

21
INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES

de YAOUNDE

Promotion 78-80

**DEVELOPPLEMENT DE L'ASSURANCE
SUR LA VIE A LA
STAMVIE**

RAPPORT DE STAGE

TIACOH K.Aya Augustine

COTE D'IVOIRE

S O M M A I R E

Page

PREAMBULE

INTRODUCTION	1
<u>1ère PARTIE</u> : PRESENTATION DE LA STAMVIE	3
I - LES STRUCTURES DE LA STAMVIE	3
II - LES ACTIVITES DE LA STAMVIE	4
A - LA TEMPORAIRE DECES	4
1°) - L'Assurance Individuelle	5
2°) - L'Assurance de groupe	7
a) - Généralités	7
b) - "L'Assurance Groupe-Banque"	8
B - LA RETRAITE	10
<u>2ème PARTIE</u> : LES PERSPECTIVES DE L'ASSURANCE-VIE	12
I - Eléments de solutions aux problèmes actuels de la STAMVIE	12
A - LE PROBLEME D'ORGANISATION	12
1°) - Rappel du problème	12
2°) - Eléments de solution	12
B - LE PROBLEME DE DIVERSIFICATION DES ACTIVITES	15
1°) - Rappel du problème	15
2°) - Eléments de solution	15
C - LA PUBLICITE INDIRECTE	20
1°) - Les moyens	21
2°) - Le Résultat	22

.../...

II	-	AUTRES MOYENS POSSIBLES POUR DEVELOPPER L'ASSURANCE SUR LA VIE	25
A	-	ACTIONS DES POUVOIRS PUBLICS	25
1°)	-	La déductibilité des primes d'assurance-vie de la base imposable	25
2°)	-	Révision et adaptation de la Loi du 13 Juillet 1930 au contexte ivoirien	26
B	-	ACTIONS DE LA DIRECTION DES ASSURANCES	27
1°)	-	La formation du Personnel	27
2°)	-	La Publicité de branche	27
CONCLUSION	-		28

P R E A M B U L E

L'ivoirien sait qu'il se doit d'assurer son véhicule. Mais il ignore qu'il peut souscrire un contrat d'assurance-vie. Ainsi, l'assurance sur la vie n'occupe qu'une place secondaire dans l'activité des compagnies d'assurance.

Certes, les perspectives du marché de l'assurance sur la vie sont prometteuses, cependant, la pénétration de ce marché se trouve freinée en raison de l'engouement de l'ivoirien pour les affaires et les investissements productifs à court terme.

Il faut donc souligner le mérite d'une jeune Société telle que la STAMVIE qui s'est orientée vers le développement du marché de l'assurance-vie. "Qui ne risque rien, n'a rien" dit un vieil adage.

Le dynamisme et la jeunesse du Directeur de la STAMVIE constituent un atout indéniable pour la conquête du marché de l'assurance-vie.

Je profite de l'occasion pour remercier Monsieur AFFOUE-FAUSTE, Directeur de la STAMVIE qui a bien voulu m'accepter dans sa Société.

INTRODUCTION

. L'effritement du pouvoir d'achat consécutif à une inflation galopante avec pour corollaire l'incapacité de réaliser des économies,

. le taux élevé d'accident de circulation,

. les risques de mort subite,

font peser sur l'avenir une sorte d'hypothèque.

Ce climat d'insécurité déclenche donc chez les individus qui assument une responsabilité de Chef de famille, le besoin de prémunir leurs ayants-droit contre les dommages qu'ils pourraient subir en cas de disparition ou d'incapacité.

La recherche donc de garantie contre les risques et le besoin de sécurité pour l'avenir conduisent ces individus à se tourner vers les Compagnies d'assurance qui, dans la diversité des services rendus à la clientèle, offrent aussi un service d'assurance sur la vie.

Longtemps, parent pauvre dans la production des compagnies d'assurance, l'assurance sur la vie acquiert droit de cité à la lumière des bouleversements socio-économiques qui affectent particulièrement les pays sous-développés dont les institutions sont précaires et plus sensibles aux soubresauts de la conjoncture économique actuelle.

Dès lors, l'incapacité ou la disparition du Chef de famille n'est plus uniquement perçue comme un malheur individuel ou un vide affectif. Mais elle est de plus en plus considérée comme un dommage au préjudice de ceux qui se trouvent sous la tutelle de ce Chef de famille.

La réparation de ce préjudice et par voie de conséquence, le rétablissement de la sécurité se situe au niveau des diverses formules d'assurance sur la vie.

Dynamiser le secteur assurance sur la vie dans l'activité des compagnies d'assurance, sensibiliser les individus ou groupes sociaux sur la nécessité de contracter une assurance sur la vie, tels sont les deux volets d'action que nous essayerons de développer dans ce mémoire.

PREMIERE PARTIE

PRESENTATION DE LA STAMVIE

Cette partie a pour objet de présenter :

- les structures de la STAMVIE
- les activités de la STAMVIE.

I. - LES STRUCTURES DE LA STAMVIE

La Société Tropicale d'Assurance Mutuelle-Vie (STAMVIE) est une Société à forme mutuelle et à cotisations fixes. Elle est devenue autonome en 1978. Avant cette autonomie, il y avait les Assurances Mutuelles de COTE D'IVOIRE (AMCI) créées par la Mutuelle Centrale de Réassurance de FRANCE.

Les Assurances Mutuelles de COTE D'IVOIRE pratiquaient trois branches qui sont :

- l'IARD
- la vie
- l'assurance agricole.

Depuis 1978, cette mutuelle est scindée en trois sociétés autonomes autour de chacune des branches précédemment citées.

La branche vie est alors devenue la Société Tropicale d'Assurance Mutuelle-Vie (STAMVIE).

Contrairement aux deux autres mutuelles, la STAMVIE n'a pas encore achevé la mise en place de ses structures. De ce fait, elle n'a en propre que la Direction Générale et un embryon de service-production. Pour tout le reste, la STAMVIE fait appel, soit aux deux autres mutuelles, soit à l'association des mutuelles de COTE D'IVOIRE (AMCI) qui gère un certain nombre de services communs aux trois Sociétés.

Bien qu'elle soit de création récente et de dimension modeste, la STAMVIE occupe déjà une place de choix sur le marché de l'assurance-vie en COTE D'IVOIRE. Avec un portefeuille de 314 833 693 Francs, la STAMVIE a les 40 % de ce marché. Par ailleurs, la STAMVIE est la seule Société de la place destinée uniquement à l'assurance sur la vie.

