

**UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA.  
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET  
DES  
SCIENCES GESTION.**

**Département des Sciences Commerciales**

*Mémoire de fin de cycle*

**Pour l'obtention du diplôme de Master II en Sciences  
économiques**

**Option : Economie monétaire et bancaire**

**Thème**

**La bancassurance en Algérie : Analyses et  
Perspectives : Cas de la CNEP-BANQUE**

**Réalisé par :**  
Mme ALLAOUA Siham  
Mme SAIDANI Sadjia

**Encadré par :**  
Mr. CHETTI Mohand

**Promotion 2023-2024**

*Remerciements .*

*Après avoir rendu grâce à DIEU LE TOUT PUISSANT ET MISERICORDIEUX, nous tenons à remercier vivement tous ceux qui, de près ou de loin ont participé à la réalisation de ce modeste travail de recherche.*

*Nous tenons à exprimer nos vifs remerciements à notre directeur de mémoire, Monsieur ; CHETTI MOHAND pour ses conseils précieux, ses encouragements et sa disponibilité, malgré ses multiples occupations afin de réaliser ce mémoire. Nos remerciements vont également à nos directeurs de travail respectifs Mr MENHOUDJ Abdelouahab ; directeur des transports et Mr MESSOUAF Nourddine ; le contrôleur budgétaire de la wilaya de Bejaïa, ainsi que tous les responsables et collègues qui nous ont soutenues. On voudrait aussi témoigner toute notre reconnaissance aux membres de jury, d'avoir accepté d'évaluer notre travail.*

*Nos vifs remerciements s'adressent également à nos chers parents respectifs, qui ont été une source d'encouragement et de motivation.*

## Dédicaces

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

:

A la mémoire de mon cher PAPA, pour tous les sacrifices qu'il a

fait et tous son

soutien et encouragement pour reprendre mes études. Que

ton âme repose en paix cher papa.

À ma très chère mère pour tous ses sacrifices, son amour,

sa tendresse, son soutien et ses prières tout au long de mes

études, que dieu la préserve à nos côtés et lui procure

bonheur, santé et longue vie.

A toute ma famille pour leurs soutiens et encouragements. Et

surtout à ma princesse SANA la prunelle de mes yeux.

A tous mes amis et collègues de travail

En fin à toute personne qui m'est chère au cœur et qui m'a

aidé de près ou de loin

## Dédicaces

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

:

A la mémoire de mon enseignante de mathématiques, Que ton  
âme repose en

À ma très chers parents pour tous leurs sacrifices, leur  
amour, leur tendresse, leur soutien et leur prières tout au  
long de mes études, que dieu les préserve à nos côtés et leur  
procure bonheur, santé et longue vie.

A toute ma famille pour leurs soutiens et encouragements.

Mon cher mari et mes chers enfants : Cerine, Amir et Anais.

Tous mes amis et collègues de travaille

En fin à toute personne qui m'est chère au cœur et qui m'a  
aidé de près ou de loin

# Sommaire

# Sommaire

<b>Introduction générale</b> .....	1
<b>Chapitre I : Naissance de la bancassurance</b> .....	3
<b>Section 01</b> : L'entreprise bancaire.....	3
<b>Section 02</b> : Les compagnies d'assurance.....	8
<b>Section 03</b> : Fusion et création de la bancassurance .....	16
<b>Chapitre II : Fonctionnement et stratégie de la bancassurance</b> .....	20
<b>Section 01</b> : Avantages et inconvénients de la bancassurance .....	21
<b>Section 02</b> : Fonctionnement de la bancassurance.....	27
<b>Chapitre III : La bancassurance en Algérie</b> .....	31
<b>Section 01</b> : stratégie de la bancassurance en Algérie.....	31
<b>Section 02</b> : évolution de la bancassurance en Algérie .....	36
<b>Section 03</b> : les freins au développement de la bancassurance.....	46
<b>Chapitre IV : Pratique de la bancassurance au niveau de la CNEP Banque</b> .....	48
<b>Section 01</b> présentation de la CNEP Banque et de l'assurance CARDIF EL DJAZAIR....	48
<b>Section 02</b> : présentation des produits d'assurance CARDIF commercialisés par la CNEP Banque.....	50
<b>Section 03</b> : La pratique de la bancassurance au sein de la CNEP Banque Agence 209....	56
<b>Conclusion générale</b> .....	61

# Liste des abréviations

## LISTE DES ABREVIATIONS

- CNA : Conseil National des assurances
- CSA : Commission de Supervision des Assurances
- DASS : Direction des Assurances
- BST : Bureau Spécialisé de Tarification en Assurance
- FGA : Fonds de Garantie Automobile
- FGAS : Fonds de Garantie des Assurés
- BNA : Banque Nationale d'Algérie.
- CAAR : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance.
- CAAT : Compagnie Algérienne d'Assurance Transport.
- CAGEX : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations.
- CASH : Compagnie d'Assurance des Hydrocarbures.
- CCR : Compagnie Centrale de Réassurance.
- CIAR : Compagnie Internationale d'Assurance et de Réassurance.
- CNA : Conseil National des Assurances.
- CNEP : Caisse National d'Epargne et de Prévoyance.
- CNMA : Caisse Nationale de Mutualité Agricole.
- CPA : Crédit Populaire d'Algérie.

- CR : Central des Risques.
- CSA : Commission de Supervision des Assurances.
- FGA : Fond de Garantie des Assurés.
- GAB : Guichet Automatique Bancaire.
- GAM : Générale Assurances Méditerranéenne.
- GAV : Garantie contre des Accidents de la Vie.
- IARD : Incendie, accident, risques divers.
- MAATEC : Mutuelle Assurance Algérienne des Travailleurs de l'Education et de la Culture.
- MACIF : Mutuelle Assurance des Commerçants et Industrielle de France.
- PME : Petite et Moyenne Entreprise.
- PMI : Petites et Moyennes Industries.
- SAA : Société Algérienne d'Assurance.
- SAPS : Société d'Assurance, Prévoyance et de Santé.
- SGCI : Société de Garantie du Crédit Immobilier.
- SICAV : Société d'Investissement a Capital Variable
- UAR : Union Algérienne des Sociétés d'Assurances et de Réassurances
- CNMA Réassureurs
- CCR : La Compagnie Centrale de Réassurance
- ACM : Assurance de Crédit Mutuel vie

- UAR : Union Algérienne des Sociétés d'Assurances et de Réassurance
- IARD : Incendie, Accident et Risques Divers
- BNP : Banque Nationale de Paris
- CNEP banque : Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance
- JO : Journal Officiel
- ADE : Assurance des Emprunteurs
- IAD : Invalidité Absolue et Définitive

# Introduction générale

### Introduction générale

Ces dernières décennies, les systèmes financiers à travers le monde ont subi des changements profonds grâce à un processus de déconcentration des activités, de déréglementation, de désintermédiation et d'innovations financières. Cela a directement entraîné une augmentation de la compétition entre les divers acteurs de la branche financière, ce qui a entraîné une concurrence accrue sur le marché. Cela a favorisé la fusion entre les professions de la finance et la création de sociétés financières.

Dans le même sillage, les banques et les compagnies d'assurance s'efforcent à prendre des mesures et stratégies essentielles qui leur permettent de pénétrer plus de marchés mais aussi de faire face à la concurrence et aux exigences accrue de leurs clientèles

L'un des principaux changements opéré est l'apparition de la pratique bancassurance. Elle consiste à la distribution des produits d'assurance aux guichets bancaire. Cette pratique vise l'augmentation de la rentabilité et la fidélisation des clients en lui offrant une gamme complète de produits bancaires et d'assurances, tels sont les objectifs attendus par les acteurs de la bancassurance en Algérie.

C'est justement dans la perspective de contribuer d'une manière plus efficace au développement de l'assurance que les pouvoirs publics ont entamé une série de réformes depuis 2006 tant sur le plan législatif, en permettant aux banques de distribuer des produits d'assurance que sur le plan structurel, en ordonnant aux compagnies d'assurance de séparer l'activités d'assurances dommages de celles de personnes, cette séparation devient obligatoire depuis 01 juillet 2011.

De ce fait, l'objectif de notre travail de recherche est donc de répondre à la question principale suivante : quel est le bilan de l'expérience de la bancassurance en Algérie ?

De cette problématique principale découle des questions secondaires à savoirs :

- comment est-il fait ce rapprochement ?
- quel est son impact pour les banques et les assurances en Algérie ?
- quels sont les entraves freinant l'évolution de la bancassurance ?

Notre travail sera ainsi guidé par les hypothèses suivantes :

- **Hypothèse 1** : La pratique de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque est en plein essor.

- **Hypothèse 2** : La distribution de contrats d'assurance est bénéfique pour la CNEP-Banque, car elle vise à diversifier sa gamme de produits afin de maximiser la rentabilité de son portefeuille et de fidéliser sa clientèle.

Le thème de recherche choisi permettra d'enrichir et d'apporter des détails quant à la bancassurance et de voir les apports des réformes engagées pour stimuler cette pratique étant donné que l'Algérie dispose d'un marché potentiel.

Pour répondre à toutes ces questions, nous avons suivi le plan suivant

En premier chapitre, nous allons aborder les différents concepts relatifs à la banque et à l'assurance ainsi la place économique joué par chacun de ces acteurs. Nous allons essayer également dans ce point, d'expliquer la synergie entre les métiers de ces acteurs et la définition du concept de la bancassurance.

Le second chapitre sera consacré aux avantages et aux inconvénients au niveau de chaque agent opérant dans cette pratique.

Le dernier chapitre traitera les réformes stratégiques menées par l'Algérie ainsi son impact sur le marché financier.

# Chapitre 01 : Naissance de la bancassurance

### Introduction

La banque a connu une évolution significative au fil du temps, en passant, par plusieurs transformations, initialement les banques étaient des institutions de conseil financier et de gestion de dépôts, mais avec le temps, elles se sont adaptées aux besoins et exigences changeantes de la clientèle.

Dans ce premier chapitre, nous allons définir les concepts « Banque et de l'assurance » en étudiant leur rôle et les partenaires opérant avec elles, ensuite parler sur le rapprochement des métiers et la naissance de la bancassurance.

### Section 1 : L'entreprise bancaire

La banque joue un rôle essentiel dans l'économie. C'est ce rôle important qui nous a menées à l'étudier dans cette première section qui sera consacrée à la définition de la banque, son rôle et ses partenaires.

#### 1. Définitions de la banque :

**Définition 1 :** La banque est une entreprise qui reçoit les fonds du publiques, sous forme de dépôts ou d'épargne, elle réemploie l'argent des déposants en distribuant des crédits et en effectuant diverses opérations financières. Elle gère et met à la distribuant de ses clients des moyens de paiement (chèque, carte bancaire, virement...). Elle joue le rôle d'intermédiaire sur les marchés financières, entre les émetteurs d'actions et d'obligations (entreprise, Etat, collectivités locales) et les investisseurs (épargnants, fonds communs de placement, caisses de retraite, compagnies d'assurances), elle crée de la monnaie par les crédits qu'elle octroie, et en achetant ceux que s'accordent entre eux les agents non financiers (traites, effets de commerce...)<sup>1</sup>

**Définition 2 :** Dans une définition plus juridique, les banques sont des personnes morales qui effectuent à titre de progression habituelle et principalement des opérations de la banque telle que définie par la loi et qui sont soumises aux dispositions législatives et réglementaire correspondants<sup>2</sup>

Autrement dit, les banques sont des institutions financières qui offrent une large gamme de services à leurs clients, dont les plus importants sont : les dépôts, les crédits, les paiements

---

<sup>1</sup> Pierre BEZBAKH et Sophie GERARDI : « Dictionnaire de l'économie », Edition Larousse 2011

<sup>2</sup> La loi n°90-10 du 14 avril 1990 Relative à la monnaie et au crédit.

et d'autres services tels que les comptes chèques, des cartes de crédit et les services de change et d'assurance.

### **2. Rôle de la banque :**

Les banques jouent un rôle crucial dans une économie moderne en tant qu'intermédiaires financiers essentiels, elles interviennent dans plusieurs domaines :

#### **2.1 Intermédiation financière (le cœur de l'activité bancaire) :**

la fonction première des banques réside dans l'intermédiation financière, elles opèrent en tant que passerelle entre les déposants, qui expriment leurs besoins d'épargner, et les emprunteurs, qui quant à eux expriment un besoin de financement, en collectant les dépôts sous plusieurs formes (comptes chèques, comptes épargne, etc.) les banques transforment l'épargne collectée en prêts et crédits à des particuliers, des entreprises et des entités gouvernementales, participant ainsi au financement des investissements.

#### **2.2 Création monétaire et expansion du crédit :**

Les banques jouent un rôle clé dans la création monétaire et l'expansion du crédit, en effet, elles accordent des prêts, ce qui fait qu'elles vont créer de la monnaie scripturale, augmentent ainsi la quantité de monnaie en circulation, ce processus est crucial pour stimuler et relancer l'activité économique et la croissance, cependant, une expansion excessive du crédit peut entraîner des risques d'inflation, instabilité et crises financières.

#### **2.3 Gestion des moyens de paiements :**

Les banques offrent divers moyens de paiements à leurs clients, facilitent les opérations et transactions au quotidien, et cela comprend les comptes chèques, les cartes magnétiques de crédit et de débit, les virements et versements bancaires et les services de paiement en ligne. Ce qui permet à la clientèle de la banque d'effectuer des transactions d'une manière plus facile, efficace et surtout plus sécurisées.

#### **2.4 Fourniture de services financiers divers :**

En plus de leurs fonctions fondamentales, les banques offrent une large gamme de produits et services financiers à valeur ajoutée. Y compris les services de gestion du patrimoine, les assurances, les opérations boursières, les conseils financiers et les services

de banque d'investissement. Tous ces services répondent aux attentes et besoins financiers diversifiés de leurs clients, contribuant ainsi à leur réussite financière.

### **2.5 Impact sur les individus :**

Les banques jouent un rôle essentiel et crucial dans la vie des individus en leur proposant des produits et services essentiels, d'être à leurs écoutes et bien les accompagner pour la gestion de leurs finances quotidiennes. Les comptes bancaires permettent aux individus de déposer, d'épargner et de d'effectuer des retraits en toute sécurité. Les crédits immobiliers et à la consommation permettent le financement des projets importants tels que l'acquisition d'une maison ou l'achat d'une voiture, les services de banque en ligne et téléphone mobile facilitent la gestion des finances personnelles à tout moment et à tout lieu.

### **2.6 Impact sur les entreprises :**

Les banques sont des partenaires financiers essentiels pour les entreprises, en effet, elles mettent à leurs disposition une panoplie de produits tels que, les comptes commerciaux pour leurs faciliter les transactions quotidiennes, des lignes de crédit pour accompagner leurs opérations et des prêts d'investissements pour financer leurs objectifs de croissance. Les services de gestion de trésorerie aident les entreprises à optimiser leurs flux de trésorerie, tandis que les services de conseil financier les aident à prendre des décisions stratégiques éclairées.

### **2.7 Impact sur l'économie :**

Les banques jouent un rôle essentiel dans le bon fonctionnement de l'économie en contribuant à la stabilité financière, à la stimulation de la croissance économique. En effet, avec une intermédiation bancaire efficace, les banques participent et contribuent à la création d'un environnement économique sain et propice à la stabilité financière.

### **2.8 Réglementation et supervision bancaires :**

Compte tenu de leur rôle essentiel dans une économie, les banques sont soumises à une réglementation et à une supervision stricte et rigoureuse de la part des autorités publiques. Cette réglementation a pour objectif la protection des déposants, à assurer la stabilité du système financier et à instaurer des pratiques bancaires saines. Les banques sont tenues de respecter les exigences en matière de fonds propres, de liquidité et de gestion des

risques liées à leur activité, et sont soumises à des audits et contrôles et inspections régulières.

### 2.9 Défis et perspectives d'avenir :

Avec l'essor des nouvelles technologies qui ne cessent d'évoluer, le secteur bancaire est confronté à un certain nombre de défis majeurs, notamment l'évolution des attentes des clients, la rude concurrence et les risques réglementaires. Pour prospérer et évoluer dans cet environnement dynamique, les banques doivent s'adapter rapidement, adopter de nouvelles technologies, offrir des produits et services innovants et se concentrer sur l'excellence du service client. La banque doit offrir des solutions diversifiées et porter conseil.

