

**INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES
(I.I.A.)**

**-YAOUNDE -
REPUBLIQUE DU CAMEROUN**

**CYCLE SUPERIEUR
13^{ème} Promotion D.E.S.S.-A
Année 1996 -1998**

MEMOIRE DE FIN D'ETUDES

THEME :

***L'INFLUENCE DES BANQUES ET DU MARCHE FINANCIER
SUR LE DEVELOPPEMENT DE L'ASSURANCE VIE.
LE CAS DE FONCIAS AU BURKINA FASO.***

***Présenté par :
Simon Pierre GOUEM***

***Sous la Direction de :
M. Didié ZONGO
Chef du Département Vie et Santé
de FONCIAS.***

ERRATA

Page	Ligne	Au lieu de	Lire
7	11	perpectives	perspectives
8	1 4 14	liens caractérisent entrer dans leur fonds	lien constituent rentrer dans leurs fonds
10	12	Celui financier	celui du financier
13	1	l'assurance-vie	l'assureur vie
15	9	n'aura cotiser	n'aura cotisé
17	14	par ses clients	à ses clients
22	13	environ 15 000	environ 15 000 clients
23	15	n'as	n'a
24	16 15	n'oublier songer	n'oubliez songez
27	2	Régional	Régionale
29	16	?	.

Jeudi 1e 12 Novembre 1998

LISTE DES ABREVIATIONS

CIMA : Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances

FONCIAS : FONCIERE ASSURANCE

ACM : Assurance des Crédits Mutuels

CM : Crédit Mutuel

BIB : Banque Internationale du Burkina

BICIAB : Banque Internationale pour le Commerce, l'Industrie et l'Agriculture du Burkina

BRVM : Bourse Régionale des Valeurs Mobilières

DAT : Dépôt A Terme

CNP : Caisse Nationale de Prévoyance

UEMOA : Union Economique et Monétaire Ouest Africaine

ENEP : Ecole Nationale des Enseignants du Primaire

ENSP : Ecole Nationale de la Santé Publique

ENAREF : Ecole Nationale des Régies Financières

SOBCA : Société Burkinabé du Crédit Automobile

CNCA : Caisse Nationale de Crédit Agricole

IARDT : Incendie, Accident, Risques Divers et Transport

BCB : Banque Commerciale du Burkina

FIB : Financière du Burkina

PRODIA : Promotion pour le développement industriel et commercial

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE.....	5
CHAPITRE I : L'ANALYSE COMPARATIVE DES METIERS DE BANQUIERS ET D'ASSUREURS VIE.....	8
Section 1 : Les différences.....	8
Section 2 : Les similitudes.....	10
Section 3 : Les complémentarités.....	11
CHAPITRE II : L'IMPACT DES PRATIQUES BANCAIRES SUR L'ASSURANCE VIE.....	12
Section 1 : L'assurance vie comme garantie bancaire en matière de crédit.....	12
Section 2 : Les Placements bancaires.....	15
Section 3 : Difficultés rencontrées et propositions de solutions.....	16
CHAPITRE III : PERSPECTIVES DE LA BANCASSURANCE EN AFRIQUE CIMA	17
Section 1 : Les précurseurs de la bancassurance	17
Section 2 : L'expérience de FONCIAS en matière de bancassurance.....	18
Section 3 : Propositions de solutions.....	22
CHAPITRE IV : LE MARCHE FINANCIER SOUS REGIONAL ET L'ASSURANCE VIE	26
Section 1 : Présentation du marché.....	26
Section 2 : Opportunités de placement à la BRVM	27
Section 3 : Placements en période d'inflation.....	29
CONCLUSION GENERALE.....	30
BIBLIOGRAPHIE.....	31
ANNEXES : BIA BIB Vie et BIB Retraite + leurs projections en 1996.....	32

AVANT-PROPOS

Dans le cadre de notre formation à l'Institut International des Assurances de Yaoundé, nous sommes soumis à un stage obligatoire de 6 mois pendant lequel nous devons produire un mémoire sur un thème librement choisi.

C'est dans cet esprit, qu'il nous a été offert du 11 mai 1998 au 09 octobre 1998, l'opportunité d'effectuer notre stage à FONCIAS, une société filiale du Groupe ATHENA au Burkina Faso.

Ce stage pratique qui nous a été d'un apport précieux et inestimable nous a permis de réfléchir sur le thème suivant :

*« L'influence des banques et du marché financier
sur le développement de l'assurance vie.
Le cas de FONCIAS au BURKINA FASO ».*

Un tel thème trouve tout son intérêt à l'heure de la séparation exigée des sociétés IARDT et VIE.

