

# COMPAGNIE CENTRALE de REASSURANCE

الشركة المركزية لإعادة التأمين



Retrouvez-Nous sur le Web ! WWW.ccr.dz

ALGERE ASS

Bulletin de la Compagnie Centrale de Réassurance

2<sup>ème</sup> semestre 2012 N°10

## EDITORIAL

M.Hadj Med SEBA

Les mutations structurelles que le marché national des assurances a connu ces deux dernières années notamment l'avènement de la bancassurance et la spécialisation des assurances de personnes ne manqueront pas de donner une impulsion à la croissance de l'activité à destination des personnes physiques qui restent encore largement sous assurés. En effet, le volume des assurances à destination des particuliers, l'étendue du parc logement ainsi que la taille de la population active ou à la retraite, sont sans commune mesure avec les niveaux de production actuelle de l'assurance algérienne. Les prémices de la nouvelle dynamique sont déjà observés à travers l'action des nouvelles compagnies spécialisées en assurance de personnes sur les produits et la communication. Mais le marché ne connaîtra de mouvement substantiel de croissance des assurances des risques simples que si cet effort cible des besoins de protection financière identifiés et évalués. Les politiques de communication et de distribution conditionneront également, l'étendue du succès de ce marché naissant des assurances de particulier. La CCR qui est résolument engagé avec le marché national dans cette perspective de développement, continuera à entreprendre des actions de communication et de soutien sur aussi bien les aspects d'innovation que de formation de la ressource humaine. A ce titre, un séminaire a été organisé en novembre 2012 sur le sujet des assurances à destination des particuliers. Les thèmes abordés devaient aider à l'identification des stratégies de lancement pour les sociétés nouvelles mais aussi de redéploiement pour les sociétés existantes. La qualité des interventions animées par des experts de haut niveau n'a pas manqué de susciter des débats et des idées sur les techniques de promotion des produits d'assurances de personnes particulièrement. Pour permettre à un plus grand nombre de professionnels de prendre connaissance avec les thèmes traités à cette occasion, Algereass reproduit dans ce numéro, l'ensemble des conférences présentées.

Bonne Lecture

## LES EVENEMENTS DE LA CCR EN 2012

La CCR a connu durant le deuxième semestre 2012 trois événements majeurs. Dans ce contexte, il convient de rappeler, ces faits importants;

Le premier événement est la participation de la CCR au 50ème anniversaire de l'indépendance de l'Algérie, sous le thème mémoire et réalisations, qui s'est tenu au palais des expositions SAFEX (Juillet 2012), et partager à l'instar des autres compagnies ce fait marquant, dans le pavillon réservé au Ministère des Finances.



Le second événement concerne le déménagement de la compagnie (octobre 2012).

Situé à la Cité Administrative, Plateau Ouled Fayet, le nouvel édifice moderne dans son aspect architectural, digne d'un bâtiment d'entreprise de haut rang, mais aussi dans son organisation au niveau des directions ou chaque département est doté d'une structure parfaitement agencée pour recevoir l'ensemble des travailleurs, avec toutes les commodités mises à leur disposition afin d'évoluer dans un cadre plus convivial et spacieux.

C'est une prouesse pour la Compagnie qui a investi dans la continuité en offrant les conditions favorisant le travail de qualité.

Enfin, le troisième et dernier événement Concerne le séminaire que la CCR a organisé, le 07 novembre 2012 à la salle de conférence de l'hôtel Sofitel, Alger, sous le thème : assurances de particuliers : les expériences et les perspectives locales et étrangères.

Plusieurs communications relatives aux assurances des particuliers en Algérie et dans le monde étaient au menu du séminaire.



Nouveau siège de la CCR

Des experts nationaux et étrangers ont pris part à la rencontre dont le programme prévoyait, outre l'intervention du Président Directeur Général de la Compagnie, des communications autour des assurances des particuliers en Algérie, les assurances de prévoyance dans le monde, les assurances de santé et le régime public de sécurité sociale, le patrimoine des particuliers en plus d'autres thématiques.

Le contenu de ce bulletin est consacré particulièrement au développement de toutes les communications abordées durant ce séminaire.



Séminaire du 07 Nov. 2012

## S O M M A I R E

EDITORIAL M.Hadj Med SEBA	[P/1]
Les assurances de prévoyance dans le monde : Essor & Innovation M. Ronald CHIDIAC	[P/2]
Les Assurances santé et le régime public de sécurité sociale : Mr. J.Paul BURDEAU	[P/4]
Patrimoine des particuliers : Les risques et les produits : M. Belhassen TONAT	[P/5]
Les assurances de particuliers en Algérie cadre légal et pratique : Mlle Dallal ZIANI	[P/7]
Takaful : un moteur de croissance des assurances de particuliers : Dr. Ludwig STITFL	[P/10]
Distributions des risques des particuliers : Quels avantages pour la Bancassurance : M.Slimane ECHCHIAB	[P/12]

# ASSURANCES DE PRÉVOYANCE: ESSOR ET INNOVATION

Par M.Ronald Chidiac Directeur Général Arab Ré



## Contenu

1. Assurance vie comme catalyseur de développement
2. Essor du marché de l'assurance vie
3. Contraintes et frein à la croissance de l'assurance vie
4. Opportunité de croissance de l'assurance vie dans la région Arabe
5. Transformer l'opportunité en réalité
6. Le marché Algérien
7. Conclusion

## 1. Assurance vie comme catalyseur de développement

L'assurance vie constitue l'épine dorsale de l'économie moderne; alors que faut-il faire pour éviter la paralysie de notre économie ou la redynamiser? Encourage le taux d'épargne général des marchés financiers plus actifs, ce qui facilite l'investissements et donc la dynamique économique



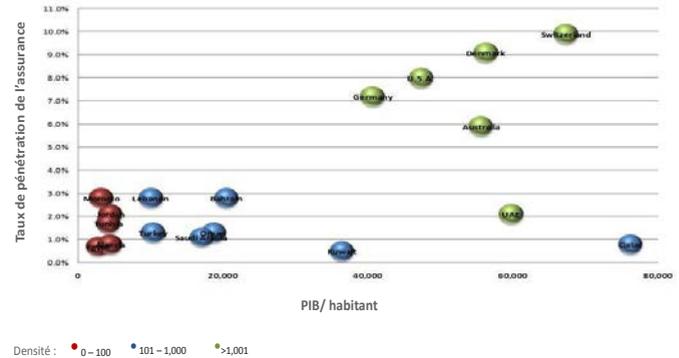
Encourage le taux d'épargne général des marchés financiers plus actifs, ce qui facilite l'investissements et donc la dynamique économique

Abaisse le niveau d'épargne de précaution; devenue inopportune si les risques envisagés sont transférés à l'assureur. La réduction du niveau de fonds improductifs ou inutilisés stimule les investissements et la consommation

## 2. Essor du marché de l'assurance vie

### 2.1. L'assurance dans le monde (Arabe) (1/2)

L'industrie de l'assurance dans le monde Arabe es tmanifestement immature et encore très sous-développée.



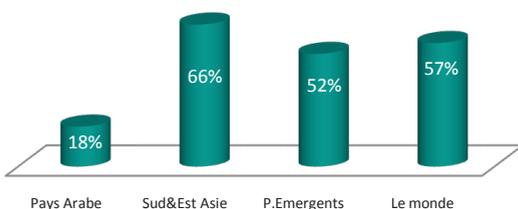
L'assurance vie constitue l'épine dorsale de l'économie moderne; alors que faut-il faire pour éviter la paralysie de notre économie ou la redynamiser?