REMARQUES

Par la réduction de ses services et par suite de son personnel, la STAMVIE cherche à restreindre ses frais généraux. Certes, l'objectif est louable pour une mutuelle mais il va sans dire que cette politique d'austérité paralyse le travail.

La preuve, les cinq agents de la Société sont constamment débordés par le travail. Ils s'occupent de tout en même temps, finalement le travail s'essouffent. Par exemple : retrouver un dossier mobilise tous les agents de la Société.

Par ailleurs, au niveau des services AMCI-STAMVIE, les résultats ne sont pas plus satisfaisants. Un exemple : les avis d'échéance ne sortent plus à temps ; de même les contrats résiliés continuent d'être relancés bien que les services de la mécanographie soient avisés de ces résiliations.

II. - LES ACTIVITES DE LA STAMVIE

Dès sa création, la "Société Tropicale d'Assurance Mutuelle-Vie" a reçu l'agrément pour toutes les opérations d'assurance comportant des engagements dont l'exécution dépend de la durée de la vie humaine. Mais pour le moment, la STAMVIE limite ses activités à la temporaire-décès et à la garantie retraite.

A - LA TEMPORAIRE-DECES

La temporaire-décès est le contrat par lequel la STAMVIE s'engage à verser le capital souscrit au contrat si l'assuré meurt avant son soixantième anniversaire. Dans le cas contraire, la STAMVIE conserve la masse des cotisations annuelles payées par l'assuré.

La temporaire-décès étant un contrat à fonds perdu, elle ne constitue nullement une opération d'épargne. C'est peut être en cela qu'elle rebute l'ivoirien en quête d'épargne.

.../...

Par ailleurs, la temporaire-décès n'est intéressante qu'en cas de décès prématuré. Or, malgré les nombreux accidents auxquels la vie moderne expose l'homme, il a toujours l'espoir qu'il vivra longtemps. Par conséquent, l'homme accorde peu de crédit à l'assurance-décès qui l'invite à prévoir la mort et surtout la mort à terme.

C'est ainsi que la STAMVIE rencontre maintes difficultés à placer ses contrats d'assurance individuelle.

1°) L'Assurance individuelle

Elle suppose la prévoyance de l'homme responsable de famille. Elle demande à l'individu de payer des cotisations annuelles pour qu'après sa mort avant ses soixante ans, ses ayants droit bénéficient du capital souscrit.

En principe, ce type de contrat devrait connaître du succès auprès des ivoiriens très attachés à leur famille. Malheureusement, on constate que l'ivoirien pense rarement à souscrire un contrat d'assurance en cas de décès au profit des siens.

Ignore-t-il une telle garantie ? Ou considère-t-il la mort comme un tabou auquel il ne doit pas penser ?

En réponse à ces questions, certains clients évoquent l'absence d'épargne dans la temporaire-décès. Ils ont peut être raison. Mais les accidents journaliers de ce monde moderne sont tels que vivre au delà de soixante ans est devenu un pari. Il n'est donc pas inutile de penser à garantir un avenir meilleur à une épouse ou à des enfants qui ont besoin d'aide pour poursuivre leurs études.

D'autres clients donnent comme raison le coût des cotisations.

Cet argument n'est pas justifié parce que l'assurance en cas de décès est une garantie où chacun trouve son compte. En effet, la cotisation est fonction du capital souscrit et de l'âge de l'assuré. C'est ainsi que, par exemple, pour une garantie d'un million de francs, un jeune homme de 21 ans payera 6 500 F la première année pendant que l'adulte de 59 ans cotisera pour la dernière fois 38 250 F.

Ces cotisations sont à la portée de l'ivoirien, même moyen. Il lui suffit de faire un peu de sacrifice pour garantir l'avenir de ses enfants.

La STAMVIE lui offre des garanties variant de 0 à 50 000 000 de Frs. pour une tranche d'âges comprise entre 21 et 59 ans.

L'acceptation d'un assuré dépend essentiellement du rapport médical. Les honoraires du Médecin sont à la charge de la STAMVIE. C'est ainsi que, pour des raisons économiques, la STAMVIE accepte de garantir sans visite médicale, les capitaux variant de 0 à 5 000 000 de francs, sauf si la santé du client est suspecte.

Entre 6 000 000 et 9 000 000, l'assuré passe une visite médicale dite simple chez un Médecin agréé par la Société.

A partir de 10 000 000, la STAMVIE exige une visite médicale comportant un examen médical, des examens de laboratoire et des radiographies. Les résultats de la visite sont envoyés au réassureur à PARIS qui décidera du sort du client.

Les tarifs de la STAMVIE sont établis par des actuaires en FRANCE à partir de la table de mortalité de la période 1950-1954. Il semble que c'est cette table qui reflète le mieux la mortalité en COTE D'IVOIRE. C'est peut être vrai, mais on remarque que cette table donne des tarifs plus élevés que ceux des Sociétés utilisant des tables de mortalité plus récentes.

La cotisation commerciale que la STAMVIE demande à ses clients se compose :

- de la prime de risque calculée en fonction de l'âge et du capital souscrit
- du taux d'intérêt légal soit 3,5 % ;
- du chargement destiné à couvrir les frais généraux, soit 10 % ;
- de la taxe sur contrat d'assurance versée à l'Etat, soit 4 % ;
- des frais de dossier : 2 500 F pour une nouvelle affaire et 800 F pour un avenant.

.../..

REMARQUE

L'assurance individuelle est d'une importance mineure au niveau du portefeuille de la Société. Ceci, parce que l'ivoirien n'est pas motivé, il n'éprouve donc pas le besoin d'une assurance en cas de décès. Quand il lui arrive de souscrire délibérément un contrat de temporaire-décès, l'ivoirien le fait par snobisme. La conséquence directe de cet état de chose est que le contrat ne durera que dix huit mois en moyenne. De ce fait, les cotisations ne servent qu'à couvrir les frais médicaux et les taxes.

Compte tenu de ces difficultés, la STAMVIE s'oriente de plus en plus vers l'assurance-groupe.

2°° - L'Assurance-groupe

a) Généralités

"L'assurance de groupe est l'assurance d'un ensemble de personnes présentant des caractères communs et relevant des mêmes conditions techniques pour la couverture d'un risque".

C'est ainsi qu'au lieu d'être souscrit à titre individuel, l'assurance sur la vie peut être conclue sous la forme collective. Dans ce cas l'assureur prend autant d'engagement qu'il y a de personnes assurées. Généralement, le contrat-groupe est conclu en faveur des membres du personnel d'une entreprise. Les cotisations sont en principe versées par l'entreprise sauf dans le cas de la retraite où l'employeur demande la participation de l'assuré.

