consulté le 4/2/2024



En Italie, la bancassurance a connu un essor significatif après l'adoption de la loi AMATO en 1990, qui a permis aux banques de détenir des participations dans les compagnies d'assurances. Cette évolution réglementaire a favorisé le développement rapide du modèle dans le pays.

Au fil du temps, la bancassurance s'est imposé comme un modèle performant offrant divers avantages tant pour les clients que pour les institutions financières. Les clients bénéficient d'une plus grande accessibilité aux produits financiers et d'assurance, et facilitant ainsi leurs interactions avec les institutions financières. (SENAT.Fr )

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.

Au Royaume-Uni, la bancassurance est quasiment inexistante dans la mesure où les courtiers en assurance dominent largement le marché, conformément au modèle Anglo-saxon. Quelques bancassureurs ont construit leur modèle sur l'intermédiation. La banque n'est qu'un simple intermédiaire entre les assureurs et les clients.

En Allemagne, la bancassurance reste peu développée. L'assurance est essentiellement commercialisée par des agents généraux. Il existe cependant quelques accords de distribution par lesquels la banque sert d'intermédiaire à un assureur.

En effet, en assurance automobile et les garanties multirisque habitation, la durée des contrats d'assurance proposés par les assureurs allemands oscille entre 5 et 10 ans. Aussi, le fait que les produits d'assurance vie qui mixent les produits d'assurance ne soient pas défiscalisés ne facilite pas leur souscription. (Michel, 1996, p. 38)

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. (ABANE, juillet 2023, p. 24/25).

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.

En Tunisie, il semble que le rapprochement entre les assurances et les banques ne soient pas considérées comme une relation bancassurance, car il s'agit simplement d'une participation dans le capital des compagnies d'assurance. Toutefois, cette participation peut être perçue comme une étape introductive qui précède le concept de la bancassurance.

En Algérie la bancassurance a vu le jour en 2008, après une série de préparations juridiques et institutionnelles, notamment avec l'ordonnance 95/07 suivie par le modificatif de 2006, qui a permis aux banques de commercialiser des produits assurantiels par le biais de leurs guichets, et l'ordonnance promulguée le 26 août 2003, relative à la monnaie et au crédit, permettant aux banques et aux établissements financiers de réaliser des opérations de change, de placements, d'achats et de gestion de souscriptions ; la bancassurance a officiellement commencé en Algérie en 2008, avec les premiers contrats d'assurance vendus par des banquiers formés en techniques d'assurance, et la séparation des branches d'assurance a eu lieu en 2011, divisant les compagnies d'assurance en deux parties : dommages et personnes. (HAMOUL, 2017, p. 11)

L'évolution mondiale de la bancassurance a été caractérisée par l'apparition de trois modèles différents de coopération entre les banques et les compagnies d'assurance.

**Tableau 1:** les modèles de collaboration donnés par cette évolution

<b>Modèle d'accord de distribution</b>	<b>Modèle joint-venture</b>	<b>Modèle intégré (filiale)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• La banque est un intermédiaire pour la compagnie d'assurance</li> <li>• Pas ou peu d'échanges de bases de données clients</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La banque s'associe à une ou plusieurs compagnies d'assurance</li> <li>• Transfert de savoir faire</li> <li>• Investissement important</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Opérations et systèmes totalement intégrés ;</li> <li>• Offre globale de services financiers (banque et assurance)</li> </ul>

• Faible investissement	à long terme.	• La banque et la compagnie d'assurances partagent la même vision, et les mêmes objectifs.
-------------------------	---------------	--

Source : M. HADJ MAHAMMED Ahmed, DG de la GAM, (revue l'Argus de l'assurance du 12/04/2016).

## Section 2: Le rapprochement entre la banque et l'assurance

La fusion entre la banque et l'assurance se renforce, avec des partenariats renforcés et des offres combinées qui répondent aux besoins des clients, encouragées par des éléments réglementaires et technologiques.

### 1. La relation entre les deux métiers (Assurance et banque)

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

En fait, la banque et l'assurance appartiennent au même domaine d'activité, elles fournissent aux particuliers des moyennes d'épargne en prévision de l'avenir et aux entreprises, des moyens pour financer leur croissance. Elles gèrent également les risques de ces deux catégories de clients.

**Tableau 2: comparaison des avantages entre banques et assurances**

Banques	assurances
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Liquidité</b> : les banques fournissent des liquidités à brève échéance grâce aux dépôts des épargnants</li> <li>➤ <b>Sécurité</b> par rapport aux risques de prix : les dépôts en banque, à première différence des actions et de l'obligation offrent un rendement minimum garanti.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Protection des risques</b> : c'est la principale proposition de valeur des assureurs grâce à leur pouvoir de diversification et de la principale de mutualisation.</li> <li>➤ Depuis que les assureurs ont repoussé les frontières de l'assurable, la portée de gestion des risques a augmenté et</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>D’empreintes Surveillance:</b> les banques possèdent un savoir- faire dans le contrôle des demandeurs, la surveillance des emprunteurs et le recouvrement.</li> <li>➤ <b>Paiement :</b> le savoir- faire mis en œuvre par les banque pour les prêts «prévention de la fraude. Analyse de crédit...etc. » leur permet d’exceller en matière de paiement.</li> </ul>	<p>englobe désormais des nouveaux services et produits.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Les compagnies d’assurance offrent une proportion de valeurs solide de la gestion d’actifs.</li> <li>➤ Un assureur s’apparent à un fond de placement utilisant des fonds de tiers.</li> <li>➤ les fonds nécessaires sont obtenus grâce à la vente de polices d’assurance, plutôt que par le biais des marchés financiers où des capitaux sont généralement levés par l’émission d’actions ou d’obligations.</li> </ul>
--	---

Source : sigma n°07/2001, Swiss Re.

Les banques offrent une liquidité à court terme et une sécurité financière grâce à des rendements garantis, ainsi qu'une expertise en surveillance des transactions et des emprunteurs. Les assurances se distinguent par leur capacité à diversifier et mutualiser les risques, offrant une protection solide et des services d'investissement, tout en élargissant leur offre à de nouveaux produits et services.

**Tableau 3:les termes sensiblement équivalent utilisé par les banquiers et les assureurs**

Banque	Assurance
épargne	Prime
Retrait	Avance rachat partiel
L’intérêt compte d’épargne	Bénéficiaire financier Bénéficiaire technique
Clôture de compte	Rachat total de contrat
Frais de tenue de compte	Chargement de gestion

## 2. Les facteurs de rapprochement entre les banques et les compagnies d’assurance

On peut définir le concept de rapprochement comme la formation d'un lien financier, humain, matériel ou autre, entre deux ou plusieurs entités autonomes qui décident de mener à bien un projet ou une activité donnée. De cette manière, on peut affirmer que le rapprochement entre la banque et l'assurance découle des éléments suivants :

### **2.1.La proximité des métiers**

Les secteurs de l'industrie financière sont étendus et complexes, mais ils sont également interconnectés, ce qui entraîne une tendance à se superposer et à se compléter.

Les domaines de l'assurance et de la banque sont étroitement liés dans de nombreux domaines de la gestion des produits financiers. (S.OUBAZIZ, 2017)

En matière d'assurance de personnes, les compagnies d'assurance offrent des produits d'assurance-vie destinés à protéger les individus et leurs familles en cas de décès ou de maladie grave. Les institutions bancaires offrent aussi des services d'épargne et de capitalisation, qui offrent aux clients la possibilité de créer un patrimoine et de se préparer pour l'avenir.

Au fil des années, ces produits sont devenus de plus en plus semblables, ce qui a engendré une compétition plus intense entre les assureurs et les banques. Des produits d'épargne et de capitalisation plus diversifiés sont maintenant disponibles pour les clients, ce qui leur donne la possibilité de sélectionner les produits qui correspondent le mieux à leurs besoins et à leurs objectifs financiers.

Les produits d'épargne et de capitalisation à long terme sont à la fois proposés par les assureurs et les banques, dans le but de mobiliser des fonds sur une période longue. Les avantages fiscaux et les rendements intéressants de ces produits les rendent attrayants pour les clients qui souhaitent se constituer un patrimoine.

Toutefois, cette augmentation de la concurrence a également engendré une certaine confusion chez les clients, qui peuvent avoir du mal à saisir les distinctions entre leurs produits et à offrir des solutions personnalisées en fonction de leurs besoins.

De plus, les compagnies d'assurance et les institutions bancaires doivent également relever de nouveaux défis, comme la numérisation et la réglementation, qui ont un effet sur leur activité.

Il est donc nécessaire qu'ils travaillent ensemble afin de concevoir des solutions novatrices et adaptées aux besoins des clients, tout en respectant la réglementation en place.

## **2.2.La globalisation financière**

La globalisation financière est un phénomène qui a émergé dans les années 1980 et qui s'est intensifié au cours des décennies suivantes. Il s'agit d'un processus de libéralisation des marchés financiers à l'échelle mondiale, qui a été facilité par des innovations technologiques et qui a conduit à une augmentation des flux financiers transfrontaliers. (h.BEN, 2009)

Ce processus a été marqué par la suppression de nombreuses barrières réglementaire et commerciales qui entravaient les échanges financiers internationaux. Les banques et les autres institutions financières ont ainsi bénéficié d'une plus grande liberté de circulation des capitaux, ce qui leur a permis de s'étendre à l'international et de diversifier leurs activités.

Cette intensification des flux financiers a entraîné une pression croissante de la concurrence internationale entre les institutions financières. Pour préserver leur place de leadership dans l'économie, les banques ont été contraintes d'élargir leurs champs d'activité en introduisant de nouvelles opérations, telles que les opérations d'assurance.

Cette globalisation financière a également été accompagnée d'une convergence des normes et des pratiques réglementaires, sous l'impulsion des organismes internationaux tels que le fonds monétaire international (FMI) et la Banque Mondiale. Ces organismes ont encouragé les pays à adopter des politiques économiques et financières similaires, dans le but de favoriser la stabilité financière et la croissance économique à l'échelle mondiale. (C. Bastidon gilles, 2010)

## **2.3.L'épargne des particuliers**

Bien que les deux métiers fonctionnent dans des cadres juridiques séparés, leurs activités se regroupent, notamment en matière de drainage de l'épargne. Parallèlement à l'essor économique qui a débuté vers le milieu des années 80, l'épargne des particuliers a connu un développement considérable. En effet, l'attrait de l'épargne assurance s'est amplifié et l'épargne orientée vers le rendement a plutôt pris le pas sur l'épargne axée sur la liquidité. De ce fait, les banques se sont intéressées à l'offre des produits d'assurance.

#### **2.4. La défiscalisation des produits assurance vie**

La défiscalisation d'un produit signifie la décroissance et la diminution des règlements fiscaux sur le produit ou l'annulation définitive de ces règlements. Les produits d'assurance-vie sont devenus les placements financiers les plus appréciés par les investisseurs. La croissance de ces produits plutôt lente jusqu'à milieu des années 80, s'est avérée beaucoup plus rapide depuis que les banquiers se sont intéressés à la vente de ces produits.

### **3. Les stratégies de rapprochement : bancassurance**

Comme dans tous les domaines des affaires, le choix dépendra de la stratégie envisagée par les deux partenaires. Celle-ci est généralement fonction de l'environnement interne et externe des deux entités et surtout fonction des objectifs arrêtés qui peuvent aller d'une simple distribution des produits du partenaire à la volonté de contrôler un établissement du secteur complémentaire.

Les banques et les compagnies d'assurance ont eu recours à des stratégies différentes d'entrées dans leurs marchés respectifs qui sont les suivantes :

#### **3.1. La création d'une nouvelle filiale**

La création de filiales assurance par les banques ou de filiales bancaires par les banques ou de filiales bancaires par les compagnies d'assurance est une stratégie de croissance interne visant à diversifier les activités et à renforcer le contrôle sur ces nouveaux domaines d'activité. Cette approche permet aux entreprises de bénéficier de rémunération à la fois en commissions et dividendes, tout en évitant les fuites vers d'autres entités. (ABBAS, juin 2008)

##### **3.1.1. Barrières à l'entrée et taille optimale**

Les barrières à l'entrée sont importantes dans le domaine bancaire que dans celui des assurances, et la taille optimale minimale nécessaire pour opérer dans le marché bancaire est nettement supérieure à celle requise dans le marché de l'assurance. Cette différence de taille et de complexité réglementaire explique pourquoi les banques sont plus enclines à créer des filiales d'assurance que l'inverse.

Ces stratégies de croissance interne présentent des avantages et des inconvénients. D'une part, elles permettent de diversifier les sources de revenus et de renforcer le contrôle sur les activités d'assurance ou bancaires. D'autre part, elles nécessitent des investissements importants en capitaux propres et en formation du personnel, qui doit acquérir les compétences spécifiques à ces nouvelles activités.

### **3.1.2. Investissements et formation du personnel**

Les investissements initiaux dans les filiales d'assurance ou bancaires peuvent être lourds, en raison des coûts de capital et des dépenses liées à la formation du personnel. Les employés doivent être formés aux pratiques et réglementations spécifiques à l'activité de la filiale, ce qui représente un défi important, en particulier pour les entreprises qui n'ont pas d'expérience préalable dans ce domaine.

### **3.2. La stratégie de participation et de distribution croisée**

La stratégie de participation et de distribution croisée est une stratégie commerciale pure qui vise à rentabiliser le réseau de distribution d'un des partenaires, suivie d'un accès à une large clientèle pour le second. Il s'agit de la forme la plus simple de la bancassurance, utilisée principalement pendant les premières années qui suivent la naissance de l'activité.

Généralement, ce sont les banques qui utilisent la force de vente de leur réseau pour commercialiser certains produits du partenaire assureur, qui prend en charge la gestion et le suivi des contrats vendus une fois qu'un accord de distribution a été signé par les deux parties. Cette stratégie est souvent utilisée par les banques, qui disposent d'un large réseau d'agences et de clients, pour vendre des produits d'assurance sans avoir à investir dans la création de leur propre activité d'assurance.

Ces accords peuvent être suivis des participations croisées minoritaires afin de donner à la relation une certaine crédibilité et plus de notoriété. Cela peut contribuer à renforcer le partenariat et à aligner les intérêts des deux parties, car les deux parties bénéficieront du succès de la stratégie de distribution croisée.

La stratégie de participation et de distribution croisée peut être bénéfique pour les deux partenaires, car la banque est en mesure de générer des revenus supplémentaires grâce à la



vente de produits d'assurance, tandis que l'assureur bénéficie d'un accès à une base de clients établis et importante.

Cependant il est important pour les deux partenaires de bien réfléchir aux termes de l'accord et de s'assurer qu'ils disposent des systèmes et des processus nécessaires pour soutenir la distribution croisée de produits. Cela peut inclure la formation de personnel de vente, le développement de nouveaux matériels marketing et la mise en place de systèmes pour gérer la vente et l'administration des produits d'assurance.

Dans l'ensemble, cette stratégie est un outil puissant pour les banques et les assureurs qui cherchent à développer leurs activités et atteindre de nouveaux clients.

### **3.3. La stratégie d'entrée par acquisition majoritaire**

Cette stratégie est mise en place généralement par des firmes souhaitant entrer dans un marché à partir d'un seuil d'activité élevée.

Elle nécessite la prise de contrôle d'une firme déjà existante. L'absorption et l'intégration totale de la firme acquise ne sont pas nécessaires. Cette dernière peut conserver son statut juridique.

Cette stratégie semble être la préférence des sociétés d'assurance pour diverses raisons :

- ✓ D'une part, les sociétés d'assurance ont des capitaux à long terme et d'autre part, ont un savoir-faire dans les marchés des actions dans la gestion de portefeuille.
- ✓ Le rachat d'une banque existante leur permet de contourner les différentes barrières à l'entrée dans le marché bancaire

### **3.4. La création d'une nouvelle compagnie commune**

Des accords entre banquiers et assureurs peuvent déboucher à une création d'une nouvelle filiale d'assurance dans laquelle, chacun détient la moitié du capital.

Dans certains cas, le rôle de la compagnie peut se limiter à un simple conseil lors de la mise en place de la filiale. Cette stratégie pourrait aussi se développer à terme car elle consiste

également en un bon moyen d'internationalisation des banques et des compagnies d'assurance par la création des filiales communes dans les pays étrangers.

### **3.5. La stratégie de joint-venture**

Cette stratégie également appelée stratégie de « Co-Entreprise », transcrit la volonté des banques et des compagnies d'assurance d'exercer et de maîtriser elles-mêmes une activité différente et celles de leur secteur d'origine. Ici la banque ne joue plus de rôle d'un simple intermédiaire mais elle est véritablement associée à une ou plusieurs compagnies d'assurance. Ensemble les acteurs créent une Co-Entreprise qui leur permettra, contrairement aux accords de distribution de discuter des différents aspects stratégiques comme la distribution, les produits, le service client, la marque...

« Le concept anglais de joint-venture correspond à celui de coentreprise, la filiale commune entre deux ou plusieurs entreprises dans le cadre d'une coopération, les parties de la joint-venture forment donc une entreprise commune, généralement dans le but d'atteindre une certaine position sur un marché ou de développer un produit spécifique, la coopération peut être panifiée à long et à court terme » (ZERROKI, 2018, p. 24)

### **3.6. La création d'un holding**

C'est le rassemblement de toutes les activités bancaires et d'assurances au sein d'une société par un ou deux opérateurs à la fois.

Cette stratégie est peu fréquente car la création d'un holding commun par les deux partenaires financiers est souvent interdite par la réglementation dans de nombreux pays.

### **3.7. La banque mandataire d'assurance**

La banque agit dans le cadre d'un mandat qui lui est délivré par une ou plusieurs compagnies d'assurance. En sa qualité de mandataire, la banque se voit accorder certains pouvoirs à savoir : établir pour le compte des sociétés d'assurance des polices d'assurance, encaisser des primes, recevoir les déclarations de sinistre et documents justificatifs qu'elle transmet à son mandat pour un règlement éventuel. La banque remet après autorisation de l'assureur les fonds inhérents au règlement des sinistres aux assurés ou aux bénéficiaires de l'indemnité.

## **Section 3 : Analyse des avantages et des défis liés à la bancassurance**

La fusion entre la banque et l'assurance offre des avantages tangibles tant pour les institutions financières que pour les assurés. Cependant, ce modèle hybride présente également des défis uniques, nécessitant une gestion avisée pour maximiser ses bénéfices. Dans cette section, nous explorerons ces défis et avantages, scrutant les dynamiques complexes qui façonnent l'avenir de la bancassurance.

### **1. Avantage de la bancassurance**

La bancassurance requiert plusieurs avantages aussi bien pour les partenaires banques et assurances que pour les autres agents économiques à savoir, les consommateurs et le législateur. En plus des autres avantages macro-économiques.

#### **a. Avantages pour l'assureur**

Les compagnies d'assurance enregistrent plusieurs avantages liés à la clientèle, la gestion des risques, la réduction des coûts...

##### **➤ Accès à une large clientèle**

La bancassurance procure un accès élargi à une clientèle diverse, grâce à ce nouveau canal de distribution, offrant ainsi à la compagnie d'assurance la possibilité d'étendre sa base de clients et de toucher des segments auparavant inaccessibles. Cette proximité accrue avec le client permet une meilleure compréhension de ses besoins et de sa situation. Les produits d'assurance distribués via les canaux bancaires bénéficient de la réputation positive de la banque, ce qui facilite leur commercialisation. Les clients sont enclins à percevoir les produits d'assurance proposés comme des extensions naturelles des services de leur banque, renforçant ainsi leur confiance et favorisant leur adhésion.

##### **➤ Réduction des coûts et diversification**

L'avantage stratégique de la bancassurance réside dans la diversification des canaux de distribution de l'assureur, ce qui permet de diminuer sa dépendance à l'égard d'un seul réseau et de réduire les risques qui en découlent. Grâce à la mutualisation des réseaux de vente avec les produits bancaires existants, ce nouveau mode de distribution permet également de réduire les coûts de distribution par rapport aux canaux traditionnels.

