

Mac/83

INSTITUT INTERNATIONAL
DES ASSURANCES

BP.1575 - Téléphone 22-49-61 - 22-49-81

Y A O U N D E - - - C A M E R O U N

RAPPORT DE FIN DE STAGE

COMMENT DYNAMISER LA VENTE DES CONTRATS VIE

A LA CAISSE NATIONALE D'ASSURANCE ET DE REASSURANCE (C N A R)

DIRECTEUR DE STAGE:

Monsieur Tidiane KANE DIALLO
Directeur Général Adjoint de la
Caisse Nationale d'Assurance et
de Réassurance du Mali

PRÉSENTE PAR:

BAKARY DIARRA

Note du correcteur

Mac/83

À notre avis, le cœur du sujet
c'est "comment dynamiser la vente des contrats-vie".
Cette question devrait occuper la majeure, sinon la
trois quarts de ce rapport; or elle est traitée en 3 pages
sur 20.

Alphonse Bourdais

S O M M A I R E

I - INTRODUCTION

II - PRÉSENTATION DU MARCHÉ

III - PRÉSENTATION DE LA C. N. A. R.

IV - LE DÉPARTEMENT ASSURANCES DE PERSONNES

(1°) - Description du Travail

(2°) - Les Difficultés

(3°) - Les Problèmes

(4°) - Les Solutions

V - CONCLUSIÖN.

(1)

I. INTRODUCTION .

La conférence internationale des contrôles d'Assurance (CICA) dont le Mali fait partie depuis 1975 est un organisme d'étude et de Coopération en matière d'Assurance dont l'action est entièrement tournée vers la recherche des voies et moyens ^{pour} à assurer le développement de l'assurance au profit des économies des états membres . Cet objectif a été recherché à travers un certain nombre d'activités dont la formation des Cadres des administrations et des entreprises d'Assurance . Il n'est pas concevable de développer un Secteur comme l'assurance sans l'existence de Cadres supérieurs et moyens valables. Dans cet esprit, la CICA a créé l'Institut International d'Assurance (IIA) ce dernier doit donc former des cadres supérieurs et moyens d'Assurance, ^{de} contribuer à la formation permanente du personnel destiné aux tâches de conception et ^{d'}organiser des séminaires d'étude et de recherche sur les problèmes importants de l'assurance.

Au niveau de la formation des cadres supérieurs, le règlement de l'IIA prévoit un stage de fin de première année d'enseignement pour chaque stagiaire.

Conformément à cette tradition, j'ai effectué un stage de 10 semaines à la Caisse Nationale d'assurance et de Reassurance du Mali (CNAR). Commencé le 1er Août 83, le stage a pris fin le 15 Octobre 1983.

En accord avec mon Directeur de Stage à savoir le Directeur Général adjoint de la CNAR, je fus d'office placé en situation professionnelle permanente au Département Assurances de personnes où j'avais occupé des responsabilités avant mon départ en stage!

Par cette décision me plaçant en terrain familier. On souhaitait qu'après 10 semaines de travail effectif, je pourrais apporter à l'image des autres cadres mon concours à la recherche de Solutions à la relative stagnation des activités de la branche vie. Comment dynamiser la vente des contrats vie à la CNAR ? Voilà le problème auquel le présent compte rendu de stage tentera de proposer un essai de solution aux responsables de cette compagnie d'Assurance.

*Le sujet de mon stage mais quel est l'importance ?
quelle en est l'importance à la vente de l'assurance ?
Avez-vous pense à la vente de l'assurance ?
quel est le plan de l'expérimentation ?
L'introduction de l'assurance
Xjous*

II Présentation du Marché.

Avant de rentrer dans le vif du sujet, on va tout d'abord faire une présentation sommaire du marché des assurances.

Au Mali, il existe présentement quatre sociétés d'assurance en ~~société, activité.~~

La caisse Nationale d'Assurance et de reassurance (CNAR)

dont les actions sont aux mains de l'état, au Capital de 100 millions de francs Maliens.

La soutra société privée de droit National au Capital Social de 150 millions de francs maliens. Les dirigeants de cette société représentaient auparavant la compagnie ~~Le~~ Monde de Paris. Lorsque cette société s'est retirée du marché, la nouvelle Soutra a été fondée et ses actions sont entièrement aux mains des Maliens.

Les assurances Générales de France: Société^s d'assurances dont le siège est en France. L'agence du Mali est exploitée par un expatrié. La St Paul- Fire société d'assurance dont le siège est aux USA. L'agence du Mali est exploitée par des Maliens. La société agirait pour le compte du groupe international AFIA dont la St Paul- Fire est membre.

