

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES DE YAOUNDÉ

Cycle Supérieur 6ème Promotion 1982 – 1984

**L'EPARGNE DE L'ASSURANCE VIE
UN MOYEN DE PROMOTION ECONOMIQUE DANS
UN PAYS EN VOIE DE DEVELOPPEMENT**

**Mémoire de Fin d'Études
préparé en vue de l'obtention du
DIPLOME D'ÉTUDES SUPÉRIEURES D'ASSURANCES DE L'I.I.A.
de Yaoundé**

présenté par : M. DIARRA BAKARY

**Juin 1984
B.P. 1575 – Yaoundé**

Sous la direction de

**M. EKOUMOU Raymond
Directeur Technique
AMACAM – YAOUNDE**

R E M E R C I E M E N T S

=====

Qu'il me soit permis d'exprimer ma reconnaissance et mes sincères remerciements à MM. EKOUMOU Raymond et MENG Ferdinand respectivement Directeur Technique et Chef de Service Vie et Prévoyance de l'A M A C A M qui ont voulu me prodiguer leurs conseils si précieux et me guider dans la rédaction de ce mémoire.

B I B L I O G R A P H I E
=====

- n° 1 M. BERG - Le Developpement acceléré en Afrique
au Sud du Sahara (Rapport de la Banque Mon-
diale en 1981)
- n° 2 M. KOUROUMA Ahmadou - L'Assurance-Vie et ses Perspectives
de développement (exposé aux jour-
nées d'étude sur les assurances à
BAMAKO en 1983).
- n° 3 M. TIEGOUE Amadou OUATTARA - L'Epargne dans les Pays en
voie de Développement
(exposé aux "causeries" du centre Djoliba
à BAMAKO en 1970)
- n° Munich Ré - Assurance sur la Vie
- l'Organisation Commerciale (édité par la Munich-
Ré).

S O M M A I R E

=====

Pages

INTRODUCTION

I. - POURQUOI COMMERCIALISER L'ASSURANCE-VIE

- 1°) Définition de l'épargne 4
- 2°) Formation de l'épargne au Mali 6
 - A/ L'épargne spontanée 6
 - B/ L'épargne institutionnelle 6
 - C/ L'épargne forcée 6
 - a) Par la fiscalité 6
 - b) Par l'adhésion obligatoire à certains organismes para-fiscaux 7
 - c) Par la pression monétaire 7
 - d) Par la réglementation des prix. 7
 - D/ l'épargne travail ou investissement humain 7
- 3°) Aspect technique de l'Assurance-Vie 7
 - A/ La Prime 8
 - B/ Les Provisions Techniques 8
 - C/ Notion élémentaire de Provision mathématique et exemple de calcul 9

II. - QUOI COMMERCIALISER EN ASSURANCE-VIE

- 1°) Caractéristiques sommaires des produits Vie. 11
 - A/ sur le plan juridique 11
 - B/ sur le plan technique 11
- 2°) Les Produits Vie de la CNAR 12
 - A/ Les Assurances Individuelles ou grande branche 13
 - B/ Les Assurances collectives ou Assurance groupe 14

III. - COMMENT COMMERCIALISER L'ASSURANCE-VIE

- 1°) La fonction du Vendeur 16
- 2°) A qui doit-on vendre 18
- 3°) Quels types de vendeurs pour la C N A R 18
- 4°) Les manières d'effectuer la vente 19

CONCLUSION.

21

^o
// INTRODUCTION

Depuis les indépendances des années 1960, la plupart des pays au Sud du Sahara ont connu un développement économique lent. Lorsqu'au milieu des années 70, l'inflation et la recession se sont abattues sur l'économie mondiale, la crise n'a été ressentie nulle part aussi fortement qu'en Afrique. Certes, on peut noter un peu partout quelques signes de progrès comme l'allongement de la scolarisation, l'allongement de l'espérance de vie. On a construit des routes, des ports, des villes nouvelles et on a introduit de nouvelles activités industrielles. On trouve plus d'africains aux commandes dans les entreprises. Mais pour la plupart des pays africains et pour la majorité de leurs habitants, les résultats ne sont guere brillants. On peut même parler de crise.

La lenteur de la croissance économique globale, la médiocrité de la production agricole conjuguée à la rapidité de l'accroissement démographique sans parler des problèmes de balance de paiements et des crises budgétaires, sont d'inquiétants indicateurs de difficultés économiques.

A l'heure actuelle, avec la recession qui frappe l'ensemble de l'économie mondiale, les perspectives de tous les pays en développement, mais surtout les pays d'Afrique ne sont guere encourageantes.

Si tous les pays d'Afrique traversent des difficultés économiques, un certain nombre d'entre eux, les ressent dramatiquement. C'est ainsi que sur les 30 pays qui forment la catégorie des pays les plus pauvres du monde, telle qu'elle a été définie par la C N U C E D 20 sont africains. Parmi eux, le MALI, mon pays.

