INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES

B.P. 1575 - Yaoundé

République du Cameroun

DEVELOPPEMENT DE L'ASSURANCE – VIE EN AFRIQUE:

Cas de la Côte d'Ivoire:

Mémoire de fin d'Études

en vue de l'obtention du

DIPLOME D'ÉTUDES SUPÉRIEURES D'ASSURANCES

Présenté par: **ZOUKOUAN OURÉ**
Stagiaire de la 7ème Promotion
1984 – 1986
Session de Juin 1986

Sous la direction de
Mr. ABEGA FOUDA Ambroise
Chef d'Agence ALICO - CAMEROUN
Yaoundé.

INTRODUCTION

-÷-÷-÷-÷-÷-÷-÷-

L'assurance vie est une technique par laquelle on fait partager à un groupe d'individus les conséquences heureuses ou malheureuses d'un évènement (natalité ou décès).

Elle suppose donc une multitude de personnes mettant en commun leurs ressources pour sécourir celles d'entre elles qui seraient atteintes par le sort, étant entendu que ce sort peut être un évènement quelconque (heureux ou malheureux).

Cette idée d'assurance n'est pas nouvelle. Elle existe depuis le milieu du XVIIIe siècle en Angleterre. Dans le monde africain où elle semble innée, on la rencontre sous une forme inorganisée dans les villes et les villages. Elle se manifeste soit par le biais des tontines , une sorte de cagnotte alimentée par les cotisations des membres soit par des gestes spontanés de la part des personnes isolées mues par un esprit de solidarité.

Dans un cas comme dans l'autre, les conséquences du décès ou de la naissance d'un individu sont moins redoutées, les dons de toute nature affluant vers la famille éplorée ou en joie.

Cet élan de solidarité a pour conséquence de freiner le développement de l'assurance vie.

../..

En effet, le chef de famille ne contracte une assurance décès par exemple que lorsqu'il redoute les conséquences de sa disparition prématurée sur la vie quotidienne de ses proches. Or ces conséquences sont pratiquement inexistantes avec l'adhésion de l'assuré à une tontine.

D'autre part l'élasticité de la famille africaine et sa mentatlité font que la succession du chef de famille est assurée sans heurt par un membre du "clan". Tout se passe alors comme si de rien n'était. Avec ou sans le chef de famille la continuité est assurée. Dans ces conditions on est amené à se poser la question de l'utilité de l'assurance vie en afrique.

Par ailleurs on a tendance à tort ou à raison à dire que le sous-développement de l'assurance vie suppose au préalable que tous les besoins vitaux aient été satisfaits.

Mais comment expliquer alors la floraison des assurances de choses puisque là aussi il faut épargner pour payer ses primes. Le problème ne se pose pas de la même manière. En effet, s'agissant d'assurance de choses, l'assurable perçoit parfaitement la nécessité de préserver ses biens de la destruction, alors que l'attitude contraire prévaut en vie.

On dit à juste titre que l'assurance vie se vend. Il appartient alors au réseau commercial de faire connaître cette branche aux assurables. Si l'assurance vie est actuellement le "laissé pour compte", cette marginalisation ne peut être imputée qu'au réseau commercial mal formé et peu combatif.

D'autre part l'inflation dont la manifestation se caractérise par une hausse du coût de la vie et un amoindrissement du pouvoir d'achat de la monnaie constitue l'ennemi n° 1 de l'assurable : lorsqu'une personne souscrit un contrat d'assurance vie, par exemple une rente viagère, elle entend que les arrérages conservent un pouvoir d'achat constant d'année en année. Or ce dessein est contrecarré par l'inflation : le coût de la vie augmentant, le pouvoir d'achat de la monnaie diminue par contre coup.

../..

Pour combattre tous ces blocages, il est primordial de trouver un remède. On verra donc dans un premier temps les entraves au développement de l'assurance vie. Il sera interessant dans un deuxième temps de vérifier la situation. A-T-Elle évolué? L'assurance vie a-t-elle de l'avenir dans nos pays ? Quelles solutions appliquer pour généraliser au plus vite cette bonne institution si nécessaire à toute personne responsable d'un foyer ? Ce sera l'objet de la deuxième partie de notre exposé.