Il existe également un Comité des "Assureurs" dont font partie tous les Assureurs enregistrés au Mali. Cet organisme est prévu par la loi. Mais son existence est plus nominale qu'effective.

L'importance des quatres compagnies ci-dessus et leur poids respectif sur le marché sont très inégaux. Ainsi, en terme de Primes la CNAR occupe la première place avec 50% au total; la Soutra vient ensuite (30%) puis les Assurances Générales (18%) et la Société Paul- Fire (2%) .

Les sociétés de droit National se réservent donc les 4/5 du marché et les sociétés étrangères le 1/5 restant.

Avec un total annuel de l'ordre de 3800 millions de francs maliens, On peut qualifier le marché de très étroit. De ce total, 60% correspondent à la branche Auto, 20% à l'Incendie, 15% au transport (Corps, marchandises, transport routier et aviations) et le reste aux petites branches, dont les assurances de personnes exploitées par la CNAR et la Soutra, dans l'ordre de 2 à 3% .

Les sociétés de Droit National coassurent à l'intérieur du marché une partie des risques souscrits. Elles reassurent à l'étranger environ 30% des primes brutes qu'elles émettent.

Le droit du marché au Mali, malgré une faible taille, présente un avantage essentiel qui est difficile d'imaginer dans un pays voisin. Il faut lire ce paragraphe et décliner qu'une partie des assureurs du pays ont

30-

En fait le marché potentiel malien semble être beaucoup plus substantiel que les chiffres ci-dessus le laissent paraître. Il y a tout lieu de penser en effet qu'une partie des assurances du pays est

couverte à l'extérieur (en France surtout) grâce aux efforts de commercialisation entrepris par les Couriers internationaux qui visitent régulièrement le pays. Bien entendu une telle activité est rigoureusement interdite, aux termes de la nouvelle loi sur les assurances mais il ne semble pas que des mesures concrètes aient été prises pour y mettre fin.

Le potentiel du marché serait également augmenté si l'obligation d'assurance des véhicules à moteur était respectée.

III Présentation de la cnar.

La CNAR est l'entreprise d'assurance dans laquelle j'ai effectué mon stage. L'objet de ce compte rendu porte sur une préoccupation qui lui est propre. Il me paraît donc opportun de la présenter.

La CNAR est une société d'état créée le 5 Fevrier 1969. Son siège social est à Bamako. Elle a ~~7~~ agences par capitale économique soit donc Kayes, Koulikoro, Sikasso, Ségou, Mopti, Tombouctou, Gao. Elle a des représentations dans quelques cercles. Son capital social de 100 millions est entièrement

souscrit par la République du Mali. Par décision n° 0001/CNAR du 1-10-82, cet organigramme est le suivant :

()

La Direction Générale est composée du Directeur Général, du Directeur Général Adjoint et d'un Secrétariat de direction.

L'inspection Générale comprend un service Contrôle technique, un service Contrôle de gestion, un service de Prospection et recouvrement.

Le 1er veille: à la bonne application des règles techniques.

Le Second: est chargé de la conception des documents statistiques et de leur centralisation, il veille à l'application de la politique commerciale, procède à l'amélioration des contrats pour une meilleure adaptation, enfin il est chargé des placements financiers.

Le troisième: prend des contrats sur le marché au profit des producteurs; il recouvre les primes restées impayées malgré l'action des départements compétents..

Le département Administration Générale est responsable des problèmes administratifs du matériel et du personnel (états de salaire, discipline, achat de fourniture....)

Le département Comptabilité Générale est chargé de la tenue des documents comptables, de la caisse, des situations de banque, de trésor et de CCP. Les pièces de paiement sont signées conjointement par elle et la direction Générale.

Le département Réassurances s'occupe des opérations de coassurance, de Réassurances et cessions légales. A cet effet il se penche sur la bonne application des traités de Réassurance, de rétrocession des placements facultatifs, des polices collectives de coassurance.

Le département Sinistre Auto Confectionne les dossiers de Sinistre Auto gère le dossier jusqu'au règlement ; il procède au règlement de dommages intérêts relatifs aux dossiers contentieux soit par transaction amiable, soit par voie judiciaire.

Le déptint assurance de personnes est chargé de l'exploitation des risques individuelle. Accidents, Vie et Maladie .

Le deptint transport s'occupe des risques transport marchandises par voie maritime, terrestre, ferroviaire et des risques Aviation de souscription des risques de la capitale. Il indique sur la fiche technique Sinistre les renseignements sur la situation des Assurés.

Le département Assurance Auto s'occupe de toutes les activités de Souscription des Risques Auto de la Capitale.

Le département Incendie TR chantiers et risques divers est chargé de la souscription et de la constitution des dossiers de Sinistre de ces Branches .