##### **➤ Une meilleure appréciation des risques**

Les banques possèdent des bases de données clientèles qui ont une importance capitale pour les compagnies d'assurance, car elles offrent une vision approfondie de la situation financière et personnelle de leurs clients. Grâce à cette expertise approfondie, l'assureur peut évaluer et prévenir de façon plus efficace les risques associés à leurs contrats d'assurance.

➤ **Renforcement des fonds propres**

L'expansion de ses activités peut être bénéfique pour la compagnie d'assurance en utilisant les injections de capital provenant de sa filiale ou de partenaires bancaires. De la même manière, pendant les périodes de forte croissance, la banque a la possibilité d'apporter un soutien important à la compagnie d'assurance en achetant ses titres.

➤ **L'amélioration de la rentabilité**

La compagnie d'assurance améliore et augmente sa rentabilité grâce à la diversification de ses activités, à l'expansion de ses canaux de distribution et à la rationalisation de ses dépenses.

Finalement, l'assureur a la capacité de s'établir rapidement sur un nouveau marché en exploitant le réseau déjà existant d'une banque locale afin de faciliter les ventes et de réaliser des économies d'échelle en confiant la fonction de production à la banque, et en laissant cette dernière obtenir les adhésions demandées. (H.Ziamni, 2012, p. 8).

**b. Avantages pour la banque**

L'approximation des métiers des assurances aux activités bancaire apporte certains avantages aux banques dont :

➤ **La rentabilité**

La banque envisage dans la pratique de la bancassurance une nouvelle source de revenus, offrant ainsi une possibilité de diversification de ses activités en vue d'améliorer et d'accroître sa rentabilité. D'une part, la banque perçoit de son partenaire assureur une rémunération sous forme de commissions, qui peuvent être proportionnelles aux primes encaissées ou dérivées des résultats techniques, contribuant ainsi à l'amélioration du bilan financier de la banque. D'autre part, l'expansion de la banque vers le secteur de l'assurance lui permet de valoriser ses

ressources humaines et d'optimiser l'utilisation de son personnel, ce qui se traduit par une augmentation de la productivité, des opportunités d'avancement professionnel et une réduction de la monotonie quotidienne.

➤ **L'effet de taille de la gamme**

La bancassurance peut engendrer la formation d'un groupe financier ou d'un conglomérat d'envergure, proposant une gamme étendue de produits, conférant ainsi une influence significative sur le marché. La prestation de multiples services financiers offre à la banque l'opportunité de réaliser des économies d'échelle et des économies de gamme, lui procurant un avantage concurrentiel et une amélioration de sa rentabilité.

➤ **La fidélisation de la clientèle**

La fidélité d'un client est l'avantage primordial recherché par la distribution des produits d'assurance par la banque. Cet attachement augmente avec l'accroissement des contrats souscrits. Avec l'intégration de la bancassurance, la banque devient une sorte de supermarché « one stop-shop » où le client peut trouver réponse à tous ses besoins qu'ils soient financiers ou d'assurance. Enfin, du fait de l'élargissement de la gamme de produit, la banque peut aspirer une plus grande attractivité et un renforcement de la satisfaction et dont la fidélisation de ses clients.

➤ **Le renforcement des fonds propres**

La majorité des stratégies de bancassurance impliquent, soit la création d'une filiale, soit l'acquisition d'une compagnie d'assurance préexistante, soit des prises de participation croisées entre une banque et une société d'assurance. Ces investissements en capital engendrent des effets de levier considérables, permettant ainsi aux deux entités d'accroître leur périmètre d'activités. (Aaka, 2010, p. 23)

La bancassurance ne fait pas l'unanimité auprès des professionnels, Tout d'abord, certains estiment qu'il peut être trompeur ou ambigu, car il suggère une fusion complète entre les activités bancaires et les activités d'assurance, ce qui n'est pas toujours le cas. En réalité, dans de nombreux cas, les banques collaborent simplement avec des compagnies d'assurance pour distribuer leurs produits...

**c. Avantages pour le consommateur**

Les consommateurs ont une plus grande accessibilité à tous les services financiers grâce à une banque qui offre à la fois des produits bancaires et des produits d'assurance. En raison des coûts de distribution réduits par rapport à un réseau de distribution traditionnel, ils peuvent généralement bénéficier de produits d'assurance à des prix plus avantageux que dans les réseaux traditionnels (surtout dans une société qui présente une faiblesse de revenus).

En outre, les méthodes de paiement des primes sont simplifiées car elles sont prélevées directement sur le compte bancaire. L'existence d'une relation privilégiée entre un client et son banquier peut également favoriser une meilleure correspondance entre les besoins des clients et les réponses qui lui sont fournies.

En somme, le client profite de l'opportunité de se procurer des produits d'assurance simples, souvent peu onéreux, avec un paiement des primes adaptés à ses besoins (la plupart du temps, par mensualités) et avec une accessibilité aisée puisque le réseau bancaire est également plus dense que celui des agences d'assurance.

**d. Avantage pour le législateur**

Le rôle des autorités de contrôle ou du gouvernement est de légiférer afin de maîtriser et de gérer activement les risques pris par les institutions financières de leur pays, afin de préserver la santé du système financier d'un pays. Toutefois, il peut y avoir des événements qui échappent aux contrôles des gestionnaires individuels et collectifs, ce qui peut avoir un impact sur le système financier dans son ensemble. On désigne ces risques sous le terme de «risque systémique ». La banque peut utiliser l'assurance bancaire pour réduire ce risque systémique en diversifiant ses sources de revenus, ce qui rend son activité plus stable et donc plus sécurisée pour les clients. Selon certaines autorités, une libéralisation excessive des systèmes financiers d'un pays peut entraîner une augmentation du risque systémique. C'est pourquoi, dans de nombreux pays encore, les banques ne peuvent pas exercer d'activités étrangères à leur métier principal, afin d'éviter de nouvelles opportunités de prendre des risques (Bargaou, 2007.).

**e. Les avantages macro-économiques**

Au niveau macro-économique nous distinguons les avantages suivants (Ammi, 2009, p. 61) :

➤ **Développement du marché d'assurance vie**

L'avènement de la bancassurance a contribué à démocratiser et à normaliser les produits d'assurance vie auprès des clients, qui percevaient auparavant l'assurance vie comme un sujet délicat, voire contraire à leurs traditions. Ces produits, orientés vers l'épargne à long terme, constituent une source de financement stable pour les acteurs économiques et peuvent pallier les déficits budgétaires de l'État.

Par ailleurs, le gouvernement joue un rôle de régulateur et de superviseur des institutions financières, visant à maîtriser les risques financiers et à préserver la stabilité du système financier.

➤ **Remédier aux défaillances du système de retraite**

L'Europe est confrontée à la problématique du financement des pensions, en raison du vieillissement démographique et de l'augmentation des départs à la retraite d'une part, et de la diminution du taux de natalité d'autre part. La bancassurance émerge comme une solution à cette problématique, car les divers produits d'assurance vie offrent un complément de revenu à la retraite, permettant ainsi à l'assuré de planifier ses finances pour sa période de retraite.

La banque bénéficie d'une bonne image de marque auprès de la clientèle grâce à la relation de proximité qu'elles entretiennent mais un mauvais règlement d'un sinistre lié au contrat d'assurance, fait courir un risque de dégradation de sa réputation pour la banque.

Sachant que généralement le règlement des sinistres relève du ressort de la compagnie d'assurance mais le client considère que le contrat a été acheté chez son banquier, et en cas des problèmes, il se retourne contre ce dernier et tout cela est un risque qui pourrait nuire à l'image de la banque.

L'intégration, par la banque de la vente des produits d'assurance de plus en plus complexes et sophistiqués requiert un niveau de connaissance élevé, par conséquent, elle nécessite des investissements importants en formation du personnel dont l'amortissement peut s'étaler sur plusieurs années ce qui alourdirait les charges de la banque et affecter sa rentabilité. Alors les

charges et les exigences de formation pourraient constituer un obstacle au développement de la bancassurance.

La divergence des cultures commerciales, les banquiers et les assureurs travaillent différemment et leur approche client n'est pas toujours la même. Une catégorie de clientèle ciblée par la banque pourrait ne pas convenir à la compagnie d'assurance. Par exemple la banque préfère la clientèle haute gamme très fortunée mais ce n'est pas le cas de l'assureur car généralement l'importance du patrimoine peut constituer une source d'aggravation du risque pour lui.

#### **4. Les défis de la bancassurance**

Au côté des avantages, le rapprochement banque-assurance n'est pas épargné de certains inconvénients.

##### **a. Pour la compagnie d'assurance**

Les limites auxquelles elle fait face sont les transferts du centre de décision et le traitement des sinistres et la sélection des risques. La compagnie d'assurance qui travaille avec le réseau de distribution bancaire dans le cadre de la bancassurance se soumet aux exigences de la banque. Elle se trouve sous la domination de cette dernière et elle est tenue de travailler selon les critères arrêtés par son distributeur et la suprématie de la banque est d'autant plus grande si la compagnie d'assurance est sa filiale et cette dernière est tenue d'intégrer complètement la culture de sa maison mère et sa stratégie.

Alors la filiale se dissout (se fond) petit à petit dans le groupe et perd tout pouvoir décisionnel. La différence de cultures commerciales entre la banque et la compagnie d'assurance, comme il a déjà été cité, peut engendrer le choix d'un mauvais risque pour la compagnie d'assurance. Lors de la survenance d'un sinistre, la banque a tendance à prendre parti pour son client et essaie de faire payer l'assureur pour éviter tout conflit avec lui et le garder comme client. En cas où elle n'a pas obtenu gain de cause, elle déclinera toute responsabilité et n'hésitera pas à la mettre sur le dos de l'assureur.

##### **b. Au niveau macro-économique**



D'un point de vue macro-économique, on peut distinguer les limites de la bancassurance en ce qui concerne son impact sur le niveau de solvabilité, les risques moraux et la limitation de la concurrence. Les investissements croisés entre la banque et la compagnie d'assurance renforcent les ressources financières qui garantissent la solvabilité. (Mr Lamarque, 1997)

Cependant, l'utilisation simultanée de ces fonds comme garantie à la fois par la banque et par l'assurance réduit la réelle capacité financière de la banque et de l'assurance, ce qui entraîne une diminution de leur solvabilité. Une augmentation des risques assurés combinée à une détérioration du portefeuille de crédit de la banque peut engendrer une situation qui déstabilisera les deux entités et les exposera même au risque de faillite. Les relations d'affaires entre la banque et sa filiale d'assurance peuvent entraîner des comportements qui ne respectent pas la déontologie et l'éthique bancaire et assurantielle. La banque et sa filiale ne respecteront pas les normes de solvabilité en s'appuyant l'une sur l'autre en cas de difficulté. Cette situation comporte un risque considérable et peut les mettre toutes les deux dans une situation extrêmement précaire. Il est possible que l'aléa moral touche même les responsables supérieurs de ces entités, qui surestimeront leur importance sur le marché et pensent que l'État interviendra pour les aider en cas de problèmes. Cette mentalité les pousse à ne pas prendre au sérieux les règles prudentielles. Ainsi, il est essentiel que les autorités de contrôle locales surveillent attentivement les groupes bancassurance afin d'éviter toute détérioration de leur niveau de solvabilité. (Kumar, 2003)

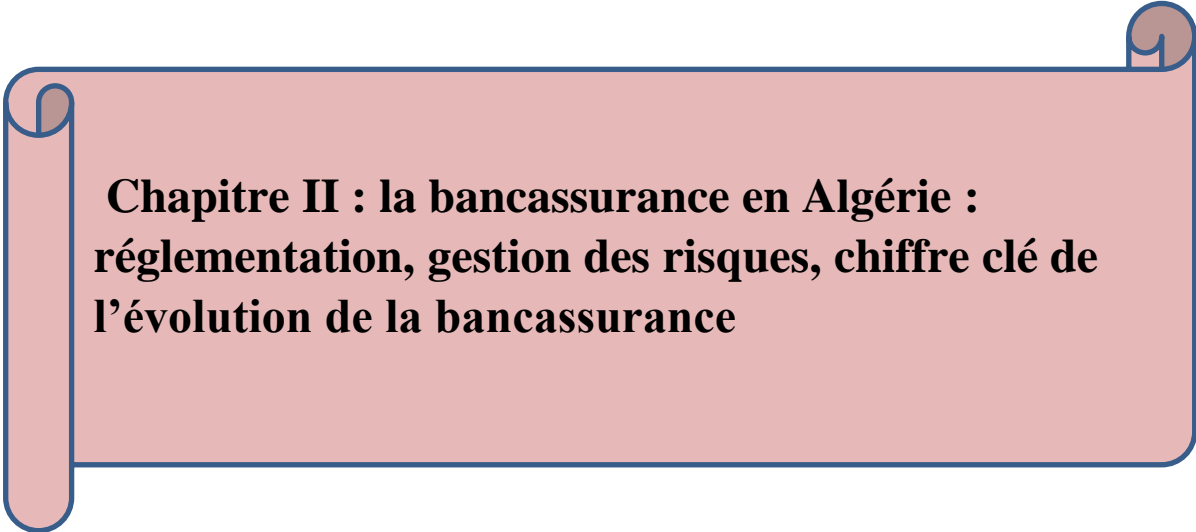
Les autorités publiques encouragent la compétition et s'opposent à la création de monopoles qui entravent la concurrence sur le marché. Dans le domaine des services financiers, les mouvements de concentration peuvent conduire à une situation presque monopolistique où quelques groupes se partagent le marché.

### **Conclusion**

La bancassurance désigne l'alliance stratégique entre les banques et les compagnies d'assurance, leur permettant de proposer une gamme étendue de services financiers, y compris des produits d'assurance, à leurs clients. Cette association vise à offrir une solution financière globale aux clients, améliorant ainsi leur satisfaction et leur fidélité. La

bancassurance est particulièrement attrayante pour ses avantages de transmission et son potentiel en tant qu'investissement financièrement intéressant.

La concurrence intense dans le secteur bancaire, avec plusieurs banques situées à proximité les unes des autres, souligne l'importance de proposer des solutions financières diversifiées et innovantes pour attirer et fidéliser les clients. La bancassurance contribue au développement global d'une économie en réduisant l'incertitude pour les agents économiques, en finançant l'économie et en favorisant le bien-être social. Le succès de la bancassurance repose sur la qualité des relations établies avec les clients, en se concentrant sur la création de valeur et en s'adaptant aux conditions changeantes du marché et aux avancées technologiques.



**Chapitre II : la bancassurance en Algérie :  
réglementation, gestion des risques, chiffre clé de  
l'évolution de la bancassurance**

**Introduction :**

La bancassurance en Algérie représente un secteur financier intégrant les activités bancaires et d'assurance afin de proposer une gamme étendue de produits financiers. La réglementation, supervisée par la Banque Centrale d'Algérie et le Ministère des Finances, joue un rôle fondamental dans la préservation de la stabilité et de la sûreté du système financier. La gestion des risques revêt une importance capitale, impliquant la maîtrise des risques inhérents aux opérations d'assurance grâce à des outils tels que les modèles de risque et les stratégies de diversification. L'évaluation de la performance des institutions financières, à travers des indicateurs clés tels que le taux de non-paiement des primes et le ratio de solvabilité, est cruciale pour évaluer leur efficacité et leur aptitude à répondre aux attentes des clients. L'évolution de ce secteur est influencée par des facteurs tels que l'intégration des technologies numériques, la compétition accrue et les évolutions des besoins des consommateurs, exigeant des institutions financières une adaptation continue pour maintenir leur compétitivité et fournir des services de qualité.

Ce chapitre se divise en trois sections distinctes. La première section explore la réglementation de la bancassurance en Algérie, soulignant le rôle de la Banque Centrale d'Algérie et du Ministère des Finances dans l'établissement de normes pour garantir la stabilité et la sécurité du système financier. La deuxième section se concentre sur l'évolution dynamique de ce secteur, en tenant compte des facteurs tels que l'émergence de la bancassurance en Algérie et les produits autorisés. Enfin, la troisième section explore la gestion des risques, mettant en lumière les stratégies utilisées par les institutions financières pour atténuer les risques liés aux opérations d'assurance.

**Section 1 : la réglementation de la bancassurance en Algérie**

La bancassurance, fusionnant les services bancaires et d'assurance, forge de nouveaux partenariats et améliore la compétitivité des deux industries. En Algérie, des acteurs clés tels que la CNEP-Banque et la Société Générale Algérie ont été à l'avant-garde de cette tendance en concluant des accords pour la distribution de produits d'assurance via leurs réseaux bancaires. Cette démarche stratégique non seulement élargit les sources de revenus des banques, mais aussi rend les produits d'assurance plus accessibles à une clientèle plus vaste, favorisant ainsi la croissance du marché financier algérien.

### **1. Les textes de lois, décrets et arrêtés**

Le législateur algérien conscient de l'irrévocabilité de la bancassurance dans le monde, il l'a intégré dans la loi n°06-04 du 20/02/2006 (article 53) modifiant et complétant la loi n°95-07 (article 252) du 25/01/1995 relative aux assurances.

Les deux partenaires à savoir les banques et les compagnies d'assurance partagent l'objectif commun de vendre les produits d'assurance via les guichets bancaires. Or, chaque établissement est soumis à un régime réglementaire propre à lui qui lui accorde une exclusivité de principe.

Dans cette troisième section l'étude sera consacrée au cadre réglementaire de la bancassurance en Algérie, avant et après la loi n°06-04 du 20/02/2006, les produits distribués et enfin les commissions sur ces produits. (Guide des assurances en Algérie, KPMG, p134, 2015)

- **Avant la loi n°06-04 du 20/02/2006**

Sur le plan réglementaire et législatif les deux métiers des banquiers et des assureurs sont basés sur le principe de séparation stricte et délaissant ainsi toute vision fonctionnelle, qui aurait permis une éventuelle interaction entre les deux métiers. En effet, chaque activité est régie par une loi spécifique à elle. L'activité bancaire par la loi 90-10 puis par l'ordonnance 03-11 du 26/08/2003 relative à la monnaie et au crédit et l'activité d'assurance par l'ordonnance n°95-07 du 25/01/1995. La loi bancaire 90 -10 relative au monnaie et au crédit dans son article 76 interdit à toute autre personne physique ou morale, autre qu'une Banque ou un Établissement financier, d'effectuer les opérations que ceux-ci exercent d'une manière habituelle, renforçant ainsi le système de cloisonnement des activités. Du côté des assurances, l'ordonnance n° 95-07, avant d'être modifiée par la loi n° 0604 du 20 février 2006, stipule dans son article 252 que seulement les agents généraux et les courtiers sont considérés comme des intermédiaires d'assurances.

- **Après le 20/02/2006, la nouveauté de la loi n°06-04 :**

Dans le but de stabiliser l'épargne nationale, la bancassurance a été autorisée par la loi n°06-04 du 20 février 2006, qui a autorisé la distribution des produits d'assurance via le canal

bancaire, établissements financiers et assimilés. Trois textes d'application sont venus ensuite organiser cette activité. Il s'agit du 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 06 août 2007 fixant les produits d'assurances pouvant être distribués (assurance vie, assurance-crédit ; assurance du simple risque habitation ; assurance multirisque habitation et assurance agricole) et l'arrêté du 20 Février 2008 fixant le taux maximum de participation d'une banque ou d'établissement financier dans le capital social d'une société d'assurance ou de réassurance (15%). Ces nouveaux dispositifs devraient permettre, entre autres, de densifier le réseau de distribution des assurances, d'améliorer le taux de couverture du marché des assurances et de capter la clientèle des banques.

Il est à noter que la faculté de la bancassurance n'a été introduite que dans les textes relatifs à l'assurance, alors que la loi bancaire demeure inchangé et il n'y a aucune mention de bancassurance.