PLAN

I N T R O D U C T I O N — PAGES

PREMIERE PARTIE : ENTRAVES AU DEVELOPPEMENT DE L'ASSURANCE VIE EN AFRIQUE — 6

CHAPITRE I : L'AFRIQUE ET SES PARTICULARITES — 7

A - PARTICULARITES NATURELLES — 7

a) Solidarité africaine — 7

b) Mentalité

B - ELEMENTS INHERENTS AU DEVELOPPEMENT — 8

a) L'environnement économique — 8

b) L'environnement reglementaire — 9

CHAPITRE 2 : ACTEURS DE DEVELOPPEMENT — 10

A - ROLE DE L'ETAT — 10

a) Reforme de la mentalité africaine

b) Elevation du niveau de vie de l'africain

c) Suppression de la taxe sur le contrat d'assurance vie

B - SOCIETES D'ASSURANCES — 11

a) Lutte contre l'inflation par l'instauration des formules revalorisables — 11

b) Abaissement du tarif — 14

DEUXIEME PARTIE : ETAT ACTUEL DU MARCHE DE L'ASSURANCE VIE EN COTE D'IVOIRE — 16

../..

PAGES

CHAPITRE I : MARCHE POTENTIEL MAIS INEXPLOITE 17

a) Nombre de sociétés
* sociétés étrangères
* société de droit national

CHAPITRE 2 : NECESSITE DE PROMOTION 19

a) Faire connaître le produit vie par réseau de vente

CONCLUSION : 24

L E D E V E L O P P E M E N T D E L ' A S S U R A N C E -

V I E E N A F R I Q U E :

C A S D E L A C O T E D ' I V O I R E

-÷-÷-÷-÷-÷-÷-÷-÷-÷-÷-÷-÷-÷-

IERE PARTIE

-÷-÷-÷-÷-÷-÷-÷-÷-÷-÷-÷-÷-

ENTRAVES AU DEVELOPPEMENT DE L'ASSURANCE VIE EN AFRIQUE

C H A P I T R E I : L'AFRIQUE ET SES PARTICULARITES

A - PARTICULARITES NATURELLES

a) Solidarité africaine

L'africain est par essence solidaire. La famille au sens africain est très élastique. Elle peut comprendre tout un village entier. Contrairement à la famille européenne qui est composée du père, de la mère et des enfants, la famille africaine outre les personnes citées ci-dessus, se compose de l'oncle de la tante, des cousins, des ascendants, des beaux-parents et nous en passons. Le chef de famille devant pourvoir aux besoins de toute cette communauté, on comprend dans ces conditions qu'il lui soit difficile d'épargner quoi que ce soit puisque sa bourse sera chaque fois mise à contribution. Certains membres de la famille (les parasites) n'hésitent pas à déclarer : "si nous avons des problèmes de maladie ou autres, le chef de famille est là pour les résoudre".

C'est une solidarité qui est propre à l'africain et qui ne permet guère l'éclosion de la branche vie.

Certes, la solidarité africaine est très louable en soi. Quoi de plus noble que de porter secours "à son petit cousin ou autres membres du clan" en détresse. Mais elle (la solidarité) présente l'inconvénient majeur de ruiner le chef de famille, d'engendrer la paresse, le parasitisme de ceux qui devraient travailler pour subvenir à leurs propres besoins.

Si la mentalité de l'homme africain est un frein au développement de la branche vie, d'autres facteurs interviennent qui présentent le même danger : l'environnement économique et règlementaire.

../..

B - ELEMENTS INHERENTS AU DEVELOPPEMENT

a) L'environnement économique

L'assurance vie trouve son terrain de prédélection dans les pays développés, à haut niveau de vie. Le niveau de vie qui est en rapport direct avec le revenu se mesure par, la quantité de biens et de services que le salaire permet d'acquerir. A stabilité monétaire égale, le revenu d'un salarié européen lui permettra d'acquerir beaucoup plus de biens et de services : payer son loyer, la nourriture, la scolarité des enfants veiller à la santé des siens, se distraire, s'acheter un téléviseur, souscrire une assurance vie et nous en passons.

En afrique où le niveau de vie est très bas la souscription d'une assurance vie pose des problèmes. Elle suppose au préalable la satisfaction des besoins vitaux du contractant. Or le salaire est tellement modique que le titulaire du revenu est obligé d'instituer une échelle de préférence dans la satisfaction de ses besoins. Aussi l'assurance vie est-elle perçue dans nos pays beaucoup plus comme un produit de luxe que comme une nécessité.