Le département des affaires Régionales est responsable de la gestion des directions, agences et représentations régionales. Il a pour but d'organiser les structures régionales en vue d'une autonomie progressive dans la gestion et de conquérir le marché à travers tout le pays.

(==)

Les différentes étapes sont la représentation, l'agence et la Direction régionale.

Les différentes succursales s'occupent de la direction directe du risque Auto-. Pour les autres branches, Elles ont un devoir de prospection et un rôle d'intermédiaire, la gestion principale étant laissée aux départements spécialisés à cet effet au niveau du siège appelés à décentraliser progressivement leurs activités.

7.-

IV Le Département Assurances de personnes.

La Caisse Nationale d'Assurance et de Reassurance a décidé de lancer l'assurance sur la vie à fin de contribuer à résoudre les multiples difficultés déclenant de la dégradation progressive de la solidarité humaine qui caractérisait la société malienne.

Une autre raison pour laquelle son expansion est recherchée est que le portefeuille de la CNAR, au même titre que celui de la grande majorité d'assurance africaine à près de 60 à 70% est composé de risque automobile. La branche Auto étant largement déficitaire; il s'ensuit que pour obtenir l'équilibre Général dans sa gestion, la CNAR est obligée de développer d'autres branches d'assurance dont la vie qui peut laisser des bénéfices substantiels parce que scientifiquement maîtrisée.

Enfin parce que puissant moyen d'épargne, l'assurance vie est aussi un puissant et précieux outil de financement d'investissements ~~en~~ car les revenus financiers qui proviennent de la masse des provisions mathématiques issue de primes de longue durée font partie intégrante de la gestion technique vie alors que dans la gestion des branches autres que la vie, ~~elle~~ constitue un appui certain non négligeable mais secondaire.

Mais ayant de se lancer véritablement dans les opérations vie, la CNAR a d'abord préparé le terrain; elle a testé le marché avec l'individuelle Accidents corporels qui à bien des égards présente des points semblables.

Ce choix avait pour but de familiariser les agents producteurs ~~salariés~~ ~~salariés~~ à la vente de contrats d'assurances de personnes et de sensibiliser les populations à la réceptivité de ces nouvelles formes d'assurance pouvant dans un premier temps, heurter des croyances par exemple de source religieuse.

Devant la réussite enregistrée par cette opération.

Primes émises	1975	15.898.990FM
" "	1976	77.850.000FM
" "	1977	83.469.727FM
" "	1978	81.958.237FM
" "	1979	83.936.775FM
		1980

La Direction Générale procédait à la création en Août d'un département Assurances de personnes devenu opérationnel au mois de Novembre de la même année avec l'exploitation effective de contrats Vie et de contrats individuelle Accidents corporels.

1°) DESCRIPTION DU TRAVAIL.

80-

Au niveau du département assurances de personnes un service A qui s'occupe du travail technique; un service B qui s'occupe du travail d'Administration; un service C qui s'occupe de la vente.

Le travail technique est constitué par des opérations de tarification individuelle. Accident se faisant à l'aide d'un tableau, de primes confectionné grâce à l'assistance technique de la SCOR;

- de la tarification Vie s'effectuant à partir de tableau de primes préparé grâce à l'assistance technique de la Munich Ré qui est le Reassureur leader en vie; des manuels de surprime médicale et de surprime professionnelle contribuent à cerner de près la prime réelle dont le client devrait s'acquitter.

- de calcul de provisions mathématiques, de valeurs de reduction et de valeurs de rachat suivant les cas. ~~Quand au travail, il peut être brièvement résumé par les opérations suivantes:~~

A) Opérations effectuées à la réception d'un dossier (on parle de dossier dès qu'on reçoit la proposition et le rapport médical).

- enrégistrement dans le registre des affaires nouvelles
- Etablissement de la fiche Alphabetique
- Emission de la lettre d'acceptation
- Enregistrement dans le registre des honoraires médicaux
- Enregistrement relevé des primes nouvelles

B) Opérations effectuées après paiement de la première prime.

- Etablissement de la carte de Primes
- Etablissement de la carte d'échéances
- Etablissement des cartes de réserves
- Emission de la Police
- Enregistrement de la liste des commissions
- Retour de la copie de la Police

C) Dans tous les cas, soit que la prime est payée ou que l'affaire est annulée, on procède à :

- l'enregistrement statique globale (Police émise; Police sans suite, Police refusée)
- La tenue du registre des nouvelles affaires complété.

Enfin concernant la vente, des Agents producteurs salariés proposent à la clientelle l'individuelle.

Accidents corporels et différentes combinaisons Vie.