Aussi, voudrions-nous dans cet espace des préludes, exprimer nos vives et sincères remerciements à :

- Monsieur F. N. DABIRA, Directeur des Assurances et à tout son personnel,
- Monsieur J. G. ZANOVI, Directeur Général de l'I.I.A. et à son personnel,
- Messieurs B. GIRARDIN et M.J. BARO, respectivement Directeur Général et Directeur Général Délégué de FONCIAS, pour nous avoir accepté en stage dans leur société, et surtout pour leur grande ouverture à notre endroit,
- Monsieur D. ZONGO, notre Directeur de Mémoire pour sa totale disponibilité, et ses précieux conseils,
- Monsieur M. ZIGUELE, Souscripteur vie à la CICA-RE et professeur d'Assurance des personnes à l'I.I.A. pour ses aimables conseils,
- Mesdames et Messieurs les chefs de Département et chefs de service de FONCIAS,
- Tout le personnel de FONCIAS, en particulier celui du Département vie pour sa franche collaboration.

DEDICACE

*A mon père et à ma mère
A mes frères et à ma sœur,
A mes amis,
A toute personne qui a foi
en la persévérance,
en l'humilité et au courage
dans l'indispensable quête sempiternelle
du SAVOIR,
du SAVOIR ETRE,
Et du BIEN -ETRE.*

INTRODUCTION GENERALE

« Le temps appartient à DIEU » a dit saint Thomas qui estimait que tout pari sur la vie humaine était satanique. Si l'on s'en tenait strictement à sa déclaration, il n'y aurait pas d'assurance vie et l'on ne pourrait pas évoquer une quelconque influence de la banque sur celle-ci. C'est d'ailleurs parce que «le temps appartient à DIEU » qu'il est libre de le prolonger, de le raccourcir ou d'y mettre fin à volonté et sans préavis. Il convient par conséquent de parier sur la vie humaine de manière à préparer les solutions aux imprévus liés à la certitude de l'incertain. L'assurance vie, en dépit de cette déclaration du milieu ecclésial, a pu naître et se développer en se fondant sur la probabilité viagère.

Mais ce développement dont nous faisons mention n'est pas universel. En Afrique, bien que les défenseurs du meilleur lendemain de l'assurance vie disposent d'arguments irréfutables, celle-ci reste à un stade embryonnaire teinté du reste d'un espoir de maturité.

Les raisons d'un tel état de fait semble-t-il, sont multiples et liées aux traits caractéristiques de nos pays. Il s'agit entre autres :

- du faible revenu par habitant,
- du faible niveau d'instruction,
- de la fiscalité inadaptée,
- de l'attachement à la métaphysique traditionnelle et bien d'autres traits.

Vu sous cet angle, l'agent économique africain devrait-il uniquement songer à sa survie quotidienne en oubliant de préparer ses vieux jours ou de mettre sa progéniture à l'abri de besoins élémentaires en cas de coup dur ?

Certainement pas ; et dans ce cas d'espèce, l'assurance vie lui est indispensable. En effet, «l'assurance vie est un contrat par lequel, en échange d'une ou de plusieurs primes, l'assureur s'engage à verser au bénéficiaire désigné, une somme déterminée, sous forme de capital ou de rente, en cas de décès ou de survie de la personne assurée à une époque déterminée ou au terme fixé ¹».

¹ Définition in Cours de M. ZIGUELE, 1996

Seulement trois obstacles surmontables sont à l'origine du manque d'engouement pour les produits vie. Il s'agit :

- du manque d'information,
- du manque de confiance,
- des croyances.²

En effet, beaucoup d'assurables africains réduisent l'assurance vie à l'assurance en cas de décès la qualifiant alors d'immorale et de déplacée. Pour eux, le malheur des uns ne devrait pas faire le bonheur des autres. Même pour les privilégiés qui y croient, ils arrivent à douter de la foi de l'assureur quant à son engagement à faire jouer sa garantie en cas de réalisation du risque.

Cependant, avec la fréquence et la banalité des décès, accompagnée de la situation souvent misérable des veuves et orphelins, l'assurable africain aura une conscience exempte de tranquillité s'il se privait la souscription d'un contrat d'assurance sur la vie.

De même, avec le déclin probable du régime de retraite par répartition des caisses de prévoyance qui servent déjà des pensions insuffisantes aux retraités(seulement environ 40% de leur dernier salaire³), l'intérêt de souscrire un contrat de capitalisation complémentaire n'est plus à démontrer.

Pour encourager l'assurable africain à souscrire, il faut lui proposer des produits simples à travers lesquels, il trouve son intérêt. Pour ce faire, l'assureur effectue généralement des placements bancaires ou boursiers, afin de pouvoir honorer ses engagements le jour venu. Il apparaît que la banque, par le truchement des rémunérations accordées sur les dépôts de l'assureur, peut influencer le bilan financier de celui-ci.

Aussi, par le biais des opérations financières comme le prêt et la gestion des comptes, la banque donne la possibilité à l'assureur vie de confectionner des produits liés à ses opérations ; ce qui présage que des possibilités de collaboration et de synergie existent entre l'assurance vie et le secteur bancaire

² Résultat de l'enquête réalisée en 1991 par DAH. Mémoire maîtrise

³ Source : Guide pratique BIB Retraite de FONCIAS.