Par ailleurs l'assurance vie constitue une opération d'épargne à long terme. L'assuré qui souscrit à un moment donné un contrat d'assurance (par exemple un capital différé) pour se constituer une retraite à un âge où il ne serait plus en mesure de travailler entend que ce capital conserve son pouvoir d'achat à l'échéance du contrat dans 10 ou 20 ans. Or ce dessein très louable de l'épargnant est contre carré par l'effet dévastateur de l'inflaction laquelle rencherit le coût de la vie au point de retirer au capital souscrit tout pouvoir d'achat.

Ce phénomène inflationniste a de tout temps détourné les assurables de la branche vie. Mais en dehors de l'inflation d'autres éléments interviennent qui freinent l'expansion de l'assurance vie.

../..

b) L'environnement règlementaire

La création d'une société anonyme ou à forme mutuelle d'assurance impose la constitution d'un capital social de 300.000.000 ou d'un fonds d'établissement de 150 000 000 F. Or rares sont les Ivoiriens capables de réunir à 200 ou 500 une telle somme. Fixer le capital social à un tel montant équivaut à dissuader les ivoiriens de créer des sociétés d'assurances vie, ce qui est préjudiciable à l'éclosion de la branche. Car la multiplicité de sociétés d'assurance vie aurait permis une concurrence et des conditions d'assurances plus avantageuses pour les assurables.

Certes, le capital social ou le fonds d'établissement constitue la garantie des créanciers de la société. Mais son montant ne doit pas constituer une entrave à la création des sociétés vie. Par ailleurs une compagnie bien gérée doit trouver l'équilibre de ses opérations dans l'encaissement des primes. L'appel du capital social n'est qu'un pis aller.

A tous ces facteurs de blocage doivent être proposées des solutions.

C H A P I T R E II ACTEURS DE DEVELOPPEMENT

A - ROLE DE L'ETAT

De tout temps l'Etat s'est attribué le rôle d'éducateur de la population. Or nous constatons que dans le domaine de la reconversion de la mentalité de l'homme africain rien n'a été fait pour adapter cette mentalité à la vie moderne. Le rôle de l'Etat consistera à dissuader la population de compter sur l'assistance. L'accent serait mis sur le danger que représente l'assistance pour l'assisté , l'assistant et la collectivité nationale. En effet l'assistance qui est prodiguée à des limites : les ressources de l'assistant. Elle suppose de la part de l'assistant des ressources plus que suffisantes pouvant lui permettre de subvenir largement à ses propres besoins d'abord et accessoirement aux besoins de l'assisté. C'est dire que l'assisté ne peut compter indéfiniment sur la générosité de l'assistant dont les ressources sont limitées , l'assistant de son côté se voit vidé de toute son épargne car l'aide opére une ponction sur ses ressources. L'Etat lui aussi voit réduire ses investissements.

La conséquence de l'assistance est qu' elle empêche la formation de l'épargne qui aurait permis l'accroissement de la consommation de l'assurance vie.

Un autre élément non moins important pour la croissance de la branche vie reste la taxe d'assurance dont sont frappés les contrats d'assurance vie. En Côte d'Ivoire cette taxe est de 4,8 %. Ce qui veut dire que toutes les sommes stipulés payables au profit de l'assureur sont grevées de 4,80 %.

Illustrons nos propos d' un exemple. Soit un contrat souscrit pour une prime annuelle de 100 000 F. La prime commerciale étant frappée de 4,80 % on aboutit à une prime totale toute taxe comprise de 104 800 F. Supprimer la taxe serait une incitation à la souscrition de polices vie. Mais dira t-on, le

taux de la taxe est si dérisoire que si l'Etat prenait la décision de la supprimer le geste passerait inaperçu des assurables. Mais nous pensons que la suppression de la taxe aurait un effet psychologique favorable sur les "allergiques" à l'assurance vie.

Les compagnies d'assurance doivent elles aussi prendre des mesures incitatives à l'effet de developper l'assurance vie.

B - SOCIETES D'ASSURANCES

a) Lutte contre l'inflation

Le contrat d'assurance vie est une opération d'épargne et à long terme dont le dénouement intérvient au bout de 10 ou 20 ans. L'assuré en souscrivant une police d'assurance a en vue la constitution d'un capital (une retraite) pour le cas où il ne serait plus en activité. Son dessein c'est que le capital souscrit garde son pouvoir d'achat d'année en année. Or l'inflationrenrichissant le coût de la vie déjoue le dessein de l'assuré.

Comment les assureurs ont-ils résolu le problème de l'inflation ? Ils ont trouvé des palliatifs, quoique imparfaits ; la participation aux bénéfices, les formules révalorisables, les contrats à capital variable.

- La participation aux bénéfices.