### 3. Les partenaires de la banque :

Les partenaires de la banque peuvent être regroupés en deux grandes catégories :

Les partenaires internes et les partenaires externes

**3.1 Les partenaires internes :** ce sont ceux qui font partie de l'institution elle-même et contribuent à son fonctionnement quotidien, on peut citer :

**A- Les actionnaires :** ils sont les propriétaires de la banque et ont un droit de regard sur sa stratégie et sa politique de gestion, et sa gouvernance.

Ils désignent les membres du conseil d'administration, qui est chargé de superviser la direction de la banque.

**B- Le conseil d'administration :** il est constitué d'actionnaires et de représentants indépendants. Il est responsable de définir la stratégie de la banque, de nommer le directeur général et de surveiller sa performance.

**C- La direction générale :** elle est dirigée par le directeur général, qui est responsable de la gestion quotidienne de la banque, elle comprend plusieurs départements, tels que la banque de détail, la banque d'investissement, la gestion de la fortune et les services financiers aux entreprises.

**D- Les salariés :** ils sont le maillon fort de la banque et assurent le bon fonctionnement de tous les services. On peut citer les conseillers clientèle, les chargés d'études et chargés clientèle, les traders, les analystes financiers, les informaticiens, etc.

**E- Les filiales et les entités spécialisées :** il s'agit des sociétés détenues ou contrôlées par la banque, qui lui permettent d'étendre activité

**3.2 Les partenaires externes :** ce sont ceux qui ne font pas partie de l'institution elle-même, et qui sont :

**A- Les clients :** ce sont des personnes physiques ou entreprises qui déposent leur argent dans la banque, et/ou empruntent de l'argent à la banque ou utilisent d'autres services bancaires. Les clients sont la source principale des revenus de la banque.

**B- Les fournisseurs :** ils fournissent à la banque les biens et services dont elle a besoin pour son activité, tels que le matériel informatique, logiciels, mobilier, les locaux, etc.

**C- Les concurrents :** il s'agit d'autres banques qui proposent des produits et services similaires aux clients de la banque. La concurrence oblige la banque à innover et offrir des produits et services de qualité à des prix compétitifs.

**D- Les régulateurs :** ils sont les autorités publiques qui sont chargées de surveiller le secteur bancaire et de s'assurer que les banques respectent les lois et règlements en vigueur. Notamment, le plafonnement du crédit, réserves obligatoires et le respect des ratios prudentiels.

**E- Les autres acteurs du secteur financier :** il s'agit des compagnies d'assurance, des sociétés d'investissement, des fonds de pension, etc.

Ces acteurs peuvent être des partenaires ou des concurrents de la banque, selon le contexte.

Les relations entre les partenaires internes et externes de la banque sont complexes et multiples. En effet, la gestion des relations avec ses parties prenantes constitue un enjeu important pour une banque, il est important pour une banque de comprendre les attentes et les intérêts de chaque partie.

Les partenaires jouent un rôle très important dans le développement des banques et leur permettent de mieux répondre aux besoins et exigences de leurs clientèles. Cependant, il est important de bien gérer ces partenariats pour en tirer le maximum d'avantages tout en limitant les risques.

### Section 2 : Les compagnies d'assurance

« L'assurance est née d'une idée formidable : celle de la solidarité. Face aux nombreux risques qui menacent toute entreprise humaine, nous sommes plus forts si nous acceptons de mettre ensemble les aléas qui peuvent nous toucher individuellement. Ce partage du risque est au cœur du fonctionnement de l'assurance, on peut donc considérer que l'assurance est le digne héritier des mécanismes informels et naturels de solidarité qui existaient dans les sociétés ancestrales»<sup>3</sup>

#### 1. Définition de l'assurance :

« L'assurance est une opération par laquelle une partie, l'assuré, se fait promettre moyennant une rémunération (la prime ou cotisation) pour lui ou pour un tiers, en cas de réalisation d'un risque, une prestation par une autre partie, l'assureur, qui prenant en charge un ensemble de risques, les compense conformément aux lois de la statistique »<sup>4</sup>

#### 2. Le rôle de l'assurance :

Face aux risques auxquels ils sont chaque jour confrontés, l'assurance apporte aux particuliers et aux entreprises la sérénité nécessaire pour entreprendre et innover. Les solutions d'assurance proposées aux entreprises leur permettent de mieux gérer leurs risques, de sécuriser leur croissance et les aident à se développer.

En mettant en commun les risques et en mutualisant les primes pour que la bonne fortune du plus grand nombre, bénéficie aux quelques-uns qui rencontrent des difficultés, l'assurance protège les individus et cimenter la solidarité sociale.

L'assureur joue également un rôle dans la prévention des risques. En donnant accès aux données et aux informations dont il dispose, il peut mettre en garde ses clients contre certains risques et leur donner les solutions pour les éviter.

L'assurance apporte un sentiment de protection et une tranquillité d'esprit qui ne se mesurent pas en termes financiers. Par leur rôle d'investisseurs de long terme, les assureurs contribuent à la promotion d'une croissance durable. Quand les assureurs décident de

---

<sup>3</sup> M. MULUMBA, Assurance : catalyseur de développement 2011

<sup>4</sup> J. HEMARD, *Théorie et pratique des assurances terrestres*, t. I

désinvestir des secteurs aux externalités négatives, telles que l'industrie du tabac ou du charbon, ils créent de la valeur de long terme pour leurs clients, leurs actionnaires et la société toute entière. Par la manière dont elle choisit de mener son activité, l'assurance peut ainsi générer de la valeur positive pour ses clients et donner à chacun les moyens de vivre une vie meilleure.

- Protéger ses biens
- Protéger sa santé
- Préserver l'avenir de ses proches
- Faire fructifier ses économies

### **Les particuliers**

- Protéger ses outils d'exploitation
- Protéger son activité
- Protéger ses partenaires et leur environnement
- Protéger ses collaborateurs

### **Les entreprises**

- Assurer les revenus
- Facilite la prise de risque : innovation, recherche, emploi, Stabilité
- Donner accès à de meilleures conditions financières
- Investir à long terme sur les marchés financiers.
- Mutualiser les risques
- Prévenir les risques

### **2.1 Le rôle économique et social de l'assurance**

Il est clair que le rôle des assurances ne consiste pas uniquement dans la prise en charge des risques auxquels les individus sont exposés. En effet, son rôle est beaucoup plus large.

Celui-ci est assez important dans le développement d'un pays, d'ailleurs, il se situe à plusieurs niveaux

### **A- Le rôle économique et financier de l'assurance**

- **L'assurance est un instrument d'épargne**

L'activité des sociétés d'assurance par les primes qu'elles reçoivent en contrepartie des risques qu'elles couvrent leur permet de disposer des fonds pour différents usages. Une partie est redistribuée sous forme de prestations aux sinistres et aux autres bénéficiaires. Les fonds résiduels, c'est-à-dire le montant des sinistres restant à régler et les primes qui ne sont pas arrivées à échéance, représentent les placements des compagnies d'assurance. Ces derniers sont investis dans d'autres entreprises et/ou placés en Bons du Trésor (par exemple), afin de les faire fructifier

Par voie de conséquence, le secteur des assurances participe au développement économique d'un pays du fait de sa participation à l'investissement des entreprises et de l'Etat

- **L'assurance est un instrument de protection du patrimoine**

La protection du patrimoine individuel ainsi que la protection des personnes font partie des raisons d'être des compagnies d'assurance car en indemnisant les victimes à la valeur du dommage, elles permettent ainsi à chaque victime de réparer ou de reconstruire le bien endommagé.

- **L'assurance est un instrument d'encouragement du crédit**

La souscription d'un contrat d'assurance vie permet à toute personne voulant contracter un prêt auprès d'un organisme financier de l'avoir.

- **Elle incite à la prudence et à la prévention**

A partir des exclusions des garanties ainsi que des tarifs pratiques, l'assurance contribue à inciter les personnes à prendre tel ou tel risque et à éviter ceux qui représentent un niveau de gravité très élevé.

- **Facilite les transactions commerciales**

- L'assurance est née pour faciliter les transactions commerciales de toute sorte. Depuis son apparition jusqu'à aujourd'hui l'assurance remplit ce rôle.

- De nos jours, il existe, notamment, l'assurance risques commerciaux qui indemnise en cas de non-paiement ou paiement à échéance longue

- **Elle contribue à l'identification, à l'évaluation et au transfert des risques**

Parmi les fonctions principales de l'assurance, nous retrouvons l'identification, l'évaluation ainsi que le transfert des risques. En effet, l'assurance est un interlocuteur incontournable dans le processus de gestion du risque, dans lequel on retrouve l'identification ainsi que l'évaluation des risques. Même si la prévision avec certitude de la cessation de paiement n'est pas possible, néanmoins il existe des modèles de prévision de faillite d'entreprises pour évaluer le risque crédit.

### **B- Le rôle social de l'assurance**

Le secteur des assurances contribue significativement à l'amélioration de l'emploi. En effet, celui-ci est un secteur qui génère des milliers de postes de travail de façon directe et indirecte. Le sentiment de sécurité que procure l'assurance aux individus est un fait. Par contre le rôle positif de l'assurance sur une société, n'est pas facile à quantifier. L'assurance est là pour aider les personnes malades ou accidentées à guérir, d'une certaine manière, puisque celle-ci se charge entièrement de tous les problèmes financiers dus au sinistre. Certes, la sécurité sociale offre, en matière d'assurance de personnes, quelques produits similaires que les assurances économiques. Mais sa contribution est insuffisante.

En réalité, les assurances sociales et les assurances privées sont complémentaires. Il est donc primordial d'avoir les deux assurances pour garantir une meilleure protection contre les sinistres.

- Les contrats d'assurances retraites, par exemple, contribuent à l'élévation du niveau de vie des retraites, car ce genre de police d'assurance offre une retraite complémentaire aux personnes inactives.

### 3. Partenaires des compagnies d'assurance

Les organismes d'assurance peuvent être des sociétés d'assurance, des mutuelles ou des institutions de prévoyance. Toutes proposent au public des contrats d'assurance. Pour cela, elles doivent remplir un certain nombre de conditions et d'obligations et notamment être habilitées à exercer des activités d'assurance sur le territoire national. Mais les règles de fonctionnement et les activités diffèrent.

#### 3.1 Les sociétés d'assurance

Les sociétés d'assurance sont des sociétés anonymes ou à forme mutuelle. Leurs ressources principales sont constituées par des primes d'assurance. Ces organismes pratiquent l'assurance dommage, la responsabilité civile, l'assurance vie et l'assurance contre les risques liés à la personne humaine

#### 3.2 Les mutuelles

Les mutuelles sont des sociétés à but non lucratif organisant la solidarité entre leurs membres, et dont les fonds proviennent des cotisations des membres. Lorsqu'elles couvrent des risques de dommages aux biens et de responsabilité civile. Elles relèvent du Code des assurances.

#### 3.3 Les institutions de prévoyance

Les institutions de prévoyance sont des organismes à but non lucratif. Leur champ d'activité couvre l'assurance complémentaire en matière de santé, la couverture du risque décès ainsi que des risques portant atteinte à l'intégrité physique de la personne ou liés à la maternité, des risques d'incapacité de travail ou d'invalidité, des risques d'inaptitude, du risque chômage et la retraite supplémentaire par capitalisation.

#### 3.4 Les autres acteurs de l'assurance

##### A- Les intermédiaires en assurance

Ce sont des personnes (physique ou morale) qui vendent des produits d'assurance aux particuliers. Ils sont donc ; des interlocuteurs privilégiés des assurés. C'est une profession réglementée.

Il existe quatre catégories d'intermédiaires : le courtier, l'agent d'assurance, le mandataire d'assurance et le mandataire d'intermédiaire d'assurance.

Ils répondent à des conditions d'exercice : honorabilité, garantie financière, assurance de responsabilité civile professionnelle...

### • L'agent général d'assurance

L'agent général d'assurance est le représentant ou mandataire d'une compagnie d'assurance qui place ses contrats auprès de la clientèle. Il n'existe pas d'agent général de mutuelles, les mutuelles placent directement leurs contrats et produits auprès de leurs membres.

### • Le courtier en assurances

Le courtier en assurances possède le statut de commerçant et représente le client vis-à-vis des compagnies avec lesquelles il travaille. Il est chargé par ses clients de leur trouver les contrats les mieux adaptés et / ou au meilleur coût auprès des compagnies d'assurance. Un assuré a donc le choix de passer par un agent ou par un courtier.

### • Les comparateurs d'assurances

Sur Internet, les comparateurs d'assurances facilitent la comparaison des services et des contrats selon le type d'assurance recherché (santé, assurance automobile, assurance habitation, assurance emprunteur...). Ces sites peuvent être en fait établis par des courtiers. Ils proposent alors des offres de services d'assurances négociées auprès des compagnies.

### • Les autres distributeurs

Des assurances sont également de plus en plus largement proposées par d'autres acteurs que des entreprises d'assurance :

- Les banques, qui proposent à leur clientèle de l'assurance vie, de l'assurance emprunteur et de plus en plus d'assurances diverses : habitation, automobile, personnes... D'autre part des services d'assurances peuvent être associés à certains types de cartes bancaires ;
- Les concessionnaires automobiles, qui commercialisent des contrats d'assurance automobile pour les véhicules qu'ils vendent
- Les agences de voyage, qui proposent à leurs clients des services d'assurances voyages...

- L'expert en assurance

L'expert en assurance évalue la réalité des dommages et les responsabilités, chiffre leur montant et détermine les sommes à verser à titre d'indemnisation.

#### **4. Le réseau d'assurance en Algérie**

Aux côtés du Conseil National des assurances (CNA), espace de concertation, de réflexion et de débats sur tout ce qui a trait au domaine, le secteur des assurances en Algérie regroupe un certain nombre d'acteurs dont les sociétés d'assurance, les courtiers d'assurance et les experts en assurance

##### **Le réseau d'assurance en Algérie**

- Conseil national des assurances : études, concertation et projets

- Organismes/Institutions :

CSA Commission de Supervision des Assurances

DASS Direction des Assurances

BST Bureau Spécialisé de Tarification en Assurances

FGA Fonds de Garantie Automobile

FGAS Fonds de Garantie des Assurés

##### **Missions du CNA**

- Délibère sur tous les aspects de l'activité d'assurance et de réassurance de même que ceux concernant les opérateurs qui interviennent dans ce domaine.

- Propose aux pouvoirs publics :

- Toute action pour rationaliser le fonctionnement de l'activité des assurances et sa promotion.

- Toutes mesures relatives :

- Aux règles techniques et financières visant à améliorer les conditions générales de fonctionnement des sociétés d'assurance et de réassurance ainsi que celles des intermédiaires,

- Aux conditions générales des contrats d'assurance et des tarifs, à l'organisation de la prévention des risques.

**Sociétés d'assurance de dommages**

CAAR, SAA, CAAT

CIAR, GIG ALGERIA

TRUST ALGERIA

SALAMA CASH GAM

ALLIANCE

ASSURANCE

AXA

**Sociétés d'assurance de personnes**

CARDIF CAARAMA TALA

AMANA

ASSURANCE

MACIR VIE AXA VIE

LE MUTUALISTE

L'ALGÉRIENNE VIE

**Sociétés d'assurance Takaful**

EL DJAZAIR TAKAFUL

FENÊTRE TAKAFUL DE LA GAM

El-Djazair El-Moutahida de Takaful Familial

**Les sociétés d'assurance-crédit**

CAGEX SGCI

Les mutuelles

MAATEC

CNMA Réassureurs

CCR La Compagnie Centrale de Réassurance.

Autres acteurs

- Les courtiers d'assurances
- Les agents généraux

### **Section 3 : Fusion et création de la bancassurance**

Le rapprochement des métiers de la banque et de l'assurance a fait naître le concept de la bancassurance. En effet, La bancassurance est un mot composé de « banc » venant de la banque et « assurance » venant de l'assurance.

#### **1. Histoire de la bancassurance**

Si l'on remonte dans le temps, on peut trouver des traces de collaboration entre les banques et les compagnies d'assurances dès le 19<sup>ième</sup> siècle, née dans les années 1970 en France et en Espagne, les banques ont dû faire face à un marché mur et très concurrentiel en matière bancaire, les ACM (assurance de crédit mutuel) vie et IARD (incendie, accident et risques divers) obtiennent leur agrément, marquant ainsi l'histoire de l'assurance. L'idée du départ est de se passer d'intermédiaire pour l'assurance des crédits emprunteurs et de devenir eux-mêmes assureurs de leurs propres clients de banque, ainsi, ils sont devenus les précurseurs de ce que l'on appelle aujourd'hui « la bancassurance ».

