

**Bancassurance au niveau des banques algériennes,
développement et enjeux : Cas de la banque nationale d'Algérie « BNA »**

Soumeya BERNOU

Etudiant Doctorat 3^{ème} année

Université d'Alger III

Cadre à la BNA

Résumé :

Cet article traite d'une nouvelle expérience introduite auprès des banques algériennes. Il s'agit notamment de la bancassurance qui consiste en la vente de produits d'assurances par des banques.

Nous proposons, donc, de répondre aux questions régulières concernant la faisabilité, les produits et les enjeux de la bancassurance, à travers l'étude de cas décrivant l'expérience de la Banque Nationale d'Algérie dans ce domaine.

Mots clés : police d'assurance, prime, commission, prélèvement, agents généraux.

Introduction :

La bancassurance a été lancée sur le marché algérien dans le but de collecter plus de ressources pour les compagnies d'assurance opérationnelles sur ce dernier. Cette campagne a, majoritairement, visé la redynamisation de l'assurance des personnes élargissant la distribution de ce segment via réseaux bancaires.

Le secteur des assurances, qui compte actuellement 21 compagnies et 2 mutuelles, dont quatre sociétés publiques d'assurance directe agréées pour pratiquer l'ensemble des branches y compris la réassurance : SAA, CAAR, CAAT, et CASH ; ne contribue cependant qu'à 3% dans le financement de l'investissement national.¹

Ce marché est encadré par :

A. La commission de supervision des Assurances (CSA) jouant le rôle d'autorité de supervision ;

B. Le conseil national des assurances comme organe de concertation entre tous les acteurs du marchés (pouvoirs public, assureurs, assurés, experts, banque central) ;

C. Le fonds de garantie automobile (FGA) garantissant le dédommagement des victimes des accidents de la circulation dont les auteurs responsables sont inconnus ou insolvable ;

D. Le fonds de garantie des assurés (FGAS) garantissant le dédommagement des bénéficiaires des polices d'assurances si l'actif des sociétés d'assurances concernées s'avère insuffisant après liquidation ;

E. Le bureau spécial de tarification (en cours de mise en place) pour prendre en charge la tarification des risques obligatoires et le développement d'une statistique fiable et détaillé propre au secteur des assurances

¹ - Abdelhakim BENBOUABDELLAH, le secrétaire permanent du CNA, invité du Forum Économie d'El Moudjahid : L'innovation, une des clés du succès futur, 12/05/2013.

F. L'association des assureurs et réassureurs algériens (UAR) représentant les sociétés d'assurances et de réassurance et défendant leurs intérêts moraux et économiques.

Les produits d'assurance, par ailleurs, n'ont été, introduits aux banques qu'en 2007 par :

-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: les sociétés d'assurances agréées peuvent présenter, sur la base d'une ou de plusieurs conventions de distribution, des produits d'assurance par l'intermédiaire des banques ou des établissements financiers et assimilés.

- Arrêté du 06 août 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 (n° 59 du 23 Septembre 2007).

Dans ce cadre, les banques publiques algériennes appelées « mandataire » ont signé avec les compagnies d'assurances appelées « mandant » des conventions ou elles sont mandatées de distribuer des produits d'assurances contre des commissions.

La BADR est en partenariat exclusif avec la Saa, elle avait dédié, en 2008, « 102 » agences à la commercialisation de 03 catégories de produits: « 02 » produits sous la catégorie « dommage habitation », « 09 » produits sous la catégorie « personnes » et « 08 » produits sous la catégorie « agricole », le nombre d'agences dédié à la bancassurance évolue depuis dans un but d'allier la totalité de son réseau s'élevant à 300 agences bancaires sur le territoire national.

La BDL est aussi en partenariat exclusif avec la Saa, elle a dédié « 28 » agences et a négocié le rajout de « 04 » autres à la commercialisation de 09 produits d'assurance.

Le CPA commercialise les produits de bancassurance avec 137 agences exclusivement dédiées à la CAAR et la BEA.

La CNEP a aussi signé une convention avec Cardif El Djazair, elle commercialise 10 produits sous trois « 03 » catégorie, et c'est tous le réseau CNEP qui s'y implique.

Le Doyenne des banques algériennes n'a pas failli à la règle, la BNA, dont nous décrivons l'expérience dans cet article, a signé trois conventions avec trois compagnies d'assurance entre 2007 et 2008 : Saa, CAAR, CAAT et se prépare à signer avec la CASH aussi.