En COTE D'IVOIRE, l'assurance-groupe trouve son origine dans l'exigence des travailleurs expatriés dont le contrat de travail comporte une clause qui demande à l'employeur d'accorder des garanties d'assurance de personne à l'expatrié.

Avec l'ivoirisation de l'emploi, les cadres ivoiriens ont pris conscience de la chose, ils ont revendiqué les mêmes garanties que les expatriés. Ainsi, le principe d'assurance sur la vie pour les cadres est presque acquis au niveau de toutes les entreprises. Le problème reste au niveau des autres employés.

Les syndicats des travailleurs doivent lutter pour que ces garanties soient étendues à tous les employés. L'avenir de l'assurance-vie en dépend. De fait, le développement de l'assurance-vie passe par le biais du contrat-groupe.

b) "L'assurance-groupe-banque"

Ce contrat trouve son origine dans la tendance actuelle des banquiers qui exigent en plus des garanties habituelles une assurance-vie pour l'octroi d'un crédit.

Au départ, le banquier demandait à son client de se trouver un "assureur-vie" pour le garantir avant le maise en place du crédit. Le client se mettait en quête d'une note de couverture d'assurance qui lui permettait d'obtenir son prêt bancaire. Le crédit, une fois obtenu, l'assuré oubliait qu'il avait souscrit un contrat d'assurance. Alors, les avis d'échéance et les lettres de relance restent généralement sans suite. Comme en assurance sur la vie l'assureur ne peut obliger l'assuré à payer la cotisation, la STAMVIE résilie le contrat. Or, la résiliation du contrat est lourde de conséquence pour les trois parties, surtout en cas de sinistre.

En effet, si l'assuré venait à décéder la STAMVIE ne payera pas le sinistre. Le banquier sera alors à la merci des ayants droit du défunt. Quant à l'assureur, on sait qu'il ne tire profit d'un contrat que s'il le poursuit étant donné que la première cotisation est consommée par les frais médicaux et les autres charges.

Compte tenu de l'essor du crédit en COTE D'IVOIRE et donc de l'importance de la clientèle potentielle, la STAMVIE s'est efforcée de trouver une formule pour parer aux difficultés du contrat individuel.

A la suite de plusieurs négociations entre le Directeur de la STAMVIE et quelques Directeurs de banques, une assurance-groupe spéciale fut mise en place pour les demandeurs de crédit bancaire. La STAMVIE a remis des propositions aux responsables de crédit bancaire. Tout emprunteur doit en remplir une. Si le montant du prêt est important, le client passe une visite médicale chez le Médecin de la STAMVIE. Après l'accord de la STAMVIE, le banquier calcule la

cotisation dont le taux unique et forfaitaire est fixé à 5,5%. Ensuite, il débite le compte du client et crédite celui de la STAMVIE de la totalité des cotisations annuelles que supporterait le client pendant la durée du prêt. Si le montant du prêt excède 50 000 000 (capital maximum garantissable au titre d'une police), le client est envoyé à la STAMVIE pour souscrire une police individuelle qui viendrait en complément du contrat-groupe.

REMARQUE

Le contrat-groupe-banque présente un atout indéniable pour la promotion de l'assurance en cas de décès. En effet, le fait que la banquier oblige l'emprunteur à souscrire une telle garantie lui fait prendre conscience de l'existence de l'assurance-vie.

Bien qu'obligatoire, l'assurance-groupe-banque constitue un outil de conscientisation et de vulgarisation de l'assurance en cas de décès.

Il permet de toucher un nombre important d'ivoiriens sans que "l'assureur" ait besoin de mener une action commerciale particulière. De plus, avec ce contrat le recouvrement des cotisations est facilité grâce au système de prime unique. Le contrat-groupe-banque permet donc d'accroître rapidement le chiffre d'affaires de la Société sans qu'il ait accroissement des charges puisque la production se fait au niveau des banques.

Le contrat-groupe-banque semble être dans l'immédiat une solution aux maux de la temporaire-décès.

Malgré les avantages de ce contrat, il subsiste quelque inconvénient. Par exemple, la sélection est mal faite au niveau des faibles garanties qui ne nécessitent pas de visite médicale. La preuve est que depuis la naissance du contrat tous les sinistres survenus se situent à ce niveau.

Apparemment, cela semble sans importance mais vu le nombre élevé de contrats se situant dans cette tranche, une sélection un peu plus sévère serait souhaitable.

.../..

A. - LA RETRAITE

Le droit du travail ivoirien oblige tout employeur à aider son employé à se constituer un fonds pour sa retraite. A ce titre, il existe une caisse de retraite pour les Fonctionnaires au niveau de la Fonction Publique. La retraite des employés du secteur privé est gérée par la Caisse Nationale de Prévoyance Sociale (CNPS). Mais cette retraite obligatoire s'avère le plus souvent insuffisante. C'est pour pallier cette insuffisance que les entreprises soucieuses de la protection sociale de leurs employés se tournent vers les Sociétés d'assurance pour leur constituer une retraite complémentaire.

L'assurance retraite est la garantie qui matérialise l'assurance en cas de vie.

Cette garantie peut être obtenue soit à titre individuel, soit à l'intérieur d'un groupe.

D'ailleurs, il est rare que l'ivoirien se constitue individuellement une retraite en dehors de la retraite obligatoire. En général, ce sont les entreprises qui demandent à la STAMVIE une retraite complémentaire pour tout ou partie de leur personnel.

La retraite se gère par répartition ou par capitalisation. Les adhérents versent une cotisation annuelle pour bénéficier de la retraite à soixante ans. La base de la cotisation est le salaire. Le taux se négocie entre la STAMVIE et l'employeur. Mais la STAMVIE s'est fixé une limite inférieure égale à 9 %. *Contrairement aux autres sociétés, la STAMVIE a adopté un régime hybride pour la gestion de la garantie retraite.*

Comme dans le système de répartition, l'assuré acquiert des points. Le nombre de points est donné par le rapport entre la cotisation payée et la valeur du point.

Par exemple, si l'assuré a un salaire mensuel égale à 100 000 F, un taux de cotisation égale à 9 % et si la valeur du point est de 1 000 Francs, cet assuré paie une cotisation mensuelle de 9 000 Francs et acquiert 9 points par mois.

.../..

Le point a deux valeurs :

- une valeur d'acquisition
- et une valeur de service.

Actuellement, à la STAMVIE ces deux valeurs sont respectivement égales à 115 F et 8,40 F.

A l'âge de la retraite, la mutuelle totalise les points acquis par l'assuré. Le nombre de points obtenu est multiplié par la valeur de service pour donner le capital de retraite.