## **2. Conditions et dispositions de la bancassurance**

Les entreprises opérant dans le secteur de l'assurance sont habilitées à commercialiser leurs produits par le biais des institutions bancaires, des établissements financiers ainsi que d'autres réseaux de distribution, en accord avec les dispositions de l'article 252 de l'ordonnance N°95-07, tel que modifié et complété par la loi N°06-04 du 20 février 2006 relative aux assurances.

### **2.1.La convention**

Les compagnies d'assurance agréées sont autorisées à proposer des produits d'assurance à travers des partenariats établis par des conventions de distribution avec des institutions bancaires ou financières. Ces conventions doivent être soumises à l'approbation de la Commission de Supervision des Assurances, conformément aux réglementations en vigueur, notamment l'article 228 de l'ordonnance N°95-07, amendée et complétée par la loi 06-04 et d'autres textes pertinents.

La nature et les modalités des relations entre la compagnie d'assurance et les banques ou établissements financiers sont encadrées par une convention de distribution-type établie par l'association des assureurs, comme stipulé à l'article 3 du décret exécutif 07-153. Toute modification ou résiliation de cette convention doit être portée à l'attention de la Commission

de Supervision des Assurances, en conformité avec l'article 209 de l'ordonnance N°95-07 et le décret d'application N°07-153 (articles 7, 8 et 9).

La distribution des produits d'assurance est effectuée par les banques et institutions financières, agissant en tant que mandataires des compagnies d'assurance, comme spécifié dans l'article 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 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),
- ✓ 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. Les différentes dispositions**

Les mesures établies par l'arrêté ministériel du 6 août 2007, déterminant les produits d'assurance pouvant être commercialisés par les banques, établissements financiers et structures similaires, incluant également les plafonds autorisés pour les commissions de distribution, seront applicables.

### **2.1.1. Les produits d'assurance**

L'offre des bancassureurs en matière de produit est fortement liée avec l'évolution historique et les stratégies adoptées de la bancassurance. Aujourd'hui, les bancassureurs offrent des produits de tous genres ; allant des produits les plus simples et banalisés jusqu'aux plus sophistiqués et complexes et aux produits d'assurance de dommage. Le choix des produits à distribuer, abstraction faite aux attentes des clients, est intimement

lié à la qualité du réseau de distribution, dont le niveau de connaissance devient de plus en plus élevé avec la hausse de la sophistication des produits. (Guenane, 2018)

Par ailleurs, la vente sera autant sécurisée si les produits sont proches du service bancaire. Les guichetiers auront l'impression de vendre les produits qu'ils ont l'habitude de vendre. Ainsi, en Algérie, l'arrêté du 06/08/2006 signé par le ministère de finance et publié dans le numéro 59 du journal officiel, fixe les produits d'assurance pouvant être distribués par les banques et les établissements financiers assimilés ainsi que les niveaux maximum de la commission de distribution. Selon l'article n°1 du décret les produits d'assurance commercialisés sont ceux relatifs à :

- L'assurance de personne : accidents, maladies, assistance, vies, décès, capitalisation
- L'assurance-crédit ;
- L'assurance des risques simples d'habitation : L'assurance multirisque habitation ; L'assurance obligatoire des risques catastrophiques
- L'assurance des risques agricoles

### **2.1.2. 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 produits 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. (article N°4 de l'arrêté ministériel , 2007)

### **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 4: Niveaux maximums de commissionnement par produit**

Famille de risque	Branche ou S/branche	Taux maximums
Assurance de personnes	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Accident</li> <li>- Maladie</li> <li>- Assistance</li> <li>- Vie-décès</li> </ul>	15%
Assurance-crédit	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Assurance-crédit</li> </ul>	10%
Assurance des risques simple d'habitation  Multirisques habitation	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Incendie des risques simples</li> <li>- Dégâts des eaux</li> <li>- Bris de glace</li> <li>- Vol</li> <li>- Responsabilité civile générale</li> </ul>	32%
Assurance obligatoire des risques catastrophiques	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tremblements de terre</li> <li>- Inondations et coulée de boue</li> <li>- Tempêtes et vents violents</li> <li>- Mouvement de terrain</li> </ul>	05%
Assurance des risques agricoles	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Grêle</li> <li>- Gelée</li> <li>- Sécheresse</li> <li>- Mortalité du bétail</li> <li>- Mortalité des volailles et assimilées</li> <li>- Mortalité des abeilles</li> <li>- Mortalité des autres animaux</li> <li>- Autres dommages agricoles</li> </ul>	10%

Source : article N°4 de l'arrêté ministériel du 06 août 2007.

### **1. Les différents acteurs de la bancassurance en Algérie**

Après l'adoption et la présentation de la convention type de distribution, dernière étape avant le lancement des activités de bancassurance, de nombreux accords de partenariat stratégique ont été conclus entre les acteurs du marché. (Guenane, 2018, p. 111)

La première compagnie publique : la SAA a conclu des partenariats avec les banques publiques BADR, BDL, dans la même logique le groupe BNP Paribas par sa filiale CARDIF S'est allié à la CNEP. Les assureurs ont enchaîné ensuite le cycle de la formation théorique et les stages pratiques pour les chargés clientèles de la banque. Cette nouvelle forme de Commercialisation des produits d'assurance malgré son faible part dans la production globale, est une forme de distribution très prometteuse, les opportunités de son développement sont multiples.

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

**Tableau 5 : Les principaux partenariats signés entre les acteurs du marché**

<b>Banque</b>	<b>Compagnie d'assurance</b>
CPA	CAAR
BADR	SAA-AMANA
BDL	SAA
BEA	AXA
BNA	CAAT-CAAR
BNP (Paribas el Djazzair)	CARDIF
CNEP BANQUE	CARDIF
Société Générale Algérie	AXA
EL BARAKA	SALAMA Assurance
Trust BANQUE	Trust Assurance

Source : guide des assurances en Algérie 11/04/2024

### **1.1. Les objectifs de la bancassurance en Algérie**

Les objectifs attendus par les acteurs de la bancassurance en Algérie se résument en les points suivants :

- ✓ Renforcer la sécurité financière des compagnies d'assurance ;
- ✓ Intensifier les services de réseaux de distribution et d'améliorer la couverture du marché de l'assurance dans les domaines du logement, des risques agricoles, l'assurance automobile et IARD ;

- ✓ Stimuler l'activité grâce à la diversification des produits de l'assurance ;
- ✓ Répondre aux exigences des clients et de mieux les fidéliser, néanmoins assurer une plus grande protection et transparence dans la gestion des sinistres ;
- ✓ Soutenir la bonne gouvernance des sociétés d'assurance publique par l'adoption du concept record management.<sup>2</sup>

### **1.2. Les produits de bancassurance autorisés 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.

### **1.3. Branche d'assurance de personne**

Les assurances de personnes se fondent sur la longévité et la santé des individus. Elles visent à répondre aux exigences de sécurité, de prévoyance et d'épargne exprimées par les particuliers, dans le but de se prémunir contre les conséquences financières adverses associées aux événements imprévus de la vie, tels que le décès, l'incapacité, l'invalidité ou la maladie, tout en assurant la protection financière de leurs proches et de leur famille. Les assurances de personnes se subdivisent en deux catégories principales qui sont :

- 1.3.1. 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 et on n'y inclus également les assurances en cas de survie.

---

<sup>2</sup> Le record management tel que définie par la norme ISO 1589-2002, est un champ de l'organisation et de la gestion en charge de la création, de la réception, de la conservation de l'utilisation et du sort final des documents quelques soient leur forme ou leur support, crée ou reçu dans l'exercice d'une activité. Cette gestion permet d'assurer la sauvegarde, la fixation et la préservation des informations jugées essentielles ou sensibles pour le maintien ou la reprise des activités d'un organisme.

- **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.
- **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.

✓ **Les assurances vie**

**A. Les assurances en cas de vie**

L'assurance en cas de vie engendre l'obligation pour l'assureur de verser un montant convenu sous forme de capital ou de rente au souscripteur-assuré, sous réserve de la survie de ce dernier à l'échéance contractuelle. Cette forme d'assurance offre à l'assuré la possibilité de planifier ses ressources financières pour la retraite ou de constituer un patrimoine en vue d'investissements futurs, notamment pour l'acquisition de biens.

**1.3.2. Les assurances en cas de décès**

L'assurance en cas de décès se matérialise par un contrat d'assurance vie qui stipule le versement d'un montant convenu sous forme de capital ou de rente à un bénéficiaire spécifié, dans l'éventualité du décès de l'assuré avant l'expiration du contrat. ( 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 février 2006., Février 2006)

- **Les assurances en cas de survie**

L'assurance en cas de survie se définit comme un accord contractuel par lequel l'assuré se voit octroyer un versement sous forme de capital ou de rente lorsqu'il fait face à une invalidité absolue et définitive, entraînant une perte totale d'autonomie et l'incapacité absolue d'exercer une activité professionnelle.

- **Assurance d'atteint corporels :** se subdivise en deux catégories

✓ **Assurances Accidents corporels**

Un accident corporel se définit comme un événement extérieur qui occasionne un dommage physique à la personne concernée, tel qu'un accident de la circulation. En ce qui concerne l'indemnisation du préjudice corporel, la pratique habituelle est que l'assureur du véhicule responsable assume la responsabilité envers la victime. Ce prestataire d'assurance s'engage à dédommager les pertes subies lors de l'accident et à prendre en charge les frais médicaux engagés par l'assuré.

✓ **Assurance Maladie (Santé)**

En complément des prestations offertes par les régimes obligatoires d'assurance maladie, les assureurs proposent des contrats santé. L'assurance maladie représente un dispositif visant à protéger les individus contre les risques financiers liés aux soins médicaux en cas de maladie, ainsi qu'à garantir un revenu minimal en cas d'incapacité de travail due à une affection. Dans de nombreux pays occidentaux, une part significative de l'assurance maladie est assumée par l'État, en tant que composante essentielle de la sécurité sociale et conformément aux principes énoncés dans la Déclaration universelle des droits de l'homme de 1948. ([https://fr.wikipedia.org/wiki/Assurance\\_maladie](https://fr.wikipedia.org/wiki/Assurance_maladie). Html)

**A. Frais médicaux**

Les coûts liés aux soins médicaux et aux produits de santé bénéficient d'une prise en charge partielle de la part des régimes obligatoires d'assurance maladie. Afin de compléter ces prestations, les compagnies d'assurance offrent des garanties spécifiques relatives aux frais médicaux.

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.

### **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.

### **C. La garantie invalidité**

Conformément aux clauses énoncées dans le contrat, cette assurance prévoit le déboursement d'un capital ou d'une rente en cas d'invalidité permanente, qu'elle soit totale ou partielle, résultant d'une maladie ou d'un accident. Le degré d'invalidité est établi par un médecin expert désigné par la compagnie d'assurance, en se référant au barème spécifié dans le contrat.

#### **1.3.3. L'assistance**

L'assistance fournit à l'assuré une assistance matérielle en cas de nécessité, comprenant des services tels que le dépannage à domicile ou l'organisation de consultations médicales spécialisées, même à l'étranger. Cette disposition prévient l'occurrence de sinistres, notamment en cas d'accident, et allège ainsi la charge pour l'assureur. 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.

- ✓ Garde d'animaux.
- ✓ Rapatriement.

#### **1.3.4. L'assurance-crédit**

Les entreprises fortement impliquées dans l'octroi de crédits sont incitées à souscrire des contrats d'assurance-crédit afin de se prémunir contre les risques commerciaux, notamment le non-paiement de la part de leurs clients. Il est à noter que les risques de non-recouvrement des créances attribuables à des événements politiques tels que la guerre, la révolution, ou la fermeture des frontières, ne sont généralement pas couverts par ces contrats proposés par les sociétés d'assurance. Pour pallier à cette lacune, les compagnies d'assurance peuvent obtenir des agréments pour émettre des cautions, représentant un engagement pris par un tiers de régler la dette du débiteur principal en cas de défaillance de ce dernier.

#### **1.3.5. 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.

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 incidents peuvent engendrer des conséquences additionnelles pour lesquelles la responsabilité peut être engagée, telles que les dégâts des eaux occasionnant également des dommages chez le voisin. Dans de telles situations, l'assurance habitation intervient également pour offrir une couverture<sup>3</sup> (Articles 44-49 (incendie et risque divers) et article 56-59 (responsabilité civile) de l'ordonnance 95/07, 2006). Le montant de la prime d'assurance, représentant la contribution financière requise, est déterminé en fonction de la surface et de la valeur estimée de l'habitation et de son contenu. Afin de garantir une indemnisation adéquate et exhaustive en cas de dommages, il est impératif que la valeur de l'habitation et de son contenu soit correctement assurée. Les assureurs sont tenus de fournir à leurs clients une grille d'évaluation

pour établir cette valeur. En remplissant cette grille avec précision, le souscripteur aura la possibilité de bénéficier d'une couverture optimale.

### **1.3.6. Multirisques Habitation**

Le contrat d'assurance multirisque habitation s'adresse spécifiquement aux propriétaires ou locataires d'appartements ou de maisons individuelles, offrant une protection complète du patrimoine familial. Ce type de contrat couvre divers risques, comme son appellation l'indique : "Multi" fait référence à la pluralité des risques couverts. "Risque" désigne un événement survenant et entraînant des dommages. Le contrat multirisque habitation comprend au minimum trois garanties, l'inclusion de la couverture contre l'incendie étant systématique. Les biens couverts par ce contrat se déclinent comme suit :

- **Les biens immobiliers** : comprenant la structure du logement, qu'il s'agisse d'une villa, d'un appartement ou d'une maison individuelle, incluant les murs, l'aménagement intérieur, etc.
- **Les biens mobiliers** : englobant le contenu de l'habitation tel que les meubles, les vêtements, les appareils électroménagers, ainsi que les améliorations apportées telles que la peinture, le papier peint, les faux plafonds, les rénovations de cuisine ou de salle de bains, etc.

### **1.3.7. Assurance obligatoire des risques catastrophiques**

Il s'agit d'une obligation d'assurance imposée à toute entité physique ou morale, à l'exclusion de l'État, détenant un bien immobilier érigé sur le territoire algérien. Cette exigence s'applique également à tout propriétaire, qu'il soit une personne physique ou morale, engagé dans une activité industrielle et/ou commerciale. L'objectif de cette assurance est de fournir une couverture à l'assuré contre les dommages matériels directs infligés aux biens assurés, découlant de phénomènes naturels catastrophiques. 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

Pour les biens immobiliers résidentiels, l'assurance couvre uniquement les murs, évalués selon un prix normatif au mètre carré établi par les autorités publiques. Pour les installations industrielles et commerciales, la couverture inclut les bâtiments, équipements et marchandises, évalués respectivement selon leur coût de construction, de remplacement et de vente.

- **Limite de garantie :** La garantie est limitée à :
  - ✓ 80% les constructions à usage d'habitation ;
  - ✓ 50% pour les installations industrielles et commerciales.
- **La prime d'assurance** est calculée en fonction des niveaux d'exposition sismique et des risques d'inondation, de mouvement de terrain et de tempête, ainsi que de la conformité de la construction aux normes parasismiques en Algérie.

### **1.3.8. La gestion des risques agricoles**

Les incendies, la responsabilité civile, la mortalité du bétail, la grêle, les catastrophes naturelles, etc. via les banques offrent également des contrats multirisques adaptés aux besoins spécifiques des agriculteurs pour faciliter leur couverture. Implique la souscription de contrats d'assurance spécialisés couvrant les dommages potentiels. ( Articles 49-54 de l'ordonnance 95/07 relative aux assurances, modifiée et complété par la loi 06/04 du 26 fevrier2006.)

## **Section 2 : la gestion des risques dans les bancassurances**

Le secteur de la bancassurance est l'un des secteurs les plus importants dans le secteur financier. Il offre une protection financière contre divers risques auxquels sont confrontés les particuliers, les entreprises et les gouvernements. Dans ce contexte, la gestion des risques constitue un aspect crucial du métier de la bancassurance.

### **1. Les risques encourus par les bancassurances:**

Le risque est un concept qui désigne une situation potentiellement dangereuse ou dommageable, caractérisée par une probabilité et une gravité plus ou moins élevées. Il peut

être défini comme la possibilité d'un évènement futur incertain ou d'un terme indéterminé, qui peut causer un dommage. Dans ce titre nous détaillerons les risques Lors de la pratique de l'assurance : (Pierandrei, 2015)

Il revient aux gestionnaires attirés ou aux actuaires d'évaluer la situation financière d'une bancassurance et les catégories de risques ayant le plus d'impact sur son activité.

Deux grandes familles de risques affectent particulièrement la solvabilité et la rentabilité des bancassurances:

- **Les risques techniques affectent le passif des bilans.** Ils émanent de l'activité même de la compagnie comme il peut s'agir pour la fréquence et la sévérité des sinistres.
- **Les risques d'investissement** sont l'ensemble des risques liés à la gestion d'actifs de l'assureur.

### **1.1. Les bancassurances et les risques techniques**

Les risques techniques relèvent de l'activité elle-même de l'assureur. Les provisions de primes et de sinistres sont portées au passif du bilan. Une quelconque insuffisance de ces réserves due à une erreur de calculs des primes à une mauvaise évaluation des sinistres en suspens peut mettre la société en difficulté.

Dans ces conditions, l'assureur aura de mal à faire face à ses engagements techniques. Les principaux risques techniques concernent :

- **Le risque de sous-tarification** : inhérent à l'opération d'assurance, il provient du fait que les tarifs sont fixés avant de connaître le prix de revient des prestations. La sous-tarification peut dériver d'un choix assumé de l'entreprise pour conquérir ou maintenir des parts de marché.
- **La modification du risque** : les évolutions juridiques économiques et réglementaires non anticipées au jour de la souscription peuvent modifier le risque. Il peut s'agir par exemple d'une nouvelle loi portant modification des règles d'indemnisation des préjudices corporels en assurance et individuelle accidents ou automobile.

- **Les autres risques inhérents à la bancassurance:** l'assureur peut également être confronté à un sinistre exceptionnel, mal évaluer les risques restant à payer ou voir la croissance des frais généraux dépasser celles de ses engagements (H.Serhan, 2006)

### **1.2.La bancassurance et les risques d'investissement :**

Ce sont l'ensemble des risques liés à la gestion d'actifs de l'assureur. On retrouve ici :

#### **1.2.1. Le risque de crédit :**

le risque de crédit ou de contrepartie est le risque que le débiteur ne répond pas à son obligation initiale de rembourser un crédit.

- On distingue deux types de contreparties selon la qualité de la partie défaillante :
- Risque de contrepartie lié à la défaillance d'un opérateur économique aussi appelé risque de signature. Il dépend de la qualité des créances figurant à l'actif du bilan de l'assureur. Les créances peuvent par exemple naître à l'occasion d'un lequel un chef de file centralise les paiements, d'opérations directes ou provenir de contrats de réassurance.
- Risque de contrepartie lié à la défaillance d'un Etat ou de son système bancaire. Ce risque fait partie de ce qu'on appelle le risque systémique. (CIGEF, 2007)

#### **1.2.2. Le risque d'inflation**

C'est le risque pour l'assureur de voir le taux d'inflation absorber le taux de rendement des services financiers ou le taux de revalorisation de ses contrats épargne.

#### **1.2.3. Les risques de taux**

Il s'agit d'un risque lié aux variations des taux d'intérêts sur les marchés obligatoires. Celui-ci se manifeste sous deux formes ;

- **Le risque de réinvestissement**

(Ou de baisse des taux) est le risque que le taux de rendement auquel se feront les investissements futurs soit inférieur au taux garanti au titre des contrats d'assurance. Le

risque de réinvestissement apparaît lorsque la durée de vie des actifs (obligations) est inférieure à celle des engagements. Si l'assureur détient à ce moment des obligations arrivants à maturité, il sera obligé de réinvestir en obligations avec des conditions de taux défavorables.