Afin de répondre aux questions régulières concernant la faisabilité, les produits, les succès et les échecs de la bancassurance, nous présentons

l'expérience de la Banque Nationale d'Algérie dans ce domaine et visons à répondre aux questions suivantes :

Qu'est ce que la bancassurance ? Quels sont les produits d'assurances commercialisés via les réseaux bancaires? Quel est le modèle de distribution adopté ?quels sont les avantages offerts aux compagnies d'assurances, aux banques et aux assurés ? Quels sont les contraintes et les risques encourus par les banques ?

1-Le concept de la bancassurance :

Selon l'Union Algérienne des Sociétés d'Assurance et de Réassurance « UAR », On peut en principe définir la bancassurance soit d'un point de vue fonctionnel soit d'un point de vue institutionnel.

Le premier s'entend comme des services financiers intégrant des produits de la banque et de l'assurance : par exemple la souscription d'assurance des moyens de paiement (perte de carte, de chéquier, ...) ou l'assurance de perte de revenus (chômage, invalidité, ...) associée à la tenue d'un compte courant. Le second concerne la manière dont est organisée la collaboration entre la banque et l'assurance ou d'autres organismes non bancaires. Cela se traduit de plus en plus par la création ou l'achat de sociétés d'assurances par des groupes bancaires, et en sens inverse de la diversification de groupes d'assurance dans la banque.²

Il ne faut, toutefois, pas confondre : la bancassurance avec l'assure banque ou c'est la compagnie d'assurance qui commercialise des produits bancaires et financier, combiné avec d'autres activités financières (opérations de marché, ingénierie financière), cela abouti à la création de groupes financiers parfois qualifiés de "supermarchés financiers".

2-Les produits couverts par la bancassurance :

Malheureusement, dans le cas de l'Algérie, la réglementation stipule que les banques soient, non seulement, tenues de commercialiser une liste prédéterminée de produits d'assurances, mais elles sont tenues de les vendre en l'état et ne sont pas mandatées de les modifier ou de les adapter à leurs propres produits bancaires. Et même en cas de création de filiales bancassurance, les participations des banques ne devront pas excéder 15% du capital de la nouvelle création.Ces produits sont dans le cas de la BNA³

² - N. Elyes, parlons de la bancassurance L'ACTUEL International. Spécial assurances, N° 77, mars 2007.www.uar.

³- Telles qu'ils apparaissent sur les conventions signées entre les parties

Tableau N°01 : produits d'assurances commercialisés par la BNA

Produits commercialisés CAAR	Produits commercialisés CAAT	Produits commercialisés Saa
	Assurance de personnes :	En assurance de personnes :
Assurance Crédit Immobilier (insolvabilité)		
Assurance Temporaire Décès	Individuelle Accidents	Produit de capitalisation (Avenir retraite)
Assurance Multirisques Habitations	Individuelle Voyage	Produit d'assurance en cas de décès (Associés)
Assurance Catastrophes Naturelles (Habitation)	Individuelle Groupe	Produit d'Assurance en cas de décès (Remboursement crédit) individuelle
Assurance Assistance voyage à l'étranger	Individuelle Voyage et assistance : A.V.A (Collective)	Produit d'Assurance mixte (Sécurité plus)
Pour les particuliers :	Individuelle Voyage et assistance : A.V.A (Particulier)	Produit (Retraite plus individuelle)
Individuelle Accident	Vie	Produit d'Assurance (Individuelle-Accidents)
Pour les PME/PMI/ Entreprises :	Décès	Produit d'Assurance Voyages et Assistance à l'étranger
Assurance Groupe	Mixte	Produit d'Assurance d'Indemnités Forfaitaires en cas d'Hospitalisation Chirurgicale
Individuelle Accident (Collective)	Capitalisation	En assurance des risques d'habitation :
	assurance Crédit :	Produit d'assurance Multirisques habitation
	<u>Insolvabilité (Crédit à la consommation)</u> ⁴	Produits d'assurances contre les effets des catastrophes Naturelles sur les risques d'habitation
	assurance des risques simples d'habitation :	
	Multirisques Habitation : M.R.H	
	Assurance Obligatoire des risques Catastrophiques : CAT NAT (assurance obligatoire)	

Source : consolidé des conventions

⁴- Les crédits à la consommation étant annulés, ce produit n'a plus aucune raison d'être.