Le client peut demander que sa retraite lui soit versée sous forme de capital soit sous forme de Rente trimestrielle, semestrielle ou annuelle.

Contrairement à la temporaire décès, dans la garantie retraite, le client a la possibilité d'anticiper ou de différer sa retraite.

Par exemple un employé peut demander à prendre sa retraite à 55 ans au lieu de 60 ans. Dans ce cas il conservera le bénéfice de sa garantie s'il a cotisé plus de trois ans. Mais étant donné qu'il fait partie d'une mutualité son départ inopiné lèse les autres membres de la mutualité. Pour réparer ce dommage l'assuré subira une minoration de 5%/point/an.

Par contre si l'assuré prend sa retraite à 65 ans, il est un bon mutualiste. La mutualité le gratifiera d'une majoration de 5% /point/an.

REMARQUES

Actuellement, la garantie retraite est un contrat très rentable pour la STAMVIE. En effet, la mutuelle n'a jamais eu à verser de retraite. Elle dispose donc de toute la masse de cotisations qu'elle place à des taux supérieurs à 9%.

2° PARTIE : LES PERSPECTIVES DE L'ASSURANCE-VIE

Cette partie a pour objet de :

- donner des éléments de solutions aux problèmes actuels de la STAMVIE.
- tenter de trouver d'autres ^{moyens} pour développer l'assurance-vie en général.

I ELEMENTS DE SOLUTIONS AUX PROBLEMES ACTUELS DE LA STAMVIE

A - PROBLEME D'ORGANISATION

1 - RAPPEL DU PROBLEME : PLAN D'ORGANISATION.

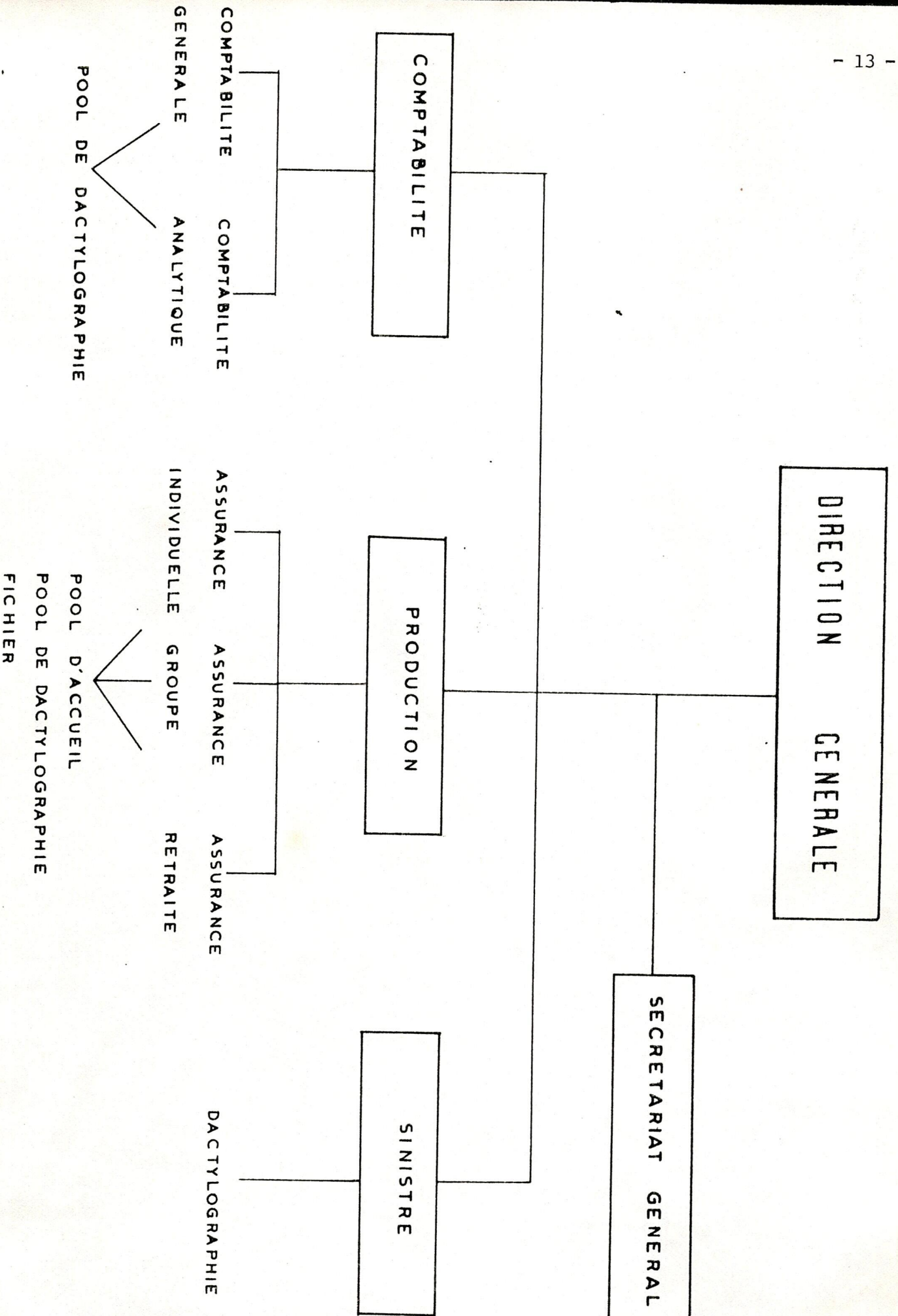
La STAMVIE bien qu'autonome financièrement dépend essentiellement des services de l'Association des Mutuelles de Côte d'Ivoire (AMCI). Or sur le plan financier ces services reviennent excessivement chers à la STAMVIE. Par ailleurs, la STAMVIE obtient de moins en moins satisfaction pour la réalisation des travaux confiés aux services communs.

2 - ELEMENTS DE SOLUTION

Certes la Société est jeune, mais compte tenu de la défaillance et du coût des services rendus par l'AMCI, une organisation structurelle s'avère nécessaire à la STAMVIE.

On peut d'ores et déjà mettre en place une certaine structure qui se complèterait au fur et à mesure que la société se développera. Au début on pourrait se limiter à des services qui deviendront des directions par la suite. Par exemple l'organigramme de la STAMVIE pourrait avoir la structure suivante :

.../...



* LES DETAILS SUR L'ORGANIGRAMME

_ La Direction Générale est l'organe suprême de la Société. Elle fixe la politique générale de la Société.

_ Le Secrétariat Général est rattaché à la Direction Générale. Il maintient le contact avec le public. Il aide la Direction Générale.