Puis, en 1973, la compagnie bancaire s'est dotée d'une filiale vie appelée CARDIF, la maison mère n'a pas proprement parler de réseau bancaire, les banques populaires se sont lancées en 1978, en suite, la BNP (la banque nationale de paris) et la société générale en 1980. Les plus grandes banques de dépôts, à statut commercial ou mutualiste, qui ne s'étaient pas embarquées dans cette aventure se sont retrouvées mises à marches forcées.

Plusieurs facteurs participent au développement de la bancassurance en France, tels que la densité des réseaux bancaires et leur proximité avec la clientèle, il faut noter aussi l'existence d'une fiscalité attractive mais qui connaît ces dernières années une réduction des

privilèges, ajoutant à cela, la faiblesse des agents autonomes pour la vente des produits d'assurance et surtout la méfiance croissante des français face à leur système de prévoyance sociale et le non soutien à long terme du système de retraite.

En Espagne, la bancassurance a démarré en 1981, quand le groupe « Banco de Bilbao » acquiert une part majoritaire de la compagnie d'assurance et de réassurance « Euro segurosa » En 1990, la loi Amato a autorisé les banques à obtenir des participations des sociétés d'assurance, c'est alors que la bancassurance a démarré sous la forme des accords commerciaux. En 1992, de nombreux accords ont été signés, les plus importants sont ceux de la Banco Hispano americano avec Generali, la Caixa avec Fortis, Aurora Polar et Axa, Banesto et AGF, enfin Banco Santander et Métropolitain life. L'année 1992 marque le commencement de la bancassurance en Belgique grâce au changement législatif.

En Asie, la bancassurance s'est développée très rapidement depuis le début du siècle, grâce à la dérégulation intervenue au Japon, aux Indes, en Chine et en Corée ayant permis une forte présence des banques dans les zones rurales,

En Amérique du Nord, la pénétration de la bancassurance est négligeable, même en assurance-vie, en raison des contraintes fortes de la régulation financière (interdiction pour les banques d'intervenir dans l'assurance aux États-Unis jusqu'à lamendement Gramm-Leach Bailey Acte en 1999)

En Afrique, elle connaît aussi un essor prometteur, notamment en Afrique du sud et au sein de la zone CIMA, avec des groupes comme NSIA. Dans les pays arabes, le Liban, le Maroc et la Tunisie ont été les premiers à initié le marché de la bancassurance grâce, notamment, à l'appui des bancassureurs français. Au Maroc, la bancassurance a fait son apparition à la fin des années 90, grâce à quelques banquiers et assureurs qui ont réussi à l'imposer sans aucun texte de loi pour l'encadrer. Il fallait attendre l'année 2003 et l'entrée en vigueur du code des assurances pour lui reconnaître l'existence. Au Tunisie, c'est en 2002 que la bancassurance a fait ses débuts. En Algérie, la loi N°06-04 du 20 février 2006 a introduit la mise en œuvre de la Bancassurance.

En effet, la bancassurance a été introduite sur le marché par la promulgation de la loi 06/04 du 20 février 2006 qui modifie l'ordonnance 95/07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances. Cette nouvelle loi a donné un nouveau souffle aux professions d'assurance et bancaire en Algérie. Notamment, en permettant la distribution des produits d'assurance par

le biais des guichets bancaires, et cela s'est concrétisée avec le premier partenariat signé en 2008 entre la CNEP banque et CARDIF EL DJAZAIR.

### 2. Définitions de la bancassurance :

Plusieurs définitions ont été données à ce concept, nous retenons les suivantes

La plus classique, mais aussi la plus restrictive consiste à définir « la bancassurance comme une activité de distribution d'assurance aux guichets des banques »<sup>5</sup>.

Selon BORDERIE.A : « la bancassurance peut aussi être définie comme étant « la création de conglomérat financier associant des organismes bancaires et d'assurance. Elle comprend deux composantes, l'une capitalistique entre une banque et un assureur, l'autre de vente par leur réseaux respectifs des produits bancaires et assurance »<sup>6</sup>

Selon Alan Leach, définit la bancassurance comme étant "l'implication et la Participation des banques, des caisses d'épargne et des organismes de crédit immobilier dans la fabrication, le marketing et la distribution des produit d'assurance"<sup>7</sup>

Le dictionnaire de l'assurance de LIMRA, définit la bancassurance comme étant " la fourniture des produits et services d'assurance vie par les banques et les organismes de crédit immobilier"<sup>8</sup>

D'une manière plus simple, nous pouvons dire que la bancassurance est la commercialisation des produits d'assurances à travers des canaux de distribution d'une banque et/ou la création des filiales d'assurance par les établissements bancaires.

### Conclusion

La bancassurance est le fruit de la convergence des secteurs bancaire et de l'assurance, son développement s'est accéléré dans les années 1980 et 1990, pour devenir aujourd'hui un canal de distribution majeur pour les produits d'assurance. En effet, ce mode

---

<sup>5</sup> BORDERIE Alain & LAFITTE Michel, 2004, « La bancassurance stratégie et perspective en France et en Europe », Edition revue banque, France..

<sup>6</sup> BORDERIE Alain & LAFITTE Michel, 2004, « La bancassurance stratégie et perspective en France et en Europe », Edition revue banque, France.

<sup>7</sup> ALAN. A, « Cité des bancassurances in practice », Munich, 2001, page 02.

<sup>8</sup>Le dictionnaire de l'assurance de LIMRA, « the Life Insurance Marketing and Research association ».

de distribution s'est développé en France et en Europe à l'initiative des banques, d'abord dans l'assurance vie, et plus récemment dans l'assurance dommage.

La bancassurance est aujourd'hui un marché mature et en constante évolution, les acteurs du marché doivent s'adapter aux nouveaux enjeux, tel que la digitalisation, le développement des nouvelles technologies et de l'information et la personnalisation de l'offre.

La bancassurance est considérée comme un moyen de distribution des produits d'assurance par l'entremise des banques.

# Chapitre 02 : Fonctionnement et stratégie de la bancassurance

### Introduction

La bancassurance profite aussi bien pour les banques que les compagnies d'assurance. Elle permet aux banques d'offrir à leurs clients des produits d'assurance en complément de leurs produits bancaires habituels, tandis que les compagnies d'assurances peuvent élargir leur clientèle et leur distribution.

Cette collaboration peut offrir des avantages pour les deux parties, comme une augmentation des revenus et leur image de marque, une mutualisation des risques, une diversification des offres et une meilleure connaissance de la clientèle. Cependant, elle peut également poser des problèmes de conflits d'intérêts et de gestion, ainsi que des défis réglementaires et de conformité.

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

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

Une forte intégration du système d'information de l'assurance dans celui de la banque est indispensable. Elle permet une souscription décentralisée au maximum au niveau de l'agence bancaire, et une gestion des contrats et des sinistres centralisée chez l'assureur. En outre, une formation et une motivation (notamment financière) du réseau bancaire à la vente des produits d'assurance sont nécessaires à la réussite commerciale de la bancassurance.<sup>9</sup>

Enfin, les caractéristiques des produits vendus sont essentielles. L'activité d'assurance d'un réseau bancaire débute souvent avec des produits proches de l'activité bancaire tels que l'assurance vie, assurance individuelle et assurance crédits. Le succès de la commercialisation de produits d'assurance par les réseaux bancaires profite donc de la bonne image de la banque auprès de ses clients, d'une base importante de clients réguliers,

---

<sup>9</sup> WALLERICH Denis et autres « bancassurance » la revue FOCUS, octobre 2005.

et de l'intégration du processus de commercialisation dans l'activité quotidienne de la banque. Quant à la bonne adaptation au réseau bancaire des produits vendus, elle est essentielle. Partout dans le monde, la réglementation en matière de banque et d'assurance a changé ou elle est en cours de changement. Chez nous, en Algérie, la loi du 20 février 2006, relative aux assurances a permis l'introduction de la bancassurance en autorisant les banques à distribuer les produits d'assurance.

Après avoir définie le concept de la bancassurance et son évolution dans le monde au chapitre précédent, nous tenterons de mettre en valeur les avantages et les inconvénients que peuvent tirer les différents intervenants en bancassurance, nous évoquerons les objectifs de la bancassurance et les différents modèles permettant la réalisation de ces objectifs.: avantages et inconvénients de la bancassurance

### **1. Avantages de la bancassurance**

La bancassurance revêt des avantages pour les assureurs les banquiers et les clients.

#### **1.1 Avantages de la bancassurance pour les assureurs**

La bancassurance permet aux compagnies d'assurance d'élargir ses possibilités de distribution afin d'augmenter sa part de marché et d'améliorer sa rentabilité. Il s'agit, pour la compagnie d'assurances, de se doter d'un réseau de distribution le plus large possible. Dans cette logique, l'association avec une banque présente plusieurs avantages.

En effet, les banques fournissent un grand nombre de concessions à des compagnies d'assurance. Les compagnies d'assurance se trouvent, parfois dans des circonstances difficiles, il est difficile de fournir les liquidités nécessaires pour s'acquitter de leurs obligations aux abonnés. Dans ce cas, le recours à un partenaire banque est plus que nécessaire pour couvrir le déficit.

En plus de leurs considérables fonds propres, les compagnies d'assurance encaissent d'importantes primes de leurs clients. Face à cette avalanche des fonds, les compagnies d'assurances se trouvent dans l'obligation d'investir. Il est plus que naturel, que ces compagnies se tournent vers les banques comme un canal sécurisé et avec une expérience dans la gestion des fonds et dans l'investissement.

L'assureur bénéficie de la relation d'écoute de compréhension et de confiance instaurée entre la banque et le client, car le banquier peut facilement convaincre son client d'inscrire une police d'assurance auprès de l'assurance qu'il va lui proposer ce qui permet

à une compagnie d'assurance d'accroître et d'accéder à une large clientèle dont dispose la banque.

La commercialisation des produits d'assurance aux guichets bancaires permet également de réduire les tarifs et les coûts qui servent à l'engagement d'expert pour l'étude du dossier et à l'estimation du sinistre car toute cette étude est déjà faite par le banquier qui a effectué une étude avant l'octroi du crédit, par conséquent la baisse des prix.

En plus des avantages cités ci-dessus, la bancassurance permet aux assureurs également la diversité des ventes des produits assurantiels que les banques exigent aux clients en sus des garanties.

### **1.2 Avantages de la bancassurance pour les banquiers**

La bancassurance permet d'apporter des réponses financières et d'assurance.

En effet, la bancassurance vise le développement de l'épargne, nécessaire au financement de l'économie par, la vente des produits d'assurance et facilite la mobilisation de l'épargne individuelle et collective, elle fournit au client la garantie, la simplicité et la transparence qu'il exige.

La motivation du banquier dans la bancassurance vise la recherche de flux supplémentaire par des revenus plus stables et une diversification de son activité dans le domaine de l'assurance et réduire son dépendance par rapport à son principale, à savoir les fluctuations des taux d'intérêts.

Par ailleurs, la bancassurance permet de renforcer la satisfaction et la fidélisation de la banque avec ses clients par la proposition de diversités de gammes produits et de leur distribution aux guichets bancaires.

Enfin, la banque se voit dans la bancassurance, le renforcement de ses fonds propres par la création d'une filiale ou l'acquisition d'une compagnie d'assurance,

### **1.3 Avantages de la bancassurance pour les clients**

Le rapprochement des produits d'assurance auprès des banques permet aux clients un gain de temps et de d'argent.

En effet, la pratique de la bancassurance permet aux clients une meilleure information quant aux produits financiers proposés par la banque et d'avantage de renseignements.

Cela permet d'avoir facilement des renseignements et des conseils à la fois, d'un seul interlocuteur et d'un guichet unique.

En fin, le client est mieux rassuré en raison de la capacité organisationnelle et de l'image de confiance que détienne la banque par rapport aux intermédiaires traditionnels (courtiers et agents généraux).

**Tableau N°01 : Les avantages de la bancassurance :**

Pour l'assurance	Pour la banque	Pour le client
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Accès à une nouvelle clientèle</li> <li>- Diversification des modes de distribution</li> <li>- Bénéfice de la bonne image et de la confiance souvent associées aux banques</li> <li>- Implantation rapide sur un nouveau marché grâce au réseau existant de la banque</li> <li>- Réduction de coûts de distribution par rapport aux frais inhérents aux agents traditionnels</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nouvelle source de revenu</li> <li>- Diversification des activités génératrices de profit</li> <li>- Fidélisation de la clientèle de la banque grâce à la diversité des produits et services</li> <li>- Coûts de distribution presque marginale vue que les employés de la banque eux-mêmes commercialisent les produits d'assurance</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Accessibilité à tous les services financiers de la banque</li> <li>- Produits d'assurance à des prix réduits grâce aux faibles coûts de distribution</li> <li>- Mode de règlement simplifié</li> <li>- Meilleure adéquation entre les besoins du client et les solutions qui lui sont proposées grâce à la relation privilégiée entre le client et son banquier</li> </ul>

Source : information interne de la banque CNEP

## **2. Inconvénients de la bancassurance**

L'arrivée de la pratique de la bancassurance permet de vulgariser les produits d'assurance dans différents canaux de distributions, cependant cette pratique revêt des inconvénients aux niveaux de différents acteurs économiques.

### **2.1 Au niveau de la banque**

Lors de la pratique de la bancassurance, les banques sont confrontées à de multiples risques, que ce soit des risques liés à l'image, les risques inhérents à la divergence de la culture commerciale et les frais supplémentaires sur la formation du personnel ainsi que ses produits délaissés au profit du développement de certains produits d'assurance.

#### **A- Le risque sur l'image de la banque**

De nos jours, l'image occupe un rôle très important dans la société. Dans le secteur bancaire, l'image positionne la banque face à ses clients, l'attachement du client à sa banque permet au banquier d'indiquer ou de recommander des produits d'assurance ou de mettre en rapport ce client avec une compagnie d'assurance. Cette activité, nous montre que le client est prêt à suivre les conseils de la banque en la matière, Le risque de retrouver la réminiscence de l'image négative de l'assureur avec la bancassurance. Cette séparation entre la vente d'un côté et la gestion des sinistres de l'autre doit permettre de limiter l'impact sur la relation bancaire en cas de mécontentement d'un client. La qualité du service doit être parfaite afin d'éviter que l'assuré résilie son contrat, qu'il ferme ses comptes bancaires et qu'il propage une image négative de la banque. C'est pourquoi la banque doit assister le client et avoir une qualité de règlement du sinistre irréprochable

Par ailleurs, les banques ne sont pas en mesure de se positionner directement, à l'image de leurs clients potentiels si ces dernières proposent des produits à des prix plus élevés suite à une campagne de marketing engagée pour la commercialisation de ces produits qui engagent des frais et des coûts supplémentaires,

#### **B- La rentabilité du portefeuille**

La bancassurance nécessite des efforts de marketing et une force de vente active ; la vente de quelques produits d'assurance (assurance vie et agricole par exemple comme c'est le cas en Algérie) ne suffit pas pour faire d'une banque traditionnelle un véritable bancassureur ; pour obtenir une rentabilité suffisante, l'activité de bancassurance exige des

volumes importants. Ce n'est qu'à partir d'un certain nombre de contrats, détenu dans son portefeuille que la banque peut rentabiliser sa nouvelle activité <sup>10</sup>

### **C- La Cannibalisation des produits bancaire :**

Pour la banque, le risque de diminution de ses capitaux durables est plus significatif. Cela réside en particulier, lorsqu'un client de la banque souscrit à un contrat d'assurance-vie ou le paiement de ces primes d'assurance sera effectué par un transfert de fonds du compte client de la banque au profit du compte de l'assureur. Ce qui signifie que ces fonds sont plus considérés comme étant des ressources de la banque.

### **D- La formation du personnel**

Cette différence se manifeste aussi dans les performances des commerciaux ; l'efficacité des commerciaux de la banque est généralement inférieure à celle des commerciaux de l'assurance ; cela s'explique par plusieurs raisons. D'une part lorsque les commerciaux ne sont pas exclusivement attachés à la vente des contrats d'assurance, ils ne seront pas motivés pour cette vente ; d'autre part le personnel de la banque est obligé de connaître la très large gamme des produits qu'il commercialise et qui sont des produits simples, alors que le commercial de l'assurance, lui, ne gère qu'un petit nombre de contrats mais qui sont plus complexes.