.../...

Le Mali est un pays enclavé, situé entre les 10^e et 20^e parallèles au-dessus de l'équateur, avec une succession de savane, Sahel, Sahara. C'est un grand pays de 1.204.000 km². D'après le n° spécial de Jeune Afrique du 25 Mai 1983, sa population en 1981 s'élevait à 7.160.000 hbts. Le taux d'alphabétisation était estimé à 11 % alors que le Produit National Brut serait de l'ordre de 1136 million de \$, soit 159 \$ par habitant. Il a le grand avantage qu'on appelle souvent le "delta intérieur du Niger" (ou Macina), c'est-à-dire d'une large vallée alluviale arrosée abondamment par les crues d'été du fleuve Niger. C'est surtout dans cette vallée que la culture du coton et celle de l'arachide ont été développées depuis l'époque coloniale et que de grands travaux ont été entrepris pour étendre l'irrigation. Malgré ces potentialités considérables, la situation économique se solde par un bilan de faillite. Ce qui fait qu'à son tour, le Mali a dû s'incliner devant le diagnostic de la conférence des bailleurs de fonds, en Décembre 1982. Un plan de redressement a été mis au point avec l'appui de la banque mondiale et du F M I. Le coût de ce redressement économique et financier s'élève à 630 milliards de F M.

Dans ces conditions, on peut comprendre que les assurances véritable industrie pouvant et devant participer au développement social et économique, aient un rôle à jouer. Véritable nerf du développement, les assurances en général et l'assurance-vie en particulier, jouent un rôle qui dépassant la nécessité de la sécurité individuelle, contribue de manière continue et dynamique à la formation de l'épargne, à l'accroissement financier et monétaire.

Les compagnies d'assurances collectent une épargne importante, qu'elles investissent selon des normes définies par les autorités, contribuant de la sorte au développement économique souhaité par la collectivité. Dans ce contexte, l'assurance-vie a une part prépondérante. Par ses engagements à long terme, elle est amenée à constituer des réserves plus importantes que les sociétés incendie, Accidents et Risques divers. C'est pourquoi la C N A R, pour participer davantage à la promotion du développement du pays par l'Epargne, a lancé l'assurance-vie.

.../...

A travers quelques exemples de problèmes politiques et sociaux importants qui se posent au Mali, nous tenterons de montrer en quoi, l'épargne de l'assurance-vie peut être un moyen de promotion économique dans ce pays en voie de développement. Mais pour promouvoir cette branche, il faut de la clientèle et celle-ci se trouve dans le marché grâce à des moyens spécifiques mis en place par la compagnie.

Notre argumentation se fera suivant les trois axes suivants :

- Pourquoi commercialiser l'assurance-vie ?
- Quoi commercialiser en Assurance-vie ?
- Comment commercialiser l'Assurance-vie ?

)REMIERE)ARTIE

/ POURQUOI COMMERCIALISER L'ASSURANCE-VIE ? /

Le taux de croissance paraît dépendre du volume de l'épargne disponible et du coefficient de capital, c'est-à-dire le rendement de l'épargne quand elle est investie. Dans la mesure où la croissance économique doit être la fin de toute politique dans les pays en voie de développement, tout est à mettre en oeuvre pour obtenir un volume d'épargne supplémentaire.

Cette épargne peut venir de l'étranger sous forme de prêt ou d'aide non remboursable.

Elle peut et doit surtout venir des efforts internes grâce à un système de politiques favorables à la constitution et à la mobilisation de l'épargne.

1°) - DEFINITION DE L'EPARGNE

D'après le polycopé de Mr Tiegoué Amadou QUATTARA ancien inspecteur des Finances au Mali (l'épargne dans les pays en voie de développement).

"L'affectation qu'on peut donner au revenu, individuel ou national, c'est la consommation, l'épargne ou l'investissement. Pour un volume inchangé de revenu, l'accroissement de la consommation s'opérera inévitablement par une amputation de l'épargne et vice versa.

- Dans sa première conception, l'épargne se définit comme ce qui reste du revenu quand la consommation présente est satisfaite, c'est l'épargne primitive ou résiduelle. Son existence est alors quelque peu incertaine, étant donné qu'il faut chercher à satisfaire d'abord la consommation et que le revenu peut même

.../...

souvent être inférieur à celle-ci. Tel est le cas dans les pays en voie de développement. Dans ces pays, elle peut se présenter sous forme monétaire ou en nature tels que objets précieux, cheptel, etc... : c'est la thésaurisation. Ainsi, elle ne sert à rien faute de s'investir en équipements productifs de richesses (industries, transports etc...). Cette richesse thésaurisée est une épargne, si elle est destinée à être investie, ou une consommation différée.