## 2. Essor du marché de l'assurance vie

Pays	Population (en M)	Age median	Inflation (en %)	Taux d'intérêt annuel moyen (en %)	PIB/ habitant (en US\$)	Prime d'assurance /habitant (en US\$)	Assurance vie en % de la prime totale	Taux de pénétration de l'assurance vie (en %)
Algérie	36	28	5.1	4	5,244	33	9%	0.1
Egypte	83	25	10.4	9.2	2,781	21	43%	0.3
France	66	40	2.1	1.5	42,377	4,041	65%	6.2
Inde	1,232	27	7.7	8.5	1,489	59	83%	0.7
Jordanie	6.2	22	4.7	3.5	4,666	99	9%	0.2
Liban	4.3	31	5	6.2	9,904	287	28%	0.8
Maroc	32	27	1.7	3	3,054	89	30%	0.9
Tunisie	11	31	4.2	3.7	4,297	77	14%	0.3

Source: Trading economics 2011| Swiss Re sigma no3/2012| World Bank

### La proportion des primes vie



### Les caractéristiques dans notre région:

- Population très jeune
- La pénétration de l'assurance en général est très faible
- Assurance Vie toujours sous-développée
- Le potentiel de croissance y est très important

### Mais

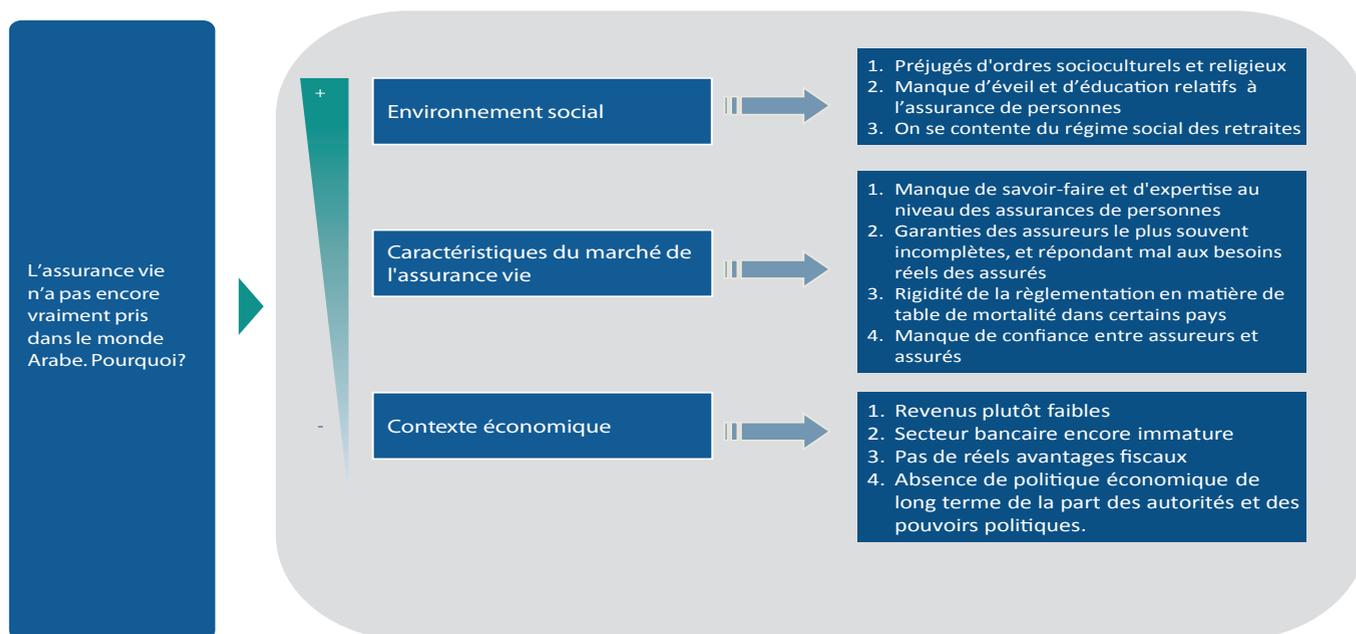
- Taux d'intérêt réel faible, si ce n'est négatifs
  - Marché financiers très immature
- => Ce qui ne facilite pas les produits vie avec épargne



# ASSURANCES DE PRÉVOYANCE: ESSOR ET INNOVATION

Par M.Ronald Chidiac Arab Ré

## 3. Contraintes et frein à la croissance de l'assurance vie



## 4. Opportunité de croissance de l'assurance vie dans la région Arabe

Le potentiel de croissance est vraiment énorme, avec des implications positives sur notre économie

Une population beaucoup plus jeune que les pays développés.

Le taux de dépendance vieillesse y est égal à 6% vs. 25% en France. Il devrait rester sous les 10% jusqu'en 2050.

Le besoin de protection devient palpable avec les risques grandissants: terrorisme, guerre, pandémies,...

La notion d'épargne devient plus importante avec la cherté de vie

Avec la richesses des pays Arabe, les marchés financiers se développent, créant des opportunité de rendement plus important.

Les nouvelles politiques gouvernementales ne vont pas tarder à traiter le problème de la distribution des richesses.

Un certains nombre d'institutions sont prêtes à aider dans le développement de l'assurance vie: Financement, informatique, produits, formations, campagne de promotion, etc.

Projections des primes vie dans le région Arabe

Prime vie(*) en Mrd de US\$	2011	2012 <sup>P</sup>	2013 <sup>P</sup>	2014 <sup>P</sup>	2015 <sup>P</sup>	2016 <sup>P</sup>
	4.3	4.6	5.1	5.7	6.6	8

Source: Arab Re analysis  
†: Projection

\* Dans un cadre de politique passive

Prime vie(**) en Mrd de US\$	2011	2012 <sup>P</sup>	2013 <sup>P</sup>	2014 <sup>P</sup>	2015 <sup>P</sup>	2016 <sup>P</sup>
	4.3	4.6	5.3	6.3	7.9	10.6

\*\* Dans un cadre de politique active

## 5. Transformer l'opportunité en réalité

<b>Social</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Offrir des produits d'assurance vie Takaful conformes avec les principes de la loi Islamique (i.e. Sharia)</li> <li>Promouvoir la culture d'assurance de manière générale (ex. spot publicitaire, formation spécialisée dans les universités,...)</li> </ul>
<b>Marché de l'assurance</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Formation de la force de vente</li> <li>Promotion de la bancassurance</li> <li>Créer une demande, et préparer le terrain pour des produits plus sophistiqués</li> </ul>
<b>Economique</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Promouvoir la micro-finance et la protection « obligatoire » y relative</li> <li>Développement de la micro-assurance / micro-Takaful pour couvrir les populations pauvres et non bancarisées</li> <li>Rendre l'assurance vie attractive via des avantages fiscaux</li> </ul>

# LES ASSURANCES « SANTÉ » & LE RÉGIME PUBLIC DE SÉCURITÉ SOCIALE

## QUELS CHOIX ?

Par M. Jean Paul Burdeau CCR (paris)

### Sommaire

- Historique
- Le Régime Public de Sécurité Sociale
- Les Assurances « Santé »
- Les choix
- Conclusion

### HISTORIQUE

- De 1830 à 1945
  - Premières Mutuelles couvrant la maladie
  - Premiers régimes spéciaux
- 1945 – 1946
  - Création de la Sécurité Sociale
  - Les régimes spéciaux refusent l'intégration
- Depuis 1946
  - Amélioration de certaines branches
  - Adaptation à la conjoncture économique et sociale

### Le Régime Public de Sécurité Sociale

Il est constitué de quatre branches :

- Accidents du travail Maladies professionnelles
- Vieillesse et Veuvage
- Famille (Handicap, Logement,...)
- Maladie (Maladie, Maternité, Incapacité)

Les quatre branches n'ont pas le même poids :

	Budget	Résultat
• Accidents du travail	: 9.0	-0.4
• Vieillesse et Veuvage	: 78.9	-1.9
• Famille	: 50.0	-1.3
• Maladie	: 121.0	-8.0

En Md€

- Depuis 1960, les comptes de la Sécurité Sociale étant déficitaires, l'Etat cherche des moyens de se désengager :
  - Augmentation du ticket modérateur
  - Les remboursements dentaires et optiques fortement réduits
  - Instauration de franchises
  - Remboursement réduit ou supprimé pour des médicaments de confort.....

### Les Assurances « Santé »

La Sécurité Sociale ne couvrant pas la totalité des frais de Santé, les personnes ont cherché auprès d'organismes privés une protection complémentaire :

- Les Mutuelles (59%)
- Les Institutions de Prévoyance (17%)
- Les Sociétés d'Assurances (24%)
- En général, ses organismes prennent en charge le ticket modérateur et le forfait hospitalier, mais ne couvrent pas toujours les dépassements d'honoraires et sont incités à ne pas prendre en charge les franchises.
- En s'engageant aux travers de contrats solidaires et responsables, ils bénéficient d'exonérations fiscales et sociales.

### Les Choix

- Le Régime Public de Sécurité Sociale, avec la crise, va devoir réduire ses dépenses pour revenir à l'équilibre.
- Différents choix sont possibles pour le secteur privé :

- Influencer sur les décisions de l'Etat
- Augmenter les cotisations
- Réduire les prestations
- Influencer sur les décisions de l'Etat
  - ✓ Le lobbying du secteur médicale
  - ✓ La concurrence
  - ✓ La pression de l'état
  - ✓ L'opinion publique
- Augmenter les cotisations
  - ✓ Perte d'assurés
  - ✓ Anti-sélection
  - ✓ Meilleur résultat
- Réduire les prestations
  - ✓ Création d'un réseau médical
  - ✓ Mise en place d'un Call Center
  - ✓ Optimiser son système de gestion
  - ✓ Négocier des tarifs avec les hôpitaux
  - ✓ Interdire certaines pratiques

### Conclusion

Les assurances « Santé » vont se développer mais il faudra tenir compte de l'opinion publique car pour la grande majorité de la population :

- le Régime Public de la Sécurité Sociale est basé sur la solidarité
- les acteurs privés créent une injustice avec une assurance « Santé » à deux vitesses.