9

L'individuelle accidents corporels est une assurance qui a pour objet de garantir le paiement d'une indemnité si la personne assurée est victime d'un accident corporel aussi bien au cours de sa vie primée que dans l'exercice de ses activités professionnelles. Par accident, on entend toute atteinte corporelle non intentionnelle de la part de l'assuré et provenant de l'action soudaine d'une cause externe survenant en n'importe quel lieu, à n'importe quel moment. Au sujet de l'indemnité, l'assurance individuelle prévoit:

-En cas de mort, le paiement d'une indemnité aux bénéficiaires désignés dans le contrat.

- En cas d'infirmité permanente totale ou partielle :

Le paiement à l'assuré d'une indemnité fixée en fonction du pourcentage d'infirmité permanente résultant de l'accident. ~~Pour ce qui est de l'assurance vie~~
~~Pour ce qui est de l'assurance vie~~
aussi bien la grande branche que la branche groupe sont exploitées.

En grande branche, après une étude approfondie mettant à nu les difficultés traversées par la majeure partie des maliens, les combinaisons spécifiques ~~sont été~~ retenues, sont :

I) L'assurance Vie Entière = le capital assuré est payable au décès de l'assuré, les primes sont payables tant que l'assuré est en vie.

II) L'assurance Vie Entière à prime temporaire = le capital assuré est payable au décès de l'assuré, les primes sont payables tant que l'assuré est en Vie mais au maximum jusqu'à la fin de la durée de paiement de primes prévues dans la police.

III) L'Assurance Mixte = le capital assuré est payable au décès de l'Assuré si ce décès survient avant le terme du contrat soit au terme du contrat si l'assuré vit à cette époque. Les primes sont payables jusqu'à la fin de l'année d'assurance dans laquelle le capital assuré est du.

IV) L'assurance Mixte à capital décès double = En cas de décès de l'assuré avant l'expiration de l'assurance prévue dans la police le double du capital de base est payable. En cas de survie à l'expiration de l'assurance, le capital de base est payé.

Les primes sont payables jusqu'à la fin de l'année d'assurance dans laquelle le capital assuré est dû.

V) L'Assurance Education = cette combinaison à trait aux frais qui occupent les études primaires ou secondaires ou supérieures des enfants: l'assurance porte sur la tête du père, l'enfant étant le bénéficiaire, le capital assuré est payable à l'expiration de la durée prévue dans la police que l'assuré soit vivant ou non à cette époque.

Les primes sont payables jusqu'à l'expiration de l'assurance et cessent d'être dues au décès de l'assuré.

10.

VI) L'Assurance Capital différé avec contre assurance= le capital assuré est payable au terme du contrat si l'assuré est encore en vie, au cas où l'assuré de ce droit avant le terme du contrat les primes versées sont remboursées- les primes sont payables, jusqu'à l'~~expiration~~ de l'assurance ou jusqu'au décès préalable de l'assuré.

VII) L'Assurance temporaire contre prime annuelle= le capital assuré est payable en cas de décès de l'assuré si le décès suraient avant l'^{ré}expiration de l'assurance..

Les primes sont payables jusqu'à la fin de l'année d'assurance dans laquelle le décès survient, au maximum jusqu'à l'~~expiratio~~n de l'assurance.

VIII) Assurance temporaire contre prime unique= le capital assuré est payable en cas de décès de l'assuré si le décès survient avant l'expiration de l'assurance. Le prime est payable en une fois.

Au niveau des assurances collectives, on exploite:

1°) l'assurance de groupe décès entreprise

2°) l'assurance de groupe décès pour le crédit bancaire. L'assurance de groupe décès des emprunteurs étant surtout proposé aux banques, les négociations de contrat se font le plus souvent entre Directeurs ou responsables supérieurs, on va donc s'intéresser à l'assurance groupe, entreprise. Dans l'assurance groupe, il s'agit de proposer un contrat temporaire, décès à un groupe d'après des critères objectifs et obligatoires pour les personnes du groupe en question, dans le cas qui nous intéresse, le critère à considérer est l'appartenance à la même entreprise.

Ici les garanties et les primes sont annuelles- la prime demandée est forfaitaire. On exige de l'employeur une liste du personnel pour déterminer la prime moyenne. C'est l'employeur qui est redevable du paiement de la prime quitte à la répercuter en partie ou en totalité sur les travailleurs.

Dans un souci d'efficacité et dans le but de limiter les frais de lancement, cette vente est effectuée ^{par} l'ensemble du personnel du département; Agents salariés, ils s'occupent en même temps de la gestion des dossiers. Ces agents sont au nombre de dix.

2°) LES DIFFICULTES

Dans le cas de la gestion, l'assistance technique de la Munich Ré dont l'utilité et l'efficacité se voient dans la clarté de multiples documents fournis et des contacts périodiques de formations annuelle du personnel rend le travail facile.