Dans une deuxième conception, l'épargne est le résultat d'un acte de volonté ; le détenteur du revenu décide d'épargner une quantité déterminée de son revenu pendant un certain temps.

A partir de cette décision, il réduira sa consommation si le **revenu** n'a pas augmenté ; il y a donc un choix, un calcul économique.

Cette deuxième conception considère l'épargne comme la mise en réserve d'une richesse en vue d'un emploi productif ultérieur. Ce sont les personnes morales qui constituent l'essentiel de cette épargne. Selon cette deuxième notion, l'épargne n'est plus une consommation différée ; mais elle se transforme en capital productif, elle est créatrice et animatrice de toute la production. De manière plus explicite, elle recouvre la partie du revenu qu'on a décidé d'affecter à constituer des stocks, à des investissements ou à financer le déficit de la balance des paiements provoqué par l'effort productif. On peut donc dire qu'il n'y a d'épargne véritable que celle qui est effectivement affectée à l'augmentation de la capacité de production. Et voilà pourquoi, dans le langage courant, on confond souvent le mot d'épargne et de capital à investir. Autrement dit, l'épargne se trouve indissolublement liée à l'investissement.

Après cette définition de la notion de l'épargne, nous allons voir maintenant comment peut se former l'épargne dans nos pays jeunes notamment le MALI.

.../...

2°) FORMATION DE L'EPARGNE AU MALI

On peut indiquer quatre modalités de formation.

A/ - L'EPARGNE PEUT SE FORMER SPONTANEMENT MAIS SOUS CERTAINES CONDITIONS :

* Le niveau du revenu doit être suffisamment élevé et les prix stables, ce qui permettra aux individus, parce qu'ils auront couvert leurs besoins essentiels, de disposer d'un excédent de revenu.

L'élévation du niveau de revenu ne doit pas être nominale mais réelle, car s'il y a hausse générale et contagieuse des prix, les individus avisés et relativement aisés recherchent des valeurs refuges ; ils investiront dans l'immobilier, achèteront des métaux précieux, du bétail ou exporteront les capitaux etc...

B/ - L'EPARGNE PEUT ETRE UNE EPARGNE INSTITUTIONNELLE

Certaines institutions sont spécialisées dans la collecte de l'épargne. Ce sont des organismes spécialisés dans la collecte de l'épargne volontaire. A part les Caisses d'Epargne, les actifs des comptes bancaires et des chèques postaux sont essentiellement fluctuants ; ils sont très sensibles aux effets de la conjoncture et il est impossible de savoir les affectations auxquelles, ils auront été destinés en définitive.

C/ - L'EPARGNE PEUT ETRE UNE EPARGNE FORCEE.

C'est la plus courante dans les pays en voie de développement et elle s'opère sous divers aspects :

a) Par la fiscalité

L'exécution d'un projet ou d'un programme de développement conduit l'Etat à prélever des recettes affectées. Nous avons par exemple la taxe de développement destinée à des programmes agricoles ou d'élevage.

b) Par l'adhésion obligatoire à certains organismes para-fiscaux.

Les cotisations à la Caisse de Retraite, à l'I N P S, l'assurance R C auto, opèrent des prélèvements sur les revenus des personnes physiques ou morales et les soustraient ainsi à la consommation.

c) Par la Pression Monétaire.

L'inflation provoque un écart entre le revenu monétaire et le revenu réel. Quand il y a inflation, les revenus augmentent, mais les prix augmentent davantage et diminuent le pouvoir d'achat. Les gens sont donc contraint d'économiser.

d) Par la Règlementation des prix.

En introduisant des distorsions entre les prix, on peut constituer une épargne forcée.

D/ - L'EPARGNE TRAVAIL OU INVESTISSEMENT HUMAIN

Elle apparaît quand du travail forcé ou volontaire est affecté à des activités productives à condition que ce travail supplémentaire n'entraîne pas une consommation correspondante, qu'il augmente la capacité de production, qu'il n'ait pas un coût administratif plus élevé que la valeur de l'investissement réalisé.

3°) - ASPECT TECHNIQUE DE L'ASSURANCE-VIE.

A travers ces quatre formes de modalités de formation de l'épargne un constat s'impose.

L'Epargne spontanée est difficile, presque impossible car les conditions qu'elle requiert, se réalisent rarement.

L'Epargne publique quant à elle, est plutôt instable du fait de sa sensibilité prononcée aux effets de la conjoncture.

.../...

L'Épargne-travail ou investissement humain étant un phénomène isolé relevant beaucoup plus d'action politique ou civique ; il ne reste que l'épargne forcée qui se trouve essentiellement dans l'assurance et la fiscalité indirecte. Elle est facile à mettre en oeuvre par le jeu des provisions techniques.

A/ - LA PRIME.