○ **Le risque de liquidation**

Résulte d'un actif trop long par rapport au passif une hausse des taux d'intérêt, dans ce contexte, peut inciter les assurés à racheter leur contrat s'ils réalisent que le taux servi par l'assureur est inférieur à celui du marché. Le risque de liquidation est le risque pour l'assureur d'avoir dans ce cas à céder des obligations avant leur remboursement, alors que celles-ci sont en moins-value par rapport à leur prix d'achat.

**1.2.4. Risque de liquidité**

L'assureur doit toujours être en mesure d'honorer ses engagements. Une part de l'actif doit être suffisamment liquide pour régler à tout moment les prestations dues aux assurés et bénéficiaires de contrats. Le risque de liquidité est le risque de ne pas pouvoir vendre un titre financier ou de le vendre à des conditions de prix très défavorables.

**1.2.5. Risque spécifiques**

Ils se rapportent principalement aux contrats vie libellés (les contrats d'assurance vie permettent aux souscripteurs d'investir dans une gamme d'instruments financiers, tels que des actions, des obligations ou de fonds communs de placement) en unités de compte,...

**2. Les stratégies de gestion des risques dans les bancassurances**

La gestion des risques englobe un ensemble de processus, de politiques et de pratiques visant à identifier, évaluer, contrôler et surveiller les risques auxquels une organisation est exposée.

**2.1. Evaluation des risques**

La première étape de la gestion de risques consiste à évaluer les risques potentiels auxquels un assureur peut être confronté. Cela implique d'identifier les types de risques inhérents à l'activité de la bancassurance. Tels que les risques techniques et les risques d'investissement. En procédant à une évaluation approfondie des risques, les assureurs peuvent développer les stratégies de gestion des risques efficaces et adoptées à leur besoin spécifiques. (J.Dillen, 2012)

### **2.2. Atténuation des risques**

Une fois les risques identifiés, l'étape suivante consiste à les atténuer. Cela peut se faire par divers moyens, tels que la diversification du portefeuille de l'assureur, la définition de limites de risque et la mise en œuvre de politiques et des procédures de gestion des risques. Par exemple, un assureur peut choisir de diversifier son portefeuille en proposant différents types de polices d'assurance à différents segments de clientèle. Cela peut contribuer à réduire l'exposition de l'assureur à un type de risque donné.

### **2.3. Transfert de risque**

Une autre façon de gérer les risques consiste à transférer les risques. Cela implique de transférer le risque à une autre partie, telle qu'un réassureur ou un investisseur en titres liés à l'assurance. En transférant le risque, l'assureur peut réduire son exposition aux pertes potentielles et assurer sa stabilité financière. Par exemple, un assureur peut choisir de transférer son risque de catastrophique à un réassureur spécialisé dans la gestion de ce type de risque. (1, 2016)

### **2.4. Surveillance des risques**

La gestion des risques est un processus continu qui nécessite une surveillance et un ajustement constants. Les assureurs doivent surveiller régulièrement leur exposition aux risques et ajuster leurs stratégies de gestion des risques si nécessaire. Cela peut impliquer la mise en place de systèmes de surveillance des risques qui suivent les principaux indicateurs de risques et fournissent des signaux d'alerte précoces sur les risques potentiels. Par exemple, un assureur peut mettre en place un tableau de bord des risques qui montre l'exposition de l'entreprise à différents types de risques et fournis des alertes en temps réel lorsque certains seuils de risques sont dépassés.

### **2.5. Conformité réglementaire**

Enfin la gestion des risques est également importante pour la conformité réglementaire. Les régulateurs des bancassurances exigent que les assureurs maintiennent des réserves de capital adéquates et gèrent efficacement leurs risques. Le non-respect des exigences réglementaires peut entraîner des sanctions et une atteinte à la réputation. En mettant en œuvre

des stratégies efficaces de gestion des risques, les assureurs peuvent s'assurer qu'ils respectent les exigences réglementaires et conservent leur licence d'exploitation.

En conclusion, la gestion des risques dans le secteur de la bancassurance en Algérie demeure un défi crucial, nécessitant une approche proactive et diversifiée. En intégrant des stratégies robustes de gestion des risques, les institutions peuvent naviguer avec succès dans un environnement dynamique et ainsi protéger les intérêts des clients et assurer leur propre stabilité financière.

### **Section 3 : Chiffres clés de l'évolution de la bancassurance en Algérie**

L'évolution de la bancassurance en Algérie reflète une convergence entre secteur bancaire et assurance, initiée par des réformes économiques au début des années 2000. Cette fusion a ouvert de nouveaux horizons commerciaux pour les banques, offrant commodité et accessibilité aux produits d'assurance aux clients. Les partenariats stratégiques et la digitalisation ont alimenté cette croissance, faisant de la bancassurance un pilier du paysage financier algérien, favorisant la croissance économique et l'inclusion financière.

#### **1. Analyse des réalisations en chiffre d'affaires de la bancassurance en Algérie**

Après une série de réformes légales, la bancassurance a été effectivement lancée en Algérie en 2008, une année fiscale caractérisée par un lourd fardeau pour les banquiers ainsi que pour les assureurs. Afin de réussir dans cette nouvelle fonction, une formation du personnel a été réalisée, les logistiques des compagnies d'assurance ont été installées dans les banques, notamment en ce qui concerne les formulaires administratifs et les logiciels informatiques, le résultat de ce travail de partenariat a drainé un chiffre d'affaires annuel, qui est présenté comme suit:

**Tableau 6: Évolution du chiffre d'affaires de la bancassurance en Algérie par compagnie d'assurance 2008-2019**

En millions DA

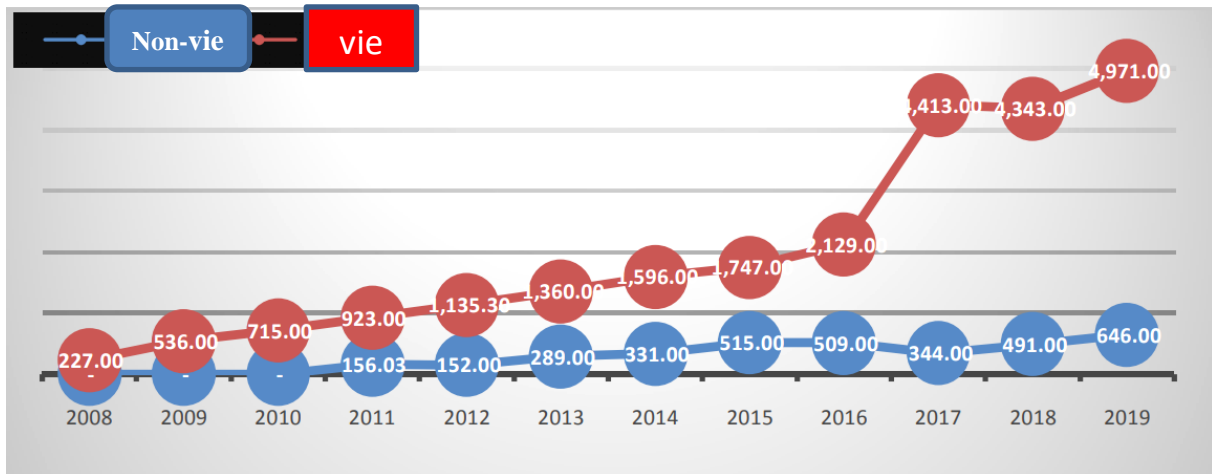
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
SAA				124	151	285	320	489	467	275	390	545
CAAR				32	1	4	6	4	4	7	9	12
CAAT				0,03								
AXA non-vie							5	22	37	62	92	89
AXA Vie					1	5	13	27	95	162	285	311
SAPS					0,30	18	6	64	15	28	28	289
CAARAMA				22	62	166	246	169	310	1387	731	671
CARDIF	227	536	715	901	1072	1171	1331	1487	1710	2441	2496	2642
AGLIC										404	830	1049
TOTAL	227	536	715	1079,03	1287,3	1649	1927	2262	2638	4757	4834	5617

**Source:** GUEMMAZ Souhil (2021), The achievements of bancassurance in Algeria: Analytical vision on the period 2008-2019, «EL-Manhel Economique, volume 04, Numéro 03, Déc 2021, P 697- 712»

La lecture de ce tableau nous a permis de constater que les années fiscales 2008, 2009 et 2010 ont montré des résultats insignifiants pour pratiquement toutes les compagnies d'assurance soumises à notre analyse. Ceci est lié aux difficultés liées au démarrage, ainsi qu'à l'absence de compagnies d'assurance-vie en Algérie, qui ont été créées en 2011 après la séparation entre les deux branches : non-vie et vie. Sur la base de ce tableau, nous procéderons à l'analyse de l'évolution du chiffre d'affaires de la bancassurance en Algérie depuis son lancement en 2008.

### **1.1. Les réalisations de la bancassurance en Algérie par branche**

Figure 1: Chiffre d'affaires de la bancassurance en Algérie par branche

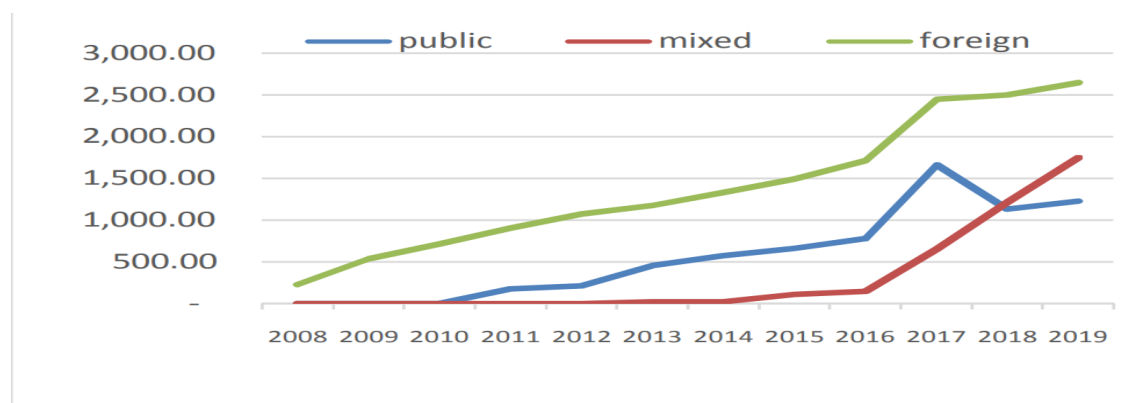


**Source :** : GUEMMAZ Souhil (2021), The achievements of bancassurance in Algeria: Analytical vision on the period 2008-2019, «EL-Manhel Economique, volume 04, Numéro 03, Déc 2021, P 697- 712»

L'analyse de la figure 1 montre que le chiffre d'affaires de la bancassurance en Algérie connaît une tendance à la hausse pour toutes les périodes 2008-2019, en précisant que la branche de l'assurance-vie est plus importante en termes de développement, au détriment de la branche de l'assurance non-vie. Cela s'explique par la vocation pour laquelle la bancassurance a été créée. Étant une technique de vente exclusive pour les produits d'assurance-vie, dont les produits sont simples et faciles à commercialiser pour le banquier, contrairement à la branche non-vie, dont les produits sont complexes.



Figure 2: Le chiffre d'affaires de la bancassurance en Algérie selon la nature du capital de la compagnie d'assurance.



Source : : GUEMMAZ Souhil (2021), The achievements of bancassurance in Algeria: Analytical vision on the period 2008-2019, «EL-Manhel Economique, volume 04, Numéro 03, Déc 2021, P 697- 712»

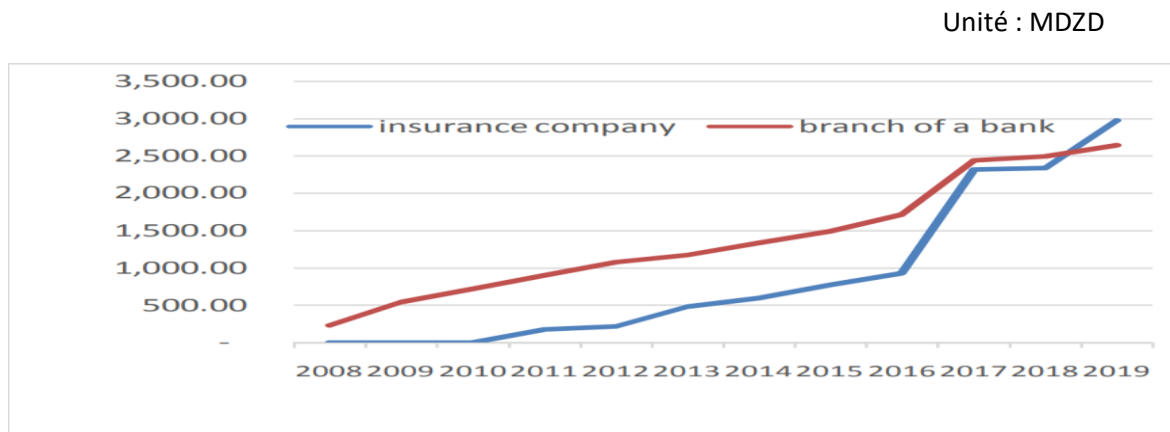
La compagnie d'assurance étrangère CARDIF détient la plus grande part de marché liée à la bancassurance en Algérie, soit 47,04 % en 2019. La filiale de BNP Paribas entretient un partenariat avec la banque CNEP. En deuxième position, viennent les compagnies d'assurance publiques, leur chiffre d'affaires évolue constamment, mais est moins important que celui de CARDIF. En 2018, le chiffre d'affaires objet de notre analyse a connu une baisse, par rapport à la chute du chiffre d'affaires de CAARAMA de 1378 à 731 MDZD entre 2017 et 2018. Dans ce contexte, il convient de noter que CAARAMA est le partenaire de CPA, BNA et ABC. Enfin, en observant que le chiffre d'affaires des compagnies mixtes est le moins important, un chiffre d'affaires considéré comme faible sur le marché. Ce paramètre a changé de tendance en 2017, année où AGLIC a été introduite sur le marché, le nouveau partenaire La BNA a réalisé un chiffre d'affaires dans la bancassurance de 1049 MDZD, soit 18,68 % de part de marché en 2019. La lecture de ces chiffres nous laisse penser que l'importance du chiffre d'affaires des compagnies d'assurance pour le segment de la bancassurance est principalement liée à la qualité du portefeuille hypothécaire de la banque, avec laquelle elles ont signé un accord de partenariat. Comme CARDIF et AGLIC, tout en soulignant également que ces deux compagnies d'assurance font partie de la branche de l'assurance-vie.

## 1.2. Les réalisations de la bancassurance en Algérie selon l'adhésion à une banque

La figure 5 montre l'évolution du chiffre d'affaires de la bancassurance en Algérie selon le critère d'appartenance à une banque, et ce, depuis 2008. Pour clarification, nous soulignons que la compagnie d'assurance étrangère CARDIF appartient à BNP PARIBAS. En revanche,

les autres compagnies sont publiques, mais cela n'empêche pas qu'il existe certaines participations au capital des compagnies d'assurance injectées par les banques, mais la notion de filiale n'existe pas pour ces cas.

**Figure 3 : Chiffre d'affaires de la bancassurance en Algérie selon l'appartenance à une banque**



**Source** : : GUEMMAZ Souhil (2021), The achievements of bancassurance in Algeria: Analytical vision on the period 2008-2019, «EL-Manhel Economique, volume 04, Numéro 03, Déc 2021, P 697- 712»

Préparé par le chercheur sur la base des données du tableau N° 1.

Cette courbe montre clairement que CARDIF monopolise une part de marché très importante dans la bancassurance algérienne, comme mentionné précédemment, mais la spécificité de ce diagramme est que le chiffre d'affaires de cette compagnie est pratiquement plus élevé que celui de toutes les compagnies d'assurance opérant sur le marché algérien. Cela est vrai pour toutes les années considérées à l'exception de la dernière année, à savoir 2019. Par conséquent, nous pouvons annoncer que l'appartenance à une banque a donné à CARDIF une force commerciale. Ce modèle de bancassurance favorable en Algérie repose sur une intégration complète par la création d'une filiale. La signature d'accords de partenariat entre le banquier et l'assureur, comme c'est le cas pour d'autres compagnies d'assurance opérant en Algérie, est bénéfique pour les deux parties, mais des conflits d'intérêts peuvent survenir lors de la phase opérationnelle. Cela peut ralentir l'évolution de cette technique (Expert bancaire, 2021).

**2. Analyse de la part de marché de la bancassurance en Algérie**

**Tableau 7:Part de marché de la bancassurance en Algérie de 2008 à 2019**

Unité : MDZD

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Production globale</b>	67884	77339	81713	86675	99630	113995	125505	127900	129561	133684	137732	144451
<b>Réseau direct</b>	52190	56054	59016	61557	69955	80610	87644	88032	89261	89147	91063	94655
<b>agents et courtiers</b>	15467	20749	21982	24039	28388	31736	35934	37606	37662	39780	41835	44179
<b>bancassurance</b>	227	536	715	1079	1287	1649	1927	2262	2638	4757	4834	5617

**Source :** : GUEMMAZ Souhil (2021), The achievements of bancassurance in Algeria: Analytical vision on the period 2008-2019, «EL-Manhel Economique, volume 04, Numéro 03, Déc 2021, P 697- 712»

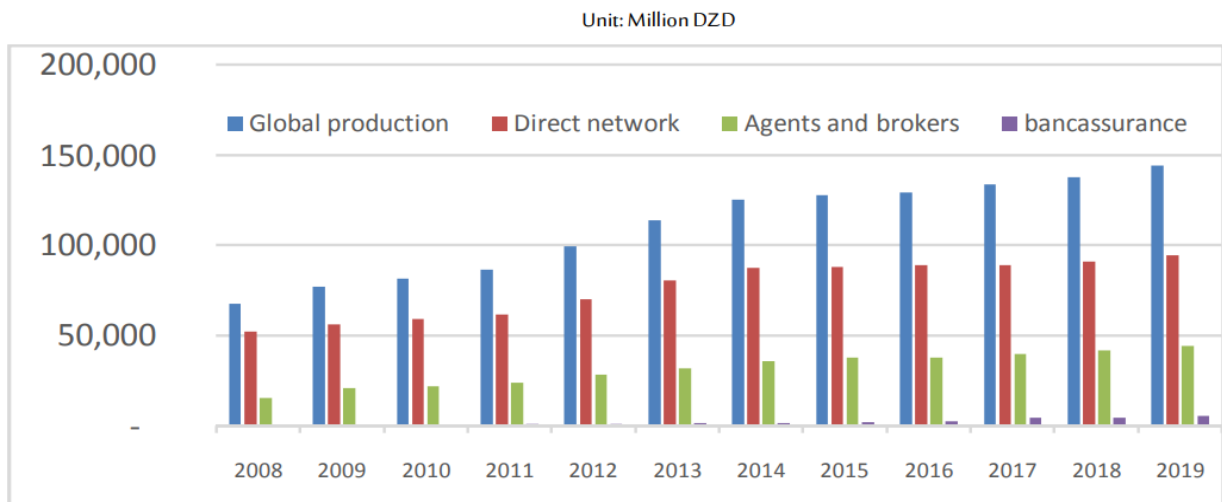
Lecture de ce tableau donne une idée exhaustive de l'évolution du chiffre d'affaires global du marché de l'assurance en Algérie. De plus, sur la répartition de ce chiffre d'affaires, une part très importante est orientée vers les agences directes, puis les agents généraux d'assurance et les courtiers, et enfin, vers le réseau de bancassurance.

**2.1. Évolution du chiffre d'affaires de la bancassurance comparée au marché**

Sur la base des données affichées dans le tableau n° 2, nous présenterons dans ce qui suit un diagramme illustrant la part de marché de la bancassurance, comparée aux canaux de distribution existants en Algérie.