D'ailleurs, dans l'optique d'une collaboration assidue et dans le souci d'améliorer les résultats de la branche vie, des sociétés bancaires européennes (comme le Crédit Mutuel), actionnaires de compagnies d'assurances ont opté pour la distribution de produits d'assurance à dominante financière à travers leurs guichets.

Pour mieux comprendre les possibilités de collaboration entre l'assurance vie et le secteur bancaire, de même que les chances de placements existantes, nous aborderons successivement, dans la suite de ce document :

- l'analyse comparative des métiers de banquiers et d'assureurs vie,
- l'examen de l'impact des pratiques bancaires sur le développement de l'assurance vie,
- les perspectives de la bancassurance en Afrique CIMA,
- et enfin à l'étude de la contribution d'un marché financier dynamique à l'essor de l'assurance vie.

CHAPITRE I :

ANALYSE COMPARATIVE DES METIERS DE BANQUIER ET D'ASSUREUR VIE.

Parler d'influence d'une chose sur une autre sous-entend à priori une sorte de liens entre ces deux choses. Ce qui nous fait dire qu'il existe probablement une relation fonctionnelle et réciproque entre les métiers de banquier et d'assureur vie.

Nous tenterons donc, de relever dans ce chapitre les éléments qui caractérisent les différences, les similitudes et les complémentarités entre ces deux métiers.

Section 1 : Les différences

Les activités du banquier et de l'assureur vie sont régies par des lois différentes ; les premières sont soumises à la loi bancaire et les secondes au code des assurances adopté en 1992 dans l'espace CIMA. Chaque métier détient alors des opérations, à lui confiées par son cadre légal.

Ainsi :

Au niveau des produits offerts par les deux métiers, il faut dire que les banquiers présentent des produits presque sans risque, en dehors du risque d'insolvabilité de certains clients face au remboursement des prêts contractés. Mais fort heureusement, ceux-ci disposent de plusieurs moyens pour entrer dans leur fonds. Il s'agit par exemple d'hypothèques, de nantissements et d'assurance.

A l'opposé, les assureurs vie proposent des produits à risque, c'est à dire des produits dont le sort est lié à la probabilité de survenance d'un événement comme le décès, la retraite, la survie à une date donnée.

C'est donc pour eux des engagements risqués qui les conduisent à la constitution de provisions mathématiques, créances des souscripteurs, assurés et bénéficiaires de contrats.

Au niveau des conditions d'acceptation des clients, l'assureur vie, du fait du risque viager soumet ses éventuels clients à une sélection médicale qui va du simple questionnaire à un examen médical approfondi.

Par contre, le banquier lui, offre ses produits à tout agent économique désireux d'ouvrir un compte ou qui en est déjà titulaire sans formalité médicale.

Au niveau de la politique de rémunération, le banquier pour encourager ses clients déposants, définit un taux d'intérêt variant selon les données du marché ; lequel taux, appliqué au capital déposé, a pour résultante des produits financiers en faveur des clients. Il n'y a pas un taux d'intérêt garanti comme chez l'assureur qui, quel que soit l'état du marché financier offre à ses clients déposants un taux maximum garanti de 3,5%. Mieux, celui-ci à la différence du banquier fait participer ses clients aux bénéfices techniques et financiers résultant de sa bonne gestion et de ses bons placements. Et pour rendre une telle option viable, il décourage ses clients au rachat de leur contrat en leur infligeant un taux de pénalité de 5% (article 76 du code CIMA) sur la valeur de rachat avant dix années de cotisations pleines et assidues.

Au niveau du circuit de distribution, il faut relever que le banquier dispose d'un réseau dense composé d'antennes ou d'agences annexes dans les grandes villes et même dans les campagnes, au moins pour ce qui concerne les banques spécialisées dans le développement rural et les caisses populaires.

Par l'étendue de son réseau, la banque affirme son souci de proximité d'avec sa clientèle. Et, quand on sait que la proximité joue un rôle important dans la recherche de part de marché, l'assureur vie qui se contente encore d'agents commerciaux demeure en retard face à l'expansion bancaire.

En ce qui concerne les taxes grevant les produits d'assurance et les produits bancaires, on note une détaxation récente des contrats d'assurance vie à l'opposé des produits bancaires sur lesquels pèsent de lourdes taxes.

Toujours dans la lecture différentielle de ces deux métiers, il faut ajouter qu'en matière d'appréciation de résultat, le banquier se réfère à la marge intérêts reçus sur prêts et rémunération accordée sur les dépôts ; à l'inverse, l'assureur se contente des résultats de ses meilleurs placements et surtout d'un rapport sinistre à prime (S/P) très faible.

Après avoir recensé ces éléments de divergence, bien que non exhaustifs, à présent recherchons les éléments de rapprochement de ces deux métiers.

Section 2 : Les similitudes

Le banquier, aussi bien que l'assureur vie, au delà des différences de stratégie, de produits, interviennent tous deux dans un même environnement : celui financier. Mieux ces deux métiers relèvent du secteur tertiaire des services et ont la même tutelle administrative en l'espèce le Ministère des finances.