Mo-

Les contacts avec la direction Générale sont excellentes; le seul point à déplorer est l'insuffisance de la participation des cadres et agents à l'effort de vente des produits Vie alors que cela pourrait donner quelque chose en plus. Au Mali, le choix de certaines formes d'assurance aussi que celui de l'assureur est beaucoup plus influencé par les liens d'amitié que par d'autres critères.

Enfin au sein du département, les moyens de déplacement des agents et les moyens d'information sont nettement insuffisants. Si le second point dépend surtout de l'inadéquation des formes de publicité exploitées jusque là le premier mérite un effort supplémentaire au niveau supérieur de l'entreprise. A mon niveau, la collaboration avec l'ensemble des agents du département a été très cordiale, très franche. Je les en remercie infiniment d'autant plus que dans le passé, j'ai partagé avec eux, l'exaltant mais difficile rôle de pionnier de l'assurance de personnes.

3°) Les Problèmes.

En mettant de côté l'instabilité qui a caractérisé le mouvement de personne au sein du département, mouvement qui se stabilise progressivement avec la présence permanente de six agents particulièrement brillants, je peux dire qu'un seul problème majeur préoccupe à l'heure actuelle aussi bien la direction Générale que les agents et premier responsable du département assurances de personnes. C'est le fait que jusqu'ici on n'a pas connu une certaine expansion de la branche vie. Parmi la grande branche le groupe décès entreprise et le groupe décès crédit seule la grande branche semble attirer un certain nombre de clients; le groupe décès crédit bancaire connaît un départ timide tandis que le groupe décès entreprise, à cause de grandes mutations que connaissent les entreprises de la place par suite de la crise économique mondiale et de pression du FMI, ne rencontre pas d'écho favorable. Du 1er / 08/ 1980 au 31/12/1982 sur 43 polices émises en vie, on ne compte que 22 contrats qui demeurent en vigueur. Certains contrats ont été résiliés compte tenu de l'insolvabilité de leurs souscripteurs; d'autres n'ont même pas connu un seul paiement de prime après la visite médicale et établissement normal des dossiers. A ces contrats s'ajoutent quelques uns qui sont en situation irrégulière mais sur lesquels des aménagements doivent être faits à savoir soit en réduisant les capitaux en accord avec les intéressés soit en transformant le contrat en un autre moins coûteux.

L'assurance Vie ne représente que 20 à 30% des affaires réalisées par le département. Situation délicate et anormale dans la mesure où le but de sa création est de promouvoir surtout la vie, l'individuelle accident devant venir en complément.

NOMBRE DE CONTRATS EN VIGUEUR DU 1er/08/80 AU 31/12/1982.

N° de Police	Capitaux	Tarif	Date d'effet	Primes payées	Durées
700/0001	2.000.000	III Mixte	1/08/80	493.800	10 ANS 29
700/0003	3.000.000	I vie en	1/08/80	164.880	Vie 29
700/0004	5.000.000	III Mixte	1/08/80	388.350	30 ANS 29
700/0011	1.500.000	III "	1/01/81	308.320	10 ANS 24
700/0013	10.000.000	VII temporaire	1/02/81	135.800	10 ANS 23
		déf			
		cès			
700/0014	10.000.000	VII "	1/02/81	138.800	20 ANS 23
700/0616	5.000.000	VII "	1/03/81	67.890	20 ANS 22
700/0019	200.000.000	VII "	1/03/81	2.502.500	10 ANS 22
700/0020	10.000.000	I vie en	1/04/81	524.843	Vie 21
700/0023	1.000.000	VI Capital	1/03/82	83.160	10 ANS 9
700/0025	2.000.000	VII I décès	1/07/81	18.930	10 ANS 18
700/0026	1.000.000	VI C diffé	1/07/81	51.990	25 ANS 18
700/0029	1.000.000	II VIE en	1/09/81	24.054.000	20 ANS 16
		tière			
700/0030	10.000.000	VII Idécès	1/07/82	35.970	20 ANS 6
700/0032	10.000.000	VII "	1/01/82	120.300	20 ANS 12
700/0035	10.000.000	VII "	1/04/82	60.105	20 ANS 8
700/0037	10.000.000	VII "	1/05/82	68.600	10 ANS 7
700/0038	2.000.000	VI C diffé	1/06/82	121.730	10 ANS 7
700/0039	1.000.000	VI C "	1/09/82	73.568	5 ANS 4
700/0042	1.000.000	II VIE en	1/10/82	13.140	15 ANS 3
		tière			
700/0043	2.000.000	VI C diffé	1/10/82	130.735	15 ANS 3
700/0031	25. 000.000	VIII I décès à unique		99.500	

CONTRATS EN SITUATION IRREGULIÈRES OU RÉSILIÉS.