**Figure 4 : Part de marché de la bancassurance en Algérie**

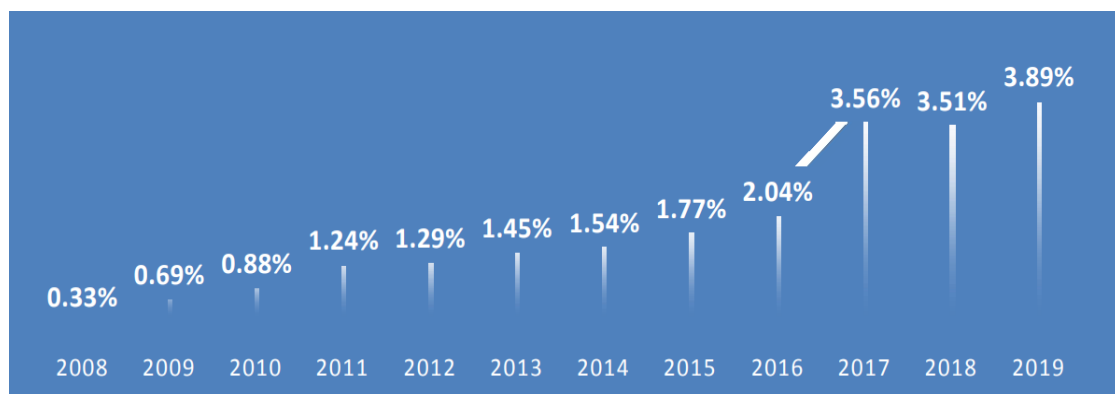
## Chapitre II : la bancassurance en Algérie : réglementation, gestion des risques, chiffre clé de l'évolution de la bancassurance



Source : GUEMMAZ Souhil (2021), The achievements of bancassurance in Algeria: Analytical vision on the period 2008-2019, «EL-Manhel Economique, volume 04, Numéro 03, Déc 2021, P 697- 712»

Cette figure montre une faible participation de la bancassurance en Algérie dans le chiffre d'affaires global du marché. Ainsi, selon ce nouvel angle d'analyse, il est judicieux de se tourner vers le pourcentage de cette participation, afin d'avoir une idée précise de cette évolution dans le temps depuis 2008, c'est-à-dire l'exercice fiscal de lancement de cette technique.

**Figure 5:** Part de marché de la bancassurance en Algérie en pourcentage



Source : GUEMMAZ Souhil (2021), The achievements of bancassurance in Algeria: Analytical vision on the period 2008-2019, «EL-Manhel Economique, volume 04, Numéro 03, Déc 2021, P 697- 712»

Sur la base des pourcentages affichés sur cette courbe, nous confirmons maintenant la faiblesse du chiffre d'affaires de la bancassurance par rapport au marché, malgré une légère

évolution enregistrée à partir de 2017, expliquée par le renforcement supplémentaire de la part de marché de CARDIF et l'introduction d'ALGIC sur le marché.

**2.2.Répartition de la part de marché de la bancassurance en Algérie par branches :**

Après avoir analysé la part de marché de la bancassurance en Algérie, notre étude ciblera maintenant la composition de ce paramètre, qui sera réparti en pourcentage entre les deux branches d'assurance, à savoir l'assurance non-vie et l'assurance vie.

**Tableau 8: Part du marché de la bancassurance en Algérie par branche de 2008 à 2019.**

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Assurance vie</b>	4%	9%	10%	13%	15%	16%	18%	17%	19%	33%	34%	35%
<b>Assurance non-vie</b>	0%	0%	0%	0,19%	0,16%	0,27%	0,28%	0,43%	0,43%	0,28%	0,39%	0,49%

Source : GUEMMAZ Souhil (2021), The achievements of bancassurance in Algeria: Analytical vision on the period 2008-2019, «EL-Manhel Economique, volume 04, Numéro 03, Déc 2021, P 697- 712»

Ce tableau explique que la bancassurance en Algérie enregistre des variations en hausse et en baisse du chiffre d'affaires essentiellement dans la branche non-vie. Alors que la part de la bancassurance dans la branche de l'assurance vie est en progression continue, essentiellement à partir de l'exercice 2017 pour atteindre 33 %, 34 % et 35 % respectivement pour les exercices 2017, 2018 et 2019. Pour donner plus d'explication aux chiffres de ce tableau, nous exposons dans ce qui suit la répartition du chiffre d'affaires du marché de l'assurance en Algérie par branche.

**Tableau 9: Répartition du chiffre d'affaires dans le marché de l'assurance en Algérie par branche de 2008 à 2019**

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Assurance-vie</b>	8%	7%	9%	8%	7%	7%	7%	8%	9%	10%	9%	10%
<b>Assurance non vie</b>	92%	93%	91%	92%	93%	93%	93%	92%	91%	90%	91%	90%

Source : GUEMMAZ Souhil (2021), The achievements of bancassurance in Algeria: Analytical vision on the period 2008-2019, «EL-Manhel Economique, volume 04, Numéro 03, Déc 2021, P 697- 712»

Ce tableau montre une tendance presque statique dans la répartition du chiffre d'affaires global du marché de l'assurance par branche, qui se situe entre 7 % et 10 % pour l'assurance vie et entre 90 % et 93 % pour la branche de l'assurance non-vie. Cela signifie que le marché de l'assurance en Algérie tourne autour de la branche non-vie. Par conséquent, l'importance du chiffre d'affaires de la bancassurance réalisé dans la branche de l'assurance vie est relativement faible.

- La différence entre ces deux tableaux précédents :

Le tableau 1 met en évidence les aspects pratiques et réglementaires de la bancassurance en Algérie, tandis que le tableau 2 examine la répartition du chiffre d'affaires du marché de l'assurance, mettant en évidence une prédominance de l'assurance non-vie et une moindre contribution de l'assurance vie à ce marché.

### **Conclusion**

La bancassurance en Algérie a évolué sous une réglementation nouvelle, avec des textes de lois, des conditions et des conventions régissant les partenariats entre banques et compagnies d'assurance. Cette évolution se caractérise par une émergence graduelle, l'introduction de nouveaux produits d'assurance. Toutefois, la gestion des risques reste un défi majeur, nécessitant des stratégies telles que la diversification des produits, la surveillance continue des risques et une collaboration étroite avec les autorités réglementaires. En adoptant une approche proactive, les acteurs de la bancassurance peuvent garantir leur stabilité financière et contribuer au développement durable du secteur financier en Algérie.

La lecture des chiffres de la bancassurance montre son insertion timide dans un secteur préalablement marginalisé et ne contribue que faiblement au PIB national. La bancassurance commercialise essentiellement les produits d'assurance vie et contribue ainsi efficacement au développement de cette branche.



### **Chapitre III**

#### **Analyse de l'utilisation de la bancassurance dans la ville de Béjaia**

### Introduction

Afin d'étudier la situation de la bancassurance dans la wilaya de Bejaia, en raison de l'insuffisance des informations disponibles, nous avons procédé à une enquête sur le terrain en utilisant un questionnaire destiné aux clients de la banque. Notre objectif est de recueillir un maximum d'informations nous permettant de comprendre l'état actuel de la bancassurance dans la ville de Bejaia.

La sélection de notre sujet de questionnaire n'est pas un choix spontané, en effet, plusieurs raisons sont à l'origine de cette décision. Tout d'abord, la bancassurance reste un sujet encore moins discuté dans les études universitaires. Par la suite, les banques accordent de plus en plus d'importance à cette nouvelle activité, ce qui leur permet de générer des revenus supplémentaires.

Nous allons procéder, dans une première section, à la présentation de la méthodologie de la recherche et les motivations qui ont conduit à opter pour une méthode quantitative. La deuxième section sera consacrée à l'analyse et à interprétation des résultats du questionnaire.

### Section 1 : Présentation de la méthodologie de recherche

Avant d'analyser les résultats de notre enquête, nous exposerons tout d'abord les raisons du choix du questionnaire puis la méthode utilisée pour son élaboration.

#### 1. Le choix d'une étude quantitative

Une étude quantitative est définie comme « une étude qui permet de mesurer des opinions ou des comportements, elle est souvent basée sur un sondage effectué sur un échantillon représentatif de la population à étudier. Les résultats chiffrés issue de ce sondage donnent après analyse la mesure du phénomène étudié » (C.DEMEURE, 2008)

Notre étude vise à comprendre et à évaluer les connaissances, les comportements, les attitudes et la satisfaction des clients vis-à-vis de ce nouveau canal de distribution des assurances. Pour atteindre et répondre à cet objectif, nous avons choisi d'effectuer une étude quantitative qui nous permettra de collecter ces informations.

#### 2. Le choix du questionnaire

Selon Claude Demeure (2008) « Le questionnaire est le support sur lequel on traduit les objectifs de l'enquête en interrogations pour obtenir des interviewés les informations



susceptibles de répondre à la question initiale, source de l'étude de marché. Autant dire que si une seule question est mal formulée, si quelques termes choisis sont impropres, si la formulation ou les mots déforment l'idée de départ, les réponses obtenues sont biaisées et inutilisables. Il faut donc prendre le plus grand soin à la rédaction des questions ». Il constitue ainsi le support qui matérialise la relation de communication entre celui qui recueille l'information « l'enquêteur » et celui qui en dispose « l'enquêté ».

### 2.1. Les types des questions

Il existe plusieurs types de questions à utiliser dans un questionnaire. Les réponses d'un client sur sa satisfaction ou d'un collaborateur sur son travail n'apporteront d'informations utiles que si le sondage est formulé d'une bonne manière.

Nous distinguons plusieurs types de questions qui permettent la création d'un questionnaire :

#### 2.1.1. Les questions fermées

Une question fermée est une question dont la formulation contient les modalités de réponses attendues entre lesquelles le répondant doit choisir celles qui correspondent le mieux à sa position. Il existe différentes formes de questions fermées, pour notre questionnaire nous avons fait recours aux :

- Questions fermées à choix multiples :  
Elles permettent au répondant de choisir une ou plusieurs modalités de réponses proposées. Exemple :
  
- Questions fermées à réponse unique :

Le prospect interrogé est obligé de choisir une seule réponse parmi celles qui sont proposées. Selon le nombre de réponses proposées on retrouve :

**Les questions fermées dichotomiques** dont lesquelles deux propositions de réponses sont énoncées.

**Les questions fermées multichotomiques** qui énoncent plusieurs propositions entre lesquelles le répondant choisit une seule. Exemple :

- Les questions fermées à l'échelle :

Une échelle de question est une question fermée où les options évoluent de manière logique entre deux bornes extrêmes. Il existe différentes échelles de notation/de satisfaction, allant de 0 à 10, allant de "Pas du tout satisfait" à "Totalement satisfait"... ou d'autres échelles (échelles de fréquence...).

### 2.1.2. Les questions ouvertes

Ces questions sont formulées de manière à permettre à l'interviewé de construire sa réponse et de la formuler avec ses propres mots. Exemple :

## 3. La présentation du contenu du questionnaire

Nous avons choisi d'effectuer une étude sur le terrain, en utilisant un questionnaire, afin de collecter des données sur le contexte actuel de la bancassurance dans la ville de Bejaia. Afin d'accomplir cela, un questionnaire a été créé par nous et a été distribué dans différentes des différentes agences du CPA de la ville de Bejaia. Une période de de 25jours (du 6 Mai au 25Mai) a été consacrée à recueillir les informations requises.

Dans notre enquête nous avons considéré une population de 100 clients des différentes agences bancaires. Nous avons travaillé sur 75 clients utilisant les services de la bancassurance.

Notre questionnaire est composé seulement de questions fermées. Réparties en quatre groupes :

- **Le premier groupe** englobe des questions relatives aux caractéristiques générales du client. Elle rassemble des informations sur : (le sexe, la tranche d'âge, niveau d'éducation, statut social actuel).
- **Le deuxième groupe** traite des perceptions de la bancassurance de par les clients des agences bancaires, il regroupe plusieurs questions, il contient des informations sur la connaissance de la bancassurance, la durée d'utilisation de la bancassurance par les clients, les types de produits utilisés. Ces questions servent à obtenir une vision complète des opinions et des expériences des clients de la bancassurance.
- **Le troisième groupe** consiste en la satisfaction des clients bancarisés, il regroupe des questions sur le degré de satisfaction et de protection des clients, la qualité des prix des produits offerts par la bancassurance, la qualité de l'offre présentée par le personnel de l'organisme, ainsi que l'évaluation de l'efficacité globale des services fournis. Ces

éléments sont cruciaux pour mesurer la satisfaction des clients, leur confiance dans la banque, et la qualité de l'interaction avec le personnel bancaire.

- **Le quatrième groupe** mesure la performance de la qualité des services de la bancassurance, il regroupe des questions des évaluations sur la contentement des clients en ce qui concerne l'explication du concept de "bancassurance" par le banquier, la clarté des clauses du contrat et la clarté des procédures pour soumettre une demande d'indemnisation.

Pour éviter les préjugés liés à la formulation, les questions ont été rédigées de manière à ce que le vocabulaire utilisé soit le plus précis possible. En outre, on a privilégié l'emploi de phrases courtes et précises pour faciliter la compréhension de tous les participants.

### Section 2 : Analyse et interprétation de résultat du questionnaire

Après avoir terminé l'étude sur le terrain, nous allons procéder au tri et à l'analyse des données collectées auprès des clients. Celles-ci vont nous offrir la possibilité de répondre aux interrogations posées lors de la formulation de nos objectifs.

Dans cette optique, cette section de notre travail va nous donner la possibilité, d'une part, de traiter et d'analyser les informations recueillies, et d'autre part, de mesurer le niveau de satisfaction des clients vis-à-vis de la nouvelle stratégie de la bancassurance.

#### 1. Caractéristiques générales du répondant

Le tableau 1 fourni des données sur les personnes qui ont répondu au questionnaire segmentées selon plusieurs critères : sexe, tranche d'âge, niveau d'éducation et statut social.

**Tableau 10: Caractéristiques générales des personnes questionnées**

Objet de question		Nombre des répondants	Le pourcentage de réponses
sexe	Femmes	27	36%
	Hommes	48	64%
Tranche d'âge	Moins de 25	5	6,66%
	De 25 à 35	7	9,33%
	De 36 à 45	45	60%
	De 46 à 55	15	20%
	Plus de 55	3	4%

<b>Niveau d'éducation</b>	Primaire	1	1,33%
	Secondaire	9	12%
	Universitaire	65	86%
	autre	0	00%
<b>Statut social</b>	Employé	56	74,66%
	Sans emploi	6	8%
	Etudiant	8	10,66%
	Entrepreneur	2	2,66%
	Retraité	1	1,33%
	autre	2	2,66%

Source : réalisé par nos soins à partir de l'enquête (du 6 mai au 25mai)

- La répartition des enquêtés par genre montre une prédominance des hommes (64%) par rapport aux femmes (36%). Cela peut refléter une différence d'intérêt ou d'accès à la bancassurance entre les sexes.
- La majorité des répondants se situe dans la tranche d'âge de 36 à 45 ans (60%). Cette tranche pourrait représenter une période de vie où les individus sont financièrement stables et intéressés par des produits de bancassurance pour protéger leurs actifs et leurs familles.
- Les jeunes (moins de 25 ans) et les seniors (plus de 55 ans) sont sous-représentés (respectivement 6,66% et 4%), ce qui pourrait indiquer un moindre intérêt ou une moindre sensibilisation à la bancassurance dans ces groupes.
- Les tranches d'âge de 25 à 35 ans (9,33%) et de 46 à 55 ans (20%) montrent un intérêt modéré, suggérant des besoins en bancassurance liés à des étapes spécifiques de la vie (comme l'achat de biens immobiliers, l'éducation des enfants, etc.).

## 2. Perceptions de la bancassurance

**Tableau 11: connaissance du terme de la bancassurance**

caractéristique		Fréquence	pourcentage
<b>Connaissance du terme de la bancassurance</b>	Oui	74/75	98,66%
	non	1/75	1,33%
<b>Si « Oui »</b>	A travers des publicités	34/75	45,33%

<b>Le moyen de connaissance</b>	La documentation	10/75	13,33%
	Par un agent bancaire	19/75	25,33%
	Par les médias	10/75	13,33%
	autre	2/75	2,66%

Source : réalisé par nos soins à partir de l'enquête (du 6 mai au 25mai)

La grande majorité des répondants (98,66%) ont une connaissance du terme de la bancassurance, ce qui suggère une certaine notoriété ou une sensibilisation accrue à ce concept dans le public.

Concernant le moyen de connaissance de ce produit

La publicité semble jouer un rôle significatif dans la sensibilisation à la bancassurance, avec 45,33% des répondants ayant acquis leur connaissance par ce biais. Cela souligne l'importance des campagnes publicitaires dans la diffusion de l'information sur les produits et services financiers

Près d'un quart des répondants (25,33%) ont acquis leur connaissance de la bancassurance par le biais d'un agent bancaire. Cela met en lumière le rôle crucial des professionnels de la banque dans l'éducation et la promotion de ce concept auprès des clients.

Bien que moins fréquente que d'autres moyens, la connaissance acquise par le biais des médias reste significative (13,33%), indiquant une certaine couverture médiatique ou une présence dans les actualités qui contribue à la diffusion de l'information sur la bancassurance.

**Tableau 12: Utilisation de la bancassurance**

<b>Objet de question</b>	<b>fréquence</b>		<b>pourcentage</b>
<b>L'utilisation de la bancassurance</b>	Oui	65/75	86,66%
	Non	10/75	13,33%
<b>Si « OUI » Le temps d'utilisation</b>	Moins d'un an	20/75	26,66%
	De 1an à 5ans	14/75	18,66%
	De 5ans à 10ans	38/75	50,66%
	Plus de 10ans	3/75	4%

<b>Si « NON »</b>  <b>La raison</b>	Manque d'info	2/10	20%
	Produits non adaptés aux besoins	3/10	30%
	Manque de confiance	2/10	20%
	Fidélité à la compagnie d'assurance	3/10	30%
	autre	0/10	00%

Source : réalisé par nos soins à partir de l'enquête (du 6 mai au 25mai)

**a. Prévalence de l'utilisation**

La majorité des répondants (86,66%) déclarent utiliser la bancassurance. Cela indique une acceptation significative de ce modèle de service financier intégré parmi l'échantillon interrogé. Si nous regardons les pourcentages par sexe, nous voyons que parmi les femmes, environ 73% utilisent la bancassurance, tandis que chez les hommes, ce pourcentage est d'environ 79%. Cela suggère que les hommes ont une légère tendance à utiliser davantage la bancassurance que les femmes dans cet échantillon.

**b. Durée d'utilisation**

La répartition du temps d'utilisation montre une variété significative, avec la plupart des utilisateurs l'ayant utilisé pendant 5 à 10 ans (50,66%). Cela suggère une fidélité à long terme à ce modèle de service, ainsi qu'une stabilité dans son utilisation.