De même, la banque et l'assurance sont juridiquement constituées en sociétés anonymes dans leur majorité ou en sociétés mutuelles. Par exemple au Burkina Faso toutes les quatre sociétés d'assurance et toutes les banques de la place sont des sociétés anonymes ; les mutuelles sont absentes du marché.

Aussi, par leurs opérations d'épargne proposées aux clients qui ne trouvent pas un intérêt immédiat à investir, ils constituent des collecteurs d'épargne au service de l'investissement. En effet, par cette mobilisation d'épargne publique, banquiers et assureurs vie mettent des fonds à la disposition de toute structure organisée ou personne physique en besoin de financement. C'est surtout par les investissements qu'ils entreprennent dans la limite établie par leur différente réglementation, qu'ils sont considérés comme de grands investisseurs institutionnels.

Retenons in fine que ce sont deux gestionnaires de l'argent et du temps.

Au regard des points de divergence et de convergence, il est à présent possible de faire l'état des éléments qui font leur complémentarité.

Section 3 : Les Complémentarités

En considération de leur zone d'intervention commune, le banquier et l'assureur vie se complètent dans certaines de leurs opérations. Ainsi par exemple, le contrat d'assurance emprunteur vient compléter et consolider l'octroi du crédit par le banquier désormais protégé et rassuré.

Aussi, en acceptant de prendre des engagements comme les ordres de virements permanents des adhérents dans les contrats d'épargne, la banque constitue un canal d'encaissement direct des cotisations de compte à compte.

Ces services constituent une source d'enrichissement pour la banque par le biais de prélèvement des frais de virement..

Par ailleurs, il est possible pour l'assureur vie de procéder :

- A l'ouverture de comptes courants au niveau de la banque pour assurer une disponibilité dans le cadre des règlements des avances, des rachats et d'autres frais de fonctionnement.
- A l'ouverture de comptes D.A.T. et à la négociation d'un taux de rémunération intéressant pour lui permettre d'honorer à terme ses engagements vis à vis des souscripteurs, assurés et bénéficiaires de contrats.

Conclusion du chapitre :

Nous venons de constater, que le banquier et l'assureur vie du fait de leur objet commun qui consiste en la gestion de l'argent dans le temps, sont comparables. Nous pouvons donc, par le fait même de leur complémentarité et de l'interférence des différences et similitudes qui les caractérisent, émettre l'hypothèse d'une quelconque influence des banques sur le développement de l'assurance vie, objet de notre prochain chapitre.

CHAPITRE II :

L'IMPACT DES PRATIQUES BANCAIRES SUR LE DEVELOPPEMENT DE L'ASSURANCE VIE

La banque est un établissement privé ou public qui facilite le paiement des particuliers et des entreprises, avance et reçoit des fonds et gère les moyens de paiements. A travers ce chapitre, nous tenterons de montrer comment, les opérations bancaires peuvent influencer l'assurance vie. Nous évoquerons pour cela :

- les crédits bancaires,
- les comptes de dépôts,
- les placements bancaires.

Section 1 : L'assurance vie comme garantie bancaire **en matière de crédit.**

Nous voulons évoquer dans cette section, deux types de contrats d'assurance vie liés à l'activité bancaire en l'occurrence l'octroi des prêts et la gestion des comptes. Il s'agit de la garantie crédit banque et de la garantie décès titulaires de comptes.

Paragraphe 1 : La garantie Crédit Banque

Lorsque la banque accepte d'accorder un prêt à son client, celui-ci prend l'engagement de rembourser son prêt, selon certaines modalités (taux d'intérêts, périodicité de remboursement, date de début et terme du prêt...). Mais certains événements peuvent empêcher l'emprunteur d'accomplir ses obligations :

- le décès,
- l'incapacité de travail et l'invalidité, le privant de tout ou partie de ses revenus de façon temporaire ou définitive.

C'est à ce titre que l'assurance vie pourra proposer différentes garanties, par l'intermédiaire d'un contrat groupe souscrit par la banque ou tout autre organisme prêteur. Comme la banque offre différents types de crédit notamment des découverts bancaires, des prêts à court, moyen et long terme, l'assureur vie proposera des garanties correspondantes.

En souscrivant le contrat groupe, la banque offre un service complémentaire à ses clients qui auront la tranquillité d'esprit, car, rassurés d'ores et déjà, que s'ils venaient à disparaître, leurs familles ne seront pas inquiétées. En effet, avec l'assurance crédit banque, on évite tout litige relatif au remboursement du prêt si d'éventuels impayés ont pour origine des causes couvertes par l'assurance. L'assurance crédit banque constitue donc le prolongement de l'opération de prêt consenti par le banquier. Elle a un caractère pratiquement obligatoire, dû à l'imposition faite par la banque à ses clients. De ce fait, l'assurance crédit banque constitue une forme d'assurance obligatoire à l'avantage de l'assureur vie. Il n'est donc pas étonnant qu'elle occupe une place importante dans le portefeuille de l'assureur vie.