Il existe au niveau de notre département des contrats vie ayant démarré, mais qui, par la suite n'ont pas connu l'évolution. C'est le cas de 3 Polices (700/0007, 700/0012, 700/0015) qui soient actuellement en cessation de paiement de primes.

La police 700/0007 a pour capital 1.000.000, date d'effet 1/8/80. C'est un tarif VII c'est à dire un capital différé sous contre assurance. Sa durée est de 15 ans et paiement des primes est semestriel. Son dernier paiement date de Février 82. Du 1/8/80 à Février 82, il a payé le montant total des primes de 37.560 FM avec 1 reliquat à payer de 8.063 sur la même période; il a donc 2 semestres de retard; après des contrats. L'assuré affirme avoir des problèmes. Il compte régulariser à dans 1 proche avenir.

Pour la police 700/0012, à noter que cette police a été modifiée dans un premier temps. C'est 1 contrat mixte avec un capital de 5.000.000 puisqu'il n'arrivait pas à payer les primes, la proposition de diminution de capital lui a été faite. Il l'a accepté et d'1 commun accord. L'Avenant fut établi. Néanmoins, il reste devoir 113,750 MF au 31/2/82. Son capital a été ramené à 2.500.000 pour une durée de 15 ans lui aussi promet de s'acquitter très prochainement.

Quant à la Police 700/0015 il s'agit d'un Capital différé avec contre assurance. Mais nous avons des craintes; l'intéressé semble ne plus s'en soucier. Nous serons donc amener à résilier après mise en demeure pour cessation de paiement.

A ces 3 Polices s'ajoutent 5 autres Polices furent résiliées pour la raison que les intéressés n'ont effectué qu'un seul paiement de primes avec mise en vigueur de leur police. C'est ^{aussi que} pour la police 700/0010 avec paiement mensuel nous n'avions qu'une seule ^{Prem} du 1/1/81 au 31/12/82.

Il en est de même pour la police 700/0017 avec paiement trimestriel. Sa date d'effet est du 1/3/81. La police 700/0021 également avec comme date d'effet 1/4/81 avec Paiement mensuel.

La Police 700/0033 date d'effet 1/4/82 paiement trimestriel, un seul effectué jusqu'au 31/12/82. Il a été notifié par écrit à chacun de ces assurés que leur police ^{est} résiliée pour cessation de paiement.

Bien qu'il ne soit pas souhaitable de voir des polices résiliées il n'en demeure pas moins qu'en cas de non respect du paiement des primes; il n'en puisse être autrement.

Ensuite, dans la situation de ces polices, il a été effectué une procédure.

~~140-~~

Néanmoins, malgré la situation de ces Polices, il a été effectué des calculs de Provisions mathématiques les concernant; car la possibilité de remise en vigueur est toujours offerte aux assurés. Il suffit de payer les arrières de primes.

NOMBRE DE CONTRATS EN SITUATION IRREGULIERE DU 12/08/80 AU31/12/82.

N° de Police	Capitaux	Tarif	Date d'effet	Primes	Reliquat	Durée
				payées		
700/0007	1.000.000	VII	1/08/80	37.560	8.063	15ANS
700/0012	2.500.000	VII	1/01/81	446.080	113.275	10 ans
700/0015	5.000.000	VII	1/02/81	82.750	58.750	
				566.390	180.088	

NOMBRE DE COMPTE RESILIES DU 1er/08/80 AU31/12/82

N° de Police	Capitaux	Tarif	Date d'effet	Primes	Payées	Durée
700/0010	5.000.000	III	1/01/81	43.370		20 ans
700/0017	5.000.000	VII	1/03/81	18.735		15 ans
700/0021	4.000.000	VIII	1/04/81	11.175		3 ans
700/0027	5.000.000	III	1/08/81	128.805		10 ans
700/0033	1.000.000	III	1/04/82	21.175		10 ans
				223.260		

4°) LES SOLUTIONS.

Comment dynamiser la vente des produits Vie ?

Par quels moyens va-t-on améliorer le volume des primes de l'assurance vie ?

A travers le tableau présentés ci-haut, on constate que la CNAR a pu faire démarrer la branche Vie. Pour tenir cette gageure elle a adopté une certaine stratégie, délaissant la facilité, elle s'est attaquée à la grande branche et au groupe. Contrairement à la pratique la plus répandue à savoir l'exploitation de la seule assurance.

Vie à la carte même !, s'agissant de la fin du sujet

groupe dédié des emprunteurs d'une banque. Dans le souci de limiter au maximum les frais de démarrage, le département a été doté d'agents salariés familiarisés à l'assurance dont le niveau permettait l'assimilation rapide des techniques vie, faisant, à la fois du travail de production et de gestion, pour efficace que ça été cette méthode d'exploitation présente des limites.