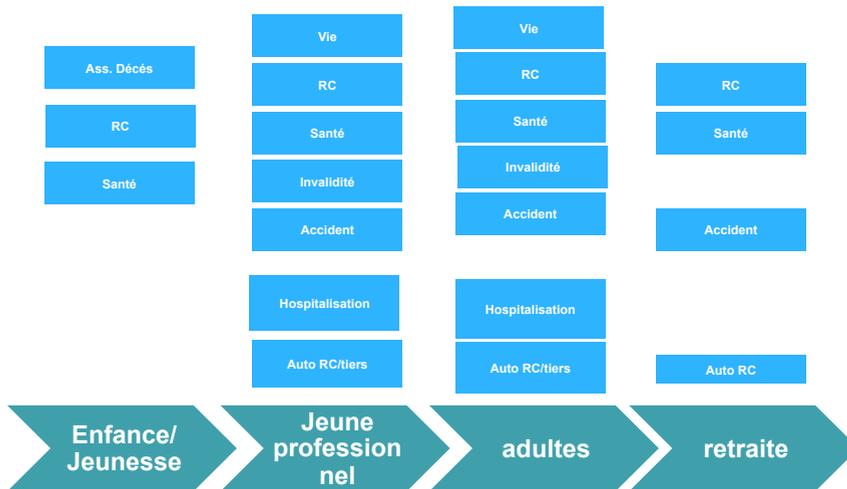
M. Jean Paul Burdeau CCR (paris)

**Sommaire**

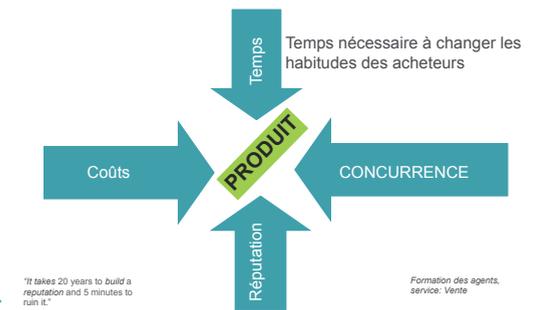
- Demande de l'Assurance en fonction de la phase de vie
- Demande de l'Assurance selon les phases de développement d'une société.
- Les pressions sur le développement d'un produit d'assurance
- Quelques produits réussis dans le monde
- Une offre de produit adaptée
- La Distribution: un facteur indispensable pour la réussite
- Les Défis de l'assurance des particuliers en Algérie



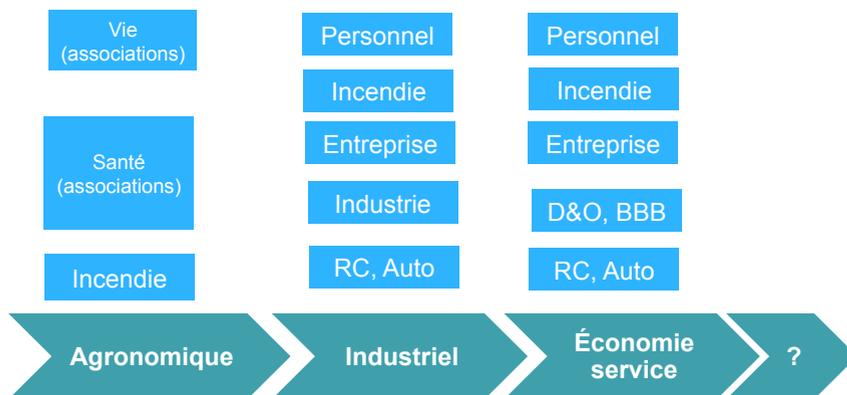
Demande de l'Assurance en fonction de la phase de vie



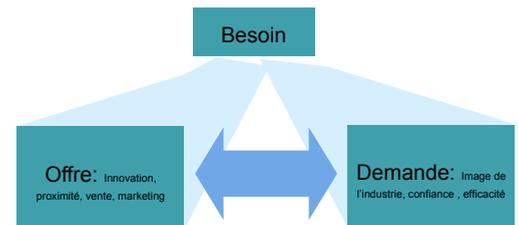
3. Les pressions sur le développement d'un produit d'assurance



Demande de l'Assurance selon les phases de développement d'une société.



Une offre de produit adaptée



Un peu d'histoire ... les assurances de particuliers en Allemagne

- L'Assurance d'incendie commençait chez les compagnies publiques ou par obligation/recommandation par les états fédéraux ou l'église, 18e siècle
- L'Assurance des personnes a été pratiquée par les compagnies mutuelles des associations professionnelles etc.
- L'acceptation de l'assurance par le public a augmenté avec le temps
- En effet: Les débuts étaient plutôt régionaux, publiques/obligatoires et mutuels. Les SA sont venus avec maturation du marché



# Communication de M. Belhassen TONAT *Directeur Régional Afrique du nord (Munich RE)*

## Patrimoine des particuliers: Les risques et les produits

### Carte inondation, indonésie



**KARTU PERLINDUNGAN SIAGA 1 MANGGARAI**

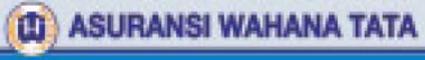
Kartu ini hanya diperuntukkan bagi mereka yang bertempat tinggal di Wilayah & area: Kecamatan Tebet dan Jatinegara; serta Kelurahan Kebon Manggis, Pegangsaan, Cikoko, Pengadegan, Rawa Jati, Cawang, Cililitan, Balekambang.

Harga: Rp 50.000,-  
(Lima Puluh Ribu Rupiah).

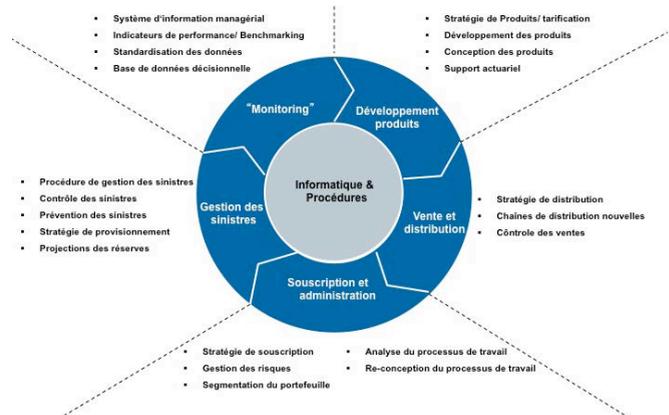
Kartu Dapat Dibeli di: Kantor Pos, Dian Mandiri.

Pembeli Kartu HARUS melakukan registrasi identitas pribadinya pada saat membeli kartu ini.

Kartu ini tidak dapat diuangkan kembali diluar ketentuan yang berlaku.



### Services autour de la chaîne des valeurs



### La Distribution: un facteur indispensable pour la réussite

- Développement des agents généraux, bien formés et payés.
- Planification à moyen terme, pas 150 ans, pas 3 ans. Respecter les attentes.
- Tenir/assurer la qualité de réseau des agents attachés
- Faire usage des associations/groupes d'affinité et les connecter avec le réseau des agents directs.

### Pour être leader sur nos marchés, nous nous focalisons sur nos points forts

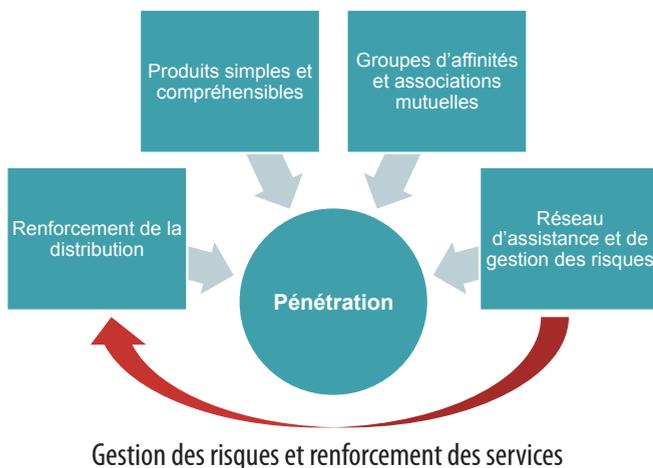
**Savoir-faire en matière de souscription** : fixation des prix, gestion des cycles, élaboration des traités et des conditions, modélisation des risques

**Savoir-faire en matière de gestion du capital / services à valeur ajoutée** : expertise en GRE, gestion de portefeuille, approche axée sur les solutions, souscription Facultatifs, développement de produits, outils

**Accès client unique** : proximité vis-à-vis des clients et du marché, présence mondiale, marque réputée

**Capacité significative / sécurité financière de premier ordre** « bilan solide », note AA / capital de base.  
175 % des pertes résultant d'un sinistre se produisant une fois tous les 200 ans, allocation efficace du capital.