La prime commerciale se décompose en :

- prime pure ou prime de risque
- frais de gestion du risque
- frais d'acquisition

Le règlement des frais d'acquisition étant effectué à la souscription même du contrat, il reste donc la prime de risque et les frais de gestion du risque qui constituent la prime d'Inventaire. Cette prime d'inventaire doit être suffisante et présente à toute époque pour faire face aux engagements de l'assureur. Elle sera donc constituée en provisions techniques.

Mais comme le règlement des sinistres pourra intervenir plusieurs années après leur arrivée, les sociétés d'assurances de par leur fonction financière vont immobiliser une partie de ces provisions pour des investissements et placements.

B/ - LES PROVISIONS TECHNIQUES

Elles constituent des engagements réglementés envers les assurés et bénéficiaires de contrat. Il s'agit de dettes envers ces derniers. Ce sont par ailleurs, les postes les plus importants du bilan puisqu'elles représentent 60 % à 80 % du passif.

Les provisions techniques sont une masse de dette spécifique et mélangée. Il y a des provisions à court terme et à long terme. L'évaluation correcte des principaux éléments du passif, ne suffit pas comme garantie pour les assurés. C'est plutôt leur représentation à l'actif par des éléments réels d'une valeur au moins

.../...

égale, qui procure à la société les moyens de tenir ses engagements envers les assurés. C'est pourquoi, dans les pays de la C.I.C.A., le législateur s'est intéressé à cet actif en s'efforçant de donner, d'une part des garanties suffisantes aux assurés et bénéficiaires de contrat, d'autre part d'orienter l'épargne des sociétés vers des investissements utiles à la collectivité. Les Provisions à long terme, dont l'élément important est la provision mathématique, donnent lieu à des placements et investissements à long terme assez singuliers. On ne leur trouve presque pas d'équivalent dans le domaine économique et financier. Seule l'assurance-vie, et l'assurance-vie seule permet ces opérations, d'où son importance.

C/ - NOTION ELEMENTAIRE DE PROVISION MATHEMATIQUE
ET EXEMPLE DE CALCUL.

Le contrat d'assurance-vie est un contrat à long terme, à prime nivelée, avec très souvent une grande partie d'épargne. En conséquence, l'assureur doit obligatoirement constituer des provisions appelées provision mathématique. Elle se définit comme la différence entre les valeurs actuelles des engagements respectifs de l'assureur et de l'assuré. Calculée par des méthodes actuarielles, elle constitue une forte proportion du chiffre d'affaires annuel d'une société Vie (environ 400 %). Ceci s'explique par le fait que la prime Vie n'est pas seulement une prime de risque, mais également une prime d'épargne, indépendamment des chargements qui lui sont ajoutés.

Pour les assurances en cas de décès, le risque de décès augmente avec l'âge de l'assuré. Par conséquent la prime annuelle devrait augmenter d'année en année. Mais pour des raisons commerciales, l'assureur demande une prime moyenne appelée prime nivelée. Donc au départ du contrat, il perçoit une prime supérieure à celle qui correspond exactement au risque. Ce surplus doit être épargné pour servir à compléter la prime qui deviendra insuffisante en fin de contrat.

.../...

Exemple de calcul - (Méthode Retrospective)

- P = Prime commerciale
- p = " de risque
- e = " d'épargne
- f = frais d'acquisition
- a = frais de gestion

Au 31/12 on situe les dettes d'où
provision mathém. r = P - p - f - a = e

- en tenant compte des intérêts promis

$$P M r = e + ei = e (1 + i)$$

- Tous les contrats n'ont pas une échéance au 31 décembre. L'Assureur aura donc couvert le risque pendant x jours et il reste à courir 365 - x. Donc sur le prime de risque p, il faut reporter :

$$p \times \frac{(365 - x)}{365}$$

- Sur la capitalisation de la prime épargne, il faut aussi tenir compte du facteur temps. Ce que l'on doit en intérêt est :

$$ei \times \frac{x}{365}$$

$$\text{d'où Prov Math } r = e + \underbrace{ei \frac{x}{365}}_{\text{Epargne capitalisée}} + p \underbrace{\frac{365 - x}{365}}_{\text{Prime de risques en cours.}}$$

En conclusion, on peut constater que l'assurance-vie est une branche où l'épargne joue énormément.

Pour les pays en voie de développement, il est nécessaire surtout en ces périodes de crise, de former du capital national en vue d'une croissance accélérée.

Le développement de l'assurance-vie est un des moyens pouvant favoriser cette formation de capital national indispensable pour l'accroissement de la production en vue de satisfaire les besoins des populations.

/)EUXIEME //)ARTIE
-----//-----

/ QUOI COMMERCIALISER EN ASSURANCE-VIE /

1°) CARACTERISTIQUES SOMMAIRES DES PRODUITS VIE.