En effet dans la majorité des branches d'assurance non-vie, il existe surtout en Afrique, une obligation directe ou indirecte pour le preneur d'assurance de souscrire à un contrat, soit en assurance RC automobile, souvent dans les branches transport et incendie. Les preneurs d'assurance se présentent par conséquent normalement d'eux mêmes au guichet de la société ou de ses succursales. L'assurance vie cependant est entièrement facultative pour les clients. Souvent ils ne ressentent pas eux-mêmes le besoin de couvrir sa famille et de se procurer une retraite supplémentaire et surtout ils n'ont aucune connaissance du produit d'assurance vie. C'est pourquoi il faut conseiller d'une matière très détaillée et à plusieurs reprises, le futur client, ceci à son domicile souvent le soir ou Week-end donc à des moments où d'autres collaborations de la compagnie d'assurance ne travaillent pas. Ce dur travail nécessite une motivation particulière du producteur qui ne peut être donné que sous forme d'une rémunération qui dépend du travail effectivement rendu donc des contrats conclus (commissions en fonction du capital assuré ou de la prime du contrat). Le mode de travail est différent de celui d'un employé de bureau et le mode de rémunération l'est également; (ceci est principalement valable pour l'assurance vie individuelle, mais naturellement moins pour l'assurance groupe crédit dans la mesure où la banque peut rendre la souscription d'une assurance obligatoire pour les emprunteurs).

Dans certains pays il existe l'approche du client en assurance vie uniquement sous forme de correspondance (lettre annonce dans les journaux) mais leur application est surtout limitée à un produit déterminé d'assurance vie et nécessite d'ailleurs une certaine connaissance du principe d'assurance vie par le futur client ce qui n'est normalement pas le cas au Mali. Cette présentation et explication de la gamme des tarifs offerts par un assureur au proposant ne peut être faite que verbalement. En Allemagne Fédérale par exemple, il existe une compagnie d'assurance sur la vie qui depuis beaucoup d'années travaille, sans intermédiaire commissionné, mais sa production est demeurée faible en comparaison de celle des autres assurances, ceci quoique les tarifs de cette compagnie soient meilleur marché.

Cette situation explique le souci des responsables qui se préoccupent

de trouver les voies et moyens permettant d'améliorer le volume des primes de l'assurance vie. Pour certains s'inspirant sans doute de l'étude présentée par M^{me} Kourouma Ahmadou lors des journées d'études sur les assurances à Bamako peuvent résoudre ce problème par la création d'une entreprise d'assurance vie indépendante. Concernant les perspectives de l'assurance vie en Afrique, Mr Kourouma disait " Je crois que la 1^{ère} condition est de cesser de considérer l'assurance vie comme une catégorie mineure et de l'exploiter par cinq personnes dans un département vie confiné dans une petite pièce de l'arrière cour de l'immeuble abritant la société. Une société ne peut à la fois exploiter l'IARD et la vie. Les problèmes de l'assurance Auto sont tellement absorbants que le Directeur Général n'aura pas le temps de s'occuper de l'assurance vie alors que l'exploitation de celle-ci exige l'engagement et la disponibilité totale de ceux qui doivent s'en occuper. Il faut donc commencer par séparer la vie des autres assurances donner à la vie une autonomie et des moyens qui leur permettent d'assurer les rôles qui sont très importants c'est-à-dire une direction distincte; des assureurs qualifiés, une équipe dynamique et motivée. Car c'est une société qui peut rendre autant ou plus de services à la communauté et à l'économie d'une nation qu'une société assurant en Auto et en incendie. A ceulà, je soulignerai la remarque formulée dans les conclusions de l'étude de Mr Kourouma à savoir: " L'institution d'une telle société offrant à tous les maliens la possibilité de se couvrir contre les principaux risques sociaux, aux émigrés et aux petits épargnants la possibilité d'investir au Mali; constitue un oeuvre qui, sous une apparente simplicité, s'avère difficile et complexe. Sa création doit être précédée par des serieuses études préliminaires; sa mise en oeuvre doit être progressive et confié à des responsables compétents et qualifiés pour éviter l'échec qui pourrait avoir de graves conséquences sociales. Aussi pour ma part, compte, tenu du fait que l'état actuel de l'exploitation de la vie à la CNAR est loin de remplir les conditions requises, je pense que la solution pour dynamiser la vente de nos produits vie passe dans l'immédiat par la mise en place d'un réseau de vendeurs ou producteurs indépendants. Ce réseau sera supervisé par des Agents producteurs du département qui se consacreront surtout à la vente de l'individuelle Accident dont l'exploitation contrairement à certaines croyances n'est pas incompatible. Dans le monde entier, les assureurs vie agencent les contrats décès par des couvertures complémentaires d'invalidité et décès Accidentels. Le réseau sera essentiellement composé d'étudiants et de fonctionnaires en retraite.