L'assuré participe aux bénéfices techniques et financiers

1) - Les bénéfices techniques proviennent de deux sources; le bénéfice de mortalité et le bénéfice de gestion.
   * Pour le premier, il s'agit de la différence entre la mortalité théorique des tables PM. PF 60-64 et la mortalité réelle constatée par l'assureur. On sait que grâce au progrès de la médecine, de l'hy-

giène et grâce à la selection du risque le taux de mortalité réelle diminue par rapport aux taux de la table. La différence constitue alors pour l'assureur un profit.

* Quant aux bénéfices de gestion, ils proviennent du fait que les changements prévus par la loi, pour la gestion des polices peuvent être supérieurs aux frais généraux réels de la société, la mécanisation de plus en plus poussé permettant de réduire le coût de gestion.

2) - Les bénéfices financiers comprennent le bénéfice d'intérêt et les revenus des placements.

* Habituellement l'assureur sert un taux d'intérêt de 3,5 % à l'assuré alors qu'il place les provisions mathématiques à un taux plus élevé. La différence constitue le bénéfice d'intérêt.

* Les provisions mathématiques ne restent pas oisives. Pour la sécurité des assurés, le législateur oblige les assureurs à les investir dans des valeurs mobilières ou immobilières. Une bonne gestion financière permet aux compagnies de réaliser de bénéfices substantiels.

Le législateur fait obligation à l'assureur d'attribuer 50 % de bénéfices techniques et 75 % des bénéfices financiers à l'assuré au titre de la participation aux bénéfices. La part de chaque assuré est proportionnelle au montant de sa provision mathématique au 31-12 de l'année de répartition.

Cette participation aux bénéfices se présente sous différentes modalités :

- soit elle est distribuée en espèces sonnantes et trébuchantes. Cette solution est de moins en moins pratiquée;
- soit elle vient en déduction de la prime;
- soit elle vient en accroissement du capital souscrit. Dans cette hypothèse seul le capital subit une augmentation sans augmentation de la prime;

- soit elle est intégrée à la provision mathématique du contrat. On sait que la prime de certaines combinaisons comme la mixte se compose de deux parties.

a) la prime de risque qui sert à couvrir le risque de décès pendant l'année. La prime d'épargne.

Elle est placée à 3,50 % à intérêt composé. Et c'est le total des valeurs acquises successives qui forme à l'échéance le capital garanti.

Dans la formule revalorisable le capital garanti et la prime subissent le même taux d'augmentation. Cette majoration du capital n'est possible que si le montant du fonds de revalorisation le permet.

Si nous supposons à titre d'exemple un contrat de durée 30 ans avec un taux de 3,50 % et un capital de 2 000 000 F, nous obtenons comme valeur acquise :

2 000 000 x 2,806 = 5 612 000.

Alors que sans révalorisation l'assuré n'aurait touché au terme de son contrat que le capital stipulé à l'origine, grâce à cette formule, l'assuré voit sa garantie plus que doublée, ce qui est une bonne chose en période de dépréciation monétaire.

- L'assurance vie à capital variable.

C'est un contrat dans lequel le capital et la prime sont exprimés non en francs mais en action de SICAV (Société d'Investissement à Capital Variable).

Le capital variera en hausse ou en baisse suivant l'évolution du cours de l'action.

../..

Illustrons le fonctionnement de ce contrat d'un exemple.

Soit un assuré qui se fait garantir pour 3 000 actions SICAV pour une durée de 20 ans et pour une prime annuelle de 60 actions SICAV "H".

1) - Au moment de la souscription l'action SICAV vaut 160 F

Capital garanti	480 000
Prime annuelle	9 600

2) - Après 2 ans l'action vaut 300 F

Capital garanti	900 000
Prime annuelle	18 000

3) - L'année suivante l'action vaut 150 F

Capital garanti	450 000
Prime annuelle	9 000

Tel est le fonctionnement de ce genre de contrat. On le voit le capital garanti peut tomber en dessous de son niveau d'origine. Pour obéir à cet inconvénient, l'assuré peut demander que soit prévu dans son contrat un capital plancher en dessous duquel la garantie ne peut descendre.

b) Abaissement du tarif

Les tables de mortalité utilisées en Afrique sont celles en vigueur en France mais avec une majoration de 10 à 20 % pour tenir compte du taux de mortalité élevé des africains. Cette majoration qui rencherit le coût de l'assurance vie n'est pas de nature à favoriser la croissance de la branche. On peut d'ailleurs contester cette pratique qui ne se justifie plus avec le progrès de la médecine, les conditions d'hygiène de l'africain étant meilleures qu'il y a 22 ans.