En addition, ce phénomène est dû au mode de rémunération des deux institutions : les primes sont beaucoup plus importantes dans les salaires des commerciaux de l'assurance que dans celui des commerciaux de la banque ; cependant, accorder des primes comparables à celles versées dans l'assurance fait perdre à la banque l'avantage que lui procure un coût de distribution réduit.

### **E- Divergence de la culture commerciale**

L'approche du risque est opposée dans les deux institutions. Lorsque le banquier estime qu'une affaire comporte des difficultés, il est enclin à la refuser. A l'opposé, la gestion et la maîtrise des risques constituent la raison d'être de l'assureur.

---

<sup>10</sup> Revue Algérienne de l'économie et finances N°05, « Les déterminants de la banque assurance en Algérie » Dr. HAMOUL Tarik, Avril 2016

Par ailleurs, les stratégies des deux institutions sont différentes en matière de ciblage de la clientèle ainsi que des objectifs qui peuvent être divergents, voir même incompatibles. Les banques visent à attirer une clientèle de jeunes, même peu fortunée, pariant ainsi sur sa fidélité à moyen terme. Néanmoins cette clientèle n'est pas attirée par l'assurance étant donné qu'elle est moins averse au risque associé à ce type d'assurance que d'autres groupes d'âge.

### **2.2 Au niveau des compagnies d'assurances**

Les limites auxquelles sont confrontées les compagnies d'assurance, peuvent se résumer par le transfert du centre de décision, le traitement des sinistres et la sélection des risques et le secret bancaire.

#### **A- Le transfert du centre de décision**

Toutes les compagnies d'assurance qui travaillent avec le réseau de distribution bancaire dans le cadre de la bancassurance se plient aux exigences des banques. Ainsi, il y'a une forte dominance du mode de distribution sur le fabricant. La compagnie d'assurance est tenue de fabriquer des produits selon les exigences et selon les critères arrêtés par son banquier distributeur<sup>11</sup>

#### **B- Le traitement des sinistres et la sélection des risques**

L'approche au risque est opposée, lorsqu'une affaire comporte trop de difficultés, le banquier a tendance à défendre son client et essaie toujours de faire payer l'assureur pour éviter la rupture de la relation avec son client. Et si le problème persiste, le banquier dégage toute responsabilité à l'égard de la tournure qu'ont prise les choses et n'hésitera en aucun moment de la faire porter sur le dos de l'assureur.

#### **C- Le secret bancaire**

Dans la déontologie bancaire, le secret bancaire est le secret professionnel, les informations recueillies sont considérées comme confidentielles et le banquier est tenu de les préserver, quelle que soit les circonstances, dans l'exercice de sa profession.

La pratique de la bancassurance repose sur le partage de l'activité, le banquier se trouve dans l'obligation de fournir et de communiquer des informations sur la clientèle des

---

<sup>11</sup> BENNADJI (T), « Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie », mémoire de fin d'études, école supérieure des banques, 2003,

banques à la compagnie d'assurance, qu'elle soit filiale ou partenaire de la banque, et ce n'est pas compatible avec les exigences du secret bancaire. En effet, la banque doit avoir l'accord et le consentement de son client pour pouvoir communiquer des informations le concernant à des tiers.

## **Section 2 : Fonctionnement de la bancassurance**

### **1. Objectifs de la bancassurance**

Développer la pratique bancassurance, c'est augmenter la rentabilité et fidéliser le client en lui offrant une gamme complète de produits financiers, tels sont les objectifs attendus par les acteurs de la bancassurance.

#### **1.1 La fidélisation des clients**

L'objectif du banquier est de garder le client dans son établissement et lui faire détenir le plus de produits financiers possibles. Un client qui détient de nombreux produits a 90% de chance de rester au sein la banque pour des questions de facilité. Les banques n'hésitent pas à négocier sur les multi-services auprès des clients pour les fidéliser.

#### **1.2 La diversification de l'offre**

Le but de la diversification est de proposer tous les services dont la clientèle aurait besoin pour réaliser ses projets de vie, Ainsi, les banques diversifient leurs services pour satisfaire d'une part leurs fidèles clients et d'attirer d'autres (banque en ligne, contrats d'assurance, services etc.). Le multi-service permet donc d'élargir leur clientèle.

#### **1.3 La facilité de la communication**

Le service client et la facilité d'échange avec sa banque restent des points essentiels pour les clients qui recherchent des établissements répondant à leurs besoins de façon simplifiée et rapide. Les outils de communication tels que mails, messages, applications, téléphone etc. sont sans cesse évolutifs pour capter la clientèle.

La concentration des contrats chez un même organisme permet de simplifier les souscriptions puisque l'établissement possède déjà votre profil. C'est donc un gain de temps non négligeable.

La gestion de contrats dans un seul établissement permet également de suivre leur évolution et de pouvoir les faire évoluer en fonction des autres (connexion entre les contrats). En résumé, la question de facilité et rapidité qui est mise en avant.

## **2. Stratégie de la bancassurance**

Le fonctionnement de la bancassurance repose sur de nombreuses stratégies, ces stratégies dépendent du niveau de coopération entre les deux organismes.

### **2.1 La création d'une nouvelle filiale :**

C'est la forme de la bancassurance la plus engagée et qui consiste à la création d'une filiale d'assurance par la banque, visant ainsi le contrôle total et parfait de cette nouvelle activité. Cette stratégie permet à la banque, à la fois, de bénéficier de toutes les commissions et de dividendes et ne laisse aucune fuite vers d'autres entités, et de posséder le monopole sur les produits à proposer à sa clientèle.

Cependant, cette stratégie présente certaines contraintes, car elle nécessite des investissements lourds, en capitaux propres et dans la formation du personnel afin de l'adapter à la maîtrise de cette nouvelle activité.

### **2.2 La signature d'un accord de distribution entre la banque et une société d'assurance**

Cet accord de distribution reproduit la définition du concept de la bancassurance et est considéré comme une première démarche vers la bancassurance en attendant d'adopter des stratégies plus développées et plus efficaces.

Ce partenariat donne l'avantage aux compagnies d'assurance, de jouir des infrastructures de la banque pour écouler leur produit et bénéficier d'un réseau de distribution sans avoir besoin d'investissement lourd. Quant au bénéfice de la banque, il consiste dans le prélèvement des commissions sur l'ensemble des produits vendus. On peut donc dire que l'objectif est à la fois, de permettre aux compagnies d'assurance un accès à une clientèle plus rentable, plus solvable et aux banques de bénéficier d'une rentabilisation grâce à son réseau de distribution<sup>12</sup>.

---

<sup>12</sup> KEREN Vered, « La bancassurance », Edition Que sais-je ? France, 1997.

Il s'agit donc d'une stratégie purement commerciale. Son objectif final est, du côté du banquier, la rentabilisation du réseau de distribution des produits financiers et du côté de l'assurance, l'accès à une plus large clientèle pour le second.

L'avantage de cette stratégie est que chaque acteurs se limitent à l'activité d'intermédiation et trouvent le respect de leur indépendance.

### **2.3 Les stratégies de croissance externe :**

Dans tous les cas, l'objectif est de gagner rapidement des parts de marché en s'appuyant sur une base clientèle déjà établie, ainsi que sur les ressources et les compétences de l'entreprise acquise. Cette stratégie peut également offrir des avantages en termes de diversification des produits et des services offerts, ainsi qu'une meilleure gestion des risques.

Cependant, la mise en œuvre de cette stratégie peut parfois être complexe et difficile en raison des différences culturelles, des problèmes de compatibilité informatique et des résistances internes. Il est donc crucial pour les entreprises d'adopter une approche proactive en termes de gestion du changement, en veillant à impliquer les employés et à favoriser une communication transparente et ouverte avec les parties prenantes.

Au final, la réussite de la stratégie de consolidation dépendra de la capacité de l'entreprise à identifier les bonnes opportunités d'acquisition et à gérer efficacement le processus d'intégration. Avec une planification minutieuse, une communication transparente et une gestion efficace du changement, les entreprises peuvent exploiter pleinement les avantages de la consolidation pour renforcer leur position sur le marché et atteindre leurs objectifs de croissance à long terme.

### **2.4 La joint-venture :**

Cette stratégie consiste en la création d'une nouvelle société d'assurance dans laquelle une banque et une compagnie d'assurance se partagent les parts sociales. Ces stratégies peuvent s'avérer très efficaces pour dégager des synergies opérationnelles et éviter certains conflits quant à la culture et à la stratégie d'entreprise. La meilleure stratégie de bancassurance dépend des forces et faiblesses de l'organisation existante et du choix du partenaire éventuel.

La stratégie de création de filiale s'avère plus réussie que les autres, elle permet de consolider le développement de la bancassurance d'une manière plus efficace<sup>13</sup>

### Conclusion

Les systèmes financiers vivent dans un milieu de plus en plus concurrentiel et d'innovation financière accrût, rendant ainsi le marché de plus en plus exigeant. Ceci a encouragé le rapprochement entre les métiers de la finance et la constitution d'agrégats financiers. Ce changement économique récent laisse à prévoir également une émergence de la bancassurance dans de nouveaux pays. Ce démarrage pourra être envisagé en fonction des objectifs du projet et des partenaires impliqués, l'une ou l'autre de ces approches peut être plus pertinente. Il est donc important de bien réfléchir à la forme de collaboration à mettre en place avant de démarrer un projet. Avec des démarches différentes : en modèle intégré, ou en simple coopération.

La bancassurance restera un, moyen de densifier les réseaux de distribution des assurances, en l'élargissant le nombre de point de ventes. Ce qui contribuera à améliorer le taux de couverture de marché.

---

<sup>13</sup> BAHMED Karima, « La bancassurance en Algérie cas de la CNEP-banque de Tizi-Ouzou » 2012

# Chapitre 03 : La bancassurance en Algérie

### Introduction

L'idée de la Bancassurance est émergée en Algérie dans les années 80, où la CNEP Banque a instauré en 1988 un fonds de garantie pour assurer elle-même ses clients emprunteurs, le fond garantissait le paiement du solde restant dû des crédits consentis aux clients en cas de décès. Avec la promulgation de l'ordonnance 95/07 sur les assurances en 25/01/1995, qui a empêché toute institution autre que la compagnie d'assurance d'exécuter les opérations de l'assurance, la CNEP Banque a renoncé à son fond de garantie et a conclu une nouvelle convention de partenariat avec la Compagnie algérienne des assurances (SAA), le 22/10/2003 entré en vigueur le 01/01/2004.

Toutefois, la Bancassurance a connu son premier démarrage en Algérie suite à la promulgation de la loi 06/04 du 20/02/2006, modifiant et complétant l'ordonnance n° 95/07 du 25/01/1995 relative à l'assurance; qui a permis la distribution des produits d'assurance par le biais des banques, institutions financières et autres.

Dans ce chapitre, nous tenterons de définir la stratégie mise en place en Algérie ainsi que le cadre réglementaire régissant cette pratique. La deuxième section, nous la consacrerons à l'évolution de la pratique de la bancassurance en Algérie depuis 2008-2019. Quant à la dernière section, nous la réserverons pour cerner les limites et les difficultés de développement de la bancassurance en Algérie.

### Section 1 : Stratégie de la bancassurance en Algérie

En Algérie comme d'autres pays voisins du même niveau de développement, le concept bancassurance, bien qu'il commence à avoir des perspectives d'évolution est encore dans une phase embryonnaire.

Préparer l'environnement externe (légal et fiscal), ainsi que celui de l'entreprise (son organisation, son système d'information, la formation et la rémunération de la force de vente, mais aussi la qualité du service et le type de produits d'assurance commercialisés), constituent une condition nécessaire pour le développement de la bancassurance qu'elle que soit sa forme.

C'est justement dans la perspective de contribuer d'une manière plus efficace au développement de l'assurance que les pouvoirs publics ont entamé une série de réformes depuis 2006 tant sur le plan législatif, en permettant aux banques de distribuer des produits d'assurance que sur le plan structurel, en ordonnant aux compagnies d'assurance de séparer

l'activité d'assurances dommages de celles de personnes, cette séparation devient obligatoire depuis 01 juillet 2011.

Afin d'analyser les perspectives de développement possibles de la bancassurance en Algérie, nous allons tenter de présenter, dans la première section, le cadre réglementaire régissant cette pratique puis consacrer une deuxième section à une étude des modèles et stratégies de bancassurance adoptées par les banques algériennes et une dernière section à son évolution.

### 1. Le contexte réglementaire de la bancassurance en Algérie

Durant les années 2000 que l'Algérie s'est réellement engagée dans la bancassurance en vertu de la loi 06-04 du 20 février 2006 complétant l'ordonnance 95/07 relative à l'assurance, qui considère la banque comme un intermédiaire d'assurance et autorise la distribution de produits d'assurance par les banques, les établissements financiers et les institutions similaires. Plusieurs textes exécutifs se sont suivis pour encadrer cette nouvelle activité, notamment :

- L'ordonnance 03-11 du 26/08/2003 relative à la monnaie et au crédit L'article 72 de la loi 03-11 relative à la monnaie et au crédit autorise les banques à effectuer certaines autres opérations connexes ou complémentaires à leurs activités telles que les placements, les souscriptions, les achats, la gestion, la garde et la vente de valeurs mobilières et de tout produit financier. Journal officiel (JO) n° 52 du 27/08/2003, p10.

- **Décret exécutif n°07-153 du 22 mai 2007** fixant les modalités et conditions de distribution des produits d'assurance par les banques, établissements financiers et assimilés et autres réseaux de distribution. JO n°35 du 23 mai 2007.

- **L'arrêté du 06 août 2007** fixant les produits d'assurances pouvant être distribués par les banques, établissements financiers et assimilés ainsi que les niveaux maximum de la commission de distribution. JO n°59 du 23 septembre 2007.

- Le décret exécutif n°02-293 du 10 septembre 2002 modifiant et complétant le décret exécutif n° 95-338 du 30 octobre 1995 relatif à l'établissement et à la codification des opérations d'assurance.

- l'arrêté du 20 février 2008 (art.2), concernant le taux maximum de participation d'une banque ou d'un établissement financier dans le capital social d'une société d'assurance et/ou

de réassurance est fixé à quinze pour cent (15%) du capital social de la société d'assurance et/ou de réassurance.

## **2. Procédures de distribution et évolution de la bancassurance en Algérie**

La loi 06-04 du 20 février 2006 complétant l'ordonnance 95/07 relative à l'assurance vient modifier l'article 252 de l'ordonnance N°95-07 et additionne les banques et les établissements financier assimilés comme intermédiaire financier doté d'une autorisation de distribution de produit d'assurance auprès des guichets bancaires.

Le décret exécutif n° 07/153 du 22/05/2007 a pour objet de fixer les modalités et conditions de distribution des produits d'assurance par les banques, établissements financiers et assimilés et autres réseaux de distribution notamment en ce qui concerne :

**A- La convention :** La distribution des produits d'assurance par le biais des banques, établissements financiers et assimilés, peuvent être présentés sur la base d'une ou plusieurs conventions de distribution et ce conformément à l'article 02 du décret supra.

Les sociétés d'assurance doivent soumettre toute convention signée, résiliée ou modifiée au contrôle de la commission de supervision des assurances.

L'activité de la distribution de produits d'assurance est établie sur la base d'une convention de distribution-type régissant la relation entre la société d'assurance et la banque ou l'établissement financier, est établie par l'association des assureurs qui doit comporter des mentions obligatoires telles que :

- les agences ou tout point de vente de la banque ou de l'établissement financier habilités à souscrire et à distribuer les contrats d'assurances ;
- les produits d'assurances, objet de la convention ;
- La commission de distribution et les modalités de rémunération du mandataire ;
- Les informations à communiquer à la société d'assurances mandante ;
- Les pouvoirs de souscription ;
- La structure institutionnelle de la bancassurance en Algérie ;
- La circonscription dans laquelle l'agence ou tout point de vente est autorisé à opérer ;

- Les modalités pratiques de mise en œuvre du stage d'au moins quatre-vingt-seize (96) heures effectives portant sur les opérations d'assurance à distribuer et sanctionné par une attestation ;
- 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.
- 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.