### Les Défis de l'assurance des particuliers en Algérie



### Automobile: la vitrine de notre métier



**SPECIAL SEMINAIRE**  
07 Novembre 2012  
Assurances des Particuliers

# LES ASSURANCES DE PARTICULIERS EN ALGERIE

Cadre légal et pratique : par Dallal Ziani chef division CCR-Alger



## Sommaire

### INTRODUCTION

- I- Cadre légal des assurances de particuliers en Algérie
- II- Etude du marché algérien des assurances de particuliers
- III- CONTRAINTES & PERSPECTIVES
- IV- CONCLUSION

### INTRODUCTION

L'individu doit veiller à minimiser au maximum, les effets néfastes des sinistres auxquels il serait confronté

Ces sinistres peuvent toucher:

- Les biens de l'individu tel que son véhicule, sa maison, etc .....
- La personne de l'individu ou sa famille

### I- CADRE LEGAL DES ASSURANCES DE PARTICULIERS EN ALGERIE

#### Cardre Légal

**Les assurances de personnes :** dispositions du titre 1er des assurances terrestres, chapitre III – « assurances de personnes et capitalisation » de l'ordonnance 95-07 modifiée et complétée par la loi 06-04.

**Les assurances de dommages :** dispositions du titre 1er des assurances terrestres, chapitre II – « des assurances de dommages » de l'ordonnance 95-07 modifiée et complétée par la loi 06-04

**L'assurance automobile :** l'ordonnance 74-15 relative à l'obligation de l'assurance des véhicules automobiles et au régime d'indemnisation des dommages modifiée par la loi 88-31

**L'assurance des catastrophes naturelles :** elle est régie par l'ordonnance 03-12 relative à l'obligation d'assurance des catastrophes naturelles et à l'indemnisation des victimes et ses textes d'application.

### II - ETUDE DU MARCHÉ ALGÉRIEN DES ASSURANCES DES PARTICULIERS

#### 1- LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE

##### 1-1 Produits commercialisés

#### A- ASSURANCES DE PERSONNES

- INDIVIDUELLE ACCIDENT
- ASSURANCE INDIVIDUELLE ACCIDENTS SCOLAIRES
- TEMPORAIRE AU DECES
- ASSURANCE VOYAGE & ASSISTANCE
- ASSURANCE VOYAGE & ASSISTANCE (Hadj et Omra)
- ASSURANCE RETRAITE COMPLEMENTAIRE
- ASSURANCE RAPATRIEMENT DE CORPS
- ASSURANCE SANTE INTERNATIONALE
- ASSURANCE EMPRUNTEUR
- ASSURANCE MALADIE
- ASSURANCE MIXTE

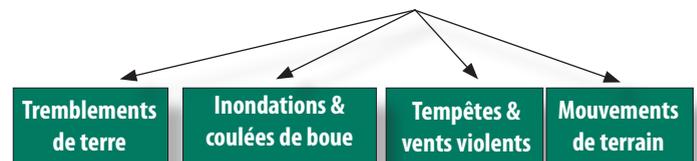
#### B- ASSURANCE MULTIRISQUES HABITATION



#### C- ASSURANCES AUTOMOBILE

- LA RESPONSABILITE CIVILE
- TIERS AVEC OU SANS COLLISION
- DOMMAGE COLLISION
- BRIS DE GLACE
- VOL
- INCENDIE ET EXPLOSIONS
- DÉFENSE ET RECOURS
- PERSONNES TRANSPORTÉES

#### D- ASSURANCE DES CATASTROPHES NATURELLES



#### 1-2 Réseau de distribution

Le réseau de distribution des compagnies algériennes d'assurance est composé de:

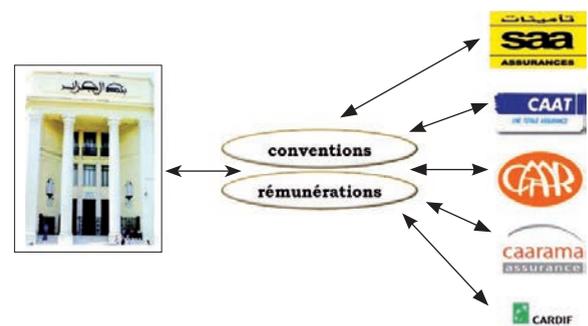
- AGENCES DIRECTES
- AGENCES GÉNÉRALES D'ASSURANCE
- COURTIERS D'ASSURANCE
- BANQUES

#### LA BANCASSURANCE

Introduite en 2006 par la loi 06-04 article 53 les produits d'assurance qui peuvent être distribués par les banques sont :

- Assurances de personnes
- L'assurance crédit
- L'assurance multirisques habitation
- L'assurance des catastrophes naturelles
- Les risques agricoles

#### Conditions et dispositions de la bancassurance



## Le marché Algérien de la bancassurance

Chiffre d'affaires global du secteur des assurances (2011)  
86 675 000 000 \* DA

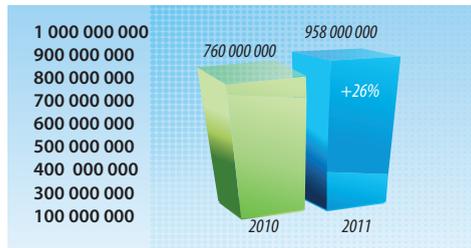
Chiffre d'affaires global de la bancassurance  
1 078 000 000 DA

\* Ministère des Finances

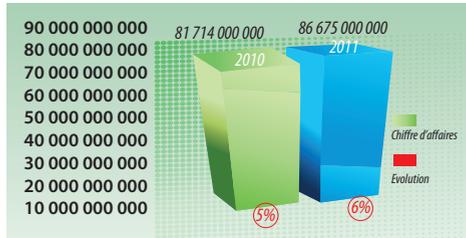
1,24 %

## Le marché Algérien de la bancassurance

Primes émises assurances de particuliers



Evolution du chiffre d'affaire du secteur des assurances



Taux de pénétration de l'assurance

Source ONS

Produit Intérieur Brut  
2011  
178 Milliards Dollars US \*

Taux de pénétration de l'assurance  
0,70%

Taux de pénétration de l'assurance de particuliers  
0,25%

Densité de l'assurance

Chiffre d'affaires assurance  
2011  
86 675 Millions DA\*

Densité

Population  
2011  
36,7 Millions \*\*

Mondiale  
661 USD

Tunisie  
77 USD

Densité  
33 Usd

\* Ministère des Finances  
\*\* Source ONS

### 1- 3 Résultats des différentes branches

#### A- LES ASSURANCES DE PERSONNES



\* Revue Sigma N°1/2012

## A- Les assurances de personnes

Quelques indicateurs \*



Taux d'accroissement

2%

37.1 Millions  
au 1er janvier  
2012

\* Source ONS

### Dépenses de santé

Pays	Algérie	Maroc	Tunisie	Liban
Dépense de santé par habitant	390	189	263	830
Dépense de santé (total) / PIB	7,3	5,8	6,26	7,76

## Les sociétés d'assurance de personnes en Algérie



Créée le 13 septembre 2007



Créées le 17 avril 2011



Créée le 11 août 2011



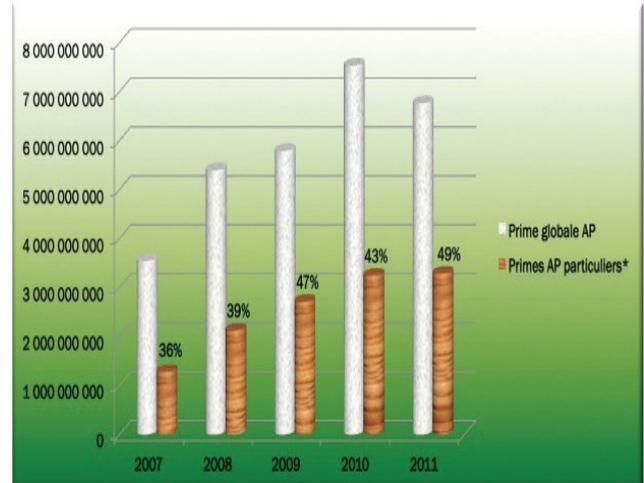
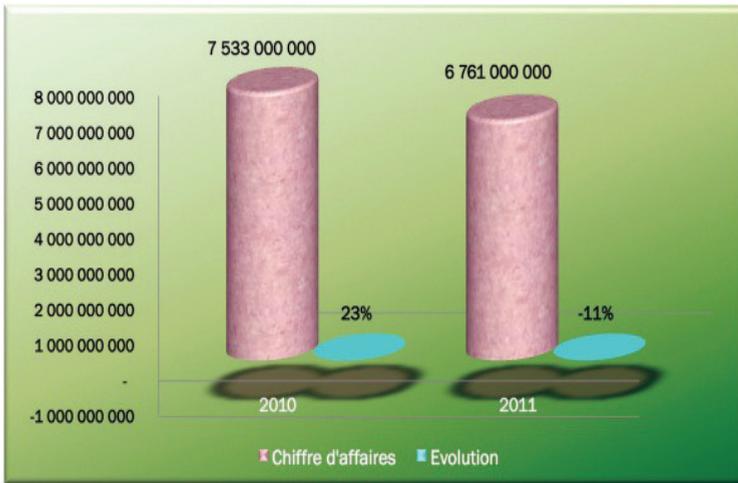
Créée le 02 novembre 2011