À la suite des contraintes du FMI, l'Etat Malien a de plus en plus tendance à alléger le poids de son intervention dans les dépenses publiques. Ces mesures entre autre ont affaibli le pouvoir d'achat des étudiants et de travailleurs encore valides mis en retraite à la suite de l'avancement de l'âge d'admissibilité à la retraite ou mis en chômage à la suite de compression de personnel ou de fermeture de sociétés d'Etat. À ces intermédiaires potentiels intruits et dans le besoin, on pourra proposer des contrats de collaborations temporaires de six mois par exemple renouvelable suivant leur résultat. On pourrait les payer sous forme de commission combinées à un petit salaire fixe considéré comme une avance sur les commissions afin qu'ils soient très opérationnels. Pour la CNAR, en payant essentiellement des commissions aux intermédiaires, le risque financier est beaucoup moins grand que si elle engageait des producteurs salariés dans le dernier cas, elle devrait payer immédiatement et régulièrement des montant élevés sans savoir si ses dépenses seront compensées par une production correspondante. On doit au contraire s'attendre à ce qu'un nombre assez élevé de producteurs, même après une période assez longue de redige, ne fournisse pas une production équivalente et par conséquent les frais d'acquisition de l'assureur risquent de devenir énormes. En optant pour le système de paiement de commissions le risque financier est de beaucoup amoindri étant donné que la commission n'est accordée à l'intermédiaire que sur la production effectivement réalisée et qu'après paiement de la prime par l'assuré.

La vente de l'assurance vie en Afrique constitue un problème ardu. Dans les pays d'Europe et d'Amérique, il ya une longue tradition qui fait que l'assurance vie est ressentie comme une nécessité dans certain nombre de circonstances. En Afrique au contraire le vendeur se heurte d'une part au manque d'instruction d'une grande part de la population et d'autre part à un substrat culturel et religieux qui fait parfois obstacle au concept même d'assurance vie. Il reste avec l'aide de la direction Générale à lever ces reticences, d'ordre social et psychologique. Un effort de publicité et de relations publiques peut y remédier. En exploitant à fond l'apport de la radio, de la télé qui vient de démarrer, surtout du cinéma qui par le biais de l'Ociasam qui exploite les salles sur toute l'étendue du pays, le souscripteur malien va avoir une information complète sur l'intérêt de souscrire une assurance vie pour lui et sa famille.

V CONCLUSION.

Le département Assurances de personnes CNAR est le dernier né des départements d'activité de la CNAR; cependant autant sinon plus que les autres départements, il offre des potentialités énormes qui doivent être exploitées pour le bonheur de la société d'assurance nationale jusqu'à ici, on peut dire que le gros du travail a consisté à réussir le ~~œuvre~~ ^{demande} de la branche d'assurance vie dans des conditions optimum de sécurité d'efficacité, de ~~cost~~ ^{coût} minimum. Cela étant réussi, la voie de l'expansion de ce département passé par un appui moral et financier de la Direction Générale. En priorité, cet appui, sera basé sur la mise sur pied d'un réseau de ~~vendeurs~~ indépendants remunérés selon un système original de commissionnement. Ces intermédiaires, composés de gens dont l'audience dans la société Malienne est certaine seront testés, formés, supervisés continuellement par des agents salariés compétents, qualifiés, dévoués, ayant déjà fait leurs preuves mais ne suffisant pas pour ce qui de réaliser l'objectif d'expansion de volume des primes vie. Cet aspect est très important, car la vie n'est pas une assurance obligatoire. Il faut beaucoup bouger, multiplier les contacts, être perseverant, être convaincu. L'assurance vie étant méconnue au Mali, la nécessité d'une large publicité passant par tous les canaux possibles d'information s'impose. Il a été démontré universellement que le développement de la branche vie est une tâche difficile demandant des efforts soutenus, des idées, de l'argent, de la prudence, de l'engagement, du dévouement. Ces principes qui jusqu'ici ont été respectés par la CNAR expliquent la réussite relative de ses opérations vie limitées à la seule capitale alors qu'au niveau de l'individuelle accident des agences régionales de Segou ou Mopti réalisent ^{respectivement} agences religieuses 15 à 20 M et 10 M. Qui va lentement, va sûrement. Explorons donc la voie de l'apport des intermédiaires aux fins de la dynamisation de la vente des produits vie. Car comme le dit un proverbe peul, quand l'impatience et la précipitation font ensemble des enfants, le repentir trouve parmi eux un homonyme (étude de Kourouma).