**B- les produits :** Les produits d'assurance pouvant être distribués par les banques, établissements financiers et assimilés sont ceux relatifs :

1. Aux branches d'assurance de personnes : Accidents, maladie, assistance, vie-décès, capitalisation ;
2. A l'assurance-crédit ;
3. A l'assurance des risques simples d'habitation : Dégâts des eaux
  - Multirisques habitation ; Bris de glaces Vol Responsabilité Civile Générale
  - Assurance obligatoire des risques catastrophiques ; Tremblements de terre Inondations et coulées de boue Tempêtes et vents violents Mouvements de terrain
4. Aux risques agricoles : La garantie des risques de grêle, de tempête, gel, poids de la neige, inondations peut être accordée par extension à une garantie principale préexistante ou par contrat séparé. La garantie des risques suscités peut porter aussi bien sur les bâtiments que sur les récoltes. L'assurance garantit les dommages causés aux bâtiments, armatures, équipements, matériels, verreries, toitures, ainsi que les pertes causées aux plantes cultivées.<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> Articles 02-03-04 du d exécutif n° 95-416 du 9 décembre 1995, fixant les conditions et modalités de garantie des risques agricoles. (J.O. n°76 du 10 décembre 1995).

**Tableau N°02 Les niveaux maximum de la commission de distribution calculée en pourcentage sur le montant de la prime encaissée nette de droits et de taxes.**

Famille de Risques	Taux Maximums Commissions	Références
Assurances de Personnes	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Capitalisation : 40% de la première prime et 10% des primes annuelles suivantes durant toute la durée du contrat ;</li> <li>➤ Autres branches d'assurance de personnes : 15 %</li> </ul>	Article 04 de l'arrête du 6 aout 2007 fixant les produits d'assurance pouvant être distribués par les banques, Établissements financiers et assimilés ainsi que les niveaux maximum de la commission de distribution.
Assurances crédit	➤ Assurances crédit 10%	
Assurances des Risques Simples d'Habitation	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Multirisques habitation : 32 %.</li> <li>➤ Assurance obligatoire des risques catastrophiques : 5 %</li> </ul>	
Assurances Risques Agricoles	➤ Assurances Risques Agricoles 10%	

Source sur la base de l'arrête du 6 aout 2007 du journal officiel n° 59 de la république algérienne

**C-La formation :** l'article 06 du décret suscite prévoit une formation adaptée aux agents souscripteurs de produits d'assurance et exige de ces agents d'être titulaire d'un diplôme universitaire.

La société d'assurance doit également dispenser un stage d'au moins 96 heures effectives portant sur les opérations d'assurance à distribuer et sanctionné par une attestation,

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

### Section 2 : Evolution de la bancassurance en Algérie

L'émergence de la bancassurance est rendue possible grâce à une panoplie de conventions signées conjointement par la plupart des banques et les compagnies d'assurance exerçant en Algérie.

#### 1. Conventions et partenariats

En effet, depuis la promulgation de la loi 06/040 du 26 février 2006, Une convention a été signée entre l'union algérienne des sociétés d'assurances et de réassurance (UAR) et les représentants de banques publiques et privées. Cet accord permet aux banques publiques de distribuer des produits d'assurances. Cette collaboration sera limitée dans un premier temps à l'assurance de personnes, l'assurance-crédit, l'assurance risque d'habitation et risques agricoles. Nous passerons en revue les accords les plus importants conclus entre les compagnies d'assurance et les banques activant sur le marché algérien.

- **Convention de partenariat entre la CNEP BANUQE et CARDIF-Algérie:** le 25 mars 2008 une convention de partenariat qui s'inscrit dans le cadre de la bancassurance, autorisant à vendre des produits d'assurance de CARDIF- Algérie à travers le réseau de la CNEP BANQUE, et dans une première phase, la société CARDIF - Algérie a développé des produits d'assurance spécialement conçus pour les clients de la CNEP BANQUE, qui sont principalement des produits de retraite, d'épargne, d'assurance vie et de nombreux produits couvrant les prêts de la banque.<sup>15</sup>

- **Accord de partenariat entre la banque de l'agriculture et du développement rural (BADR) et la société nationale d'assurances(SAA) :** La SAA a signé le 20 avril avec la BADR un accord portant la distribution de produits d'assurance à travers les guichets de la BDL, Les produits concernés par cet accord touchent les produits d'assurance liés aux risques agricoles tels que l'incendie, la grêle, les jeunes cultures, et les risques liés aux récoltes. Le partenariat couvre également l'assurance des personnes (prévoyance, retraite complémentaire, décès....) et des produits d'assurance liés au logement et tout produit

---

<sup>15</sup> Revue l'Intégration Economique volume N° 04 « L'impact de l'émergence de la bancassurance sur le développement des assurances de personnes en Algérie » Dr GUENANE Brahim, décembre 2021.

proposé, par le biais de contrats d'assurance, vendu dans le réseau d'agences de la BADR répartis sur tout le territoire national, moyennant une commission.

- **Accord de partenariat entre la société nationale d'assurance(SAA) et la banque locale de développement (BDL) :** L'accord a été signé le 19 avril 2008 et consiste à distribuer des produits d'assurance aux personnes via les guichets de la BDL proposés par la SAA. L'accord concerne également les risques particuliers et agricoles. Il est à préciser que les produits d'assurance automobile sont exclus.

- **Accord entre la compagnie algérienne d'assurance et de réassurance(CAAR) et le crédit populaire d'Algérie (CPA):** L'accord de partenariat a été signé en mai 2009 et concerne la distribution de quatre produits dans un premier temps qui sont : l'assurance contre les risques multiples liés au logement, l'assurance contre les catastrophes naturelles, l'assurance contre le risque de décès temporaire, l'assurance crédits. À élargir dans un second temps par l'ajout d'autres produits à savoir : assurance voyage à l'étranger, assurance collective, assurance accidents individuelle et collective et ce suivant un calendrier convenu par les représentants des deux institutions.

- **L'accord de partenariat entre la compagnie algérienne d'assurance et de réassurance(CAAR) et la banque nationale d'Algérie(BNA):** le 04 octobre 2010 une concrétisation de l'accord de partenariat portant la pratique de la bancassurance au niveau des guichets de la BNA et qui concernent les particuliers, tel que ; l'assurance temporaire au décès, l'assurance individuelle accident, l'assurance-crédit, l'assurance voyage et assistance, les assurances multirisque habitation ainsi que l'assurance obligatoire des effets des catastrophes naturelles.

- **Accord entre Banque Al Baraka Algérie et SALAM ASSURANCES Algérie :** L'accord signé le 4 octobre 2011 stipule la commercialisation de deux produits d'assurance : l'assurance catastrophe naturelle qui s'adresse aux ménages et aux locaux commerciaux industriels et la multirisque habitation qui touche essentiellement les biens immobiliers des particuliers,

Depuis l'apparition de ces accords à nos jours, plusieurs conventions entre les différentes compagnies d'assurance et agences bancaires ne cessent d'être augmentées, nous trouvons entre autres, celles de l'année 2023, où la Banque nationale d'Algérie (BNA) a signé, deux conventions avec les compagnies d'assurances «El-Djazair El- Moutahida

Family Takaful» et «El-Djazaïr Takaful», portant sur la commercialisation des produits de bancassurance conformes aux préceptes de la charia islamique.

### 2. Caractéristiques de la pratique de la bancassurance :

Le succès de la bancassurance relève de plusieurs éléments, qu'ils soient sur le plan micro-économique et sur le plan macro-économique nous allons essayer de les élaborer dans les points suivants.

#### 2.1 Sur le plan micro-économique

En Algérie, la bancassurance a connu une forte expansion ces dernières années, grâce à certaines caractéristiques du marché de la banque et de l'assurance.

De plus, la bancassurance permet également une meilleure fidélisation de la clientèle en offrant des produits et services adaptés à leurs besoins et en renforçant la relation de confiance entre les clients et l'institution financière. Grâce à la vente croisée, les clients peuvent également bénéficier de tarifs préférentiels pour les produits bancaires et d'assurance. Enfin, la bancassurance permet aux institutions financières de se diversifier et de mieux résister aux fluctuations du marché.

#### A- Caractéristiques du secteur bancaire :

Le secteur bancaire se caractérise

Par les facteurs suivants :

- **L'ouverture aux banques étrangères** : la présence des banques étrangères a eu un effet bénéfique sur le marché bancaire algérien en stimulant la concurrence et en favorisant l'innovation et la diversification des produits proposés aux clients. L'expérience de la CARDIF en partenariat avec la CNEP BANQUE en est un exemple.

- **Expansion du réseau de distribution bancaire** : la densité du réseau de distribution s'explique par réseau d'agences des banques publiques réparti sur le territoire national, ce qui leur confère un avantage concurrentiel pour pénétrer la nouvelle activité de bancassurance.

- **L'émergence de nouveaux produits bancaires** : la consolidation de la relation et la fidélisation de la clientèle existante dépendent, d'une part, de la variété de crédits destinés aux particuliers en Algérie tels que : crédits immobiliers, crédits véhicules, crédits à la

consommation, et la nécessité de fournir des produits d'assurance complémentaires qui permettent de développer et d'acquérir de nouveaux clients potentiels d'autre part.

### **B- Caractéristiques du secteur des assurances :**

Le secteur des assurances en Algérie est caractérisé par :

- **Les réglementations favorables :** Le gouvernement algérien encourage le développement de la bancassurance en promulguant des réglementations favorables à cette activité. Cette politique de soutien facilite la collaboration entre les banques et les compagnies d'assurance en proposant un cadre réglementaire favorable.

La promulgation de la loi 06/04 du 20/02/2006 modifiant et complétant l'ordonnance 95/07 relative à l'assurance a contribué au succès de développement de la Bancassurance en Algérie. En effet, cette loi a ouvert la voie à la Bancassurance en Algérie en permettant aux banques d'offrir des produits d'assurance en collaboration avec des compagnies d'assurance.

De plus, le succès de la bancassurance reste conditionner par des avantages fiscaux. En Algérie, deux lois ont été élaboré, à savoir

1- la loi de finances de 1996, qui stipule que les produits d'assurance pour les personnes sont exonérés de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) ;

2- la loi complémentaire sur les finances de 2006 dans son article 4 prévoit un avantage fiscal important pour les personnes qui souscrivent volontairement un contrat d'assurance de personnes (individuel ou collectif), d'une durée minimal de 08 ans, et qui bénéficient au titre de l'impôt sur le revenu global (IRG), d'un abattement égal à 25% du montant de la prime nette versée annuellement, dans la limite de 20 000 DA.

- **Le Taux de pénétration de l'assurance (Un marché faiblement et un fort potentiel de croissance) :** le succès de la bancassurance s'explique également par le taux de pénétration de l'assurance dans le pays. Bien que le marché algérien de l'assurance a enregistré une réelle amélioration, tant en termes de performance que d'organisation, mais il reste beaucoup à faire pour rehausser ce secteur vital à ses propres potentialité.

- La domination des compagnies d'assurance publiques sur le secteur : le secteur des assurances est en situation de concurrence oligopolistique ; c'est-à-dire il existe quelques compagnies à dominance publiques qui se connaissent entre elles. Les prix pratiqués ne sont pas considérés comme compétitifs et la concurrence se limite au volume des primes

collectées. De ce fait, la création de nouvelles sociétés et la prestation de nouveaux produits permettront de développer le marché de la bancassurance en Algérie.

- La nature du marché algérien de l'assurance : Le secteur de l'assurance en Algérie se distingue par l'existence de deux marchés, le marché de l'assurance de dommages et l'étroitesse du marché des assurances de personnes.

- Distribution des produits d'assurance : Le réseau de distribution directe contrôle une bonne partie de la production. L'arrivée de la bancassurance vient renforcer ce réseau de distribution et qui va réduire les coûts par rapport aux commissions coûteuses versées aux agents.

Le faible taux de pénétration en assurance est un facteur clé de la réussite et de l'évolution de Bancassurance et qui représente (0.8% en 2015), ce qui confirme que le marché algérien a un fort potentiel de croissance non exploité.<sup>16</sup>

### 2.2 Sur le plan macro-économique :

La bancassurance permet aux établissements bancaires l'accès direct à une large base de clients, qu'ils peuvent ensuite informer sur les différents produits d'assurance disponibles et les avantages qu'ils offrent.

De plus, la bancassurance permet une gestion plus efficace des produits financiers et de l'assurance, ce qui se traduit souvent par des coûts plus faibles pour les clients.

En fin de compte, la bancassurance apparaît donc comme un outil essentiel pour promouvoir l'inclusion financière et développer le secteur des services financiers dans le pays. En résumé elle permet à :

- **Enrichir l'offre et développer les assurances vie** : La distribution des produits d'assurance par les agences de banques facilitera la vulgarisation et la prolifération de ces derniers et augmentera par conséquent le taux très faible de pénétration (moins de 1% du produit intérieur brut). (Conseil national des assurances, 2019)

---

<sup>16</sup> Revue académique des études humaines et sociales, « La bancassurance en France, quelle Expérience pour l'Algérie ? » Dr. MERGOUM Keltoum, Dr. HASSANI Hocine, juin 2018.

### - **Maintenir un service de proximité**

L'alliance des activités bancaires et d'assurance pourrait avoir un effet positif sur les agences bancaires. Il pourrait réduire le mouvement de fermeture des guichets bancaires qui se situent dans les zones reculées pour des raisons de rentabilité.

Ainsi, cette approche permettrait de maintenir des services financiers de proximité dans les milieux ruraux, contribuant ainsi à limiter l'exode rural.

En somme, le regroupement des activités bancaires et d'assurance pourrait être une solution pour maintenir des services essentiels dans les zones moins peuplées.

- **Satisfaire au mieux la clientèle** : La bancassurance est un modèle qui permet aux clients d'accéder à une gamme complète de produits d'assurance directement au sein de leur banque. Voici les principaux avantages de la bancassurance :

1. **Diversité des produits** : Les clients peuvent choisir parmi une variété de produits d'assurance, tels que l'assurance-vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
2. **Adaptation aux besoins** : Grâce à une analyse du profil de risque du client, les produits d'assurance peuvent être adaptés à ses besoins spécifiques.
3. **Tarifs avantageux** : Étant donné la multiplicité des offres, les tarifs sont souvent compétitifs.
4. **Conseil personnalisé** : Les conseillers de la banque peuvent fournir des conseils avisés et adaptés à chaque client.
5. **Revenus supplémentaires pour la banque** : La vente de produits d'assurance permet à la banque d'accroître son activité et de générer des revenus supplémentaires.

En somme, la bancassurance offre une solution pratique et complète pour les besoins d'assurance des clients, tout en bénéficiant à la banque elle-même.

- **Remédier aux insuffisances du système de retraite** : La bancassurance offre une solution pour remédier au déficit de cotisations de la population active et permettre le paiement intégral des pensions de retraite par répartition, en proposant des produits de retraite complémentaire tels que la retraite par capitalisation.

- **Maintenir l'emploi** : Il est vrai que l'informatisation et l'automatisation des procédures ont été synonymes de réduction du besoin en personnel. Dans ce contexte, la bancassurance peut offrir une réponse intéressante en permettant de limiter les licenciements en incitant le personnel à vendre des produits d'assurance.
- **Une meilleure efficacité** : l'implication des banques dans l'assurance encourage la concurrence et favorise une meilleure maîtrise des coûts, tout en exploitant les avantages comparatifs de chaque intervenant.
- **Accroître le taux des assurances dans le PIB** : Un des objectifs attendus de la pratique de la bancassurance en Algérie, serait d'accroître le taux de pénétration de l'assurance dans la richesse du pays en occurrence le produit intérieur brut.

En résumé, la bancassurance en Algérie connaît une croissance rapide, soutenue par les caractéristiques favorables du marché de la banque et de l'assurance en Algérie. Les perspectives sont donc très encourageantes pour l'avenir de la bancassurance.

### **3. L'impact de l'émergence de la bancassurance sur le développement des assurances en Algérie :**

**Tableau N° 03 : La production en assurances par type de réseau 2008-2019**

Unité : millions Dinars Algérien.