Mais étant donné la petite taille de la Société, le Secrétariat Général peut suppléer à tous les services qui manquent.

Ainsi dans l'immédiat, le Secrétariat Général pourrait jouer le rôle du service Administratif, du service mécanographique et de celui du service informatique et codification.

- La production, ce service sera subdivisé suivant les catégories d'assurance sur la vie existantes. Il pourrait avoir la forme suivante :

- Assurance individuelle (temporaire décès, assurance mixte, assurance spéciale en milieu rural).

- Assurance de groupe (contrat-groupe-banques, contrat-groupe - sociétés)

- assurance -retraite
- un service actuariat.
- pool dactylographe
- pool d'accueil
- un fichier.

Chaque unité de production s'occupera de la présentation et de la tarification des propositions d'assurance.

Ces services seront assistés par le service de l'actuariat qui élaborera les tarifs, calculera les provisions mathématiques etc...

- La comptabilité : c'est le service qui s'occupera de la comptabilité générale et de la comptabilité analytique. Il étudiera les statistiques, établira les tableaux de bord. Ce sera un peu un bureau d'étude.

- Le service sinistre

En assurance sur la vie les sinistres sont assez rares. De ce fait il y aurait un seul service pour le règlement de l'ensemble des sinistres.

B - LE PROBLEME DE DIVERSIFICATION DES ACTIVITES

1 - RAPPEL DU PROBLEME : INSUFFISANCE DE LA TEMPORAIRE DECES

La STAMVIE ne pratique que la temporaire décès. Or les clients la trouvent insuffisante et réclament de plus en plus des garanties qu'ils considèrent comme plus complètes.

2 - ELEMENTS DE SOLUTIONS

Pour sortir de son impasse, la STAMVIE pourrait adopter une politique de diversification.

Elle conserverait son ancienne garantie c'est à dire la temporaire-décès mais elle y ajouterait de nouvelles garanties comme l'assurance mixte et "l'assurance spéciale en milieu rural".

a) L'ASSURANCE MIXTE

L'assurance mixte est constituée d'une garantie en cas de décès et d'une garantie en cas de vie.

Etant donné que les clients réclament eux-mêmes cette garantie il n'est pas nécessaire de mener une action commerciale pour le lancement. La société se contentera de le proposer aux nouveaux clients. Quant aux anciens clients s'ils désirent cette nouvelle garantie, on résiliera leur contrat temporaire-décès pour leur établir ~~un~~ contrat mixte. Tous les clients ayant plus de dix ans d'ancienneté pourraient bénéficier, par exemple, de trois années de contrat mixte.

Sur le plan organisation, le contrat mixte sera confié à un producteur qui a quelqu'expérience en assurance sur la vie et qui possède, par ailleurs

des notions de mathématiques financières. En effet, les clients devenant de plus en plus exigeants, il importe qu'il y ait un producteur capable de leur fournir des renseignements nécessaires à la compréhension du contrat.

b) "L'assurance spéciale en milieu rural"

La COTE D'IVOIRE étant un pays agricole, il importe d'élaborer un type de contrat d'assurance-vie spécialement conçue pour la masse paysanne.

Certes, il serait assez difficile de faire de l'assurance-vie dans un milieu où la plupart des gens ignorent leur date de naissance et refusent de se rendre à l'hôpital quand ils sont malades. Il est certain que les conditions techniques de l'assurance-vie grande branche seraient inapplicables dans un tel milieu. Il faut donc trouver une garantie spéciale comme les assureurs français l'ont fait pour satisfaire le besoin d'assurance des classes modestes et laborieuses.

Ce contrat aura certaines caractéristiques de l'assurance populaire mais il tiendra compte des particularités du milieu rural.

ELABORATION DU CONTRAT : ASSURANCE SPECIALE EN MILIEU RURAL

CONDITIONS GENERALES

I. - OBJET

L'objet du contrat serait de garantir d'une part le paiement au profit des bénéficiaires désignés d'un capital en cas de décès survenu avant le soixantième anniversaire de l'adhérent ou d'invalidité totale ou partielle et définitive survenue après un délai de carence de deux ans à partir de la souscription du contrat. D'autre part, en cas de vie de l'adhérent on lui versera la moitié du capital et l'autre moitié sera payée aux bénéficiaires désignés au décès de l'adhérent.

II. - CONDITIONS D'ADHESION

L'adhérent fournira :

- une demande d'adhésion et la réponse à un questionnaire de la STAMVIE
- une photocopie de son acte de naissance ou du jugement supplétif.

- quatre photos d'identité.

Il n'y aura pas de visite médicale obligatoire.

III. - DUREE DES GARANTIES

La garantie serait accordée pour un an avec tacite reconduction.

Mais étant donné que les paysans ne font de recette que pendant "la traite des produits" qui se situe aux mois d'Octobre-Décembre pour le cacao et décembre-février pour le café, les échéances des contrats doivent correspondre à l'une ou l'autre de ces périodes.

Ainsi certains contrats auront leur échéance le 1er Octobre et d'autres le 1er Janvier.

Le non paiement de la cotisation à l'une ou l'autre de ces périodes entraîne la résiliation du contrat.

IV. - RISQUES GARANTIS EN CAS DE DECES

Sont garantis tous les cas de décès sauf :

- a) le décès survenu pendant le délai de carence
- b) le suicide volontaire survenant au cours des deux premières années d'assurance
- c) la chasse lorsqu'elle est organisée sous forme de compétition
- d) le risque de guerre.

V. - RISQUES GARANTIS EN CAS D'INVALIDITE DEFINITIVE

Sera prise en charge par la STAMVIE au titre de la garantie "Assurance spéciale en milieu rural" toute invalidité définitive constatée par un médecin fonctionnaire, et déclarée dans un délai de 90 jours.

La dite invalidité doit mettre l'assuré dans l'impossibilité de se livrer à toute activité agricole et annexe, ou réduire cette activité de façon sensible.

VI. - LES CAPITAUX GARANTIS

L'adhérent pourra choisir sa garantie dans la tranche de capitaux compris entre 1 000 000 et 5 000 000.

VII. - COTISATIONS

A l'exception du prorata de première année, à régler au moment de l'adhésion, la cotisation est payable annuellement et d'avance soit le 1er Octobre soit le 1er Janvier selon le cas.

Le prorata de cotisation de la 1ère année est égal au douzième de la cotisation annuelle multiplié par le nombre de mois restant à s'écouler jusqu'au 30 Septembre ou jusqu'au 31 Décembre, le mois de souscription étant compté en entier.