L'assurance-vie est une branche pratiquée dans tous les pays du monde, y compris les pays socialistes.

A/ SUR LE PLAN JURIDIQUE.

- . L'assurance-vie est une assurance forfaitaire
- . C'est une assurance non indemnitaire
- . Le paiement des primes est facultatif
- . Il y a absence de recours.

B/ SUR LE PLAN TECHNIQUE

. L'assurance-vie est une assurance de capitalisation, c'est-à-dire qu'une grosse fraction des primes payées par chaque assuré, lui est créditée individuellement sur un compte pour lui être rendue au terme fixé à l'avance. Cette fraction de prime est évidemment capitalisée c'est-à-dire qu'elle porte intérêt.

. En I A R D, on a une mutualité à posteriori. En conséquence les cotisations sont variables, et les prestations aussi sont variables. Quand une compagnie a un mauvais résultat, elle va augmenter ses primes.

En vie, on a une mutualité à priori. En conséquence les cotisations sont fixées d'avance, les prestations aussi sont connues d'avance.

Cette cotisation est élaborée à partir de statistiques tirées du passé (table de mortalité) et de la capitalisation à intérêts composés de primes (sur chaque prime, l'assureur est tenu de faire bénéficier l'assuré d'un taux d'intérêt minimum qui y est contenu).

.../...

Compte tenu de cela, l'exploitation de la vie s'avère assez difficile. Il faut bâtir des produits adaptés aux besoins des clients ; à défaut de quoi, les consommateurs ne payeront plus. Nous allons donc voir les produits Vie de la Caisse Nationale d'Assurance et de Réassurance (CNAR).

2°) - LES PRODUITS VIE DE LA CNAR

Le client achète l'assurance-vie, s'il est convaincu que c'est une bonne opération. On n'achète pas la qualité d'un contrat mais son utilité. Ce qu'il faut vendre, c'est la solution car je ne connais personne qui n'acherait une solution à un problème.

C'est pourquoi la CNAR, avant de se lancer véritablement dans les opérations Vie, a d'abord testé le marché avec l'individuelle Accidents Corporels qui, à bien des égards, présente des similitudes avec l'assurance-Vie.

Le choix de cette assurance (ayant pour objet de garantir le paiement d'une indemnité, si la personne assurée est victime d'un quelconque accident corporel aussi bien au cours de sa vie privée que professionnelle) avait pour but de familiariser nos agents, à la vente des contrats d'assurances de personnes, de sensibiliser les populations à ces formes d'assurance pouvant heurter des croyances notamment religieuses.

Devant la réussite de cette opération, la direction générale a décidé en novembre 1980, le lancement effectif de l'assurance-vie. Elle se définit comme un contrat par lequel un assureur a payé une prestation convenue à l'avance :

- * soit au décès de l'assuré, avant un terme stipulé.
- * soit en cas de survie de l'assuré, à une époque déterminée à l'avance, en contre partie du paiement des primes par l'assuré.

Au niveau de l'exploitation de la Vie, les produits confectionnés, peuvent être répartis en deux branches.

..../...

A/ - LES ASSURANCES INDIVIDUELLES OU GRANDE BRANCHE.

En assurances individuelles, après une étude approfondie de grands problèmes spécifiques au malien, la Caisse Nationale a élaboré 9 combinaisons types.

Dans le pays, nos constatations nous ont montré que la retraite constitue un problème sérieux pour un grand nombre de travailleurs maliens. Plusieurs d'entre eux se débrouillent difficilement avec leur pension. Il arrive fréquemment que des travailleurs, à la veille de leur retraite, fassent pieds et mains pour prolonger leur durée de travail. Avec le capital différé avec contre assurance, la Caisse peut aider à résoudre ce problème.

Nos constatations ont mis à nu un autre problème, celui des ravages causés à des familles, à la disparition du chef de famille. C'est ainsi que nous avons enregistré la disparition par exemple de jeunes cadres supérieurs, de vieux fonctionnaires, confrontant de la sorte, de jeunes veuves, de vieilles mamans ayant des enfants sur les bras, à des problèmes financiers insolubles. Grâce aux combinaisons Vie Entière et Temporaire décès, ce problème dorénavant sera atténué. Cela est important, car la solidarité familiale qui existait, suite aux difficultés économiques actuelles, tend à tomber en miette.

De nos jours, les frais d'études commencent à peser de plus en plus lourdement sur les budgets familiaux. Il faut acheter livres, cahiers. Il faut payer les cotisations mensuelles, servant à l'alimentation des fonds de l'association des parents d'élèves. Il faut fabriquer des bancs pour ses enfants, pourvoir aux frais de repas de ceux partis dans les lycées, situés seulement dans quelques centres urbains, et au niveau desquels, l'Etat a supprimé les internats. Il faut aider ses enfants étudiants à subvenir à certaines dépenses, dans la mesure où les bourses d'étude faibles, sont perçues avec beaucoup de retard, sans compter l'absence de cités et restaurants universitaires. Il arrive de ce fait, que certains élèves ou étudiants ne puissent arriver à poursuivre convenablement leurs scolarités. Grâce à l'assurance Education, ceux qui le voudront, seront soulagés de ce fardeau.