Source : Préparé par le chercheur GUEMMAZ Souhil à partir de : Tableau N°1 ; Ministère des finances, Rapport sur l'activité des assurances en

réseau	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Réseau direct	52 190	56 054	59 016	61 557	69 955	80 610	87 644	88 032	89 261	89 147	91 063	94 655
agent et Courtier	15 467	20 749	21 982	24 039	28 388	31 736	35 934	37 606	37 662	39 780	41 835	44 179
bancassurance	227	536	715	1 079	1 287	1 649	1 927	2 262	2 638	4 757	4 834	5 617
total	67 884	77 339	81 713	86 675	99 630	113 995	125 505	127 900	129 561	133 684	137 732	144 451

Algérie, 2011, p. 12-14 ; Ministère des finances , Rapport sur l'activité des assurances en Algérie, 2016, p. 13 ; Ministère des finances, Rapport sur l'activité des assurances en Algérie, 2017, p. 15 ; Ministère des finances, Rapport sur l'activité des assurances en Algérie, 2018, pp. 17-21; Ministère des finances, Rapport sur l'activité des assurances en Algérie, 2019, p. 16<sup>17</sup>

<sup>17</sup> Les acquis de la bancassurance en Algérie «Vision analytique sur la période 2008-2019 » établit par Dr GUEMMAZ Souhil, décembre 2021.

**Analyse du tableau :** La lecture de ce tableau nous a permis de constater les points suivants :

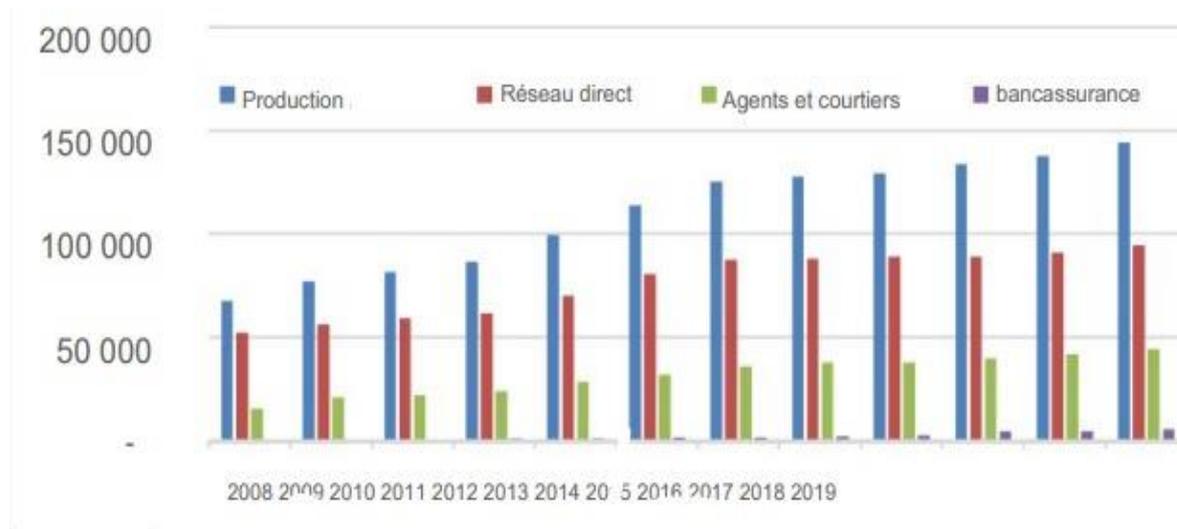
- nous avons choisi l'année 2008, car cette année marque le début de la réforme du secteur assurantiel en Algérie et l'apparition de la bancassurance. Le chiffre d'affaire réalisé l'année 2008 provient principalement de la CARDIF. La première assurance qui a signé un accord de partenariat avec la CNEP Banque pour la distribution de ses produits aux guichets de cette dernière.

- le marché algérien des assurances est en plein croissance : d'après le tableau, le chiffre d'affaire connaît une progression haussière. Cela s'explique par la concrétisation de nouvelles affaires et la densité du réseau de distribution. Cependant le taux de pénétration reste faible. Les facteurs expliquant ce faible taux de pénétration relèvent du manque de la stratégie offensive de la part des compagnies d'assurance qui voient la publicité et le marketing comme une charge et non un moyen d'attraction. La caractéristique de l'économie de l'Algérie est basée sur une économie rentière. La plus grande part du PIB algérien provient des rentes des hydrocarbures par contre les assurances ne participent à cette richesse qu'à concurrence de 0.7%.

- Ces statistiques nous affirment l'entrée de la bancassurance dans la distribution des assurances. En effet 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 est apparu autoriser et pour mieux organiser cette pratique.

- une faible participation de la bancassurance et la prédominance du secteur traditionnel dans la distribution des produits assurantiers.

**Figure 01 : La production en assurances par type de réseau 2008-2019**



Source : Etablie à partir des données du tableau N° 3

L'analyse de Cet histogramme montre

- une faible participation de la bancassurance en Algérie dans le chiffre d'affaires global du secteur
- une légère évolution enregistrée par rapport à 2017, expliquée par la poursuite de renforcement de la part de marché de CARDIF et introduction d'ALGIC sur le marché

**Au terme de cette analyse, des mesures méritent d'être exprimées :**

- Eliminer tout type de conflit d'intérêts entre la banque et la compagnie d'assurance ; et préciser les responsabilités de chacun d'entre eux.
- Développer un travail de réflexion commun, entre le banquier et l'assureur en Algérie afin de concevoir de nouveaux produits de bancassurance. Qui seront adaptés à l'activité bancaire, notamment celles liées à l'épargne, puisque l'assurance du remboursement d'un prêt existait déjà avant le lancement de la bancassurance, elle n'est donc pas cette technique qu'elle participera à sa commercialisation ;
- Les produits de bancassurance doivent être segmentés, en proposant des tarifs en fonction du pouvoir d'achat du citoyen, pour permettre son développement à toutes les couches de la société.
- Adopter une stratégie offensive de marketing qui permet de vulgariser les produits d'assurance en général et les produits d'assurance vie en particulier, considérée comme la pierre angulaire de la bancassurance.

- Changer le Comportement des consommateurs en Algérie à l'égard des produits de bancassurance ; en leur donnant des avantages plus attractifs.

### Section 3 : Les freins de la bancassurance en Algérie

La réforme du secteur des assurances vise à stimuler la rentabilité, le fonctionnement et la sécurité financière des entreprises, cependant cette pratique connaît des obstacles qui méritent d'être soulignés.

- Obstacles religieux, l'intérêt bancaire est considéré comme de l'usure, ce qui est interdit par certaines religions. Par conséquent, les croyants ne s'adressent pas aux banques pour obtenir des prêts ou contracter des produits d'assurance. Cela peut freiner l'activité de bancassurance dans les pays où la religion joue un rôle important dans la vie quotidienne des gens. Toutefois, les banques et les compagnies d'assurance ont mis en place des solutions alternatives pour répondre aux besoins des clients religieux, telles que des contrats sans intérêt ou des options de financement participatif. Ces solutions ont permis de réduire les obstacles religieux pour les croyants qui cherchent à s'engager dans des transactions financières tout en respectant leur foi.
- faiblesse du taux de commercialisation due au manque de publicité et d'information sur les produits bancassurance.
- l'ignorance du public des produits émis au guichet bancaire rend la tâche de convaincre la clientèle à l'accès aux différents produits plus difficile, cela s'explique par d'assurance à l'insuffisance de la publicité et le manque de confiance des clients sur la bancassurance.
- à mesure que le pouvoir d'achat diminue, les produits restent chers aux yeux des clients.
- la défaillance du système d'information induit à l'absence d'interconnexion entre les agences de la même banque, de même pour les sociétés d'assurances, ce qui engendre des difficultés de transmission des informations, ou une faiblesse d'automatisation des opérations de bancassurance.
- La majorité des produits d'assurance proposés par la banque sont des assurances obligatoires, ce qui suscite la demande des clients de les souscrire parce qu'ils sont dans l'obligation de le faire, ce qui freine le développement des autres produits d'assurances.
- La formation adéquate du personnel en termes de durée et de continuité.

### Conclusion

La bancassurance a permis de rompre la frontière entre la banque et l'assurance, qui ont longtemps vécu séparés. La bancassurance est considérée comme un mode de distribution des produits d'assurance par les établissements bancaires. Qui a installées les banques comme des acteurs à part entière dans la distribution des produits d'assurance, à côté des agents généraux et des courtiers.

Il est regrettable que dans un pays aux riches potentialités comme l'Algérie, le secteur des assurances représente un taux faible comparer aux pays voisin comme la Tunisie et le Maroc.

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

En effet, la réforme du secteur des assurances en Algérie s'opère principalement à partir de l'année 2006 avec l'apparition de la loi 06-04 du 20 février 2006 complétant l'ordonnance 95/07 relative à l'assurance vient modifier l'article 252 de l'ordonnance N°95-07 et additionne les banques et les établissements financier assimilés comme intermédiaire financier doté d'une autorisation de distribution de produit d'assurance auprès des guichets bancaires.

A partir de cette loi, plusieurs partenariats en été signés entre les banques et les compagnies d'assurance, le CARDIF en est le premier.

# Chapitre 04 : Pratique de la bancassurance au niveau de la CNEP Banque

## Introduction

Afin de percer ce mystère, et de mieux comprendre son fonctionnement, nous nous sommes déplacées auprès de la CNEP banque pour recueillir les informations nécessaires.

En effet, la CNEP banque a l'instar de toutes les autres banques algérienne s'ouvre à la bancassurance par la signature d'un accord de partenariat entre la dite banque et le CARDIF Ce partenariat permet à la banque d'élargir sa gamme de produits et au CARDIF ELDJAZAIR, cela lui permet de commercialiser plus facilement ses produits.

Pour bien cerner cette pratique, nous avons scindé ce chapitre en trois sections. La première est consacrée à la présentation de la banque et le Section II Les produits d'assurance CARDIF commercialisés par la CNEP Banque et CARDIF ELDJAZAIR. La seconde à la description des divers produits commercialisés. La dernière traite la procédure pratiquée pour le produit Assurance des Emprunteurs (ADE).

### **Section 1 : Présentation de la CNEP-banque et CARDIF ELDJAZAIR**

Depuis sa création en 1964, la CNEP-Banque n'a cessé de s'affirmer sur la place financière non seulement comme une banque de financement du logement, mais aussi comme une banque universelle, citoyenne, moderne et davantage proche des Algériens.

Au cours de plus d'un demi-siècle d'existence, la CNEP-Banque a su s'adapter aux différentes mutations et restructurations qu'a connues l'économie algérienne et aux exigences de la modernisation et de la libéralisation du secteur bancaire.

Ce parcours, fort remarquable, n'a fait que consolider les fondamentaux de croissance équilibrée tout en garantissant à la CNEP-Banque la notoriété, la compétitivité et la confiance de ses millions de clients.

#### **1. Présentation de la CNEP-Banque**

Créée en 1964, la CNEP-Banque est spécialisée dans les domaines de l'épargne des crédits immobiliers aux particuliers et le financement des promoteurs publics et privés.

Parmi les produits proposés, on trouve des comptes d'épargne (livret A, livret jeune, plan épargne logement, etc.), des comptes courants, des cartes bancaires, des crédits à la consommation et des prêts immobiliers. La CNPB propose également des produits d'assurance (vie, santé, habitation, etc.) ainsi que des services de gestion patrimoniale pour les clients souhaitant investir dans des placements financiers.

La CNP Banque est présente dans toutes les régions du pays grâce à un réseau de plus qui est répartie comme suite 224 Agences commerciales, 16 Directions du réseau commercial, 1 Agence dédiée à la finance islamique, 118 Guichets finance islamique.

En 1971, la banque a élargi son champ d'action par l'institution de l'Épargne Logement. Cette évolution a marqué le début d'une transformation de ses activités en introduisant les comptes d'épargne devises destinée à la communauté algérienne résidente à l'étranger

En 1980, elle se lance dans le financement des programmes de promotion immobilière. Il s'agit des crédits aux profits des épargnants pour financer leur construction ou l'achat de l'habitat promotionnel. La CNEP entreprit également une politique de diversification de crédits en faveur des professions libérales, des travailleurs de la santé, des coopératives de service et des transporteurs. Le réseau s'agrandit, passant ainsi à 120 agences.

En 1997, la banque a franchi une étape majeure en changeant son statut pour passer de La CNEP (Caisse d'Épargne) à banque universelle : CNEP-Banque.

En 2008, elle a signé son premier accord pour le lancement de la bancassurance.

En 2018, Le capital social de la CNEP-Banque passe de 14 à 46 milliards dinars. Cette transformation a non seulement élargi son éventail de produits, mais également de diversifier sa clientèle. La banque a également instauré son nouveau système d'information Global Banking T24.

En 2020, elle ouvre la fenêtre au financement islamique et ouverture de la première agence dédiée à la Finance islamique ainsi que plusieurs guichets à travers les différents réseaux de la CNEP-Banque.

En 2023, la banque affiche le lancement des crédits d'exploitation.

## 2. Présentation de CARDIF ELDJAZAIR

CARDIF ELDJAZAIR est une filiale de "BNP Paribas Assurance". C'est une société de droit algérien et agréée le 11 octobre 2006, au capital de 450 millions de dinars algériens au moment de sa constitution. Il s'agit d'une compagnie d'assurance spécialisée dans l'assurance vie. Elle a obtenu un visa du ministère algérien des Finances en février 2007. La particularité de CARDIF ELDJAZAIR est qu'elle n'a pas de succursales, elle a commencé à distribuer ses produits à travers le réseau Cetelem (Cetelem Algérie) en Algérie.

Un an plus tard, le 25 mars 2008, CARDIF ELDJAZAIR a signé une convention avec la Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance « Banque CNEP » pour la commercialisation des produits CARDIF ELDJAZAIR à travers le réseau bancaire CNEP.

CARDIF ELDJAZAIR comporte sept (07) principaux départements :

- département commercial ;
- département de Marketing ;
- département des opérations et de l'Informatique ;
- département de comptabilité ;
- département de l'Actuariat ;
- département des ressources Humaines ;
- département du Contrôle de gestion / Contrôle Internet.

CARDIF ELDJAZAIR a signé trois (03) accords de partenariats avec les organismes suivants :

- Cetelem Algérie ;
- BNP Paribas ;
- CNEP-banque<sup>18</sup>

## **Section 2 : Présentation des produits d'assurance CARDIF commercialisés par la CNEP Banque**

Selon la convention signée entre la CNEP banque et CARDIF, quatre produits sont commercialisés au niveau de la CNEP-Banque, à savoir :

- l'assurance de l'emprunteur (ADE) ;
- la CNEP totale prévoyance ;
- SAHTI.
- RIHLATI

---

<sup>18</sup>Tiré du site (<http://www.vitae-assurancecredit.com/CARDIF-entreprise.html>).

## 1. Le produit assurance des emprunteurs (ADE) :

### 1.1 Définition de l'assurance des emprunteurs (ADE) :

L'assurance des emprunteurs souscrite par la CNEP-Banque auprès de la compagnie d'assurance partenaire couvre l'emprunteur, le Co-emprunteur ou la caution contre les risques de décès et d'invalidité Absolue et Définitive IAD<sup>19</sup>

Cela permet de protéger l'emprunteur et sa famille contre les conséquences financières lourdes d'un tel événement.

De plus, il est conseillé de souscrire une assurance emprunteur pour bénéficier d'une protection optimale et éviter tout risque de surendettement.

### 1.2 Les formules de l'assurance des emprunteurs (ADE) :

L'assurance des emprunteurs « ADE » est proposée en deux formules :

- **L'offre classique** : la garantie de l'assureur couvre le capital restant dû à la date de la dernière échéance avant la survenance du décès.

- **L'offre enrichie** : la garantie de l'assureur couvre en sus du capital restant dû, à la date de la dernière échéance avant la survenance du décès ou à la date de la constatation de l'invalidité Absolue et définitive « IAD », une indemnisation complémentaire en cas d'accident de l'ordre de vingt pour cent (20%) du capital restant dû.

L'option enrichie est laissée au choix du client et peut être appliquée à tous les types de crédit.

La durée de couverture de l'assurance est alignée à la durée de crédit accordée et ne peut en aucun cas dépasser quarante (40) ans.<sup>20</sup>

### 1.3 Les avantages de l'assurance des emprunteurs (ADE) :

Ce produit revêt des avantages sur les trois niveaux, pour la banque, pour l'assuré et pour le CARDIF EL DJAZAIR.

- **Les avantages pour la CNEP Banque :**

- en cas de sinistre, la banque garantit le remboursement du capital restant dû.
- se procurer des revenus supplémentaires par la commercialisation de ces produits.