Créée le 05 Janvier 2012

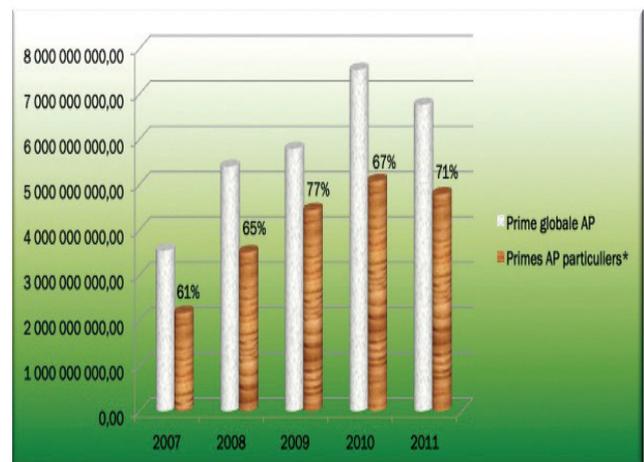
SPECIAL SEMINAIRE  
07 Novembre 2012  
Assurances des Particuliers

Répartition du chiffre d'affaires

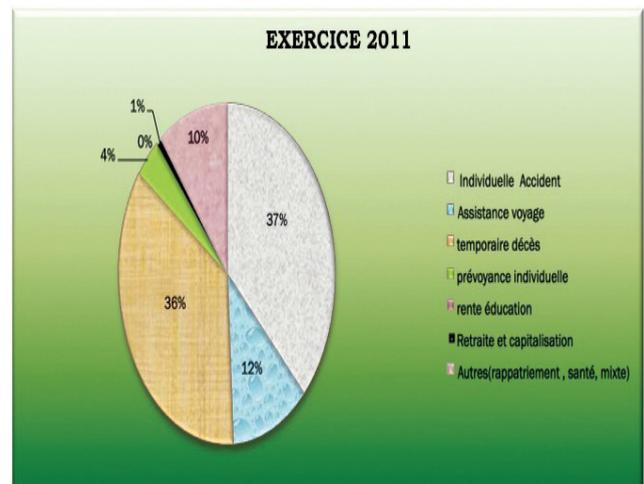
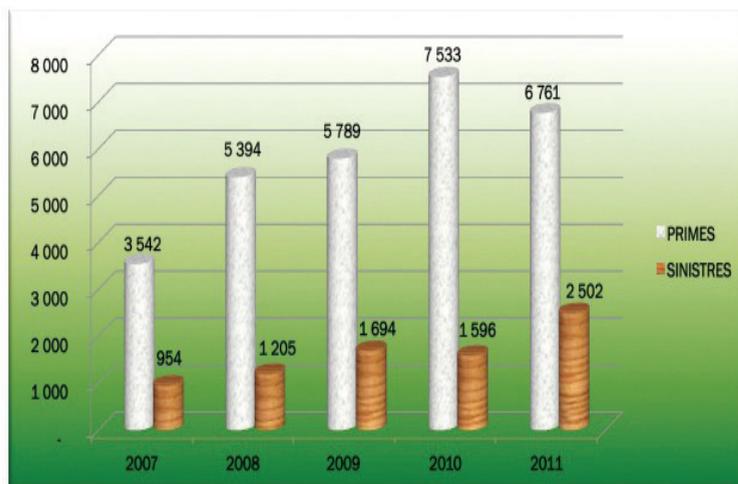


\*Contrats individuels uniquement

Evolution du chiffre d'affaires



\* Contrats individuels +50% de la production des contrats assurance groupe



\*Chiffres en millions de DA

\* Source Ministère des Finances

# TAKAFUL un moteur de croissance des assurances des particuliers

Dr Ludwig Stiffl / Directeur du centre de compétence Takaful Munich Re - Allemagne

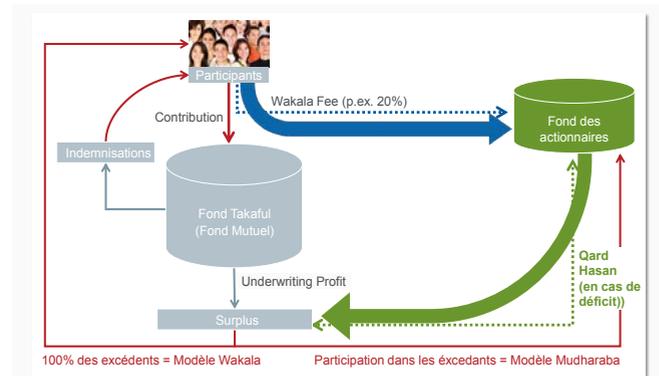
## Sommaire

1. L'idée fondamentale
2. Le système takaful et ses options différentes
3. La performance du secteur – promesse et réalité
4. Histoires de succès
5. Une vision à terme longue

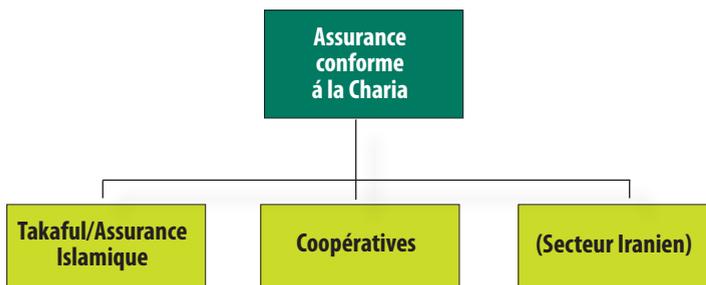
## Challenges du secteur de l'assurance dans les pays Musulman



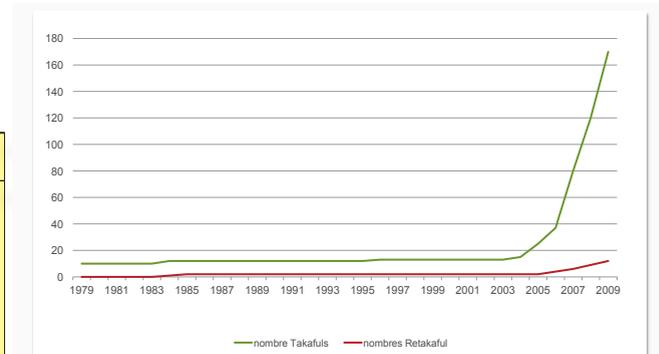
## Le modèle de séparation des fonds des participants et des actionnaires - un hybride mutuelle-anonyme