C'est ainsi qu'en 1997, FONCIAS a pu, au titre de l'assurance des crédits court terme, encaisser une prime totale de 65 028 025 F CFA ; répartie par banque comme suit :

BANQUES	NOMBRES DE SOUSCRIPTEURS	CAPITAUX GARANTIS	PRIMES TOTALES
BCB	388	323 997 197	4 067 926
BIB	2811	2 253 263 642	38 412 830
BICIAB	30	117 160 305	1 297 629
CNCA	80	209 537 900	2 552 061
ECOBANK	01	10 000 000	127 000
FIB	01	1 625 000	19 061
PRODIA	01	6 000 000	70 825
SOBCA	1037	932 470 663	18 480 693
TOTAL	4349	3 852 431 332	65 028 025

Source : registre crédit court terme du département vie et santé.

Ce montant représente environ 20% du chiffre d'affaires de la branche vie en 1997. Ceci n'est pas du tout négligeable.

En dehors du contrat crédit banque, l'assureur vie peut confectionner un autre contrat lié à la gestion des comptes bancaires.

Paragraphe 2 : La garantie Décès titulaires de comptes bancaires

La banque, pour faciliter ses différentes opérations avec sa clientèle, lui demande d'ouvrir un compte bancaire. Les titulaires de ces comptes pourront bénéficier de certains avantages comme l'accès au crédit, les possibilités de paiement par virement... Le fonctionnement des comptes peut, à certains moments selon le sens et le rythme des mouvements, mettre les titulaires dans une situation débitrice ou créditrice. Dans la première hypothèse, en cas de survenance d'un événement malheureux comme l'invalidité absolue et définitive ou le décès, le banquier court le risque de ne pas entrer dans ces fonds.

C'est à ce titre encore, que l'assureur vie intervient pour proposer à la banque un contrat qui garantit en cas de décès d'un de ses clients, le versement d'un capital, généralement variable selon le niveau du solde du compte de l'intéressé.

Pour ce type de contrat, FONCIAS propose un capital forfaitaire de 500 000 F CFA du reste doublé en cas de décès accidentel.

Si le solde du compte est débiteur, le bénéficiaire est alors la banque à hauteur dudit solde ; dans le cas inverse, le capital déterminé revient au bénéficiaire désigné dans les conditions particulières.

Ici encore, c'est parce que la banque gère des comptes, avec le risque de décès du titulaire du compte, que l'assureur vie intervient pour faire valoir son contrat décès.

Ce qui lui vaut la possibilité d'accroître sa clientèle, son chiffre d'affaires et en cas de bonne gestion, de faire des bénéfices. Il y a par conséquent un impact de la gestion des comptes bancaires sur le développement de l'assurance vie.

Section 2 : Les Placements bancaires

Nous savons que l'assureur vend des «promesses» et à terme, il se doit d'honorer ses promesses.

Nous savons aussi, que les primes ou cotisations (engagements des assurés) encaissées, sont sans commune mesure avec les engagements de l'assureur.

Plus particulièrement, en assurance de capitalisation, l'assureur semble «exagérer» ses promesses. Il peut par exemple, se proposer de garantir à une personne de 30 ans, qui verse régulièrement 10 000 F CFA par mois un capital de 6 837 451 FCFA (hypothèse de calcul 6,5% taux servis en 1994 par FONCIAS), alors que celui-ci n'aura cotiser que 3 120 000 F CFA pendant 25 ans.

Comment fait-il alors pour honorer ses engagements surtout quand on sait qu'il ne fait pas le commerce de l'argent comme la banque?

D'une manière générale, l'assureur fait des placements divers parmi lesquels les placements bancaires. En particulier, l'assureur vie, parce que gérant des fonds à long terme recourt le plus souvent aux placements bancaires sous forme de DAT, afin de bénéficier de rémunérations intéressantes.

Et comme le niveau des taux d'intérêts servis sur ces comptes DAT dépend du banquier, il en découle qu'il exerce une influence sur l'assurance vie. En effet, si le banquier sert des taux élevés, l'assureur vie pourra à tout instant en faire un argument marketing pour accroître sa clientèle. Si au contraire, le taux servi est faible, il met mal à l'aise, même sans le vouloir, l'assureur vie face à ses engagements.

Ainsi, il apparaît que le banquier, par le niveau des taux d'intérêts servis sur les comptes DAT peut encourager ou non l'assureur vie dans ses contrats de capitalisation.

Section 3 : Difficultés rencontrées et solutions

D'une manière générale, les assurables sont sous informés et méconnaissent de fait l'intérêt de prendre une assurance liée aux opérations bancaires.

L'assureur en acceptant de garantir les crédits bancaires par exemple, procède à un transfert de risque de l'environnement bancaire au sien. Ce qui lui vaut la nécessité de réduire ce risque à travers une sélection minutieuse de risques se référant à l'état de santé des postulants.

C'est ainsi que certains sont surpris de se voir ajournés ou même refusés en garantie suite à une sélection médicale non concluante.