<sup>19</sup> [Bancassurance | Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance-Banque \(cnepbanque.dz\)](http://cnepbanque.dz)

<sup>20</sup> [Bancassurance | Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance-Banque \(cnepbanque.dz\)](http://cnepbanque.dz)

- diversification des produits et renforcement de la relation banque-client.
- élargir sa place sur le marché.

- **Les avantages pour l'assuré :**

- le paiement du montant de l'assurance par tranche, des mensualités. Par contre, chez une compagnie d'assurance le montant de l'assurance est versé en totalité.

- en cas de sinistre, le bien revient aux bénéficiaires.

- extinction de la dette en faveur de l'assuré.

- **Les avantages pour CARDIF EL DJAZAIR :**

- augmentation de son chiffre d'affaire par l'accès à une large clientèle.

- le partage de l'indemnisation en cas de sinistre.

## **2. Le produit CNEP totale prévoyance :**

### **2.1 Définition du produit CNEP totale prévoyance :**

C'est un produit de bancassurance qui garantit au souscripteur le paiement d'un capital déterminé au préalable afin de se prémunir du risque d'insolvabilité ou de décès :

- A l'assuré en cas d'Invalidité absolue et définitive (IAD) ;
- Aux bénéficiaires désignés par l'assuré, en cas de décès.

### **2.2 Les formules du produit CNEP totale prévoyance :**

Il existe deux formules de protection :

- **Formule toutes causes :** en cas de décès et invalidité absolue et définitive toutes causes avec doublement de capital en cas de décès/ IAD accidentels ;

Pour la CNEP, le capital versé varie de 500 000,00 dinars jusqu'à 5 000 000,00 dinars.

- **Formule accidentelle :** en cas de décès et invalidité absolue et définitive accidentels ;

Pour le cas de la CNEP, elle garantit le versement d'un capital allant de 1 000 000,00 dinars à 10 000 000,00 dinars, en cas de décès et invalidité absolue et définitive suite à un accident.<sup>21</sup>

---

<sup>21</sup> Données fournies par la CNEP Agence 209

### 2.3 Les conditions d'éligibilité :

Toute personne :

- Physique résidente en Algérie ;
- L'âge doit être compris entre 19 ans révolus et 60 ans le jour de la souscription<sup>22</sup>

### 2.4 Cessation de garantie

La garantie prend fin lors :

- Décès ou invalidité absolue et définitive (réalisation du sinistre) ;
- Résiliation à l'initiative de l'adhérent ;
- Au 70ème anniversaire de l'assuré pour la garantie décès ;
- Au 60ème anniversaire de l'assuré pour la garantie IAD ;
- Non-paiement des primes d'assurance dans les 45 jours qui suivent l'échéance de la prime ;
- Non renouvellement de l'adhésion par l'assureur dans les 30 jours précédant l'échéance annuelle de l'adhésion.

### 2.5 Les avantages du produit CNEP Total Prévoyance :

Les avantages du produit CNEP Total Prévoyance sont

- **Les avantages du produit CNEP Total Prévoyance pour la banque :**
  - la vente de ces produits, permet des revenus supplémentaires pour la banque.
  - diversification et renforcement de la relation banque-client.
  - accroître sa place sur le marché.
- **Les avantages du produit CNEP Total Prévoyance pour l'assuré :**
  - un moyen de prévoyance et une couverture immédiate ;
  - assurer le financement de l'avenir sans entraîner son patrimoine (se protéger et protéger les membres de la famille) ;
  - Une couverture qui offre une perspective sereinement sur l'avenir jusqu'à l'âge de 70 ans.

---

<sup>22</sup> [Bancassurance | Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance-Banque \(cnepbanque.dz\)](http://Bancassurance | Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance-Banque (cnepbanque.dz))

### **3. Le produit assurance SAHTI :**

#### **3.1 Définition du produit SAHTI :**

Il s'agit d'un produit d'assurance santé qui permet de garantir la prise en charge de maladie aggravée, d'hospitalisation ou d'hospitalisation chirurgicale, suite à un accident ou une maladie.

L'assureur ne prend pas en charge les trois premiers jours d'hospitalisation. Chaque assuré peut bénéficier de la couverture pour un maximum, de deux hospitalisations par année avec la limite de quinze jours d'indemnités par événement.

#### **3.2 Les formules du produit SAHTI :**

- **Formule Individuelle** : consiste à la prise en charge de l'assuré (adhérent) uniquement ;
- **Formule Familiale** : comprend la prise en charge des assurés qui sont l'adhérent, son conjoint et ses enfants à charge (âgés de moins de dix-neuf ans).

#### **3.3 Les avantages du produit SAHTI :**

La banque vise toujours, à travers ces produits d'assurance, à fidéliser, rentabiliser et acquérir de nouvelles parts sur le marché. Par contre, les avantages tirés par le client varient en fonction de la nature et des spécificités de chaque produit. En résumé, les avantages de ce produit SAHTI pour le client sont :

- une couverture immédiate en cas de sinistre.
- versement d'un capital quel que soit la structure d'hospitalisation, même à l'étranger.
- ce produit couvre l'assuré et toute sa famille.
- versement d'un capital dès la diagnostiquassions de la maladie aggravée.

### **4. Le produit assurance RIHLATI :**

C'est un produit d'assistance voyage, qui donne accès à une couverture médicale adaptée et une assistance partout dans le monde en cas d'accident, maladie ou tout autre imprévus rencontres au cours du séjour à l'étranger.

#### **4.1 les évènements de prise en charge :**

Selon le site de la CNEP Banque, les évènements touchés par ce produit sont

- Atteinte corporelle consécutive à une maladie ou un accident ;
- Désagréments du voyage (transport sanitaire, garantie frais médicaux, frais de secours et de sauvetage, perte de bagages) ;
- Décès (Capital décès et rapatriement de corps) ;
- Poursuite judiciaire à l'étranger ;
- Capital décès accidentel survenu à l'étranger, versé aux ayants droit.

### 4.2 Les formules du produit RIHLATI :

Ils sont en nombres de deux, à savoir :

- **Formule confort** : avec une couverture « monde entier »;
- **Formule classique** : avec couverture « monde entier » sauf (USA, canada japon ou Singapour).

### 4.3 Les options du produit RIHLATI :

- **Option individuelle** : L'option individuelle couvre uniquement l'adhérent lui-même en cas d'événements imprévus
- **Option familiale** : l'option familiale étend la couverture aux membres de la famille voyageant avec l'adhérent. Cela signifie que si vous choisissez l'option familiale, votre famille sera également protégée en cas d'incidents pendant le voyage.

### 4.4 Les avantages du produit RIHLATI :

- Prise en charge des frais réels en cas d'hospitalisation en cas de survenance d'un accident ou une maladie grave vous oblige à passer quelques jours à l'hôpital, vous n'aurez pas à débours des sommes qui peuvent être importantes.
- Remboursement de frais médicaux en cas d'accident ou de maladie qui ne requiert pas d'une hospitalisation : cette garantie vous permet de récupérer l'argent que vous auriez dépensé pour vous soigner pendant votre séjour à l'étranger.
- Assistance rapatriement : très utile si vous ne pouvez pas être traité sur place. La compagnie d'assurance organise votre rapatriement vers votre pays d'origine (ou de résidence) et prend en charge les frais correspondants.

- Assurance en cas d'annulation du voyage : comme son nom l'indique, cette garantie vous permettra de ne pas perdre l'argent que vous auriez investi dans l'organisation de votre voyage si, malheureusement, vous devez l'annuler pour des raisons personnelles ou professionnelles.
- Assurance bagages en cas de perte ou de vol de ceux-ci.

### **Section 3 : La pratique de la bancassurance au sein de la CNEP Banque Agence 209**

Lorsqu'un sinistre couvert survient, l'assureur gère le dossier en deux étapes : la gestion administrative des sinistres et la gestion financière des comptes. La première étape consiste à évaluer et traiter le sinistre, tandis que la seconde concerne les aspects financiers et administratifs liés au règlement.

#### **1. le traitement du sinistre :**

L'assurée doit remplir un formulaire portant la déclaration de sinistre dans les délais indiqués dans ce cas, la banque a l'obligation d'indemniser l'assuré dans les cas prévus au contrat et dans le délai convenu. Cependant, l'assureur peut refuser de verser l'indemnisation si le sinistre n'est pas couvert par le contrat ou s'il s'est produit dans des circonstances excluant la prise en charge.

Ce formulaire est complété par l'agence et transmis immédiatement à la cellule Bancassurance qui en informera CARDIF EL DJAZAIR. Ce dernier effectue une enquête sur l'exactitude des déclarations données par l'assurée. La CARDIF notifie sa réponse à la cellule de la bancassurance dans un délai de 72 heures. Cette réponse peut porter une réponse positive, l'assuré sera donc indemnisé. Si par contre, elle découvre de fausse déclaration ou le sinistre n'est pas pris en charge, la CARDIF refuse l'indemnisation.

La déclaration du sinistre est accompagnée d'un dossier administratif approuvant la réalisation du sinistre e les bénéficiaires.

- **Le dossier administratif :**

Le dossier administratif exigé par la CNEP comprend les pièces suivantes :

- **En cas de décès :** Dans le cas de décès, le ou les bénéficiaires devront présenter les documents suivants :

- La demande d'adhésion ;

- La convention de crédit ;
  - Le certificat de constat de décès (remplir par le médecin ayant constaté le décès indiquant la cause du décès) ;
  - L'acte de décès (délivré par la commune) ;
  - La copie de la pièce d'identité ;
  - Le procès – verbal d'enquête des autorités (en cas d'accident de circulation ou de mort suspecte).
- **En cas d'IAD** : Dans le cas d'une invalidité absolue et définitive, l'assuré doit présenter les documents suivants :
- La demande d'adhésion ;
  - La convention de crédit ;
  - Le certificat de constat de l'IAD (déclaration d'expertise de la commission d'assurance sociale) ;
  - La copie de la pièce d'identité ;
  - Le procès- verbal d'enquête des autorités (en cas d'accident de circulation).

Notre passage à la CNEP banque nous a permis d'étudier un dossier portant sur le produit ADE.

### **1.1 La gestion financière du produit Assurance des Emprunteurs (ADE) par la CNEP Banque :**

Un client souhaite solliciter un crédit pour l'achat d'un appartement pour la somme de 1 200 000,00 dinars. Après l'étude du dossier, la banque accepte de lui accorder le crédit.

Le client signe la convention de crédit qui comporte la structure de crédit suivante :

**Tableau 04 : La structure de financement du crédit immobilier**

Montant emprunté	1 2 00 000,00 DA
Taux d'intérêt annuel	6,5%
Durée en année	30 ans
Dont différée en année	3 ans
Taux d'assurance	0,045%
Date de déblocage	20/08/2022

Source : dossier traité par la CNEP

Une déclaration d'état de santé est remplie par le client, si ce dernier déclare d'être atteint d'une maladie, il sera astreint au versement de la prime du produit SAHTI en plus de l'assurance ADE. (Le modèle de déclaration santé est en annexe 01).

**B. Mode de calcul de l'assurance des emprunteurs :**

**Tableau N° 05 : Calcul de tarification ADE**

Type de crédit	couverture	Taux de la prime		
		Taux de prime emprunteur principal	Taux de prime co-emprunteur ou caution de + 40 ans	Taux de prime co-emprunteur ou caution de - 40 ans
<b>Offre Formule classique</b>				
Prêt bonifie (1% et 3%)	Décès seul : 100% du crédit	0,037%	0,037%	0,029%
Prêt location-vente (programme 65 logements)	Décès seul : 100% du crédit	0,037%	0,037%	0,029%
Autres prêts immobiliers	Décès seul : 100% du crédit	0,045%	0,040%	0,029%
Crédit a la consommation	Décès+ IAD : 100% du crédit	0,023%	-	-
<b>Offre Formule enrichi (au choix du client)</b>				
Décès+ IAD : 100% CRD+20%en cas de décès IAD accidentel		0,052%	0,042%	0,029%

Le client a opté pour la formule enrichi

Le calcul de la prime d'assurance est le suivant :

$$1\ 200\ 000,00 \times 0,045\% = 540,00 \text{ DA/mois}$$

**Tableau n° 06 : Tableau d'amortissement**

numéro	date	Restant dû	intérêt	principal	Assurance	échéance
1	20/08/2022	1 200 000 ,00	6 500,00	1 366,66	540,00	8 406,66
2	20/09/2022	1 198 633,34	6 492,6	1 374,06	540,00	8 406,66
3	20/10/2022	1 197 259,28	6 485,15	1 381,81	540,00	8 406,66
4	20/11/2022	1 195 877,77	6 477,67	1 388,99	540,00	8 406,66
5	20/12/2022	1 194 488,78	6 470,15	1 396,51	540,00	8 406,66
6	20/01/2023	1 193 092,27	6 462,58	1 404,08	540,00	8 406,66
7	20/02/2023	1 191 688,19	6 454,98	1 411,68	540,00	8 406,66
8	20/03/2023	1 191 276,51	6 447,33	1 419,33	540,00	8 406,66
9	20/04/2023	1 188 857,18	6 439,64	1 427,02	540,00	8 406,66
10	20/05/2023	1 187 430,16	6 431,91	1 434,75	540,00	8 406,66
11	20/06/2023	1 185 995,41	6 424,14	1 442,52	540,00	8 406,66
12	20/07/2023	1 184 552,89	6 416,33	1 450,33	540,00	8 406,66
13	20/08/2023	1 183 102,56	6 408,47	1 458,19	540,00	8 406,66

Source : dossier traité par la CNEP

L'emprunteur est décédé le 15/04/2023, le banquier renseigne le formulaire de déclaration du sinistre et le transmet à la cellule bancassurance accompagnée du dossier administratif.

Après transmission du document à la CARDIF EL DJAZAIR, et après vérification, elle émet un avis favorable. Les bénéficiaires ont droit à une indemnisation qui correspond au capital restant dû qui correspond à :

Le montant de l'indemnité du sinistre est de 1 187 430,16 DA

$$1\ 187\ 430,16 \times 20\% = 237\ 486.032 \text{ DA} \quad (\text{dans la formule enrichi le taux est de } 20\%)$$

Ce montant sera soumis à la FREDHA pour déterminer la quote-part de chacun des bénéficiers.

**Conclusion :**

La bancassurance en Algérie est un chantier en constante évolution, elle connaîtra encore à l'avenir beaucoup de changement. La CNEP Banque a développé 4 produits de bancassurance.

Désormais, cette pratique est un moyen incontournable de se procurer des parts stables, sur le marché. Étant donné que le marché algérien a un potentiel considérable vu le faible taux de pénétration.

# Conclusion générale

### Conclusion générale

Au terme de notre travail, nous pouvons dire le concept de la bancassurance fait partie de l'une des innovations du secteur financier. Cette pratique est la fusion du métier de la banque et celui des assurances visant, la satisfaction et la fidélisation des clients

La satisfaction des clients est un élément clé pour la réussite des entreprises, car elle permet de fidéliser les clients existants et d'attirer de nouveaux clients. Les clients satisfaits sont plus susceptibles de recommander l'entreprise à leur entourage, ce qui augmente la notoriété et la crédibilité de l'entreprise.

En outre, les clients satisfaits sont plus enclins à acheter à nouveau auprès de l'entreprise, ce qui augmente le chiffre d'affaires et la rentabilité de l'entreprise.

La satisfaction des clients ne doit pas être sous-estimée dans un marché concurrentiel. Elle peut faire la différence entre une entreprise qui réussit et une entreprise qui échoue.

Les banques étant des entreprises évoluant dans un milieu concurrentiel et en constance innovation, se voit dans l'obligation de chercher de nouveaux marchés tels que le marché de l'assurance, par le biais de la bancassurance.

Par ailleurs, les compagnies d'assurance profitent de l'image et de la place que les banques occupent auprès de leurs clients pour augmenter leurs volumes de contrats et par conséquent, leurs rentabilités. Les sociétés d'assurance se voient dans la bancassurance une meilleure stratégie pour agrandir leur chiffre d'affaire.

La bancassurance désigne donc l'intégration des produits d'assurance dans les guichets bancaires. Tout comme l'assurance classique, elle vise à prémunir le souscripteur des risques. Ce type de couverture de services financiers, de biens ou de personnes résulte généralement d'un partenariat entre banque et société d'assurance. Outre le partage de profits, ce modèle d'affaires produit divers avantages et inconvénients autant pour le banquier, l'assureur que le client.