## Deux sortes d'assurance conforme à la Charia



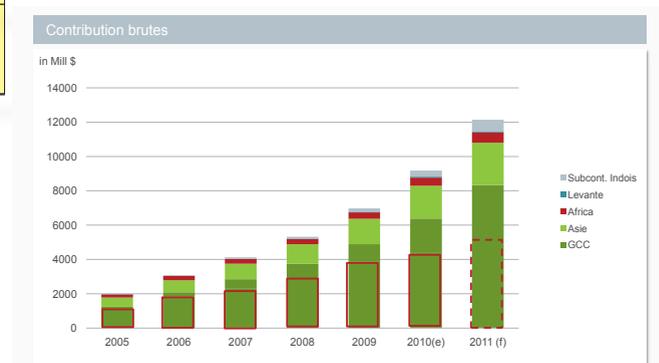
## La création des compagnies



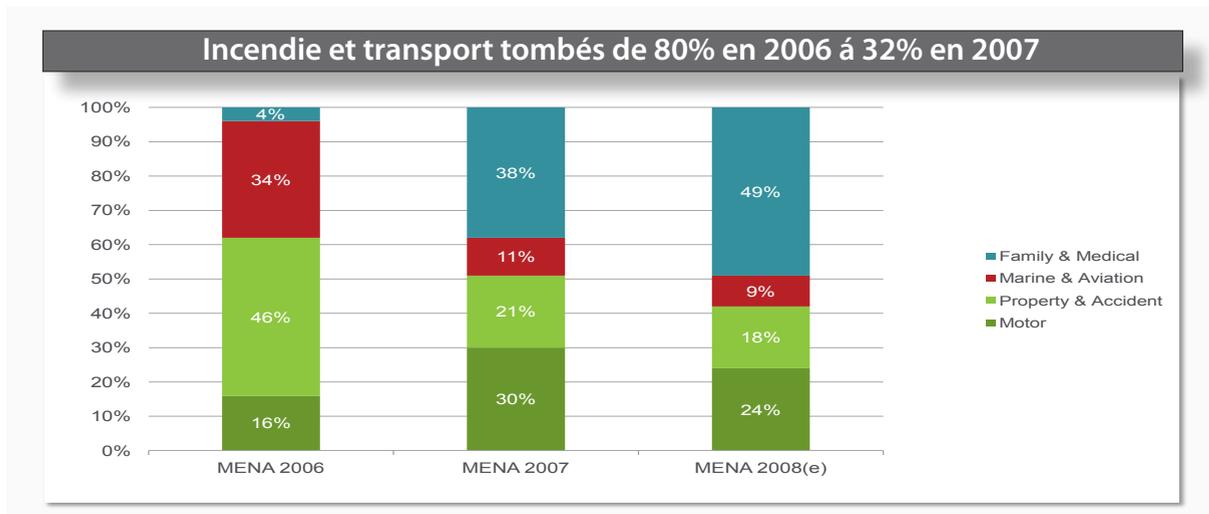
## Qu'est-ce qui rend l'assurance conventionnelle inacceptable à la majorité des Ulema?

<b>Maisir – Aléa</b>	C'est vu dans la relation bilatérale entre assureur et assuré.
<b>Gharar – Incertitude</b>	Traités, dont les droits et devoirs ne sont pas bien définis sont nuls et c'est relié à la prime et l'indemnisation. Une certaine mesure d'incertitude est, cependant, accepté comme part de la réalité de la vie et ce qu'est interdit est seulement le gharar excessif
<b>Riba – Intérêt</b>	Intérêt compris comme compensation pour l'usage temporel des fonds sans-risque est considéré riba.
<b>Haram – Prohibé</b>	Investissement dans ou couverture d'assurance pour de biens prohibés est aussi prohibé

## Chiffres principaux: Apparemment croissance continue



## Changement rapide dû à l'introduction d'obligation d'assurance santé



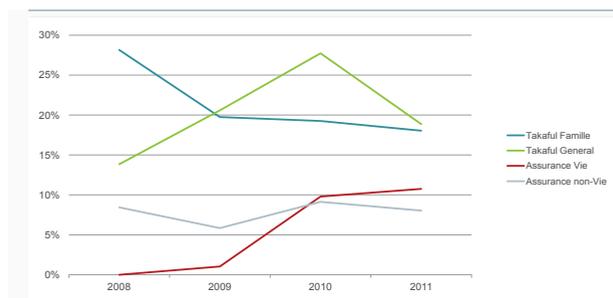
## Performance des takafuls dans le Golfe – inférieure à l'assurance traditionnelle

### Ratio combiné



## Les histoires de succès: La Malaisie

Taux de croissance des secteurs takaful et d'assurance entre 2008 et 2011



Les histoires de succès: La Malaisie Développement de pénétration

En % du PNB

	2008	2009	2010	2011
Takaful General	0,1	0,1	0,1	0,1
Takaful Famille	0,3	0,4	0,5	0,5
Assurance Generale	1,3	1,4	1,4	1,3
Assurance Vie	2,6	3,0	2,9	2,7
Total	4,3	4,9	4,9	4,6
Total conventionnel	3,9	4,4	4,3	4

### Résumé de la performance, 1

- Pendant la première décennie Takaful - surtout en Moyen Orient - n'a pas amélioré la pénétration, ni la réputation du secteur de l'assurance.
- Le nombre important des sociétés Takaful créées récemment a eu un impact négatif sur la rentabilité de ces sociétés.
- Les compagnies Takaful ne se distinguent suffisamment des sociétés conventionnelles, encore augmentant la concurrence.
- Pas une approche spécifique pour accéder des marchés d'assurance, mais l'idée fondamentale reste valide.

### Résumé de la performance, 2

Il y avait des secteurs réussies, notamment

- en Vie/santé,
- en Asie (Malaisie, Pakistan)
- Faisant usage de distribution bancassurance
- et groupes d'affinité
- Produits distinguables des compagnies conventionnelles sont préférables: par ex. assurance voyage Hajj/Umra, Microtakaful, et produits mutuelles

# Distribution des risques des particuliers : Quels avantages pour la bancassurance?



## La Bancassurance dans le monde et au Maroc

### Sommaire

#### La bancassurance dans le monde et au Maroc

- Les modèles de bancassurance
- Les avantages de la bancassurance
- Quelques chiffres clés

#### La Bancassurance à Wafa Assurance

- Historique
- Les réalisations commerciales
- Le réseau de distribution
- Les produits distribués
- Les facteurs clés de succès

Mr. Slimane ECHCHIHAB  
D.G / Wafa Assurance - Maroc

#### les différents modèles de bancassurance

Accord de distribution	Joint Venture	Filiale (modèle intégré)
<i>Faible</i>	<i>Degré d'intégration</i>	<i>Elevé</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>La banque joue un rôle d'intermédiaire pour une compagnie d'assurance ;</li> <li>Pas ou peu d'échanges de bases de données clients ;</li> <li>Faible investissement.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>La banque s'associe à une ou plusieurs compagnies d'assurance ;</li> <li>Transfert de savoir faire ;</li> <li>Investissement important à long terme.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Opérations et systèmes totalement intégrés ;</li> <li>Offre globale de services financiers (banque et assurance : "one stop shop") ;</li> <li>La banque et la compagnie d'assurances partagent la même vision, les mêmes objectifs et souvent la même culture.</li> </ul>

*Le modèle intégré permet une plus grande marge de manœuvre pour rationaliser les coûts, ainsi qu'une efficacité opérationnelle et commerciale considérablement améliorée.*

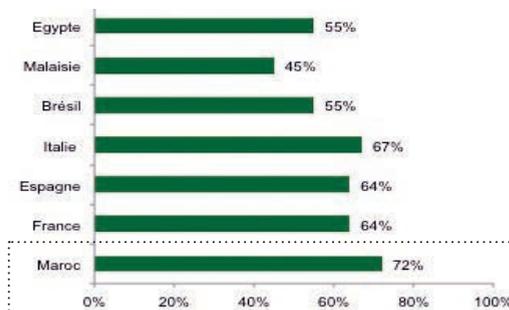
#### Les avantages de la bancassurance

<b>Pour l'assureur</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Accès à une nouvelle clientèle (celle de la banque) ;</li> <li>Diversification des modes de distribution ;</li> <li>Exploitation du réseau existant de la banque pour adresser plus rapidement de nouveaux marchés ;</li> <li>Réduction des coûts de distribution par rapport aux frais inhérents aux réseaux traditionnels.</li> </ul>
<b>Pour la banque</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Source additionnelle de revenus (commissions sur primes d'assurance) ;</li> <li>« One stop shop » des services financiers (banque et assurance) ;</li> <li>Fidélisation de la clientèle existante de la banque notamment à travers le multi-équipement ;</li> <li>Produits d'assurances comme produits d'appels pour la conquête de nouveaux clients ;</li> <li>Coûts de distribution quasi marginaux.</li> </ul>
<b>Pour le consommateur</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>« One stop shop » des services financiers (banque et assurance) ;</li> <li>Produits d'assurance à des prix réduits grâce notamment à l'offre de « packs » de services financiers (banque et assurance) ;</li> <li>Mode de règlement simplifié (prélèvement automatique) ;</li> <li>Conseil de meilleur qualité pour les clients avec une meilleure adéquation entre leurs besoins et les solutions qui leur sont proposées..</li> </ul>