La suppression de la majoration permettrait l'accroissement de la souscription d'affaires nouvelles.

../..

Au point où nous en sommes, il convient maintenant de nous demander où en est le marché de l'assurance vie en République de Côte d'Ivoire.

Pour ce faire nous nous servirons du rapport d'activités des organismes d'assurances présenté par la Direction des Assurances au Président de la République.

II EME PARTIE

=÷=÷-÷-÷-÷-÷-÷-÷-÷-÷-÷-÷-÷-

ETAT ACTUEL DU MARCHE DE L'ASSURANCE-VIE EN COTE D'IVOIRE

-÷-÷-÷-÷-÷-÷-÷-÷-÷-÷-÷-÷-÷-

CHAPITRE I : MARCHE POTENTIEL MAIS INEXPLOITE

NOMBRE DE SOCIETE

Sur 38 sociétés d'assurances opérant dans le pays en 1982 on en dénombre six dont une de droit national, ainsi que l'indique le tableau n°1 ci-dessous.

Le tableau n° 2 montre le chiffre d'affaires réalisé par les principales branches. Sur un chiffre d'affaire global de 43 milliards. La vie ne recueille que 1,7 milliard, l'auto, l'incendie et le transport s'attribuant quant à eux la part du lion avec respectivement 21,379, 4 576 et 5 010 milliards.

En valeur relative la part de la branche vie représente 3,96 % du marché, ce qui est très insignifiant.

Le tableau N° 3 donne l'évolution de l'assurance vie par rapport à l'ensemble du marché de 1978 à 1982. On y lit une progression, mais très lente alors.

Le chiffre d'affaire vie traduit un malaise. Il faut donc dynamiser la branche, mener des actions pour donner à la vie la place qui lui revient sur le marché national compte tenu du rôle qu'elle joue dans la vie économique et sociale du pays.

C'est le moment de rappeler ici que pour ses besoins d'investissements, l'Etat Ivoirien a édicté une règlementation des placements des sociétés d'assurances. La règlementation impose aux sociétés des placements en valeurs d'Etat. C'est donc d'un soutien à l'économie nationale qu'il s'agit.

D'autre part les sociétés d'assurance placent leur liquidité en banque, ce qui permet de consentir des prêts aux entreprises.

../..

Par ailleurs le rôle social de l'assurance vie (constitution de retraite) devrait inciter les assureurs à mener des actions de dynamisation pour sortir la branche de sa torpeur.

Si la lutte contre l'inflation reste l'une des préoccupations de l'assureur, il en est une autre qui doit consister à faire connaître son produit. Ne dit-on pas que l'assurance vie se vend ?

Pour ce faire il y a deux moyens :

a) la formation des producteurs
b) la publicité.

C H A P I T R E II NECESSITE DE PROMOTION

En Côte d'Ivoire aucun texte ne regit les intermédiaires. Il appartient alors aux sociétés d'assurance de former sur le tas leurs intermédiaires. Nous préconisons une formation étalée sur deux ans pour donner des connaissances solides aux intéressés. Cette période de deux ans nous semble suffisante compte tenu de la complexité des tâches d'un agent : règlement de sinistre par exemple.

Mais ce n'est pas tout que de former de bons agents. Encore faut-il que ceux-ci soient motivés. Pour ce faire on emploiera des stimulants.

La campagne de stimulation portera uniquement sur les bons producteurs. Nous entendons par là les producteurs qui sont capables du meilleur comme du pire. Pour ceux là une campagne de stimulation a des chances de produire de bons résultats.

Les mauvais producteurs sont ceux qui dorment sur leur travail, qui n'atteignent jamais leur quota. Les stimulations ne peuvent avoir aucun effet sur eux.

Les meilleurs producteurs sont ceux qui atteignent toujours leur quota, qui n'ont nullement besoin de stimulants pour bien travailler.

Donc l'effort de stimulation portera uniquement sur les "bons agents".

Au lieu de cadeaux la compagnie peut offrir un voyage aux meilleurs producteurs. Mais la stimulation au niveau des agents doit être completée par des actions publicitaires de

la société, ce qui aurait pour but non seulement de maintenir les anciens assurés mais d'en conquérir de nouveaux.

La société ferait appel à cette fin aux médias : la presse, le cinéma; la radio, la télévision, l'affichage, le tract.

La presse a l'avantage de toucher quotidiennement l'assurable. Son coût est accessible même aux moins riches.