Pour pallier cette insuffisance, il serait nécessaire que banquiers et assureurs vie conjuguent leurs efforts pour une sensibilisation de leur clientèle.

Ces efforts acquis, faciliteront l'accès au crédit nécessaire à l'épanouissement économique des demandeurs de prêts et mieux la clientèle réelle de ce type de contrat constitue de fait un segment de clientèle potentielle au bénéfice de l'assureur.

Par ailleurs, force est de reconnaître que depuis ces dernières années, la mortalité s'est aggravée dans les pays CIMA, à cause de l'apparition de nouvelles pandémies. Il importera pour l'assureur de revoir ses conditions médicales. Pour cela, il devra établir la statistique du genre de mort et de définir une ligne d'exclusions y afférentes. Mieux cette statistique lui permettra de procéder à un réajustement des primes.

Conclusion du chapitre :

Nous venons de constater, que les prêts octroyés par la banque, la gestion des comptes des clients, les possibilités de placements bancaires, offrent de réelles opportunités de diversification de la gamme des produits de l'assureur vie et accroissent l'intérêt pour les assurables de prendre une assurance sur la vie.

Mieux de nombreuses synergies existent entre la banque et l'assurance vie notamment la vente des produits vie à travers les guichets bancaires, objet du chapitre suivant.

CHAPITRE III :

LES PERSPECTIVES DE LA BANCASSURANCE

EN AFRIQUE CIMA

Pour aborder cette partie, nous essayerons de comprendre les débuts de cette notion de bancassurance et ses précurseurs afin d'apprécier son état actuel à la FONCIAS et de pouvoir envisager son avenir.

Section 1 : Les précurseurs de la bancassurance en France

La notion de bancassurance a été selon J.P. DANIEL introduite en France par la Fédération du crédit mutuel et la CNP.

Dans son acception simpliste, elle désigne la distribution des produits d'assurance par les guichets bancaires. Mais comment cela a-t-il commencé ?

C'est dans les années 70 que la notion de bancassurance a commencé à s'intégrer dans le jargon des professionnels. Le Crédit Mutuel et la CNP en ont été les précurseurs. En effet, le crédit Mutuel par sa volonté manifeste d'obtenir des couvertures d'assurances adaptées à ses besoins et à ceux de ses clients s'est vu obligé de se tourner vers des fournisseurs crédibles en l'espèce les assureurs. La couverture d'assurance la plus indiquée pour lui étant la garantie du prêt octroyé par ses clients.

Puis, très vite vint l'idée de supprimer ces intermédiaires afin de bénéficier des avantages de ce type d'assurance notamment les commissions y afférentes. Le CM devait alors s'occuper de façon autonome de la gestion des contrats emprunteurs.

Avec le succès qui en est résulté, vint l'appétit d'augmenter le nombre de garanties en l'occurrence celles basées sur la prévoyance. Le champ de garanties augmentant, la nécessité de créer une société vie s'imposait. Ainsi ACM VIE via ACM IARDT ont été créées comme filiales d'assurance des crédits mutuels.

On voit bien déjà l'horizon du succès avec les facteurs favorables suivants :

- la présence déjà de la clientèle existante du Crédit Mutuel,
- la formulation simple des termes du contrat,
- la souplesse des conditions de souscription,
- la solvabilité et la crédibilité du CM...

Bénéficiant donc de ces avantages, les ACM ont enregistré en 1993 un Chiffre d'affaires évalué à près de 5 milliards de FF dont 3,27 milliards de FF en vie(JP DANIEL).

La CNP quant à elle, créera également des filiales d'assurances vie afin de bénéficier des avantages inhérents à ses activités. Ses canaux privilégiés de distribution sont la Poste, le Trésor et les Caisses d'épargne.

Au regard de cette expérience contemporaine réussie de la bancassurance en France, les compagnies d'assurance vie ou les banques des pays de la zone CIMA ont-ils réagi pour en faire autant ? Certainement avec des stratégies adaptées.

Section 2 : L'expérience de FONCIAS en matière de bancassurance.

Au Burkina Faso, FONCIAS, forte de l'expérience du groupe ATHENA, a été pionnière en matière de bancassurance. En effet, FONCIAS, désireuse d'augmenter sa part de marché en assurance vie, a établi deux types de conventions avec l'une des plus grandes banques de la place, la BIB. Ces conventions portent sur la distribution par la BIB des produits de retraite et de décès respectivement dénommés BIB Retraite et BIB Vie.

Il faut préciser que tous les contours des produits ont été discutés de manière bilatérale. Ce qui a induit une motivation de part et d'autre afin de faciliter la pénétration de ces produits sur le marché.

Mais en quoi consistent BIB Vie et BIB Retraite ?