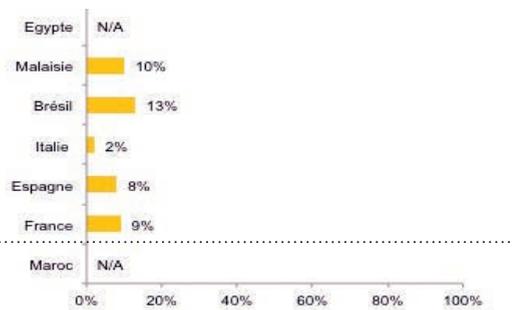
#### Quelques chiffres clés

#### La bancassurance est un modèle de distribution dominant en assurance Vie et marginal en assurance Non-Vie

Part de la bancassurance dans l'assurance Vie



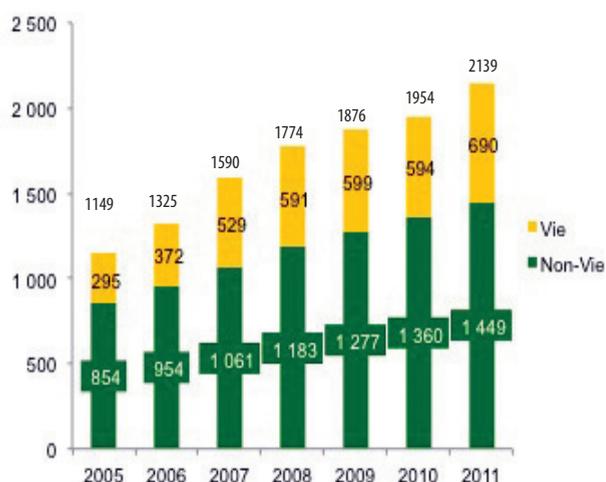
Part de la bancassurance dans l'assurance Non-Vie



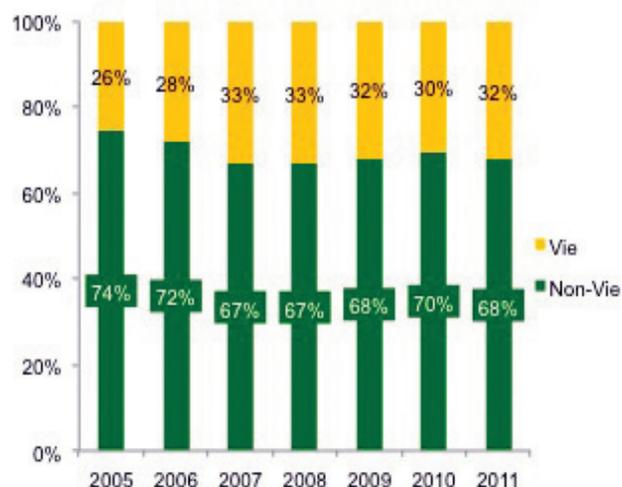
Les écarts de développement dépendent principalement des facteurs suivants :

- Normes législatives et réglementaires en vigueur (distribution Vie et Non-Vie) ;
- Systèmes fiscaux (incitation fiscale) et structures des régimes de retraite (taux de remplacement offerts par les régimes en place) ;
- Niveaux de densités bancaires et taux de bancarisation ;
- Taux de pénétration de l'assurance.

### Marché de l'assurance au Maroc en millions d'€

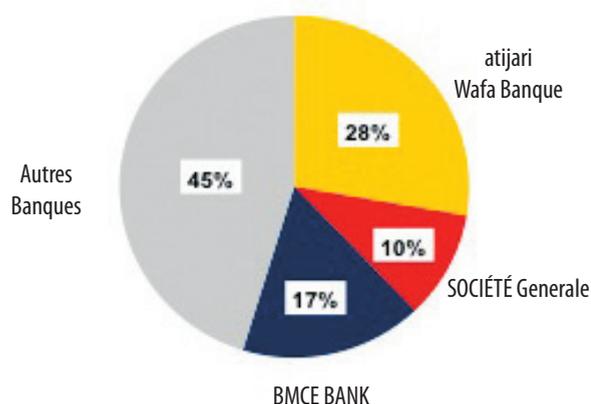


### Répartition Vie / Non-Vie

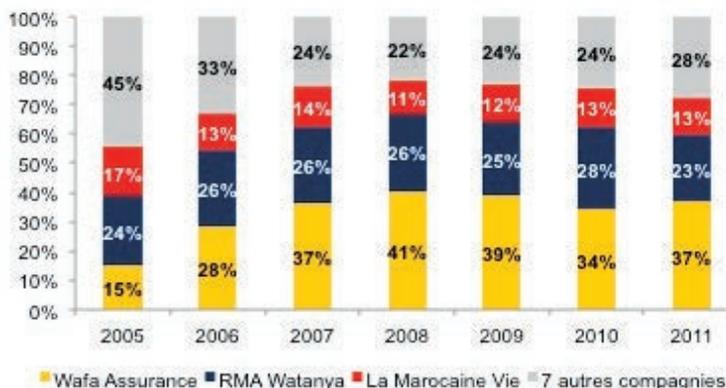


- La croissance de l'assurance Vie au Maroc a été près de 2 fois supérieure à celle de l'assurance Non-Vie entre 2005 et 2011.
- Le TCAM de la branche Vie s'établit à plus de 15% par an sur la période 2005-2011 contre 9% pour la branche Non-Vie.
- Le poids de l'Assurance Vie est passé de 26% en 2005 à plus de 32% en 2011.