Le cinema lui, est trop sélectif en ce que le film est projeté dans un lieu géographique bien déterminé.

La radio et la télévision semblent les meilleurs médias publicitaires. Mais le recours à la télévision, compte tenu de son coût élevé, ne peut être entrepris que par la profession et non par une seule société.

T A B L E A U N° 1

REPARTITION DES SOCIETES PAR CATEGORIE D'ASSURANCE

NATIONALITE	AUTOMOBILE	VIE	INCENDIE	AUTRES RISQUES	TRANSP. & MARI.
IVOIRIENNE	9	1	9	9	9
FRANCAISE	5	3	5	5	10
MAROCAINE	-	-	1	-	-
AMERICAINE	2	1	2	2	1
SUISSE	1	-	2	1	3
BRITANNIQUE	2	1	5	3	2
LIBANAISE	1	-	1	1	1
TOTAL	20	6	25	21	26

TABLEAU N° 2

REPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRE PAR BRANCHE ET PAR NATIONALITE (EN MILLIONS DE FRANCS)

NATIONALITE	VIE		AUTO		INCENDIE		AUTRES RISQUES		TRANSPORT		TOTAL	
	1981	1982	1981	1982	1981	1982	1981	1982	1981	1982	1981	1982
IVOIRIENNE	610	652	16 138	15 783	2 934	3 102	6 981	7 370	3 092	3 332	29 755	30 239
FRANCAISE	522	608	2 613	2 507	438	526	1 789	1 974	1 622	1 539	6 984	7 153
SUISSE	-	-	1 168	1 063	140	124	155	99	25	20	1 488	1 306
MAROCAINE	-	-	-	-	28	8	-	-	-	-	28	8
AMERICAINE	236	448	391	382	311	388	164	717	25	28	1 127	1 963
ANGLAISE	-	-	606	498	459	411	271	187	43	82	1 380	1 178
LIBANAISE	-	-	1 080	1 146	6	8	81	93	12	9	1 179	1 256
TOTAL	1 368	1 707	21 996	21 379	4 317	4 576	9 442	10 440	4 818	5 010	41 941	43 103
% PAR RAPPORT A L'ENSEMBLE DES OPERATIONS	3,25	3,96	52,45	49,60	10,29	10,60	22,51	24,22	11,49	11,62	-	-

T A B L E A U N° 3

EVOLUTION DE LA BRANCHE VIE PAR RAPPORT A L'ENSEMBLE DES OPERATIONS DE 1978 A 1982
(EN MILLIONS DE F)

ANNEE D'EXERCICE	C.A TOTAL DU MARCHE	C.A DE L'ASSURANCE VIE	POURCENTAGE
1978	27 826	737	2,65
1979	33 339	933	2,80
1980	42 890	1 050	2,45
1981	41 941	1 368	3,26
1982	43 103	1 707	3,96

CONCLUSION

-÷-÷-÷-÷-÷-÷-÷-÷-÷-÷-÷-÷-

Parvenus à la fin de notre étude, nous devons nous demander si l'assurance vie a des chances de s'épanouir en Afrique et particulièrement en Cote d'Ivoire. pour y parvenir plusieurs conditions doivent être réunies :

les pouvoirs publics devraient réduire sensiblement le montant du capital social afin de favoriser la multiplication des sociétés. Dira t-on le capital social sert de garantie aux créanciers de la société. A quoi nous répondons que la solvabilité de la société passe non par l'importance du capital social mais par le volume des provisions techniques.

Les sociétés d'assurance doivent équilibrer leurs opérations avec l'encaissement des primes.

Par ailleurs l'Etat devrait supprimer la taxe sur le contrat d'assurance, cette taxe étant un handicap pour l'épanouissement de l'assurance vie.

Les compagnies d'assurances de leur côté doivent supprimer la majoration de 10 à 20 % appliquée aux taux de mortalité, cet élément majorant fortement la prime d'assurance.

L'assurance vie se vendant, il est du devoir des compagnies d'axer tous leurs efforts sur la formation des intermédiaires. Les sociétés doivent également entreprendre des campagnes de promotion afin de faire connaître leurs produits./-

BIBLIOGRAPHIE

-÷-÷-÷-÷-÷-÷-÷-÷-÷-÷-÷-

- PICARD ET BESSON

  Les Assurances Terrestres en Droit Français

  Editions : Librairie de Droit et de Jurisprudence

- M. BERTRAND

  Ce qu'il Faut Retenir en Assurance-Vie

  Editions : L'ARGUS