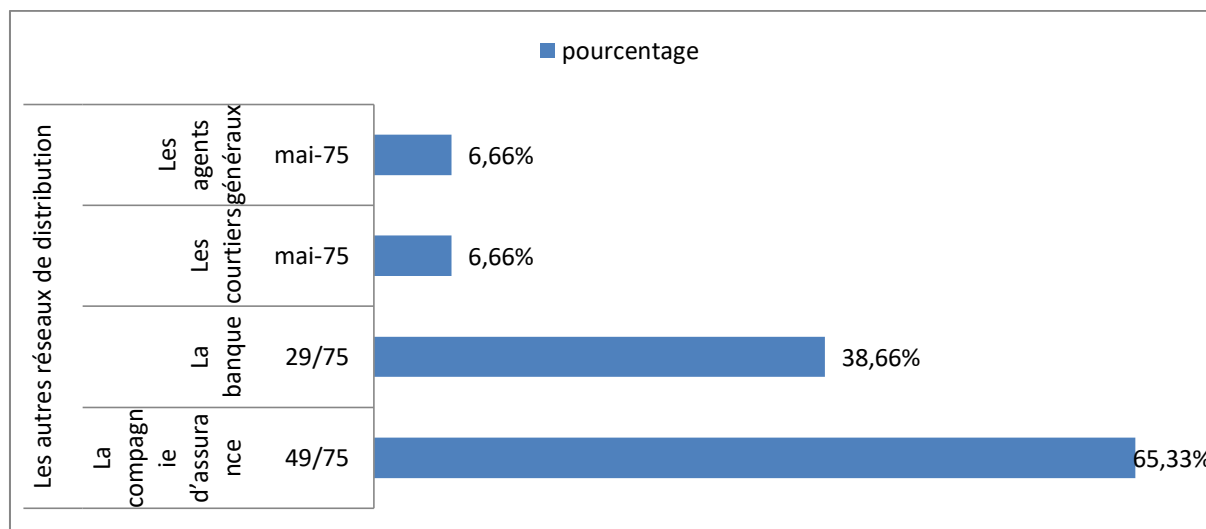
**c. Raisons de non-utilisation de la bancassurance:**

Les raisons de la non-utilisation varient parmi les répondants :

- Le manque d'information est cité par 20% des non-utilisateurs, soulignant un besoin potentiel de sensibilisation accrue ou de communication plus claire sur les avantages et les fonctionnalités de la bancassurance.
- La perception que les produits ne correspondent pas aux besoins est une autre raison importante, mentionnée par 30% des non-utilisateurs. Cela met en évidence un écart entre l'offre de produits de bancassurance et les attentes ou les besoins des clients potentiels.

- Le manque de confiance (20%) et la fidélité à la compagnie d'assurance (30%) suggèrent des préoccupations en matière de sécurité et de confiance dans les services bancaires et d'assurance offerts par les banques.

Figure 6: Les autres réseaux de distribution



Source : réalisé par nos soins à partir de l'enquête (du 6 mai au 25mai)

La compagnie d'assurance est le réseau de distribution le plus connu, avec 65,33% des répondants l'ayant mentionné, suivie de la banque à 38,66%. Les courtiers et les agents généraux sont moins connus, avec seulement 6,66% des répondants mentionnant chacun d'eux. Cela suggère que les clients ont une connaissance limitée des différents réseaux de distribution d'assurances.

Tableau 13 : La sollicitation d'assurance par la banque

Objet de question	fréquence		pourcentage
La sollicitation d'assurance par la banque	Oui	55/75	73,33%
	Non	20/75	26,66%
La durée du contrat du client avec la banque	Moins d'un an	14/75	18,66%
	De 1an à 5ans	15/75	20%
	De 5ans à 10ans	51/75	68%
	Plus de 10ans	9/75	12%
	Plus d'un an	10/57	13,33%

Source : réalisé par nos soins à partir de l'enquête (du 6 mai au 25mai)

La grande majorité (73,33%) des répondants ont été sollicités par leur banque pour souscrire une assurance. Cela indique que les banques jouent un rôle actif dans la promotion et la vente d'assurances à leurs clients.

La plupart des contrats souscrits par les banques semblent être des relations à long terme, avec 68% des répondants indiquant une durée de 5 ans à 10 ans. Cela suggère que les banques mettent l'accent sur la fidélisation de leurs clients pour la vente d'assurances. L'objectif de recherche dans cette question semble être d'analyser la durée des contrats par les banques pour souscrire des assurances.

**Tableau 14: La durée de l'assurance**

Objet de question	fréquence		pourcentage
La durée de l'assurance	Moins d'un mois	32/75	42,66%
	De 1mois à 6mois	19/75	25,33%
	De 6mois à 1an	14/75	18,66%
	Plus d'un an	10/57	13,33%

Source : réalisé par nos soins à partir de l'enquête (du 6 mai au 25mai)

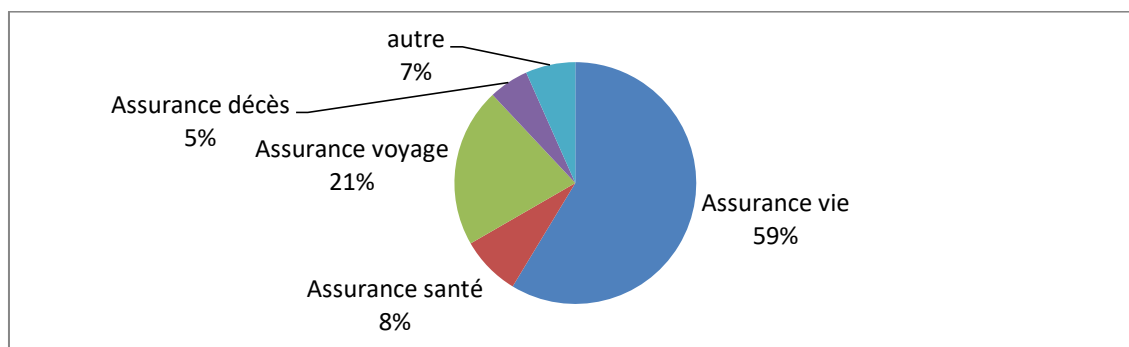
La majorité des répondants (42,66%) ont souscrit à une assurance pour une durée de moins d'un mois. Cela peut indiquer une préférence pour des assurances temporaires ou à court terme.

Il est à noter que pour cette question, le pourcentage total est de 57%, ce qui signifie que certains répondants n'ont pas fourni d'information sur la durée de leur assurance.

Cette analyse met en lumière le rôle prédominant des banques dans la sollicitation et la vente d'assurances à leurs clients.



**Figure 7: les produits d'assurance souscrits**

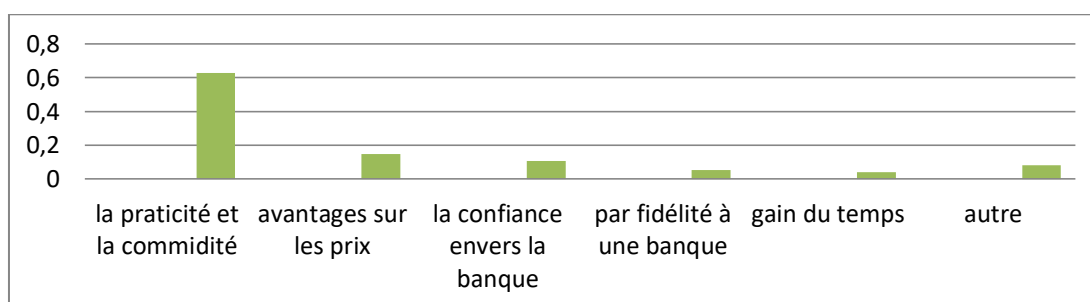


Source : réalisé par nos soins à partir de l'enquête (du 6 mai au 25mai)

**Assurance vie (58.66%)**: C'est le produit le plus souscrit parmi les répondants, ce qui suggère une forte demande pour des produits d'assurance vie auprès des banques en Algérie. Cela peut indiquer une préoccupation pour la sécurité financière à long terme.

**Assurance voyage (21.33%)**: Un pourcentage significatif de répondants souscrit à une assurance voyage auprès des banques. Cela peut indiquer une reconnaissance de l'importance de la protection lors des déplacements.

**Figure 8: la raison du choix de canal de la bancassurance**



Source : réalisé par nos soins à partir de l'enquête (du 6 mai au 25mai)

La majorité des répondants (**62.66%**) ont choisi le canal de la bancassurance en raison de sa praticité et de sa commodité. Cela suggère que les clients accordent une grande importance à la facilité d'accès et à la simplicité des services bancaires et d'assurance. **De l'autre côté** une proportion peu significative (**14.66%**) de répondants accorde de l'importance aux avantages sur le prix lors du choix d'un canal d'assurance. Cela peut indiquer une sensibilité au coût parmi les clients.

**Tableau 15 : Lieux d'assurance**

Objet de question	caractéristique	Fréquence	pourcentage
Lieux d'assurance	Banque	30/75	40%
	Compagnie d'assurance	45/75	60%

Source : réalisé par nos soins à partir de l'enquête (du 6 mai au 25mai)

Une majorité des répondants (**60%**) préfère souscrire à une assurance auprès d'une compagnie d'assurance plutôt que d'une banque. Cela s'explique par le rôle traditionnel des compagnies d'assurance dans la prestation de ce type de services et les variétés des produits qu'elles proposent. Cependant les 40% restant représentent une proportion significative de répondants souscrit à une assurance auprès de leur banque. Cela suggère une forte intégration des services d'assurance dans les offres bancaires.

### 3. Satisfaction des clients bancarisés

**Tableau 16 : Jugement de la satisfaction du client**

Objet de question	fréquence		pourcentage
Jugement de la satisfaction du client	Pas satisfaisant	27/75	36%
	Moyennement satisfaisant	28/75	37.33%
	satisfaisant	18/75	24%
	Très satisfaisant	2/75	2.66%

Source : réalisé par nos soins à partir de l'enquête (du 6 mai au 25mai)

Près d'un tiers (**36%**) des répondants ont exprimé une insatisfaction concernant les services de bancassurance. Une proportion similaire de répondants (**37.33%**) a jugé leur satisfaction comme moyenne. Cela peut signifier qu'il existe des aspects des services de bancassurance qui peuvent être améliorés pour mieux répondre aux besoins des clients. Alors que 26,66% seulement déclarent être satisfait ou très satisfait, ce qui est encourageant mais laisse également place à des possibilités d'amélioration pour maintenir cette satisfaction.

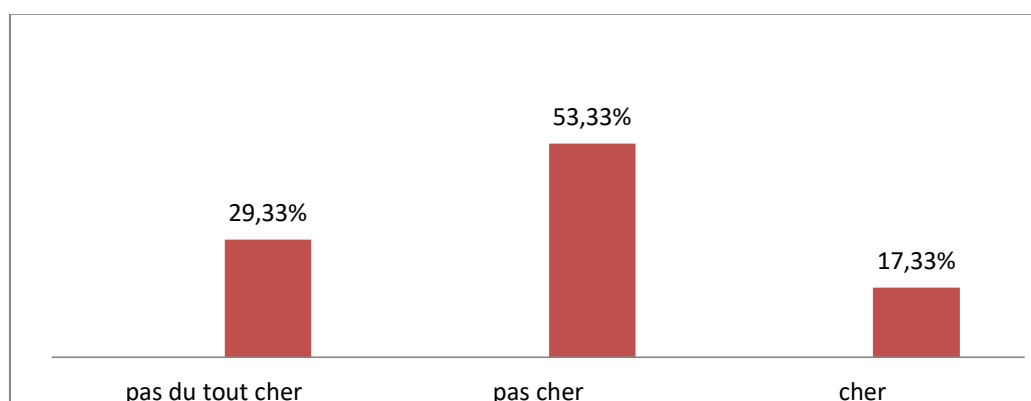
**Tableau 17: la protection de la bancassurance**

Objet de question	fréquence		pourcentage
La protection	Oui	55/75	73.33%
	non	20/75	26.66%

Source : réalisé par nos soins à partir de l'enquête (du 6 mai au 25mai)

La grande majorité (**73.33%**) des répondants estiment être protégés par les produits d'assurance offerts par la banque. Cela reflète une confiance importante dans l'efficacité des produits d'assurance proposés.

**Figure 9 : Jugement envers les produits d'assurance offerts par la banque**

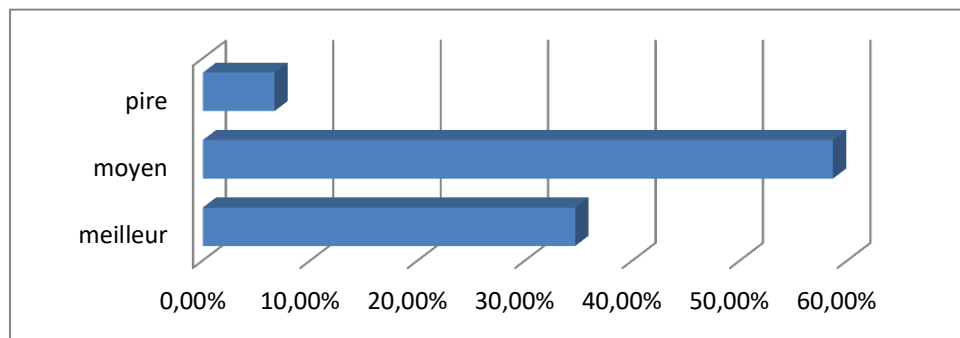


Source : réalisé par nos soins à partir de l'enquête (du 6 mai au 25mai)

Environ un tiers des répondants estiment que les produits d'assurance offerts par la banque ne sont pas du tout abordables. Cela peut indiquer des préoccupations quant à l'accessibilité financière des produits proposés. De l'autre côté, la majorité des répondants (**53.33%**) : considèrent que les produits d'assurance offerts par la banque sont abordables, ce qui est un aspect positif pour attirer de nouveaux clients et fidéliser les clients existants.

Par rapport à l'accessibilité (figure 7), la majorité des répondants considèrent que l'accessibilité et la clarté des informations nécessaires sont moyennes (54.66%), suivies de près par ceux qui les jugent meilleures (41.33%). Seulement une petite fraction (4%) les évalue comme pires. Cela suggère qu'il existe des améliorations potentielles dans la communication et la transparence des informations fournies par la bancassurance.

**Figure 10 : accessibilité et clarté des informations nécessaires à la souscription**



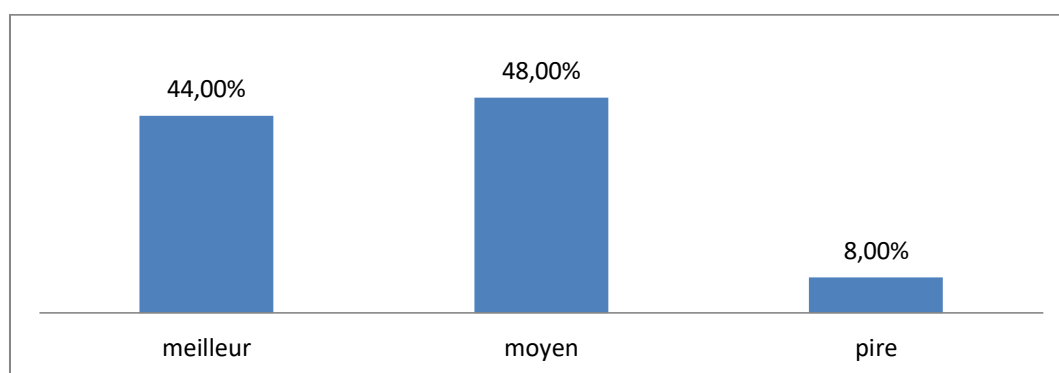
Source : réalisé par nos soins à partir de l'enquête (du 6 mai au 25mai)

Tout d'abord, elle mentionne que la majorité des utilisateurs estiment que l'accessibilité et la clarté des informations sont moyennes. Cela indique que la présentation et l'accès aux informations nécessaires à la souscription nécessitent des améliorations.

Environ de 33% des personnes considèrent que ces informations sont présentées de manière optimale (Meilleur). Cela pourrait suggérer que certaines sociétés ou institutions ont réussi à améliorer leur communication et leur présentation d'informations afin de satisfaire les attentes des utilisateurs.

Enfin, même si la proportion la moins élevée (7 %) considère que l'accessibilité et la clarté sont les plus médiocres, cela met tout de même en évidence l'importance d'accorder une attention particulière à l'amélioration de l'expérience utilisateur dans ce domaine.

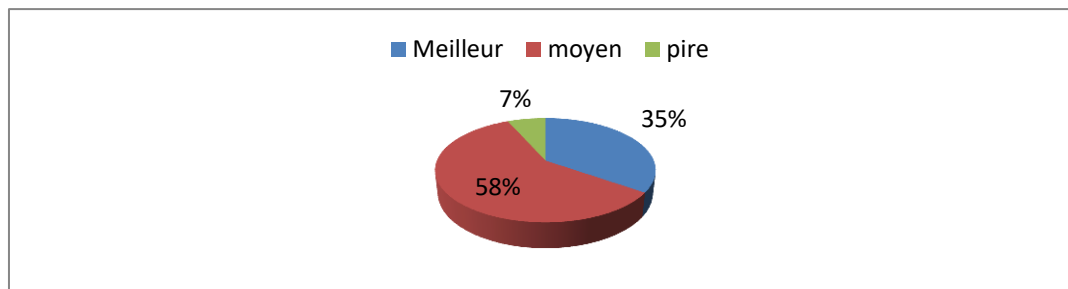
**Figure 11: Rapidité du traitement des questions**



Source : réalisé par nos soins à partir de l'enquête (du 6 mai au 25mai)

La plupart des répondants estiment que la rapidité du traitement des questions est moyenne (48%), suivie de près par ceux qui la jugent meilleure (44%). Seulement 8% des répondants trouvent ce traitement pire. Cela indique une satisfaction générale avec la rapidité de réponse.

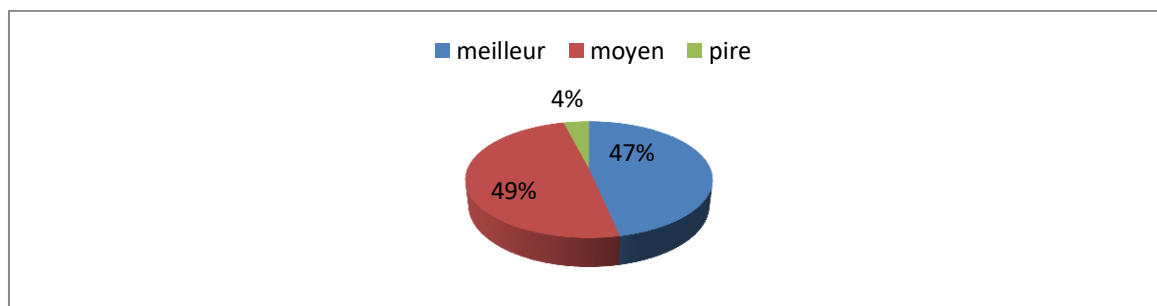
**Figure 12 : Respect des engagements**



Source : réalisé par nos soins à partir de l'enquête (du 6 mai au 25mai)

Une majorité des répondants estiment que les services fournis respectent les engagements (58.66%), tandis qu'une proportion moindre les considère comme moyens (34.66%). Seulement 6.66% les évaluent comme pires. Cela témoigne d'une confiance globale dans la capacité de la bancassurance à respecter ses engagements envers les clients.

**Figure 13: Compétences des employés à fournir le service**



Source : réalisé par nos soins à partir de l'enquête (du 6 mai au 25mai)

La plupart des répondants estiment que les employés ont des compétences moyennes (49.33%) pour fournir le service, suivies par ceux qui les trouvent meilleures (46.66%). Seuls 4% jugent ces compétences comme pires. Cela souligne l'importance de la formation et du développement des compétences pour garantir un service client de haute qualité.

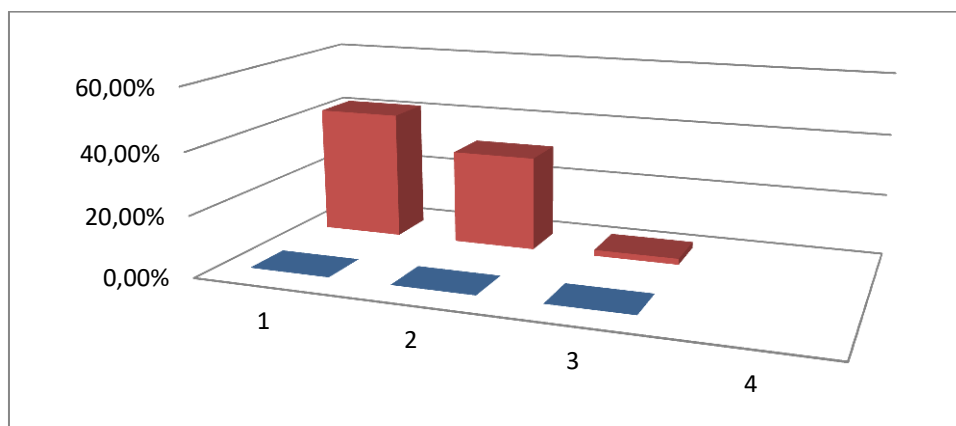
**Figure 14 : Confiance inspirée par les employés**



Source : réalisé par nos soins à partir de l'enquête (du 6 mai au 25mai)

La majorité des répondants estiment que les employés inspirent confiance (45,33%), tandis qu'une proportion moindre les considère comme moyens (52%). Seulement 2.66% jugent cette confiance comme pire. Cela indique un niveau élevé de confiance dans le personnel de la bancassurance, un élément crucial pour fidéliser les clients.