Paragraphe 1 : Présentation des produits mis sur le marché

Le contrat BIB vie est né du constat qu'en cas de décès d'un client, les ayants droit s'adressent souvent à la banque pour disposer des avoirs de leur défunt parent, afin de pouvoir faire face aux premiers frais. Malheureusement, dans la plupart des cas, le solde du compte ne permet pas de couvrir toutes les dépenses. C'est pour cette raison, que la BIB, dans l'intérêt de mettre la famille de son client à l'abri des soucis financiers en cas de coup dur, a décidé de s'engager dans la distribution de BIB vie. C'est un produit simple, peu onéreux, souscrit sans formalité médicale, et conçu spécialement pour les titulaires de compte BIB. Il garantit en cas de décès de l'assuré, le versement d'un capital forfaitaire de 500 000 (cinq cent mille) Francs CFA à ses ayants droits. Ce capital est par ailleurs doublé en cas de décès d'origine accidentelle.

Cependant, lorsque le risque se réalise au moment où le compte est débiteur, le capital est à priori attribué à la banque à concurrence du montant du solde débiteur et le reliquat s'il y a lieu, aux bénéficiaires légaux.

La prime annuelle qui était au départ de 6000 F CFA a été portée à 8000F CFA. Puis, une décision rendant automatique la souscription de BIB Vie a été conjointement prise par les deux partenaires en novembre 1996, avec toutefois un droit de renonciation. Ce qui a entraîné des difficultés préjudiciables à l'évolution de ce produit.

S'agissant de BIB Retraite, il a été lui aussi conçu à l'avantage des titulaires de compte BIB afin de leur permettre la constitution d'un capital de fin de carrière totalement libérable ou convertible en rente viagère.

C'est un système de prévoyance individuelle par capitalisation. Il vient compléter la faible pension reversée par la caisse de sécurité sociale.

Les cotisations des adhérents à cette convention sont automatiquement prélevées par la banque et sans frais. La cotisation minimale est de 5000 F CFA par mois soit 60000 F CFA par année.

BIB Retraite garantit une rentabilité minimum équivalente à celle du livret d'épargne(3,5%). En plus de ce minimum, 85% des bénéfices financiers obtenus par les placements des fonds sont répartis sur les contrats proportionnellement à l'épargne individuelle. Par ailleurs, les frais de gestion sont en moyenne de 6%.

L'adhérent au contrat BIB Retraite, peut effectuer le nantissement de son compte individuel en garantie d'un prêt, après deux années complètes de cotisations.

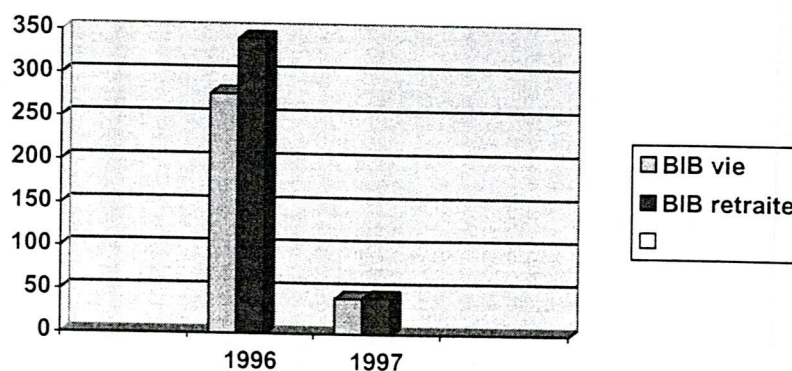
Ces deux produits mis sur le marché dans l'intérêt des clients de la BIB ont ils convaincu l'assurable ? Quelle a été leur évolution ?

Paragraphe 2 : L'évolution des produits

C'est après des études techniques du département vie et santé de FONCIAS, conjuguées d'études d'approches commerciales avec la BIB, que les produits bancassurance connaîtront leur entrée sur le marché. En effet, c'est suite à des phases de publicité conjointement supportées par les deux institutions que les deux produits ont été lancés. Aujourd'hui on peut, à travers le nombre de souscriptions, apprécier leur taux de pénétration dans la clientèle bancaire.

PRODUITS	1996	1997	TOTAL
BIB Vie	277	41	318
BIB Retraite	341	42	383

Source : Registre de production vie FONCIAS



Pour des estimations prévisionnelles établies par produit comme suit :

BIB Vie : 10 000 souscriptions en 1996,

BIB Retraite : 1000 Souscriptions en 1996, et au regard des réalisations illustrées par l'histogramme ci-dessus, nous constatons que FONCIAS est largement en deçà de ses projections et nous pouvons conclure que le lancement des produits a connu un échec. Qu'en est-il exactement ?

Paragraphe 3 : La cause de l'échec des produits **BIB Vie et BIB Retraite**

La cause principale qui a freiné l'élan des produits BIB Vie et BIB Retraite pourtant acceptés par la clientèle de la banque, réside dans la décision conjointe de FONCIAS et de la BIB de procéder à un débit automatique des comptes de tous les clients BIB le montant de 8000 F CFA équivalente à la prime afférente au contrat BIB Vie. En dépit de la formule de renonciation qui accompagnait cette décision, il y eut en son temps une réaction à la fois hostile et violente de toute la clientèle.