En vertu de tous ces avantages que la bancassurance affiche, l'Algérie se lance dans de profonde réforme visant l'amélioration et l'intégration de la bancassurance. En effet, la promulgation de la loi de 2006 a permis aux banques d'offrir des produits assuranciers auprès de leurs établissements.

Dans le même sillage, le ministre des finances a annoncé que le marché algérien des assurances connaîtra, durant l'année en cours, des réformes importantes, à la faveur de l'adoption d'une nouvelle loi régissant le secteur, à même de promouvoir sa bonne gouvernance, en renforçant sa régulation et en développant l'assurance.

L'analyse par les chiffres que nous avons réalisée sur l'évolution du chiffre d'affaire des assurances en Algérie nous montre que notre pays, dispose d'un potentiel en matière d'assurance justifié par un faible taux de pénétration. Il est donc impératif d'encourager d'avantage la bancassurance.

En conclusion, pour développer la bancassurance en Algérie, il est important de promouvoir la culture assurantielle à travers des programmes d'éducation dès le jeune âge et de réviser la loi bancaire pour permettre aux banques d'opérer dans le domaine de l'assurance.

Il est également nécessaire d'ouvrir le capital des banques et compagnies d'assurances publiques à la participation des groupes financiers étrangers et d'alléger certaines dispositions légales pour faciliter l'exercice de l'assurance par les banques.

Enfin, l'amélioration de la fiscalité et l'autorisation de souscription des contrats d'assurance en devise étrangère sont également des mesures qui peuvent favoriser le développement de ce secteur en Algérie.

# Liste des tableaux et figures

## **LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES**

### **LISTE DES TABLEAUX**

- Tableau N°01 : Les avantages de la bancassurance.....P23
- Tableau N°02 Les niveaux maximum de la commission de distribution calculée en pourcentage sur le montant de la prime encaissée nette de droits et de taxes.....P 35
- Tableau N° 03 : La production en assurances par type de réseau 2008-2019.....P 43
- Tableau N° 04 : Calcul de tarification ADE .....P 58
- Tableau N°05 : La structure de financement du crédit immobilier.....P 58
- Tableau n° 06 : Tableau d'amortissement.....P 59

### **LISTE DES FIGURES**

- Figure N°01 : La production en assurances par type de réseau 2008-2019.....P 45

# Les annexes



# Table de matière

## TABLE DE MATIERES

<b>Introduction générale</b> .....	1
<b>Chapitre 01 : Naissance de la bancassurance</b> .....	3
<b>Section 01 : L'entreprise bancaire</b> .....	3
1. Définition de la banque.....	3
2. Rôle de la banque.....	3
2.1 Intermédiation financière (le cœur de l'activité bancaire) .....	4
2.2 Création monétaire et expansion du crédit.....	4
2.3 Gestion des moyens de paiements.....	4
2.4 Fourniture de services financiers divers.....	4
2.5 Impact sur les individus.....	5
2.6 Impact sur les entreprises.....	5
2.7 Impact sur l'économie .....	5
2.8 Réglementation et supervision bancaires.....	5
2.9 Défis et perspectives d'avenir.....	6
3. Partenaires de la banque.....	6
3.1 Les partenaires internes.....	6
3.2 Les partenaires externes.....	7
<b>Section 02 : Les compagnies d'assurance</b> .....	8
1. Définition de l'assurance.....	8
2. Rôle de l'assurance.....	8
2.1 Le rôle économique et social de l'assurance.....	9
3. Partenaires des compagnies d'assurance.....	12
3.1 Les sociétés d'assurance.....	12
3.2 Les mutuelles.....	12
3.3 Les institutions de prévoyance.....	12
3.4 Les autres acteurs de l'assurance.....	12
<b>Section 03 : Fusion et création de la bancassurance</b> .....	16
1. Histoire de la bancassurance.....	16
2. Définitions de la bancassurance.....	18
<b>Conclusion</b> .....	18
<b>Chapitre 02 : Fonctionnement et stratégies de la bancassurance</b> .....	20
<b>Section 01 : Avantages et inconvénients de la bancassurance</b> .....	21
1. Avantages de la bancassurance.....	21
1.1 Avantages de la bancassurance pour les assureurs.....	21
1.2 Avantages de la bancassurance pour les banquiers.....	22
1.3 Avantages de la bancassurance pour les clients.....	22
2. Inconvénients de la bancassurance.....	24
2.1 Au niveau de la banque.....	24

2.2 Au niveau des compagnies d'assurances.....	26
<b>Section 02 : Fonctionnement de la bancassurance .....</b>	<b>27</b>
1. Objectif de la bancassurance.....	27
1.1 La fidélisation des clients.....	27
1.2 La diversification de l'offre .....	27
1.3 La facilite de la communication .....	27
2. Stratégie de la bancassurance.....	28
2.1 La création d'une nouvelle filiale.....	28
2.2 La signature d'un accord de distribution entre la banque et une société d'assurance.....	28
2.3 Les stratégies de croissance externe.....	29
2.4 La joint-venture.....	29
<b>Conclusion.....</b>	<b>30</b>
<b>Chapitre 03 : La bancassurance en Algérie .....</b>	<b>31</b>
<b>Section 1 : Stratégie de la bancassurance en Algérie.....</b>	<b>31</b>
1. Le contexte règlementaire de la bancassurance en Algérie.....	32
2. Procédures de distribution et évolution de la bancassurance en Algérie.....	33
<b>Section 2 : Evolution de la bancassurance en Algérie .....</b>	<b>36</b>
1. Conventions et partenariats.....	36
2. Caractéristiques de la pratique de la bancassurance .....	38
2.1 Sur le plan micro-économique.....	38
2.2 Sur le plan macro-économique.....	40
2.3 L'impact de l'émergence de la bancassurance sur le développement des assurances en Algérie.....	42
<b>Section 3 : Les freins au développement de la bancassurance.....</b>	<b>46</b>
<b>Conclusion.....</b>	<b>47</b>
<b>Chapitre 4 : Pratique de la bancassurance au niveau de la CNEP Banque.....</b>	<b>48</b>
<b>Section 1 Présentation de la CNEP Banque et de l'assurance CARDIF EL DJAZAIR.....</b>	<b>48</b>
1. Présentation de la CNEP-Banque.....	48
2. Présentation de CARDIF ELDJAZAIR.....	49
<b>Section 2 : Présentation des produits d'assurance CARDIF commercialisés par la CNEP Banque.....</b>	<b>50</b>
1. Le produit assurance des emprunteurs (ADE).....	51
1.1 Définition de l'assurance des emprunteurs (ADE).....	51
1.2 Les formules de l'assurance des emprunteurs (ADE).....	51

1.3 Les avantages de l'assurance des emprunteurs (ADE).....	51
2. Le produit CNEP totale prévoyance.....	52
2.1 Définition du produit CNEP totale prévoyance.....	52
2.2 Les formules du produit CNEP totale prévoyance.....	52
2.3 Les conditions d'éligibilité.....	53
2.4 Cessation de garantie.....	53
2.5 Les avantages du produit CNEP Total Prévoyance.....	53
3. Le produit assurance SAHTI.....	54
3.1 Définition du produit SAHTI.....	54
3.2 Les formules du produit SAHTI.....	54
3.3 Les avantages du produit SAHTI.....	54
4. Le produit assurance RIHLATI.....	54
4.1 Les évènements de prise en charge.....	54
4.2 Les formules du produit RIHLATI.....	55
4.3 Les options du produit RIHLATI.....	55
4.4 Les avantages du produit RIHLATI.....	55
<b>Section 3 : La pratique de la bancassurance au sein de la CNEP Banque Agence 209...</b>	<b>56</b>
1. Le traitement du sinistre.....	56
1.1 La gestion financière du produit Assurance des Emprunteurs (ADE) par la CNEP Banque.....	57
<b>Conclusion.....</b>	<b>60</b>
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>61</b>
<b>LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES .....</b>	<b>64</b>
<b>LES ANNEXES.....</b>	<b>65</b>
<b>TABLE DE MATIERES.....</b>	<b>66</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE GENERALE.....</b>	<b>69</b>

# Bibliographie générale

## **BIBLIOGRAPHIE GENERALE**

### **Ouvrage :**

- ALAN.A, Cité des bancassurances in practice, Munich, 2001.
- DE COUSSERGUES Sylvie, Gestion de la banque : du diagnostic à la stratégie, Edition Dunod, 2002 ; • ELIASHBERG Constant, COUILBANLT François, LATRASSE Michel, Les grands principes de l'assurance, 3 ème édition, l'Argus, 1997 ;
- BORDERIE Alain & LAFITTE Michel, 2004, « La bancassurance stratégie et perspective en France et en Europe », Edition revue banque, France.
- DANIEL Jean-Pierre, 1995, « Les enjeux de la bancassurance », Edition de Verneuil, France, 2ème édition.
- KEREN Vered, 1997, « La bancassurance », Edition Que sais-je ? , France.
- M. MULUMBA, «Assurance : catalyseur de développement» 2011
- J. HEMARD, «Théorie et pratique des assurances terrestres», t. 1
- Le dictionnaire de l'assurance de LIMRA, the Life Insurance Marketing and Research association.
- Pierre BEZBAKH et Sophie GERARDI : « Dictionnaire de l'économie », Edition Larousse 2011.

### **Thèses et Mémoires :**

- N.SADI et M. ACHOUCHE, 2015 : « L'évolution de secteur des assurances en Algérie depuis son indépendance »
- BAHMED Karima, 2012, « La bancassurance en Algérie cas de la CNEP-banque de Tizi-Ouzou ». 2012
- S.MOUAS, 2009, « Les stratégies et les perspectives de la bancassurance en Algérie, cas de la CNEP-Banque de Tizi-Ouzou
- BALIT, M., «Le développement de la bancassurance en Algérie», université Abderrahmane Mira de Bejaïa, 2017
- S.MERRAD, N. TALAOUANOU «La Pratique de la Bancassurance en Algérie Réalité et Perspective : Cas CNEP-Banque AKBOU», université Abderrahmane Mira de Bejaïa, 2021.

- BENNADJI (T), « Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie », mémoire de fin d'études, école supérieur des banques, 2003,

#### **Textes juridique et législatives :**

- La loi n°90-10 du 14 avril 1990 Relative à la monnaie et au crédit.
- Ordonnance 95-07 du 25 Janvier 1995 relative aux assurances complété par la loi 06-04 du 20 Février 2006, journal officiel de la république algérienne n° 13 du 8 Mars 1995, Alger.
- Règlement n°95-06 du 19 Novembre 1995 relatif aux activités connexes des banques et établissements financiers, journal officiel de la république algérienne n°81 du 27 Décembre 1995, Alger.
- La loi n°06-04 du 20 Février 2006 relative aux assurances, journal officiel de la république algérienne n°15 du 12 Mars 2006, Alger. 71
- La loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.
- L'ordonnance 03-11 du 26/08/2003 relative à la monnaie et au crédit. Journal officiel (JO) n° 52 du 27/08/2003,
- Décret exécutif n°07-153 du 22 mai 2007 fixant les modalités et conditions de distribution des produits d'assurance par les banques, établissements financiers et assimilés et autres réseaux de distribution. JO n°35 du 23 mai 2007.
- L'arrêté du 06 août 2007 fixant les produits d'assurances pouvant être distribués par les banques, établissements financiers et assimilés ainsi que les niveaux maximum de la commission de distribution. JO n°59 du 23 septembre 2007.
- Le décret exécutif n°02-293 du 10 septembre 2002 modifiant et complétant le décret exécutif n° 95-338 du 30 octobre 1995 relatif à l'établissement et à la codification des opérations d'assurance.
- L'arrêté du 20 février 2008 concernant le taux maximum de participation d'une banque ou d'un établissement financier dans le capital social d'une société d'assurance et/ou de réassurance est fixé à quinze pour cent (15%) du capital social de la société d'assurance et/ou de réassurance.

#### **Revue et articles :**

- N.SADI et M. ACHOUCHE : « Le secteur assurantiel Algérie et son impact sur la croissance économique » revue européenne du droit social 83
- BOUDEJA Nora, 26 Mars 2008, Partenariat entre la CNEP-banque et Cardif El Djazair, quotidien El Watan, Algérie, n° 5162.
- CHEVALIER Majorie, 2005, « Analyse de la situation de la bancassurance dans le monde », Edition Focus.

- WALLERICH Denis et autres « bancassurance » la revue FOCUS, octobre 2005,
- Journal officiel de la république algérienne, 8 Mars 1995, Alger n°12.
- HADJAM, Zhor, 06 Mai 2010, Partenariat entre la SAA et la BADR, El Watan.
- Sigma n°5/2007, la bancassurance, tendances émergentes, opportunités et défis, Swiss, Re.
- Revue l'Intégration Economique volume N° 04 « L'impact de l'émergence de la bancassurance sur le développement des assurances de personnes en Algérie » Dr GUENANE Brahim, décembre 2021.
- Revue Algérienne de l'économie et finances N° 05, « Les déterminants de la banque assurance en Algérie Dr. HAMOUL Tarik », Avril 2016
- Revue académique des études humaines et sociales, « La bancassurance en France, quelle Expérience pour l'Algérie ? »Dr. MERGOUM Keltoum, Dr. HASSANI Hocine, juin 2018.
- Les acquis de la bancassurance en Algérie « Vision analytique sur la période 2008-2019 » préparé par Dr GUEMMAZ Souhil, Publié : 31/12/2021

**Sites web:**

- [www.memoireonline.com](http://www.memoireonline.com).
- <http://www.djazairess.com/fr/liberte/93342>.
- <http://www.djazairess.com/fr/elwatan/158428>.
- [http://www.cnepbanque.dz/fr/index\\_fr.php?page=historique](http://www.cnepbanque.dz/fr/index_fr.php?page=historique).
- <http://www.djazairess.com/fr/horizons/14384>.
- <http://www.djazairess.com/fr/latribune/82>.
- [Conseil National des Assurances \(cna.dz\)](http://www.cna.dz).

## **Résumé :**

La bancassurance désigne l'intégration des produits d'assurance dans les guichets bancaires. L'Algérie s'ouvre à cette stratégie, par la promulgation de la loi n°06-04 du 20 Février 2006 autorisant aux banques la commercialisation des produits d'assurances et ainsi donner un nouveau souffle au secteur assurantiel et bancaire.

Ce travail a pour objet d'évaluer l'essor de la bancassurance en Algérie. Depuis 2008. Les banques et les compagnies d'assurance algériennes ont opté pour l'activité de la bancassurance en signant des conventions autorisant les banques à commercialiser des produits d'assurance depuis leurs guichets.

Ces alliances stratégiques ont permis aux deux parties de booster la vente des contrats d'assurance, de diversifier les activités et améliorer la concurrence. Toutefois, et malgré les efforts fournis, l'activité de bancassurance reste dans sa phase de naissance et souffre de plusieurs menaces qui bloquent son développement sur tous les plans. Elle était dans le seul but de réaliser des profits sans penser fondamentalement aux attentes des clients et ainsi à leur fidélisation. Une conduite marketing opérationnel restreinte et une absence d'un marketing relationnel dans la pratique de la bancassurance en Algérie a engendré l'insatisfaction des clients à la qualité des services d'assurance fournis par la banque et par conséquent la non fidélité et le manque de sentiment d'attachement à la banque à l'égard de cette nouvelle activité bancassurance.

Mot clés : bancassurance, enjeux, perspectives, Algérie.

## **Summary:**

Bank insurance refers to the integration of insurance products into bank accounts. Algeria is opening up to this strategy, with the promulgation of Act No. 06-04 of 20 February 2006 authorizing banks to market insurance products and thus giving a new breath to the insurance and banking sector.

The aim of this work is to evaluate the growth of bank insurance in Algeria. Since 2008. Algeria's banks and insurance companies have opted for bank insurance by signing agreements allowing banks to market insurance products from their stores.

These strategic alliances have enabled both sides to boost the sale of insurance contracts, diversify operations and improve competition. Nevertheless, and despite the efforts made, the bank-insurance business remains in its birth stage and suffers from several threats that block its development on all levels. It was aimed solely at making profits without fundamentally thinking about customer expectations and thus their loyalty. A restricted operational marketing conduct and a lack of relationship marketing in the practice of bank insurance in Algeria has led to the customer's dissatisfaction with the quality of the insurance services provided by the bank and consequently the lack of loyalty and a sense of attachment to the bank with regard to this new bank insurance activity.

Keywords: bank insurance, challenges, prospects, Algeria.