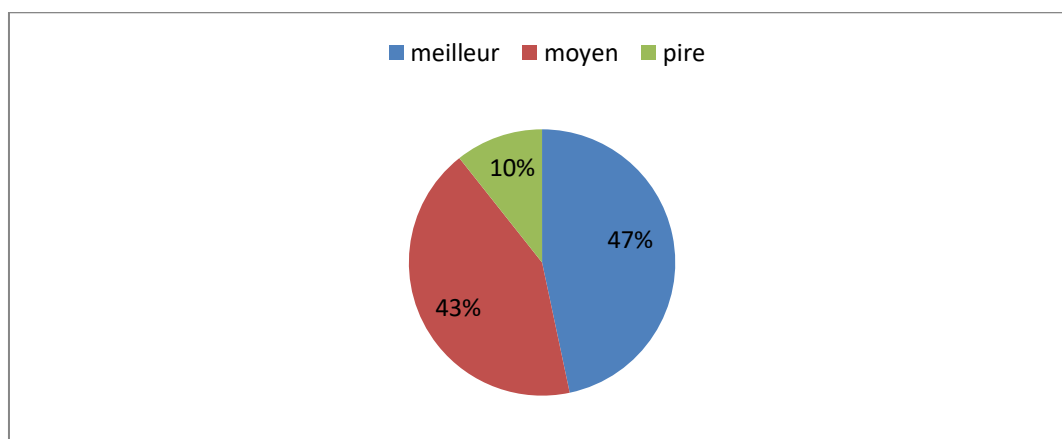
**Figure 15 : Intervention individualisée du personnel**



Source : réalisé par nos soins à partir de l'enquête (du 6 mai au 25mai)

La plupart des répondants estiment que le personnel intervient de manière individualisée (56%) auprès des clients, tandis qu'une proportion moindre les considère comme moyens (41.33%). Seulement 2.66% jugent cette intervention comme pire. Cela suggère une attention personnalisée satisfaisante de la part du personnel de la bancassurance.

**Figure 16 : Satisfaction des besoins des clients**

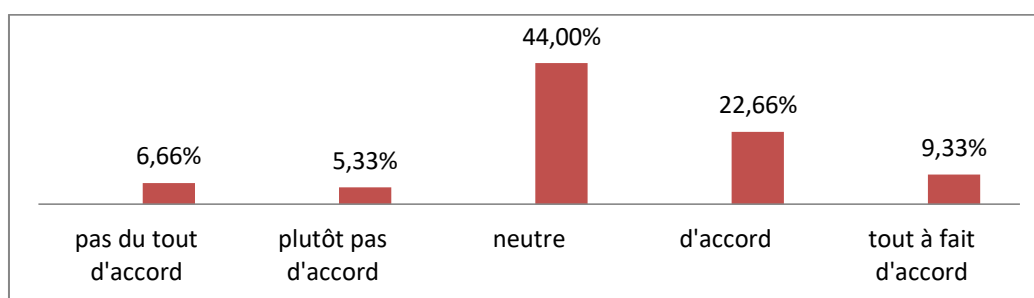


Source : réalisé par nos soins à partir de l'enquête (du 6 mai au 25mai)

La plupart des répondants sont satisfaits (46.66%) de la façon dont leurs besoins sont pris en charge, suivis de ceux qui les trouvent moyennement satisfaits (42.66%). Une minorité (10.66%) exprime une insatisfaction. Cela souligne l'importance de continuer à s'efforcer d'aligner les services sur les besoins et les attentes des clients.

#### 4. La performance de la qualité des services de la bancassurance

**Figure 17 : Niveaux d'accord concernant l'explication des caractéristiques de contrat bancassurance**



Source : réalisé par nos soins à partir de l'enquête (du 6 mai au 25mai)

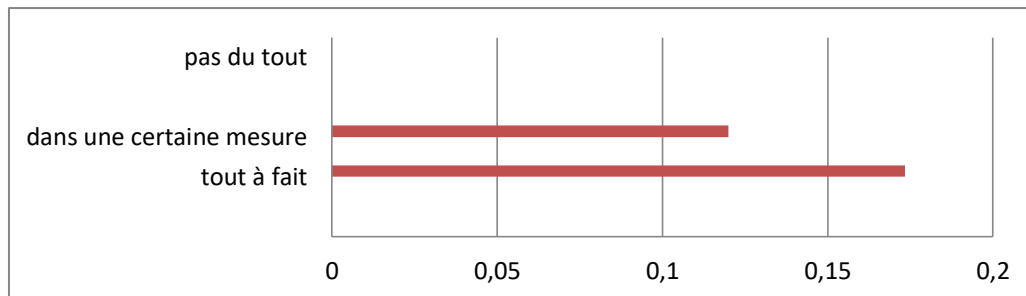
La répartition des réponses montre une diversité d'opinions parmi les répondants. La plus grande proportion (44%) exprime une opinion neutre quant à l'explication des caractéristiques du contrat de bancassurance. Cependant, une part significative est en désaccord ou plutôt en désaccord avec cette explication, avec 6.66% des répondants ne pas du tout d'accord et 5.33% plutôt pas d'accord. En revanche, 22.66% des répondants sont d'accord et 9.33% tout à fait d'accord avec l'explication fournie. Cela indique une certaine disparité dans la perception de la qualité de l'explication des caractéristiques de contrat de bancassurance.

Le pourcentage relativement élevé de répondants neutres et en désaccord suggère un manque de clarté ou une absence d'opinion tranchée sur la qualité de l'explication des caractéristiques du contrat. Cela peut indiquer une variabilité dans la manière dont les informations sont présentées ou une insatisfaction générale quant à l'explication fournie. Cela peut impliquer une communication plus claire, plus détaillée ou plus personnalisée pour répondre aux besoins individuels des clients.

Concernant la qualité de présentation des clauses du contrat, la plupart des répondants (69,33%) ont indiqué que les clauses du contrat étaient présentées de manière satisfaisante ou

très satisfaisante. Cela peut indiquer un bon niveau de transparence et de clarté dans la communication des termes et conditions.

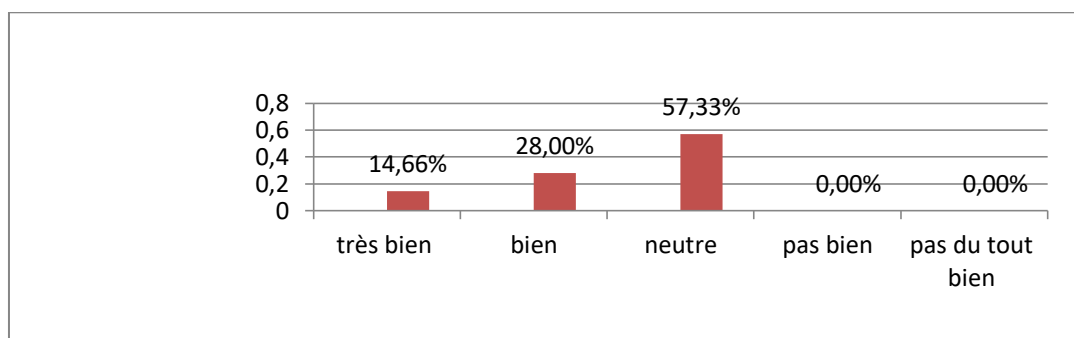
**Figure 18: Niveaux d'accord concernant l'explication des caractéristiques du contrat**



Source : réalisé par nos soins à partir de l'enquête (du 6 mai au 25mai)

Ces résultats montrent un niveau général positif d'accord avec l'explication des caractéristiques du contrat, bien que certains répondants expriment des nuances dans leur accord. Cela pourrait être interprété comme un bon signe de clarté et de compréhension générale parmi ceux qui ont participé à l'évaluation.

**Figure 19: clarté des explications concernant la bancassurance**

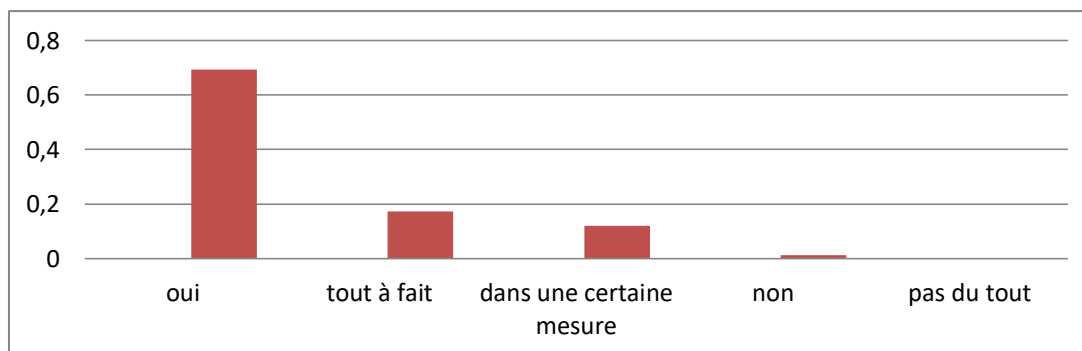


Source : réalisé par nos soins à partir de l'enquête (du 6 mai au 25mai)

Quant à la clarté d'explication des procédures d'une demande d'indemnisation, la majorité des répondants (64%) ont indiqué une compréhension complète des procédures d'une demande d'indemnisation. Cependant, il est important de noter que certains répondants (6%) ont répondu "Non" ou "Pas du tout", ce qui suggère un besoin potentiel d'amélioration dans la clarté des explications fournies

**Figure 20 : la clarté des procédures d'une demande d'indemnisation**





Source : réalisé par nos soins à partir de l'enquête (du 6 mai au 25mai)

Quant à la clarté d'explication des procédures d'une demande d'indemnisation, la majorité des répondants (64%) ont indiqué une compréhension complète des procédures d'une demande d'indemnisation. Cependant, il est important de noter que certains répondants (6%) ont répondu "Non" ou "Pas du tout", ce qui suggère un besoin potentiel d'amélioration dans la clarté des explications fournies.

#### Conclusion

L'enquête que nous avons menée du 6 mai au 25 mai auprès d'un échantillon de clients bancaire de la ville de Bejaia concernant la bancassurance nous a permis de tirer certaines conclusions :

- La grande majorité des répondants ont une connaissance du terme de la bancassurance, ce qui suggère une certaine notoriété ou une sensibilisation accrue à ce concept dans le public.
- La majorité des répondants déclarent utiliser la bancassurance. Cela indique une acceptation significative de ce modèle de service financier intégré parmi l'échantillon interrogé.
- La répartition du temps d'utilisation montre une variété significative, avec la plupart des utilisateurs l'ayant utilisé pendant 5 à 10 ans. Cela suggère une fidélité à long terme à ce modèle de service, ainsi qu'une stabilité dans son utilisation.
- Une proportion significative des répondants souscrits à une assurance auprès de leurs banques, cela suggère une forte intégration des services d'assurance dans les offres bancaires en Algérie.

- La majorité des répondants ont souscrit à une assurance pour une durée de moins d'un mois. Cela peut indiquer une préférence pour des assurances temporaires ou à court terme.
- Une majorité des répondants préfère souscrire à une assurance auprès d'une compagnie d'assurance plutôt que d'une banque. Cela s'explique par le rôle traditionnel des compagnies d'assurance dans la prestation de ce type de services et les variétés des produits qu'elles proposent.
- La grande majorité des répondants estiment être protégés par les produits d'assurance offerts par la banque. Cela reflète une confiance importante dans l'efficacité des produits d'assurance proposés.
- La proportion notable de répondants en désaccord ou plutôt en désaccord souligne un besoin d'amélioration dans la manière dont les caractéristiques du contrat de bancassurance sont expliquées aux clients.
- La répartition des réponses montre une diversité d'opinions parmi les répondants. La plus grande proportion (44%) exprime une opinion neutre quant à l'explication des caractéristiques du contrat de bancassurance.

# **Conclusion générale**

### Conclusion générale

À la conclusion de notre étude portant sur "Etat des lieux de la bancassurance dans la sphère financière algérienne", nous avons consacré notre analyse à évaluer la position et l'impact de la bancassurance au sein de l'écosystème financier algérien.

Le domaine financier et les lois qui le régissent ont subi une transformation majeure. Effectivement, à partir des années 80, nous avons été confrontés à une compétition de plus en plus intense. Des produits bancaires et d'assurance sont distribués par les banques et les grandes surfaces de distribution.

Afin de faire face à ces évolutions, les entreprises opérant dans ce domaine doivent chercher à rester compétitives en innovant et en diversifiant leurs produits et services.

Cependant, les institutions bancaires, suite à leur engagement dans la commercialisation et la diffusion des contrats d'assurance, ont ultérieurement procédé à l'établissement direct de leurs propres filiaux dans le secteur de l'assurance. En réaction, les sociétés d'assurance ont également établi leurs propres institutions bancaires, introduisant ainsi un concept supplémentaire connu sous le nom d'assura-banque.

Néanmoins, la bancassurance demeure relativement sous-développée pour diverses raisons, notamment dans des pays où le secteur de l'assurance n'a pas encore atteint une maturité suffisante, tel que l'Algérie. Elle pourrait toutefois servir d'instrument de développement, en particulier dans les domaines où les canaux de distribution traditionnels se sont avérés peu efficaces.

L'évolution économique en Algérie s'est déroulée lentement, caractérisée par une performance modérée, notamment dans le secteur de l'assurance. Dans cette optique, les réformes bancaires et financières ont été conçues pour encourager le développement de la bancassurance, dans le but de dynamiser et de sécuriser les compagnies d'assurance.

Dans le but de favoriser l'essor de l'industrie de l'assurance, les autorités publiques, à partir de 2006, ont exigé des compagnies d'assurance la séparation des activités d'assurance dommages

## Conclusion générale

---

et de celles des assurances de personnes. Cette séparation est devenue obligatoire, tant sur le plan structurel que législatif, ce qui a permis aux institutions bancaires de distribuer des produits d'assurance. Afin de voir l'impact de cette réglementation sur le marché bancassurance en Algérie, nous avons réalisé une enquête auprès des clients de certaines banques dans la ville de Bejaia. Les résultats de notre étude montrent que la bancassurance présente un potentiel de croissance prometteur malgré quelques obstacles à surmonter. Le concept est largement utilisé et très connu, ce qui laisse entendre un intérêt grandissant pour cette approche intégrée des services financiers. Néanmoins, des lacunes ont été repérées en ce qui concerne la communication, la personnalisation des produits et le renforcement de la confiance, ce qui suggère l'importance d'améliorer constamment les pratiques.

En réponse à cela, les acteurs de bancassurance ont la possibilité de renforcer leur position sur le marché en mettant en place des stratégies axées sur une communication claire et transparente, une personnalisation plus élevée des offres et un renforcement de la confiance des clients.

En plus, pour garantir le succès de la bancassurance, une approche pédagogique et réfléchie s'avère essentielle, notamment en ce qui concerne la conception des produits à offrir. Il est primordial de commencer par les produits les plus simples avant de développer ceux nécessitant une expertise spécifique et répondant à une demande plus complexe.

Il convient également de souligner que l'activité de la bancassurance en Algérie est limitée à quelques professionnels du domaine en raison de divers facteurs réglementaires, structurels et économiques. Certains individus ne sont pas familiers avec cette activité en raison du manque de publicité, de l'insuffisance d'informations sur les produits proposés par les banques, sur leurs qualités et leurs avantages, ainsi que de l'insuffisance d'informations personnelles.

En réponse à notre problématique, en Algérie, la bancassurance ne tient pas une place significative dans le paysage financier. Plusieurs raisons expliquent cette situation : le développement limité de cette pratique dans le pays par rapport à d'autres pays, des préférences des consommateurs qui ne favorisent pas nécessairement les produits d'assurance bancaire, des défis infrastructurels et réglementaires qui compliquent son expansion, une concurrence modérée mais suffisante pour limiter son essor, et enfin, un marché financier algérien qui n'a pas encore pleinement intégré la bancassurance dans ses pratiques courantes.

## Conclusion générale

---

En se référant à ces résultats, nous pouvons qu'infirmes notre deuxième hypothèse, stipulant que: la bancassurance en Algérie n'ait pas encore atteint le niveau de développement considérable ou le succès escompté depuis son lancement en 2008.

Néanmoins, notre étude exploratoire peut être considérée comme une étude préparatoire ouvrant la voie à une investigation sur une plus grande échelle. Notamment en procédant à l'élargissement de l'échantillon et territoire exploré. Étant donné que notre étude se concentre uniquement sur les perceptions des clients et des banques, il serait pertinent d'inclure les compagnies d'assurance dans notre enquête, ou même de réaliser une comparaison avec d'autres pays, en particulier ceux voisins, pour enrichir notre compréhension des dynamiques de la bancassurance.

## Liste des abréviations

- FMI : fonds monétaire international
- CNEP : Caisse Nationale d'Algérie
- SGA : Société Générale Algérie
- SAA : Société Algérienne d'Assurance
- BADR : Banque d'Agriculture et du Développement Rurale
- BDL : Banque de Développement Rurale
- BNP : Banque Nationale Paris
- CARDIF : Compagnie d'Assurance et de Réassurance pour le Développement des Intérêts de la France
- CPA : Crédit Populaire d'Algérie
- CAAR : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance
- BEA : Banque Extérieure d'Algérie
- CAAT : Compagnie Algérienne d'Assurance des Transports
- CAT- NAT : Catastrophe Naturelle
- IARD : Incendie Accident Risque Divers
- ISO : l'Organisation Internationale de normalisation
- ADE : Assurance Décès Invalidité
- SAPS : Société d'Assurance Prévoyance & de Santé
- AGLIC : Algerian Gulf Life Insurance Company
- MDZD: Million Dinars Algerian

# Références bibliographiques



## 1 Bibliographie

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

article N°4 de l'arrêté ministériel . (2007, Août).

*Guide des assurances en Algérie, KPMG, p134.* (2015).

« *Atlas-mag-Web* ». (2024, Février 4). Récupéré sur Bancassurance : produits et conditions de développement.

*Bnpparibas, site officiel de la banque.* (2024 , Mai 22 à 12h). Récupéré sur [www.bnpparibas.dz/nous-connaître/activités-et-filiales/cardif-el-djazair/](http://www.bnpparibas.dz/nous-connaître/activités-et-filiales/cardif-el-djazair/) consulté le .

A.borderie, M. (2004). « *la bancassurance stratégies et perspectives en France et en Europe.* France.

Aaka, S. A. (2010). La bancassurance en Algérie : du concept au développement. *mémoire de Master.* Béjaia.

AAKA., & N., A. (2010). « *la bancassurance en Algérie : du concept au développement* ». Bejaia.

AAKA., A. N. (2010). « *la bancassurance en Algérie : du concept de développement* ». Béjaia.

ABANE, M. ( juillet 2023). « *l'ère de la globalisation des services* », *revue algérienne des assurances*, p 24-25.

ABBAS, R. A. (juin 2008). *bancassurance, article « son histoire, ses formes, ses apports »* .

Ammi, M. (2009). la bancassurance : une nouvelle dynamique en marche pour la BADR. *diplôme de l'IFID ( troisième cycle).* Tunis.

Articles 44-49 (incendie et risque divers) et article 56-59 (responsabilité civile) de l'ordonnance 95/07, m. e. (2006). modifiée et complétée par la loi 06/04 du 26 février 2006 relative aux assurances.