Les taux de cotisation sont fonction de l'âge et du capital souscrit. Mais compte tenu des frais de distribution les frais accessoires seraient de 3 500 pour une nouvelle affaire et 1 200 pour un avenant.

Les cotisations (en espèce) sont versées aux "Inspecteurs de la Mutuelle Agricole.

VII. - REGLEMENT DES SINISTRES ET LE PAIEMENT DES SOMMES DUES
PAR LA SOCIETE.

Les sommes dues par la STAMVIE sont payées au siège social, dans les quinze jours qui suivent la remise des pièces justificatives lesquelles comprennent en cas de décès de l'assuré :

- un jugement supplétif
- la carte d'identité de l'assuré
- un acte de décès délivré par la mairie ou l'autorité Administrative locale.
- un certificat médical constatant le genre de la maladie ou d'accident auquel l'assuré a succombé. A défaut une déclaration légalisée du guérisseur qui a suivi l'assuré.

En cas de vie la présence de l'adhérent est obligatoire.

* LES DETAILS SUR LES CLAUSES DU CONTRAT

. L'assurance spéciale en milieu rural est une sorte de contrat mixte avec cette particularité que quelque soit le risque qui se réalise (la vie ou la mort de l'assuré) les bénéficiaires du contrat reçoivent une prestation de la part de l'assureur.

Cette particularité est destinée à aider les descendants de l'adhérent qui à la mort de celui-ci seront déshérités par un neveu de leur père comme le veut la coutume.

. Le délai imparti à l'assuré pour déclarer son invalidité est fixé à 90 jours au lieu de 30 jours comme en temporaire décès pour tenir compte de l'éloignement de certains villages, et de l'absence de dispensaire dans certaines localités.

. Un délai de carence de deux ans est institué parce que l'adhésion n'est pas subordonnée à une visite médicale. Sans ce délai de carence qui est une sorte de sanction on aboutirait à une anti-sélection des risques. Surtout que nous sommes dans un milieu où les gens sont méfiants et donc ne disent jamais ce qu'ils savent. La réponse au questionnaire reste assez arbitraire.

. Il est demandé quatre photo d'identité et une pièce d'état civil aux conditions d'adhésion et une carte d'identité à la clause règlement du sinistre pour être sûr de l'identité de l'adhérent lors de la souscription du contrat d'une part et lors du règlement du sinistre d'autre part. Sans cette précaution il pourrait y avoir des fraudes. En effet, en Côte d'Ivoire on peut rencontrer deux individus portant le même nom, nés le même jour et parfois ressortissant du même village. Dans ces conditions les précautions ci-dessus sont d'une importance capitale.

B - LA GESTION DU CONTRAT

La production de "l'assurance spéciale en milieu rural" sera confiée au Directeur de la Mutuelle Agricole dont les agents ont pour réseau de distribution le milieu rural.

Le taux de rémunération à verser à la Mutuelle Agricole est à négocier mais il ne devra pas dépasser le tiers des frais accessoires pour une nouvelle affaire.

Le Directeur de la Mutuelle Agricole prendra toutes les précautions nécessaires pour conscientiser et motiver les paysans. On pourrait à l'émission télévisuelle "télé promo" leur passer un film d'un quart d'heure environ, dont le thème serait de présenter :

1° - Un villageois riche qui a refusé de s'assurer. En son absence, son dernier fils en jouant met le feu à case. Tous les biens de la famille y compris les liasses d'argent enfouies dans le matelas sont brûlés.

Un an plus tard ce malheureux chef de famille meurt environ un mois avant "la traite de produits".

La famille éplorée ne trouve pas d'argent pour faire les funérailles dignes d'un homme tant admiré autrefois. Le pire c'est qu'on se trouve à la veille de la rentrée scolaire, les enfants du défunt ne peuvent pas payer leurs uniformes et fournitures.

2° - Un autre décès survenu dans le même village une semaine après le premier.

Le dernier défunt était un homme pauvre mais qui s'est informé et et s'est assuré pour un capital d'un million de francs. Avant de mourir il a remis le contrat d'assurance à son fils aîné. Ce dernier emprunte de l'argent pour faire des funérailles à son père. Après cela, le fils rassemble toutes les pièces nécessaires au règlement du sinistre. Il se rend au siège social de la STAMVIE pour toucher le capital. Il revient au village après avoir acheté les uniformes et les fournitures pour ses jeunes frères. Toute la famille crie vive l'assurance ! vive la STAMVIE !

Il serait souhaitable que lors du passage du film des agents de la mutuelle parlant le dialecte de la région soient présents pour l'expliquer et tirer les conclusions.

C - LA PUBLICITE "INDIRECTE"

En attendant que naisse l'idée de publicité de branche en assurance-vie, la STAMVIE cherche les moyens pour conquérir le marché d'assurance sur la vie.

La minimisation des frais généraux constitue une contrainte pour la STAMVIE dans une action d'envergure. De ce fait elle a choisi comme cible la clientèle des banques. L'expérience s'étant révélée fructueuse, il est maintenant question que la STAMVIE étende son action à toutes les banques de la place. Comme pour la première fois, la STAMVIE entreprend des négociations avec les directeurs de banques. A la suite de plusieurs rencontres, la STAMVIE réussit à obtenir la clientèle de quatre banques sur un total de six banques.

En échange de leur clientèle, les banques exigent que la STAMVIE place chez elles, des fonds qui seront rémunérés au taux de 8%. Etant donné qu'elle peut placer ses fonds à 9% auprès de sa banque habituelle, la STAMVIE demande à ses partenaires de lui laisser le temps d'analyser leur proposition.

Dans une hypothèse d'école, nous allons supposer que la STAMVIE dispose de 500 000 000 de francs. Si elle les place auprès de sa banque habituelle à 9 % ses intérêts s'élèveraient à 45 000 000 au bout d'un an. Dans ce cas le chiffre d'affaires ne connaîtra qu'un accroissement normal de 40%.

Par contre si la société accepte la proposition des banques A.B.C.D. les produits de placement ne seraient que de 40 000 000 mais les quatre contrats groupe lui rapporteraient respectivement 30 000 000, 20 000 000, 15 000 000 et 10 000 000 soit au total 75 000 000.

Avant de prendre une décision, il serait souhaitable que nous analysions l'impacte de ces deux situations sur le compte de résultat de la Société.

Nous partirons d'un compte ~~terme~~in, soit le compte de résultat au 31 Décembre 1978.

Ensuite nous élaborerons un compte de résultat au 31 Décembre 1979 en nous plaçant dans l'hypothèse où la STAMVIE refuse la proposition de ces nouveaux partenaires et choisit de placer ses fonds de sa banque habituelle.