La BNA et toutes les banques sont mandatée à distribuer les produits d'assurances contre des commissions prédéfinies par les conventions suivantes

-Convention CAAR à partir du 22/06/2008, la durée de la convention n'est pas claire mais il est mentionné que c'est une convention renouvelable et prend effet à compter de la date de notification de l'accord de la commission de supervision des assurances.

-Convention CAAT à partir du 22/06/2008 pour trois années renouvelables et prend effet à compter de la date de notification de l'accord de la commission de supervision des assurances.

-Convention Saa à partir du 12/05/2008 pour une année renouvelables et prend effet à compter de la date de notification de l'accord de la commission de supervision des assurances.

3-Quel bénéfice pour les banques :

Il est à signaler que ce sont les mêmes commissions encaissées par les agences d'assurances et les agents généraux des assurances, il n'y a donc aucun avantage concurrentiel coté prix.

Voici, en infra, des tableaux démonstratifs des taux de commissions encaissés par la BNA :

Tableau N° 2 : Rémunération CAAR

Produits commercialisés	1ère phase	2ème phase	Commissions
Assurance Crédit Immobilier (insolvabilité)	x		05%
Assurance Temporaire Décès	x		07%
Assurance Multirisques Habitations	x		25%
Assurance Catastrophes Naturelles (Habitation)	x		05%
Assurance Assistance voyage à l'étranger	x		07%
Pour les particuliers :			
Individuelle Accident		x	/
Pour les PME/PMI/ Entreprises :			
Assurance Groupe		x	/
Individuelle Accident (Collective)		x	/

Source : Convention signée

La convention ne porte aucune mention concernant la rémunération des produits: individuelle accident, assurance groupe et individuelle accident collective.

Tableau N° 3 : Rémunération CAAT

Produits commercialisés	Commissions
Assurance de personnes :	
Individuelle Accidents	9%
Individuelle Voyage	9%
Individuelle Groupe	9%
Individuelle Voyage et assistance : A.V.A (Collective)	9%
Individuelle Voyage et assistance : A.V.A (Particulier)	9%
Vie	9%
Décès	9%
Mixte	9%
Capitalisation	24% de la 1^{ère} prime 6% des primes annuelles
Assurance Crédit :	
<u>Insolvabilité (Crédit à la consommation)</u>	06%
Assurance des risques simples d'habitation :	
Multirisques Habitation : M.R.H	20%
Assurance Obligatoire des risques Catastrophiques : CAT NAT (assurance obligatoire)	05%

Source : Convention signée

Tableau N° 4 : Rémunération Saa

Produits commercialisés	Commissions
En assurance de personnes:	
Produit de capitalisation (Avenir retraite)	3% sur le 1^{er} versement Et 01% sur chaque versement ultérieur
Produit d'assurance en cas de décès (Associés)	10%
Produit d'Assurance en cas de décès (Remboursement crédit) individuelle	10%
Produit d'Assurance mixte (Sécurité plus)	10%
Produit (Retraite plus individuelle)	03%
Produit d'Assurance (Individuelle-Accidents)	15%
Produit d'Assurance Voyages et Assistance à l'étranger	Option A:5% Option B:10%
Produit d'Assurance d'Indemnités Forfaitaires en cas d'Hospitalisation Chirurgicale	15%
En assurance des risques d'habitation:	
Produit d'assurance Multirisques habitation	20%
Produits d'assurances contre les effets des catastrophes Naturelles sur les risques d'habitation	05%

Source : Convention signée

La comparaison de ces trois conventions nous permet de constater ce qui suit:

Tableau N° 5: Etude comparative des commissions

	CAAR	CAAT	Saa	Observation
Remboursement crédit	05%	-	10%	Meilleur profit avec la Saa
Individuelle Accident	Taux ne figure pas sur la convention	9%	15%	Meilleur profit avec la Saa
Voyage étranger et assistance	07%	9%	Option A:5% Option B:10%	Meilleur profit avec la CAAT
Multirisque Habitation	25%	20%	20%	Meilleur profit avec la CAAR
CAT NAT	05%	05%	05%	Identique

-Les commissions qui concernent les produits de bancassurance -CAAR - sont les plus basses entre les trois compagnies d'assurances ;

-Les commissions qui concernent les produits de bancassurance –CAAT- sont les plus stables 9% pour toute la catégorie « personnes » sauf capitalisation.