### Parts de marché en dépôts bancaires en 2011

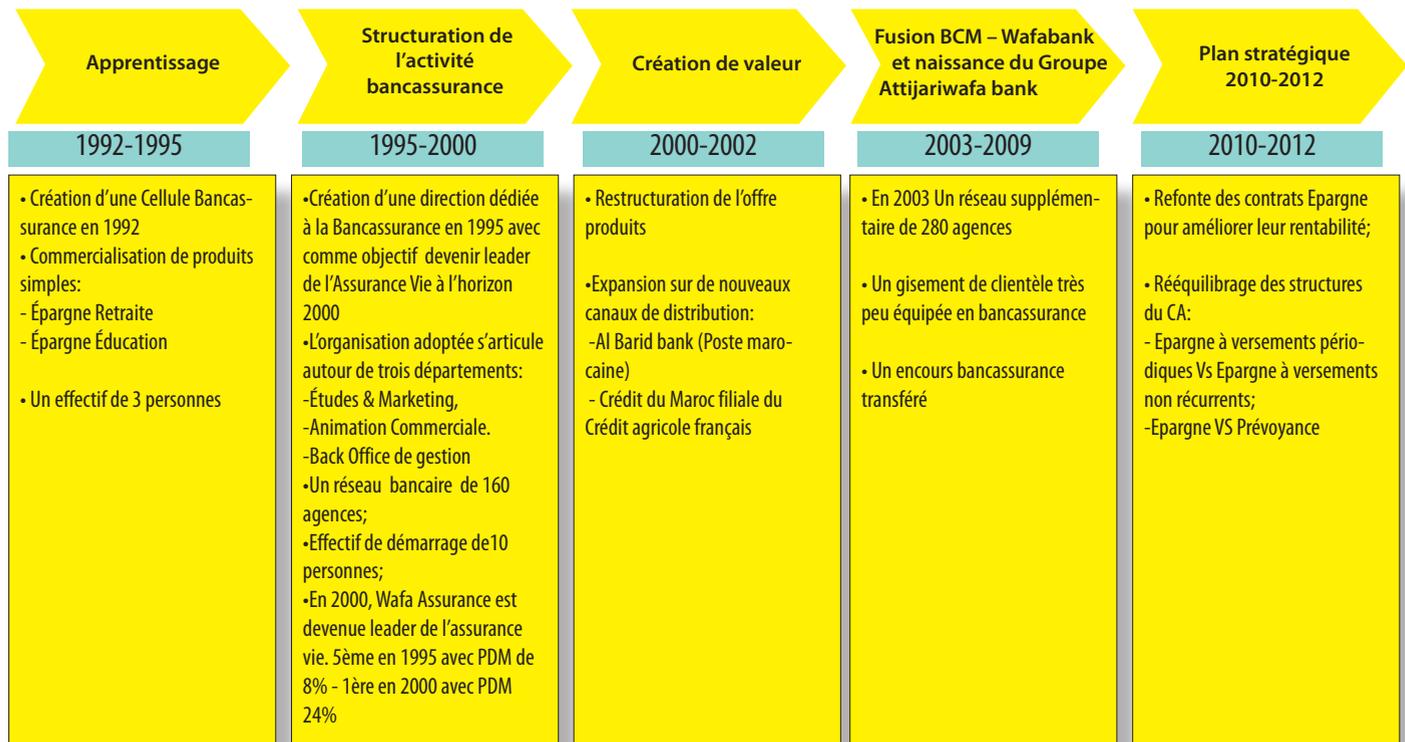


### Evolution des parts de marché dans l'assurance Vie au Maroc



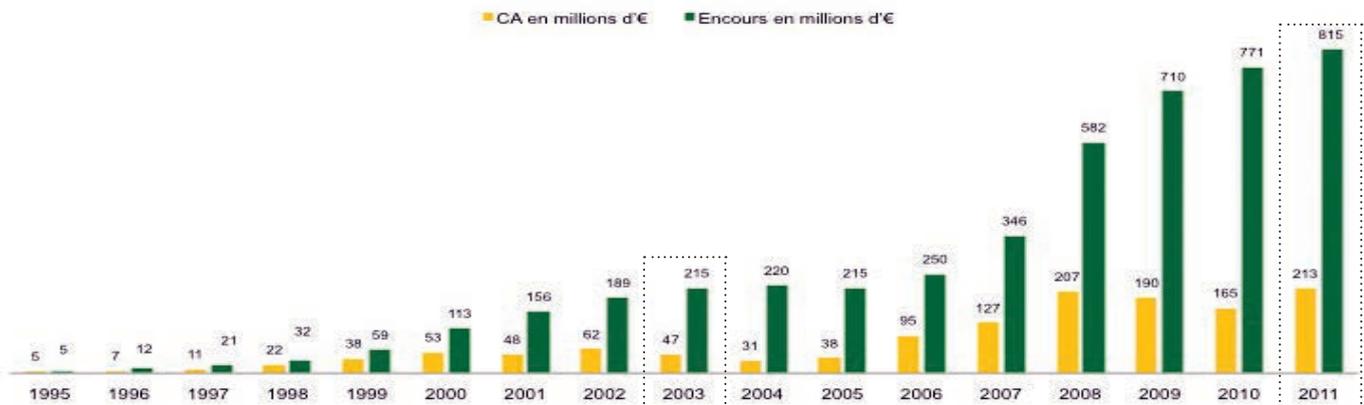
- Au Maroc, la réglementation ne permet de distribuer à travers le réseau bancaire que les produits d'assurance de personnes et l'assistance.
- 3 Bancassureurs se partagent 3/4 du marché de l'Assurance Vie au Maroc (lorsque les groupes bancaires correspondants concentrent plus de la moitié des dépôts).
- Le succès de la bancassurance prend appui à chaque fois sur des liens capitalistiques forts entre la banque et l'assurance, qui garantissent une exploitation optimale du réseau bancaire pour la commercialisation des produits d'épargne et de prévoyance.

## Cinq phases ont marqué l'activité de la bancassurance à Wafa Assurance



## Les réalisations commerciales

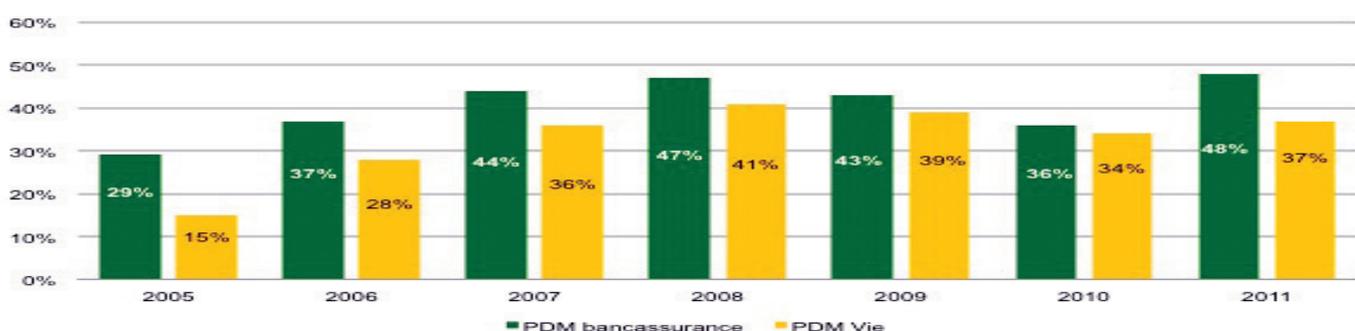
### Evolution des encours Epargne et du chiffre d'affaires Bancassurance



Depuis l'affiliation au Groupe Attijariwafa bank en 2003 jusqu'à fin 2011, les encours épargne et le chiffre d'affaires bancassurance ont enregistré une forte croissance :

- Les encours Epargne ont été multipliés par 3,8
- Le Chiffre d'affaires par 4,5.

## Part de marché Vie et bancassurance de Wafa Assurance



Le leadership de Wafa Assurance dans l'assurance Vie au Maroc a été atteint grâce au développement de la bancassurance.

## Le réseau de distribution

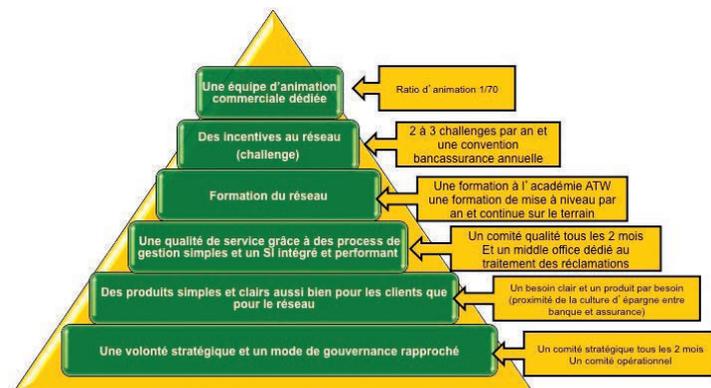


## Les produits distribués

Une gamme étoffée répondant aux besoins des particuliers

Les gammes	Le besoin	La cible
Épargne retraite	Constituer une retraite de base ou complémentaire tout en bénéficiant des avantages fiscaux	Les salariés et les professionnels
L'épargne éducation	Préparer l'avenir des enfants	Les chefs de famille parmi les salariés les fonctionnaires et les professionnels
Les produits de placement	Faire fructifier son argent	Les clients "haut de gamme" cherchant la sécurité et rendement à long terme
Les produits de prévoyance décès	Couvrir des découverts, des crédits ou assurer l'avenir de la famille en cas d'évènement majeur	Les détenteurs de découverts, de crédits ainsi que les chefs de famille soucieux de l'avenir de leur famille
Les produits de prévoyance hospitalisation (garantie Accidents de la Vie Privée)	Constituer un complément de couverture "santé – hospitalisation"	Les salariés et les professionnels
Les produits de Santé Haut de gamme	Hospitalisation à l'étranger sans débours de devises	Clientèle haut de gamme

## Facteurs clés de succès de la bancassurance



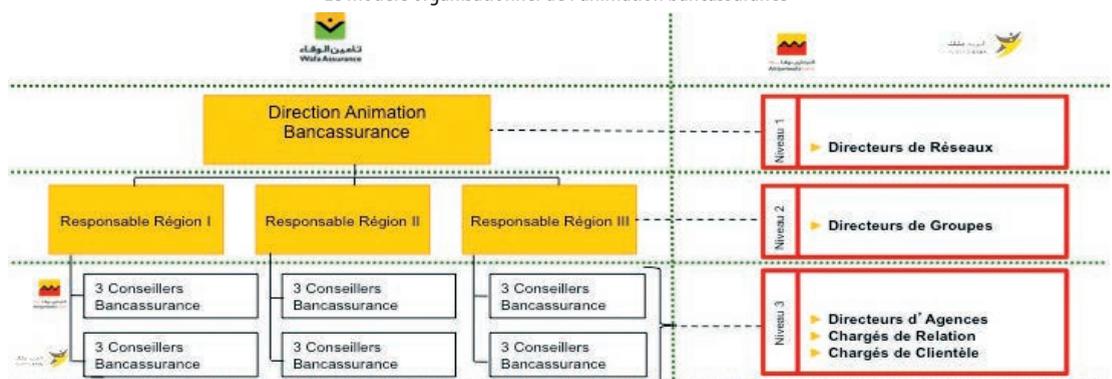
Quelques produits distribués à travers le réseau Attijariwafabank

L'épargne (5 produits)	La prévoyance (4 produits)
Age d'or épargne	SecuriCompte
Age d'or retraite	Global securiFamille
Plan éducation	Santé plus
Capital plus	Capital avenir
Age d'or symphonie	

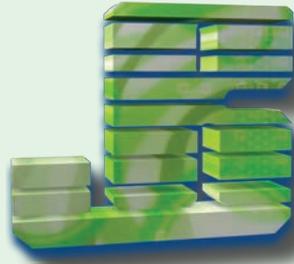
## Le modèle organisationnel de l'animation bancassurance

1 Manager, 2 Responsables Régionaux, 18 Conseillers Bancassurance soit au total 22 personnes ;

Ces 22 personnes ont des liens fonctionnels étroits avec leurs vis-à-vis au niveau des réseaux.



الشركة  
المركزية  
لإعادة التأمين



Compagnie  
Centrale  
de Reassurance



*Together, let's make the difference*



Ilot 02 N° 133 cité administrative plateau Ouled Fayet Alger, Algérie.

Tél : +213 (0) 21 38 26 15 - FAX : +213 (0) 21 38 26 16

email: [contact@ccr.dz](mailto:contact@ccr.dz)

[www.ccr.dz](http://www.ccr.dz)