.../...

Aujourd'hui, le crédit est très répandu ; rares sont les fonctionnaires, commerçants, ouvriers, artisans qui ne soient endettés, de quelque façon que ce soit. Il arrive que des gens, quoique honnêtes et bien intentionnés, par suite d'un décès, ne puissent régler leur dette. Grâce à la Temporaire décès à capital décroissant, le créancier rentrera toujours dans ses fonds. Grâce à elle, les morts seront propres.

Nous avons aussi pensé à tous ces gens dynamiques comme les commerçants, les industriels, qui dans les affaires n'aiment pas prendre des risques, faire des dépenses, sans récupérer leur mise. Pour ceux-ci, l'assurance Mixte a été conçue. Elle permet à celui qui le veut bien, de penser à la fois à sa famille et à son propre avenir.

Enfin pour finir, nous nous devons de penser à nos frères vivants à l'étranger. Le Mali est un pays de migrant. Les Maliens émigrent dans tous les pays d'Afrique et d'Europe Occidentale. Ces maliens de l'extérieur ont souvent de vieux parents, des femmes à qui ils envoient périodiquement des mandats, lesquels peuvent se perdre et pire encore, si un revers de fortune arrive à l'expéditeur, le bénéficiaire n'a plus de revenus. Avec la Rente Viagère, les tracas ou risques liés à l'envoi d'argent, disparaissent.

B./ - LES ASSURANCES COLLECTIVES ou ASSURANCE GROUPE

Sans qu'on puisse parler véritablement de famille, il existe des communautés de travail, les entreprises. Or, l'entreprise peut constituer un cadre privilégié, pour les actions de solidarité. Le chef, le Directeur, les administrateurs d'entreprise, dans l'intérêt des cadres, employés et ouvriers, peuvent admettre la souscription d'un contrat groupant, garantissant un capital à la famille d'un membre du personnel qui décède ou devient invalide. Cette formule, qui peut prévoir un partage de la charge des primes entre l'employeur et les employés, constitue bien un facteur de renforcement de l'esprit de solidarité et de compréhension mutuelle, à l'intérieur de l'entreprise.

.../...

Grâce à l'assurance décès groupe entreprise, la Caisse souhaite compléter cette solidarité qui existe déjà à l'état embryonnaire, dans certaines entreprises du pays. Le fonds social, qui existe dans la plupart de nos sociétés, voit là un chapitre de dépenses fort utile.

L'Assurance décès groupe crédit bancaire est la combinaison d'assurance, que nous proposons aux banques. Cette combinaison a trait au décès éventuel des emprunteurs débiteurs de prêts bancaires. Cette assurance garantit le remboursement du capital restant dû, en cas de décès d'un emprunteur ; compte tenu du nombre des annuités payées, de la durée du prêt et du capital emprunté. Elle protège les banques et les familles contre l'impossibilité de recouvrer la totalité du prêt, en cas de décès d'un quelconque emprunteur et les conséquences fâcheuses de non remboursement de prêts, à la disparition du chef de famille emprunteur.

TROISIEME TARTIE

/ COMMENT COMMERCIALISER D'ASSURANCE-VIE /

Après la confection de produits adaptés aux besoins des assurables maliens, il convient de se pencher sur l'important problème de la vente.

1°) LA FONCTION DU VENDEUR.

Seule une faible proportion du montant total des capitaux Vie en vigueur dans le monde, a été souscrite par les titulaires de police de leur propre initiative. Les vendeurs d'assurance-vie ont "produit" des affaires. La vente de l'assurance-Vie en Afrique constitue un problème ardu. Dans les pays d'Europe et d'Amérique, il y a une longue tradition qui fait que l'assurance-vie est ressentie comme une nécessité dans un certain nombre de circonstances.

En Afrique au contraire, le vendeur se heurte à une faiblesse de niveau de vie, au manque d'information par les pouvoirs publics et par les assureurs, au manque d'instruction, à un substrat culturel et religieux faisant obstacle au concept même d'assurance-vie.

Cette situation nécessite l'abandon de méthodes empirique de production, où l'initiative de la souscription du contrat est le souvent prise par l'assuré.

Les hommes jeunes remettent l'épargne à plus tard parce qu'ils pensent qu'il sera temps d'accumuler de l'argent lorsque leur revenu aura progressé.