- Les commissions qui concernent les produits de bancassurance –Saa- sont les plus fluctueuses -entre 1% et 20%- mais aussi les plus élevées en général.

Ces taux de commissions paraissent comme même assez élevés, mais il y a lieu de souligner qu'ils sont prélevés sur des primes annuelles qui varient entre 800,00DA pour l'individuelle accident et 30.000,00DA pour le remboursement du crédit en cas de décès⁵.

Voici quelques exemples de commissions prélevés par la BNA.

⁵ -chiffres calculés par l'auteur de l'article avec les services des compagnies d'assurances concernés

Tableau N° 6: Détail structure du chiffre d'affaire

Produits	Commissions		
	CAAR	CAAT	Saa
Multirisque habitation	355,00DA	-	284,00DA
CAT NAT	234,00DA	234,00DA	234,00DA
Individuelle accidents	-	74,00DA	123,00DA
voyage et assistance à l'étranger	260,51DA	335, 01 DA	372,24 DA
Hospitalisation chirurgicale	-	-	1.383,00DA / 1.037,70DA
Remboursement de crédit en cas de décès	-	-	3.330,00DA/ 2.368,00DA

Source : composition de l'auteur

Nous remarquons que les montants des commissions perçues en hors taxes sont vraiment minimes, pour arriver à rentabiliser ces produits de bancassurance, la BNA et les banques en générale sont tenues de vendre en grandes quantités.

4-Facteurs de blocage :

La majorité des banques de la place ont choisit de commercialiser les produits d'assurances d'un seul partenaire en lui dédiant une bonne partie si ce n'est la totalité de leurs réseaux de distribution respectifs, la BNA par contre a choisi de départager son réseau entre trois à quatre partenaires (CAAT , CAAR, SAA et bientôt CASH Assurance).

Ce choix a coûté à la BNA, des ressources, du temps et de l'énergie car il fallait dans ce cas piloter trois projets au lieu d'un seul comme ont fait les autres banques.

Contracter avec trois compagnies différentes, signifiait :

- le lancement de trois formations différentes pour son personnel désigné pour la vente de ces produits ;
- L'installation de quatre systèmes informatiques différents ;
- le lancement de trois campagnes publicitaires avec des prospectus et des affiches portant les logos de trois compagnies d'assurances ;
- Pour commercialiser les produits bancassurance, il y avait lieu de créer des boxes au niveau des agences bancaires, il a donc fallu concevoir trois types différents de boxes selon les normes de chaque compagnie d'assurances ;
- Les schémas comptables sont aussi différents, avec des procédures de traitement fonctionnelles, comptables et fiscales tout à fait différentes.

-Le système de prélèvement des commissions de la banque sur les primes d'assurances est différent (à la source ou après facturation).

Tous ces facteurs ont fait que la BNA ait tardé dans la distribution des produits de bancassurance.

5-Avantages et inconvénients :

Pour les banques, les compagnies d'assurance et les clients des deux institutions, l'utilisation des mêmes réseaux d'agences pour mieux les rentabiliser, vendre plus de produits à chaque client (vente croisée) et la proximité du client, sont les premiers avantages de cette diversification.

A titre d'exemple, quand un client bénéficie d'un crédit immobilier, il peut souscrire les assurances retenues en garanties de ce crédit, telles que l'assurance décès, invalidité et l'assurance Catastrophe Naturelle dans la même agence bancaire sans avoir à se déplacer.

Cette situation est bénéficiaire pour les trois parties, le client qui achète des produits et services financiers à la même source en économisant de l'énergie et du temps, le banquier qui perçoit des commissions et la compagnie d'assurance qui, grâce au réseau de la banque, a rallié un nouveau client.

Il y a aussi des inconvénients, par exemple la double casquette que porte le banquier chargé de vendre des produits de bancassurance qui nécessitent pour lui de prendre en charge une gamme de produits très divers et complexes, une plus grande complexité également de la gestion, ...etc.

Il est vrai que la bancassurance assure de la proximité au client en souscrivant des polices d'assurances chez sa banque mais reste-t-il que la gestion du sinistre soit toujours prise en charge au niveau des compagnies d'assurances.