BADR, D. f. (mars 2015). *histoire AMANA.*

Bargaou, H. (2007.). *Commercialisation des produits assurantiels.* Tunis: institut supérieur de gestion.

- Borderie Al, L. M. (2004). *La bancassurance stratégie et perspectives en France et en Europe. France: Les éditions d'organisation.* France: France: Les éditions d'organisation.
- BRAHIM, M. (2016). *La bancassurance intimement liée au développement des AP », Revue de L'ASSURANCE N°14.*
- C. Bastidon gilles, J. B. (2010). *histoire de la globalisation financière.*
- C.DEMEURE. (2008). *MARKETING, aide mémoire, édition Dunod, 6ème édition.* paris: édition Dunod, 6ème édition,.
- CIGEF, R. d. (2007). *analyse de getsion des risques dans les grandes entreprises.*
- Daniel, J. (1992). *La bancassurance : fin de la première étape ou dernière étape avant la fin.* France: Edition de Verneuil.
- Djazairess. (2024, Mai 21). , *site de presse électronique algérien,* [www.djazairess.com/fr/lesoirdalgerie/100923](http://www.djazairess.com/fr/lesoirdalgerie/100923) .
- DZ, L. M. (s.d.).
- 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. (Février 2006).
- gjuglyly. (s.d.).
- Gossou, S. (2005). *La distribution de l'assurance par les banques :contribution à l'étude des assurances collectives.* France: Université de Potiers.
- Guenane, B. (2018). *polycopie pédagogique portant sur la bancassurance P13.*
- GUEMMAZ Souhil (2021), The achievements of bancassurance in Algeria: Analytical visionon the period 2008-2019, «EL-Manhel Economique, volume 04, Numéro 03, Déc 2021, P 697- 712»
- h.BEN. (2009). *la bancassurance : une nouvelle dynamique en marche pour la BADR,.* TUNIS.
- H.Serhan. (2006). *la théorie du risque dans le domaine de la bancassurance.*
- H.Ziamni, T. (2012). *Les vois de développement de la bancassurance en Algerie.*
- HAMOUL, D. t. (2017). *Analyse du contexte global de la bancassurance en Algérie.*
- [https://fr.wikipedia.org/wiki/Assurance\\_maladie](https://fr.wikipedia.org/wiki/Assurance_maladie). Html. (s.d.). Consulté le Avril 9 à 20h, 2024 , sur [https://fr.wikipedia.org/wiki/Assurance\\_maladie](https://fr.wikipedia.org/wiki/Assurance_maladie). Htm.
- J.Dillen. (2012). *l'évaluation des risques .*

- Kumar, M. ( 2003). *Canaux de vente et de distribution dans Bancassurance*. Dalloz.
- l, J. c. (2016). *les contrats de transfert de risque*.
- Michel, A. (1996). *Economie des assurances*. Paris: Edition : Armand Clin, Paris.
- Mr Lamarque. ( 1997). « *La Bancassurance : compétences clés et limites à son développement* » n 109.
- Pascal, G. (septembre 2016). *revue de l'assurance N°14; le marché de la bancassurance est porteur de belles perspectives de développement*.
- Ph, M. (1998). *Bancassurance*. Great Britain: Wiltshire.
- Pierandrei, L. (2015). *risk management-Gestion des risques en entreprises, banque et assurance*. édition du nord.
- S.OUBAZIZ. (2017). *les réformes institutionnelles dans le secteur des assurances cas de l'industrie assurancielle algérienne*. tizi-ouzzou: université M.
- SENAT.Fr . (s.d.). Consulté le 24, 2024, sur Assurons l'avenir de l'assurance.
- SLEIMAN, G. (2004). *les structures juridiques de bancassurance* ». FDSS/université de Poitiers,.
- Trust assurance, site officiel de la compagnie d'assurance*. (s.d.). Consulté le Mai 5, 2024, sur [www.trust-assurances.dz/fr/partenaires/trust-bank](http://www.trust-assurances.dz/fr/partenaires/trust-bank).
- ZERROKI, Y. (2018). *mémoire de master en SFC sur la pratique de la bancassurance*.



# Annexes

## Annexe 01

### Questionnaire

Dans le cadre de la réalisation de mémoire de master en sciences économiques option économie monétaire et bancaire, nous sommes amenés à réaliser une enquête de satisfaction des clients sur la pratique de la bancassurance en Algérie.

Nous sollicitons votre attention afin de répondre aux questions ci-dessous et nous tenons à vous assurer que les informations recueillies ne seront utilisées que pour des fins scientifiques.

### Identification de l'agence .....

Cochez la case/ les cases de votre choix.

#### I. Caractéristiques générales du répondant

1. Sexe

Féminin

Masculin

2. Tranche d'âge

Moins de 25 ans

De 25ans à 35ans

De 26ans à 45ans

De 46ans à 55ans

Plus de 55ans

3. Niveau d'éducation

primaire

## Annexes

---

- secondaire
- universitaire
- autre : .....

4. quel est votre statut social actuel ?

- employé
- Sans emploi
- Étudiant
- Entrepreneur
- retraité
- Autre

### II. Perceptions de la bancassurance

1. Est-ce-que vous connaissez le terme de « bancassurance »

- Oui
- Non

2. Si « Oui », par quel moyen avez-vous connu la bancassurance

- A travers des publicités dans les agences
- Par la fourniture de la documentation (dépliants, brochures, etc...)
- Par un agent bancaire
- Par les Media
- Autre

3. Vous utilisez la bancassurance ?

Oui

Non

4. Si oui, Depuis quand utilisez-vous la bancassurance ?

Moins d'une année

1an→5ans

5ans→10ans

Plus de 10ans

5. Si non, pour qu'elles raisons ?

Manque d'informations

Produits non adaptés à vos besoins

Manque de confiance à ce canal

Fidélité à votre compagnie d'assurance

Autres (à préciser)

6. Quels sont les autres réseaux de distribution des assurances que vous connaissez

La compagnie d'assurance

La banque

Les courtiers

Les agents généraux



## Annexes

---

7. Etes-vous sollicités par votre banque pour vous assurer ?

- Oui
- Non

8. Depuis quand êtes-vous client de cette banque ?

- Moins d'une année
- Un an → 5ans
- De 5ans → 10ans
- Plus de 10ans

9. Depuis combien de temps êtes-vous assurés ?

- Moins d'un mois
- Entre un mois et 6 mois
- Entre 6mois et un an
- Plus d'un an

10. Quels types de produits de bancassurance avez-vous souscrit ?

- Assurance vie
- Assurance santé
- Assurance voyage
- Assurance décès
- Autre (préciser)

11. Pour quelles raisons avez-vous choisi ce canal ?

- La praticité et la commodité

- Avantages sur le prix
- La confiance envers la banque
- Par fidélité à une banque
- Gain du temps
- Autre

12. Où préférez-vous s'assurer ?

- Banque
- Compagnie d'assurance

### **III. Satisfaction des clients bancarisés**

1. Comment jugez-vous votre satisfaction à l'égard de services offerts par la banque ?

- Pas satisfaisant
- Moyennement satisfaisant
- Satisfaisant
- Très satisfaisant

2. Vous croyez que vous êtes bien protégés

- Oui
- Non

3. Comment trouvez-vous le prix de produits d'assurances offert par la banque?

- Pas du tout cher
- Pas cher
- Très cher

## Annexes

4. Nous vous prions de bien vouloir nous confier votre perception de la réalité pour chacun des aspects qualitatifs indiqués ci-dessous.

Meilleur  pire

Items					
Accessibilité et clarté des informations nécessaires					
Rapidité du traitement des questions					
Les services fournis respectent les engagements					
Compétences des employés à fournir le service					
Les employés inspirent confiance aux clients					
Le personnel intervient auprès des clients de manière individualisée					
Le personnel est soucieux de satisfaire vos besoins					

5. Votre conseiller financier a bien expliqué les caractéristiques de contrat bancassurance :

- Pas d'accord du tout
- Plutôt pas d'accord
- Neutre
- D'accord
- Tout à fait d'accord

#### IV. La performance de la qualité des services de la bancassurance

1. Comment évaluez-vous l'explication du concept de « bancassurance » par le banquier

## Annexes

---

- Très bien
  - Bien
  - Neutre
  - Pas bien
  - Pas du tout bien
2. Les clauses du contrat sont-elles présentées dans un langage clair et facile à comprendre ?
- Oui
  - tout à fait
  - Dans une certaine mesure
  - Non
  - pas du tout
3. Trouvez-vous que les procédures à suivre pour soumettre une demande d'indemnisation sont clairement expliquées dans les documents contractuels
- Oui
  - tout à fait
  - Dans une certaine mesure
  - Non
  - pas du tout

## **Annexe 02**

Tableau 1: les modèles de collaboration donnés par cette évolution

Tableau 2: comparaison des avantages entre banques et assurances

Tableau 3: les termes sensiblement équivalents utilisés par les banquiers et les assureurs

Tableau 4: Niveaux maximums de commissionnement par produit

Tableau 5: Les principaux partenariats signés entre les acteurs du marché

Tableau 6: Évolution du chiffre d'affaires de la bancassurance en Algérie par compagnie d'assurance 2008-2019

Tableau 7: Évolution de la production du marché par branches d'assurances de personnes 2018-2019

Tableau 8: Écosystème de Distribution

Tableau 9: Part de marché de la bancassurance en Algérie de 2008 à 2019

Tableau 10: Part de marché de la bancassurance en Algérie par branche de 2008 à 2019

Tableau 11: Répartition du chiffre d'affaires dans le marché de l'assurance en Algérie par branche de 2008 à 2019

Tableau 12: Caractéristiques générales des personnes questionnées

Tableau 13: connaissance du terme de la bancassurance

Tableau 14: Utilisation de la bancassurance

Tableau 16 : La sollicitation d'assurance par la banque

Tableau 17: La durée de l'assurance

Tableau 19 : Lieux d'assurance

Tableau 20 : Jugement de la satisfaction du client

Tableau 21: la protection

## **Annexe 03**

Figure 1:Chiffre d'affaires de la bancassurance en Algérie par branche

Figure 2:la production au 31/12/2019

Figure 3:

Figure 4:Le chiffre d'affaires de la bancassurance en Algérie selon la nature du capital de la compagnie d'assurance

Figure 5:Chiffre d'affaires de la bancassurance en Algérie selon l'appartenance à une banque

Figure 6:Part de marché de la bancassurance en Algérie

Figure 7:Part de marché de la bancassurance en Algérie en pourcentage

Figure 8:Les autres réseaux de distribution

Figure 9:les produits d'assurance

Figure 10: la raison du choix de canal

Figure 11 : Jugement des produits d'assurance offerts par la banque

Figure 12 : accessibilité et clarté des informations nécessaires à la souscription

Figure 13: Rapidité du traitement des questions

Figure 14 : Respect des engagements

Figure 15: Compétences des employés à fournir le service

Figure 16 : Confiance inspirée par les employés

Figure 17 : Intervention individualisée du personnel

Figure 18 : Satisfaction des besoins des clients

Figure 19 : Niveaux d'accord concernant l'explication des caractéristiques de contrat bancassurance

Figure 20: Niveaux d'accord concernant l'explication des caractéristiques de contrat bancassurance

# **Table des matières**

## Table des matières

<b>Introduction générale</b> .....	1
<b>Introduction</b> .....	5
Section 1 : Définitions et historique de la bancassurance .....	5
1. Définitions de la bancassurance .....	5
1. Apparition de la bancassurance .....	7
Section 2: Le rapprochement entre la banque et l'assurance .....	10
1. La relation entre les deux métiers (Assurance et banque).....	10
2. Les facteurs de rapprochement entre les banques et les compagnies d'assurance .....	11
2.1. La proximité des métiers.....	12
2.2. La globalisation financière.....	13
2.3. L'épargne des particuliers .....	13
2.4. La défiscalisation des produits assurance vie .....	14
3. Les stratégies de rapprochement : bancassurance.....	14
3.1. La création d'une nouvelle filiale .....	14
3.1.1. Barrières à l'entrée et taille optimale.....	14
3.1.2. Investissements et formation du personnel.....	15
3.2. La stratégie de participation et de distribution croisée .....	15
3.3. La stratégie d'entrée par acquisition majoritaire .....	16
3.4. La création d'une nouvelle compagnie commune .....	16
3.5. La stratégie de joint-venture.....	17
3.6. La création d'un holding.....	17
3.7. La banque mandataire d'assurance.....	17
Section 3 : Analyse des avantages et des défis liés à la bancassurance .....	17
1. Avantage de la bancassurance.....	18
1.1. Avantages pour l'assureur .....	18
1.2. Avantages pour la banque .....	19
1.3. Avantages pour le consommateur .....	21
1.4. Avantage pour le législateur .....	21
1.5. Les avantages macro-économiques .....	21
2. Les défis de la bancassurance .....	23



2.1. Pour la compagnie d'assurance .....	23
2.2. Au niveau macro-économique .....	23
Conclusion .....	24
<b>Chapitre II : la bancassurance en Algérie ; évaluation et évolution, la gestion des risques et la réglementation.</b> .....	26
<b>Introduction :</b> .....	27
<b>Section 1 : la réglementation de la bancassurance en Algérie</b> .....	27
1. Les textes de lois, décrets et arrêtés .....	28
2. Conditions et dispositions de la bancassurance .....	29
2.1. La convention .....	29
1.2. Les différentes dispositions .....	30
2.1.1. Les produits d'assurance .....	30
2.1.2. La rémunération des organismes .....	31
3. Les niveaux maximum de la commission de distribution .....	31
1. Les différents acteurs de la bancassurance en Algérie .....	32
1.1. Les objectifs de la bancassurance en Algérie .....	33
1.2. Les produits de bancassurance autorisés en Algérie loi (06/04) .....	34
1.3. Branche d'assurance de personne .....	34
1.3.1. 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 et on n'y inclus également les assurances en cas de survie. ....	34
1.3.2. Les assurances en cas de décès .....	35
A. Frais médicaux .....	36
B. La garantie incapacité temporaire .....	37
C. La garantie invalidité .....	37
1.3.3. L'assistance .....	37
1.3.4. L'assurance-crédit .....	38
1.3.6. Multirisques Habitation .....	39
1.3.7. Assurance obligatoire des risques catastrophiques .....	39
<b>Section 2 : la gestion des risques dans les bancassurances</b> .....	40
1. Les risques encourus par les bancassurances: .....	40
1.1. Les bancassurances et les risques techniques .....	41
1.2. La bancassurance et les risques d'investissement : .....	42
1.2.1. Le risque de crédit : le risque de crédit ou de contrepartie est le risque que le débiteur ne répond pas à so rembourser un crédit. ....	42

1.2.2.	Le risque d'inflation .....	42
1.2.3.	Les risques de taux .....	42
1.2.4.	Risque de liquidité .....	43
1.2.5.	Risque spécifiques.....	43
2.	Les stratégies de gestion des risques dans les bancassurances .....	43
2.1.	Evaluation des risques.....	43
2.2.	Atténuation des risques .....	44
2.3.	Transfert de risque .....	44
2.4.	Surveillance des risques .....	44
2.5.	Conformité réglementaire.....	44
<b>Section 3 : Chiffres clés de l'évolution de la bancassurance en Algérie .....</b>		<b>45</b>
1.	Analyse des réalisations en chiffre d'affaires de la bancassurance en Algérie.....	45
1.1.	Les réalisations de la bancassurance en Algérie par branche .....	46
1.2.	Les réalisations de la bancassurance en Algérie selon l'adhésion à une banque.....	48
2.	Analyse de la part de marché de la bancassurance en Algérie.....	50
2.1.	Évolution du chiffre d'affaires de la bancassurance comparée au marché .....	50
2.2.	Répartition de la part de marché de la bancassurance en Algérie par branches : .....	52
Conclusion .....		53
<b>Chapitre III : Analyse de l'utilisation de la bancassurance dans la ville de Béjaia .....</b>		<b>53</b>
<b>Section 1 : Présentation de la méthodologie de recherche.....</b>		<b>53</b>
Introduction.....		54
3.	Le choix d'une étude quantitative .....	54
4.	Le choix du questionnaire.....	54
a.	Les types des questions .....	55
5.	La présentation du contenu du questionnaire .....	57
<b>Section 2 : Analyse et interprétation de résultat du questionnaire.....</b>		<b>57</b>
5.	Caractéristiques générales du répondant .....	57
6.	Perceptions de la bancassurance.....	58
7.	Satisfaction des clients bancarisés .....	64.
8.	La performance de la qualité des services de la bancassurance.....	68
Conclusion.....		71

<b>Conclusion générale</b> .....	74
<b>Références bibliographiques</b> .....	79
1 Bibliographie .....	80
<b>Annexes</b> .....	84
<b>Table des matières</b> .....	94

## Résumé :

La bancassurance, fusion des secteurs bancaire et assurantiel, a transformé le paysage financier mondial depuis les années 1980, offrant aux consommateurs une gamme intégrée de services financiers et d'assurance. En Algérie, son évolution est encadrée par des lois et des partenariats entre institutions bancaires et compagnies d'assurance. Malgré les opportunités qu'elle présente, la bancassurance rencontre des défis, notamment en matière de gestion des risques. Notre étude vise à évaluer sa place dans la sphère financière algérienne, en se basant sur les hypothèses selon lesquelles elle connaît un développement considérable, mais n'a pas encore atteint le niveau escompté. Nous avons constaté une certaine notoriété de la bancassurance parmi les clients, avec une acceptation significative de ce modèle de service financier intégré. Cependant, des améliorations sont nécessaires, notamment dans l'explication des caractéristiques des contrats. Pour assurer son succès, une approche pédagogique et une plus grande sensibilisation sont essentielles.

Mots clés : Banque, Assurance, Bancassurance, Algérie, Enquête.

## ملخص

شكّلت البنك التأمين، الذي يجمع بين قطاعي البنوك والتأمين، منذ الثمانينات من القرن الماضي تحولاً في المشهد المالي العالمي، حيث قدمت للمستهلكين مجموعة متكاملة من الخدمات المالية والتأمين. في الجزائر، تنظم تطورها من خلال القوانين والشراكات بين المؤسسات المصرفية وشركات التأمين. على الرغم من الفرص التي تقدمها، تواجه البنك التأمين تحديات، خاصة في مجال إدارة المخاطر. تهدف دراستنا إلى تقييم مكانتها في المشهد المالي الجزائري، مستندة إلى الافتراضات التي تقول بأنها تشهد تطوراً كبيراً، ولكنها لم تصل بعد إلى المستوى المتوقع. لقد لاحظنا شهرة معينة للبنك التأمين بين العملاء، مع قبول ملحوظ لهذا النموذج من الخدمة المالية المتكاملة. ومع ذلك، هناك حاجة لتحسينات، خاصة في شرح خصائص العقود. لضمان نجاحها، فإن التقارير والتوعية الأكبر ضرورية. على الرغم من أن دراستنا استكشافية، إلا أنها تفتح الباب أمام تحقيق أعمق، يمكن أن يتضمن مقارنة بين البلدان الأخرى وإشراك شركات التأمين.

كلمات مفتاحية: بنك، تأمين، البنك والتأمين، الجزائر، استطلاع

## Summary

Bancassurance, the merger of banking and insurance sectors, has transformed the global financial landscape since the 1980s, offering consumers an integrated range of financial services and insurance. In Algeria, its evolution is regulated by laws and partnerships between banking institutions and insurance companies. Despite the opportunities it presents, bancassurance faces challenges, particularly in risk management. Our study aims to evaluate its position in the Algerian financial sphere, based on the assumptions that it is experiencing significant development but has not yet reached the expected level. We have observed a certain level of awareness of bancassurance among clients, with significant acceptance of this integrated financial service model. However, improvements are necessary, especially in explaining contract characteristics. To ensure its success, an educational approach and greater awareness are essential. Although our study is exploratory, it paves the way for further investigation, which may include comparison with other countries and involvement of insurance companies.

Keywords: Bank, Insurance, Bancassurance, Algeria, Survey.