Pour terminer nous dresserons un compte de résultat au 31 Décembre 1979 en nous plaçant dans l'hypothèse où la Société accepte la proposition des quatre banques.

A défaut de documents et de renseignements relatifs au compte de résultat témoin : nous ne pourrons pas établir un compte de résultat du point de vue de la comptabilité d'assurance. Nous nous contenterons d'extrapoler les résultats de l'exercice dernier et même de faire appel parfois à l'intuition. Nous ne respecterons donc pas les règles de la détermination des postes techniques comme sinistres payés, provisions mathématiques, part de la réassurance dans les règlements de sinistres et les provisions etc...

Nous considérons ces postes comme des charges ou des produits plus au moins sensibles à une variation de l'activité.

- Le compte de résultat au 31 Décembre 1978. (Tableau n° 1)

COMMENTAIRE SUR L'ETABLISSEMENT DU COMPTE (Tableau n° 2).

Par hypothèse les cotisations émises et accessoires augmentent de 40 % par rapport à l'exercice 78.

Les provisions mathématiques sont le résultat d'une extrapolation.

Cession en réassurance selon le résultat de l'exercice 78 semble être les 72 % du chiffre d'affaires.

Les frais généraux et les autres charges augmentent de 5% par rapport à l'exercice dernier.

La dotation aux amortissements augmente de 1.000.000.

La part de la réassurance dans le règlement des sinistres et les provisions a été extrapolée.

La participation reçue de la réassurance dérivée de l'intuition

Les produits de placements : il semble que le résultat de 78 a connu une augmentation de 92 % sur celui de 77. Cet accroissement a été conservé à l'exercice 79 en plus des produits financiers des 500 000 000 placés à 9%.

COMPTE DE RESULTAT AU 31 DECEMBRE 1978

(Tableau n° 1)

DEBIT		CREDIT	
	MONTANT		MONTANT
Sinistres payés	31 125 261	Cotisations émises et accessoires	314 833 693
Reprise des engagements cautionnés	330 725 283	Reprise des provisions math. et tech.	429 833 975
- Engagements cautionnés au 31-12-77	330 506 386	Part de la Réassurance dans les règlements des sinistres et les provisions au 31-12-78	459 335 257
- majoration de l'exercice	27 218 897		
Provisions math. et Tech. au 31-12-78	633 842 210	- sinistres payés	27 328 288
Risques en cours	37 841 789	- risques en cours	31 681 145
Sinistres à payer	13 658 791	- sinistres à payer	9 873 287
Régime de prévoyance	582 341 630	- régime de prévoyance	393 452 537
Cession en réassurance	226 928 901	Participation reçue de la Réassurance	39 573 497
Frais Généraux	29 368 313	- Ristourne de gestion	34 468 497
Autres charges	13 077 512	- Ristourne statutaire	5 105 000
		Produit des placements	44 422 482
Dotations aux amortissements	4 441 012		
Excédents à affecter	18 577 186	Régularisation s/exercices antérieurs	89 774
	1 288 085 678		1 288 088 678

COMPTE DE RESULTAT AU 31-12-79 DANS LA PREMIERE HYPOTHESE (Tableau N° 2)

Débit		Montant	Crédit	Montant
Sinistres payés		33 415 541	Cotisations émises et accessoires	338 000 000
Reprise des engagements cautionnés		359 725 283	Reprise de provisions math. et tech. au 31/12/78	633 842 210
- engagt. Cautionnés au 31/12/78	330 725 283		Part de la réassurance dans les règlements des sinistres et les provisions au 31-12-79	496 355 123
- majoration de l'exercice	29 000 000			
Provisions math. et tech. au 31-12-79	680 482 019			
- Risques en cours	40 626 289		Sinistres payés	29 339 176
- Sinistres à payer	14 663 842		Risques en cours	34 012 328
- Régime de prévoyance	625 191 888		Sinistres à payer	10 599 790
Cession en Réassurance	243 360 000		Régime de prévoyance	422 403 829
Frais Généraux	30 826 728		Participation reçue de la réassurance	41 000 000
Autres charges	13 731 388		- Ristourne de gestion	35 895 000
Dotation aux amortissements	4 544 012		- Ristourne statutaire	5 105 000
Excédents	237 034 844		Produit de placements	93 922 482
	<u>1 603 119 815</u>			<u>1 603 119 815</u>

COMPTÉ DE RESULTAT AU 31-12-79 DANS LA DEUXIEME HYPOTHESE (Tableau n° 3)

Débit	Montant	Crédit	Montant
Sinistres payés	40 830 232	Cotisations émises et accessoires	413 000 000
Reprise des engagements cautionnés	359 725 283	Reprise des provisions math. et tech. au 31-12-78	633 842 210
- Engag. cautionnés	330 725 283	Part de la réassurance dans le règlement des sinistres et les provisions au 31-12-79	606 493 093
- Majoration de l'exercice	29 000 000		
Provisions math. et tech. au 31-12-79	831 476 549		
- risques en cours	49 640 998	- sinistres payés	35 849 348
- sinistres à payer	17 917 652	- risques en cours	41 559 442
- Régime de prévoyance	763 917 899	- sinistres à payer	12 951 814
		- Régime de prévoyance	516 132 489
Cession en Réassurance	262 110 000		
Frais Généraux	30 836 728	Participation reçue de la Réassurance	41 000 000
Autres charges	13 731 388	- ristourne de gestion	35 895 000
		- ristourne statutaire	5 105 000
Dotation aux amortissements	4 544 012		
Excédents	240 003 592	Produit de placements	88 922 482
	1 783 257 785		1 783 257 785

Dans cette deuxième hypothèse, les cotisations émises augmentent de 40 % (accroissement prévisionnel normal) puis elles bénéficient de l'apport des contrats - groupe avec les banques A B C D soit un chiffre d'affaires de 338 000 000 + 75 000 000. (Tableau n° 3).

Les contrats-groupes étant des assurances individuelles en cas de décès, ils seront sans incidence sur le régime de la prévoyance. De même les engagements cautionnés, les frais généraux, les autres charges, la reprise des provisions mathématiques et la participation reçue de la réassurance ne seront pas affectés.

Les autres postes seront extrapolés comme dans la 1ère hypothèse.

La cession en Réassurance a été déterminée comme suit :

- 72 % de 338 000 000 (soit 72 % du chiffre d'affaires sans contrat groupe).
- 25 % de 75 000 000 : le contrat-groupe banque étant un contrat particulier, j'ai supposé qu'on ne cèdera que 25 % au réassureur.