De ce fait, le client choisi de souscrire son assurance au niveau de la compagnie d'assurance au lieu de la banque parce qu'il sait que, de toute manière, c'est la première qui va le rembourser, il préfère donc économiser le temps et abrégé le chemin.

Pour expliquer la situation, revenons au client bénéficiaire d'un crédit immobilier et des assurances décès et CAT NAT auprès de la banque, en cas de catastrophes naturelles atteignant son bien immobilier, le traitement de son dossier ainsi que le remboursement se feront au niveau de la compagnie d'assurances et non pas au niveau de la banque, de ce fait, les clients assurés préfèrent souscrire leurs polices directement chez la compagnie d'assurance pour plus d'efficacité lors du traitement du sinistre.

Il y a aussi le facteur culturel, si l'assurance n'est pas légalement obligatoire, le consommateur ne voit pas l'intérêt de la prendre. Ce facteur engendre un double effet :

Le premier est que les produits d'assurance dommage sont les plus rentables sur le marché « automobile, catastrophes naturelles » sachant que le produit assurance automobile n'est pas commercialisé par les banques.

Le deuxième est que les assurances des personnes telles que le capital décès, invalidité, hospitalisation...etc. évoluent timidement et chez les compagnies d'assurances elles-mêmes et chez les banques à qui on a élargit la commercialisation de ce volet.

Et comme la bancassurance relève tant de la législation qui réduit la banque avec toutes ces ressources et capacité à un simple agent général, les banques n'arrivent pas à hisser cette activité selon le potentiel existant sur le marché.

Conclusion :

Pour conclure, nous pensons qu'une adaptation des produits de bancassurance s'impose, car les banques ont une panoplie de produits et de services assez complexes, elles devraient être capables de concevoir des produits d'assurances uniques et spécifiques adaptés à leurs propres produits bancaires et offrir des packages financiers complets et plus adaptés tout en ayant la possibilité de déterminer les conditions de leur vente (prix par exemple).

Pour se faire, il est primordial de réviser la réglementation relative à la bancassurance et la position des autorités par rapport à son développement, qui sont, bien évidemment, tout à fait essentielles pour le succès de la bancassurance. Des changements de législation en la matière peuvent influencer de façon positive ou négative les ventes des produits bancassurance.

Références bibliographiques :

Cet article est basé sur l'expérience professionnelle de son auteur.

1-Les ouvrages :

-Alain BORDERIE et Michel LAFITTE, La bancassurance « Stratégies et perspectives en France et en Europe», 1^{ère} édition, France : Revue banque édition, 2004.

-J.P DANIEL, Les enjeux de la bancassurance, France : Edition Vernueil Eds De, 1994.

2-Forums:

-Abdelhakim BENBOUABDELLAH, le secrétaire permanent du CNA, Algérie forte hausse du chiffre d'affaires du secteur des assurances durant le premier trimestre 2013, invité du Forum Économie d'El Moudjahid : L'innovation, une des clés du succès futur, 12/05/2013, Algérie, Alger.

3-Réglémentations et Textes de loi :

- L'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances (n° 65 du 08 mars 1995).

- Le décret exécutif n° 95-344 du 30 octobre 1995 relatif au capital minimum des compagnies d'assurances.

- Le décret exécutif n° 96-267 du 03 août 1996 fixant les conditions et les modalités d'octroi d'agrément des sociétés d'assurances et de réassurance.

- Arrêté du 28 janvier 2007 fixant les modalités et conditions d'ouverture des bureaux de représentation des sociétés d'assurances et/ou de réassurance.

- Le Décret exécutif n° 07-152 du 22 Mai 2007, modifiant et complétant le décret exécutif n° 96-267 du 3 août 1996 fixant les conditions et modalités d'octroi d'agrément des sociétés d'assurances et/ou de réassurance.

-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: les sociétés d'assurances agréées peuvent présenter, sur la base d'une ou de plusieurs conventions de distribution, des produits d'assurance par l'intermédiaire des banques ou des établissements financiers et assimilés.

- Arrêté du 06 août 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 (n° 59 du 23 Septembre 2007).

-Article 228 de l'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995, modifiée et complétée, la société d'assurances doit soumettre, à la commission de supervision des assurances, toute convention de distribution conclue entre elle et l'un des organismes visés ci-dessus, préalablement à sa mise en application.

-La convention de distribution-type régissant la relation entre la société d'assurances et la banque ou l'établissement financier est établie par l'association des assureurs.