Les hommes d'âge moyen, souvent, ne peuvent entreprendre de plan d'épargne parce que leurs dépenses sont plus élevées que leur revenu. Les gens plus âgés ont du mal à épargner à cause de leur revenu réduit et de leur incapacité à réviser leur train de vie. Ils savent que la sécurité économique de leur famille et la

leur propre sont des choses très importantes. Mais le pression des besoins courants est telle que peu de gens le font. L'objet de l'épargne est de s'assurer une source future de revenus. Trois facteurs de base permettent d'atteindre ce but.

- a) on doit réussir à épargner régulièrement
- b) on doit avoir du succès dans ses investissements
- c) on doit disposer d'un temps suffisant.

Il y a trop de si dans ces facteurs de base. Même en supposant que tous les impératifs soient remplis, la mort risque d'interrompre le plan d'épargne. Si un homme possède la volonté nécessaire pour épargner régulièrement, s'il a du succès dans ses investissements, et s'il a assez de temps pour réfléchir à tous les problèmes que posent les investissements, il sera assuré d'un revenu futur. A condition cependant que la personne vive longtemps pour devenir un vieillard.

L'assurance-vie combine parfaitement ces trois facteurs. La décision d'épargner est prise en une fois et le vendeur aide à la prendre.

La dure réalité, c'est que l'assurance-Vie paie toujours, qu'on n'y souscrive ou non ! Si on y souscrit, elle paie le capital et si on n'y souscrit pas, c'est la famille qui paie par les choses dont elle doit se passer. Une autre réalité dure, c'est qu'une longue vie sans ressources peut être aussi pénible qu'une mort prématurée.

La fonction du vendeur consistera donc à la présentation lors de l'entretien de vente de ces idées si bien organisées qu'elles conduisent à l'action, qui est la vente d'une police d'assurance. Pour augmenter les chances de réaliser des affaires de bonne qualité, le vendeur doit utiliser les moyens suivants :

- Rechercher des prospects de qualité, adapter la dimension de la prime et sa fréquence aux moyens du prospect.

.../...

- * Vendre sur la base des besoins.
- * Revendre la police lors de sa présentation à la signature et en expliquer les avantages.
- * Ne vendre les formes temporaires de protection que lorsqu'elles sont absolument nécessaires.
- * Suivre l'encaissement des primes suivantes.
- * Rester en contact avec tous les assurés.

2°) A QUI DOIT-ON VENDRE ?

Le succès d'un vendeur est fondé essentiellement sur sa capacité à prospecter. Un temps considérable doit être passé à établir une liste de prospects qu'il doit être logique de visiter.

Dans cette optique, l'action du vendeur au MALI sera dirigée vers les prospects qualifiés que sont :

- les cadres privés
- les fonctionnaires
- les agriculteurs aisés ✓
- les commerçants, artisans
- les professions libérales.

En outre, la direction de la C N A R doit réfléchir au moyen adéquat d'atteindre la forte colonie de maliens vivants à l'étranger. Maintenant, on va voir par qui, ces prospects seront atteints.

3°) QUELS TYPES DE VENDEURS POUR LA C N A R

Le lancement des activités est une tâche ardue surtout si comme la C N A R, les réalités du marché vous imposent d'attaquer du même coup les branches individuelle et groupe.

.../...

Aussi pour limiter au maximum les frais de démarrage on peut commercer à vendre avec des agents salariés sélectionnés parmi le personnel. Familiarisés au concept général de l'assurance, ils assimileront vite les techniques de la vie. Ils feront à la fois du travail de production et de gestion.

A ce premier stade où on aura formé une petite équipe de très bons technico-commerciaux, succèdera la phase de mise en place d'un véritable réseau de vendeurs ou producteurs indépendants. Dans le cas d'espèce, ce réseau sera surtout composé d'étudiants et de fonctionnaires en retraite. Pour alléger le poids des dépenses publiques, l'Etat Malien a pris des mesures qui ont affaibli le pouvoir d'achat des étudiants et de travailleurs encore valides mis en retraite anticipée ou en chômage par suite de compression de personnel ou fermeture de sociétés d'Etat.

A ces intermédiaires potentiels, instruits et dans le besoin, on pourra proposer des contrats de collaboration temporaire de six mois par exemple renouvelables suivant leurs résultats. On pourrait les payer sous forme de commissions modestes combinées au départ à un "petit fixe" considéré comme une avance sur commissions afin qu'ils soient très opérationnels. Formés intensément par une méthode d'alternance de cours théoriques et pratiques, ces vendeurs seront encadrés par les agents salariés.

4) - LES MANIERES D'EFFECTUER LA VENTE.

Face aux reticences d'ordre social et psychologique freinant le développement de la vie, la direction va aider les vendeurs par l'organisation de conférences d'information du public. La Radio, la télé, les journaux seront exploités à fond afin de sensibiliser la malien à l'intérêt de souscrire un contrat Vie. Il sera établi pour eux, une argumentation solide relative à la nécessité et la valeur de l'assurance-Vie.