Dans notre étude, les chiffres n'ont pas une grande importance. Le but visé est de voir dans quelle mesure la société peut accroître son chiffre d'affaires tout en respectant la contrainte des frais généraux. Notre analyse bien que sommaire a montré que cet objet ne peut être atteint qu'avec le contrat-groupe. Il serait donc souhaitable que la société s'efforce d'étendre ce type de contrat à toutes les banques de la place.

II - AUTRES MOYENS POSSIBLES POUR DEVELOPPER L'ASSURANCE SUR LA VIE

A - ACTIONS DES POUVOIRS PUBLICS

1 - LA DEDUCTIBILITE DES PRIMES D'ASSURANCE-VIE DE LA BASE IMPOSABLE

L'assurance sur la vie est la branche d'assurance qui permet de constituer une importante épargne. Or d'après la réglementation une partie de cette épargne est destinée à cautionner certains engagements de l'état.

Il importe donc que les autorités aident au développement de l'assurance sur la vie.

En France, pour favoriser la promotion de l'assurance-vie, le législateur permet aux contribuables soumis à l'impôt général sur le revenu (I.G.R.) de déduire de leur revenu imposable, mais dans une certaine limite, les primes versées par eux au titre de l'assurance-vie. Il serait souhaitable que le législateur ivoirien pense à instituer un régime semblable en COTE D'IVOIRE.

Il semble que le législateur a déjà prévu ce régime en instituant un abattement de 20 % sur le revenu imposable au titre de l'impôt général sur le revenu (I.G.R.). Mais une petite enquête menée auprès des assujettis à l'IGR a révélé qu'aucun contribuable ne sait l'affectation de cet abattement de 20 % qui existe. Il semble que tous les contribuables en bénéficient. Si le législateur a institué ce régime pour favoriser le développement de l'assurance-vie, il serait souhaitable qu'il en informe les contribuables et les employés susceptibles de bénéficier des contrats d'assurance-vie.

2 - REVISION ET ADAPTATION DE LA LOI DU 13 JUILLET 1930

AU CONTEXTE IVOIRIEN.

En enlevant à l'assurance-vie, la gestion des assurances contre les accidents corporels et des assurances contre la maladie, le législateur du 13 Juillet 1930 a contribué dans une certaine mesure aux difficultés de l'assurance-vie. Il serait souhaitable que le législateur ivoirien reconsidère cette loi en l'adaptant aux réalités du pays. Il est certain que l'Ivoirien s'assurerait plus aisément en assurance sur la vie s'il pouvait souscrire au titre d'une même police, une garantie en cas de décès, une garantie contre les accidents corporels et une garantie contre la maladie.

Il importe donc que pour la promotion de l'assurance sur la vie, la Direction des Assurances donne à l'assureur-vie, la possibilité d'offrir aux clients toutes les assurances de personnes.

B - ACTIONS DE LA DIRECTION DES ASSURANCES

1 - FORMATION DU PERSONNEL

Il existe une pénurie de personnel qualifié dans la branche d'assurance-vie. Or, pour vulgariser l'assurance-vie, il faudrait des Agents qualifiés en assurance-vie. On insistera sur la formation des Inspecteurs d'assurance (les démarcheurs). Ceux-ci doivent non seulement avoir un niveau intellectuel suffisant mais encore ils doivent recevoir une formation en assurance-vie. Avant de vendre le produit, les Inspecteurs d'Assurance-vie doivent le connaître pour être en mesure de donner les renseignements nécessaires au client qui devient de plus en plus exigeant.

Pour permettre une bonne sélection, la Direction des Assurances pourrait destiner à l'assurance-vie une promotion des Etudiants ivoiriens sortant de l'Institut des Assurances de YAOUNDE. Avant leur insertion dans la vie professionnelle, on les enverra faire un stage de six mois à un an en Europe pour qu'ils approfondissent leurs connaissances en assurance-vie.

Par ailleurs, le comité des Assureurs pourrait organiser des Séminaires de formation pour le Personnel actuel des Sociétés d'Assurance-vie.

2 - PUBLICITE DE BRANCHE

Malgré les efforts individuels des Compagnies d'Assurance-vie, l'assurance sur la vie reste un produit assez mal connu du public. Il est nécessaire que les Assureurs-vie fassent une publicité collective pour faire connaître leur produit, conscientiser le public, le motiver pour l'amener à souscrire des contrats d'assurance-vie.

La Direction des Assurances se chargera de l'organisation de cette publicité. Après cette campagne de publicité collective, chaque Société d'assurance-vie devrait faire une publicité personnelle pour attirer la clientèle vers elle.

C O N C L U S I O N

Secteur industriel d'avenir, telle est la caractéristique du marché de l'assurance-vie en COTE D'IVOIRE.

L'évolution sociale le suggère, les conditions économiques l'exigent.

De plus en plus, les chefs de famille sont conscients que mettre un enfant au monde et le nourrir ne constituent plus l'essentiel de leur responsabilité.

Outre la procréation, les parents s'attendent aujourd'hui et encore plus demain à des fonctions majeures que sont l'éducation, l'instruction, la sécurité et l'épanouissement de leur progéniture.

Les parents ne peuvent jouer pleinement ces rôles qu'en étant en possession de leurs moyens physiques et financiers. Les moyens financiers peuvent se réduire ou disparaître parce que les capacités physiques du Chef de famille sont réduites ou que lui-même a disparu.

Dans de telles conditions, les promesses d'un avenir assuré pour les enfants sont compromises définitivement. Pour garantir une certaine pérennité du chef de famille dont les moyens financiers se trouvent être une fonction directe de sa propre existence, l'assurance-vie, avec les diverses formules proposées à la clientèle, entrera progressivement dans les habitudes sociales.

La souscription d'un contrat d'assurance sur la vie sera également une nécessité parce que les conditions économiques évoluent très rapidement.

Les propriétaires de nombreux lots en ville deviennent rares d'une part, parce qu'il n'y a plus de terrains disponibles et d'autre part, parce que les terrains qui existent ont des prix exorbitants.

.../..

Les grands propriétaires terriens en milieu rural deviennent également rares pour plusieurs raisons : pénurie de main d'oeuvre, coût élevé des plantations industrielles.

La cherté de la vie rend difficile et précaire toute tentative d'épargne substantielle.

La solution à tous ces problèmes pourrait être l'assurance-vie.

C'est un besoin en pleine éclosion que les compagnies d'assurance et plus particulièrement la STAMVIE peuvent exploiter, modeler et orienter avec les ressources de l'imagination et du dynamisme alliées au sens du concret.