.../...

Le Vendeur doit convaincre de l'utilité de la souscription Vie. Les motifs sont si évidents et les raisons de souscrire une assurance-vie si naturelles que quelques mots seulement sur la question suffisent à convaincre.

Chacun veut vivre et pour vivre il faut travailler. On doit payer son loyer, se nourrir et nourrir sa famille, acheter des vêtements, aller au cinéma, boire, vivre. Mais encore une fois, le revenu doit être disponible pendant toute la vie. Que l'on travaille ou non, on doit vivre. En d'autres termes, soulignons-le très importants : on souscrit une assurance-vie non parce que quelqu'un risque de mourir mais parce que quelqu'un doit vivre.

L'Assurance-vie est le seul plan de prévoyance qu'un homme ne puisse déchirer ou dissiper avant de vieillir.

C'est un sentiment merveilleux que de réaliser, maintenant quelque chose qui a de la valeur pour son propre avenir. Dès que les premières primes sont payées, l'assuré a quelque chose à attendre.

Enfin, il ne faut jamais oublier le souvi d'un client. Le vendeur ne doit pas perdre le contact avec l'assuré. De période en période, il doit lui rendre visite ou lui téléphoner.

Le vendeur doit devenir le conseiller en assurances de son client.

C O N C L U S I O N
=====

L'assurance-vie doit être développée dans nos pays parce qu'elle permet de suppléer largement aux solidarités en voie de disparition, c'est la solution la plus facile au problème délicat qui consiste à prévoir de façon positive la sécurité des vieux jours et celle des familles, une autre raison pour laquelle son expansion doit être recherchée est que notre portefeuille au même titre que celui d'un grand nombre d'assureurs africains à près de 70 % est constitué de risque auto branche largement déficitaire et l'équilibre général de la gestion de nos entreprises ne peut être obtenu qu'en développant les autres branches et notamment la branche Vie qui, parce que scientifiquement maîtrisée peut laisser des bénéfices substantiels.

Enfin puissant moyen d'épargne (les contrats souscrits pour une longue durée donnent un aliment de prime régulier et important). C'est aussi et surtout un précieux outil de financement d'investissements. Car les revenus financiers provenant des placements judicieux et rentables de la masse des Provisions mathématiques issue de primes de longue durée font Partie intégrante de la gestion technique de l'assurance-vie alors qu'ils constituent dans la gestion des branches non vie un appoint certes non négligeable mais secondaire.

Ces trois considérations et certaines autres nous conduisent à estimer que le développement de l'assurance vie chez nous conditionne l'avenir de toute l'industrie de l'assurance.

Seulement pour que l'assurance-vie se développe, il faut nécessairement de bons vendeurs. En effet dans la majorité des branches non vie en Afrique, il existe une obligation directe ou indirecte pour le preneur d'assurance de souscrire à un contrat soit en assurance R C automobile, souvent aussi 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 leur 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 manière très détaillée et à plusieurs reprises le futur client, ceci à son domicile, souvent le soir ou le week-end. Ce dur travail nécessite des vendeurs motivés, possédant des connaissances appropriées.

Pour l'aboutissement de ce processus, l'état qui est l'autorité de tutelle de la C N A R, la direction générale et tout le personnel ont chacun un rôle à jouer.

Dans notre pays, nous pensons avec raison que l'expansion de l'assurance-vie passe d'abord par une réduction de son coût. C'est pourquoi l'Etat devrait accorder la suppression de toute taxe. De 20 % la taxe a été réduite à 5 % mais cela ne nous suffit pas.

Pour encourager les placements dans l'assurance-vie, il faut que des avantages fiscaux soient accordés. L'Etat enfin doit créer des possibilités de placement et prévoir la protection de l'épargne.

Au niveau de la direction générale, il faut un appui technique, financier et moral. L'assurance-vie doit cesser d'être considérée comme une catégorie mineure et d'être exploitée par cinq personnes dans un département Vie confiné dans une petite pièce de l'arrière cour de l'immeuble abritant la société. Il faut donner à la vie une autonomie et des moyens qui lui permettent d'assumer des rôles très importants.

Il faut à son encadrement de pleins pouvoirs ; il doit disposer d'assureurs qualifiés et d'une équipe dynamique et motivée car la Vie peut rendre autant sinon plus de services à la communauté et à l'économie d'une nation qu'une société assurant en auto et en incendie.

Enfin à tout le personnel il sera demandé un soutien actif. Dans un pays où le contact humain est prépondérant un Planton jouissant d'un grand respect dans son quartier peut être plus efficace dans la sensibilisation de la clientèle qu'un quelconque cadre supérieur vivant esseulé dans la communauté.

Quant à nos vendeurs, ils doivent se consacrer avec enthousiasme à leur travail de façon à inspirer confiance à leurs clients./-