Ceci conduira la BIB à recréditer tous les comptes. Dès lors un climat de méfiance s'installe d'une part entre les clients de la BIB et elle-même et d'autre part entre cette dernière et FONCIAS.

En ce moment, nous ne pouvons qu'assister à une suite géométrique de résiliations (environ 50% tout juste après l'effectivité de la décision⁴) non seulement en vie mais aussi en retraite qui a sans doute subi le coup de cette méfiance.

Aussi, devrions nous reconnaître, que le salaire des fonctionnaires Burkinabé est tellement dérisoire, qu'ils refuseraient de tels prélèvements sans préparation psychologique préalable.

Il est alors possible de passer par une politique « d'infusion lente » pour amener les assurables à accepter les produits bancassurance.

⁴ In Lettre d'info BIB à FONCIAS du 20 jan 1997

Section 3 : Propositions de Solutions

Nous voulons à travers cette section, faire des propositions favorables à l'essor d'une assurance vie adossée aux opérations bancaires. Pour cela, nous pensons qu'il est souhaitable d'envisager un certain nombre d'actions notamment favoriser le crédit, proposer des produits attractifs, relancer les produits bancassurance :

Paragraphe 1 : Favoriser le crédit

Déjà par le canal des banques, l'assurance vie encaisse des primes résultant de l'acceptation en garantie des risques liés aux opérations bancaires en l'occurrence les prêts bancaires. Si toutefois la banque favorisait le crédit par l'assouplissement des conditions limitant le montant cessible, nombre de clients y recourraient et par voie de conséquence l'assureur vie ferait une bonne affaire.

Considérons par exemple les hypothèses suivantes :

- la BIB partenaire privilégié de la FONCIAS octroie à la moitié de sa clientèle titulaire de comptes, soit environ 15 000.
- Montant moyen du prêt : 300 000 F CFA
- Durée du prêt : 24 mois
- Prime minimale : 4500 F CFA
- Age moyen à l'adhésion : 30 ans.

Sur cette base, la FONCIAS présentera les données prévisionnelles suivantes :

- Total des Capitaux garantis :
- $15000 * 300\,000 = 4,5$ milliards de francs CFA
- Total des primes uniques encaissées = 0,675 milliards de francs CFA

Même si la probabilité de décès pendant la durée du prêt est selon la table(TD) de mortalité 60/64 est égale à :

$$\begin{aligned}
 {}_nQ_x &\Rightarrow {}_2Q_{30} = (L_{30} - L_{32}) / L_{30} \\
 &= (946\,990 - 943\,408) / 946\,990 \\
 &= 3582 / 946\,990 \\
 &= 0,38 \%.
 \end{aligned}$$

Pour 15 000 assurés, le nombre de décès sera alors de $0,38\% * 15\,000 = 57$

En portant ce nombre à 80 décès pour tenir compte de la faible espérance de vie du Burkina, avant le remboursement du premier terme, la FONCIAS devra rembourser à la BIB intérêts compris (si ce dernier est de 14%) :

$$389\,880 * 80 = 31\,790\,400 \text{ F CFA.}$$

De ces hypothèses, la FONCIAS se serait fait un chiffre d'affaires (ce qui se confond à un bénéfice brut) de :

$$67\,500\,000 - 31\,790\,000 = 37\,709\,600 \text{ F CFA.}$$

Nous pouvons dire que la FONCIAS devra mettre en place des conventions Groupe décès emprunteurs avec tous les établissements prêteurs (banques, caisses populaires, sociétés d'équipement ...) et négocier avec eux des clés faciles d'accès au crédit.

Paragraphe 2 : Proposer des produits attractifs

Nous savons que l'assurance vie est une assurance volontaire qui ne s'achète pas mais qui se vend. Aussi, le code CIMA en son article 73, alinéa 1, ne précise - t - il pas que l'assureur n'as pas d'actions pour exiger le paiement des primes afférentes aux contrats d'assurance vie ou de capitalisation.

Que faut-il alors faire pour «forcer» les assurables à souscrire au contrat d'assurance sur la vie ?

On peut passer par le canal de la banque. Quand on sait par ailleurs que des agents commerciaux assoiffés de commissions escomptées ont dû intoxiquer le marché Burkinabé avec des faussetés insoupçonnées sur le fonctionnement des contrats, le canal de banque s'avère indispensable.

L'avantage principal repose sur la nombreuse clientèle de la banque et la loi des Grands nombres, fondement de l'assurance, retrouve bien son sens.

Mais quels types de produits devrions nous proposer et faire accepter ?

Paragraphe 3 : Relancer les produits bancassurance.

Il faut nécessairement relancer les produits bancassurance. En effet, sans cette relance, et compte tenu de la série de résiliation enregistrée sur le portefeuille vie de l'ensemble du marché Burkinabé, le développement attendu de l'assurance vie ne sera pas pour demain.

Le cas des résiliations à FONCIAS est déjà un baromètre :

En 1996 : 189 sinistres dont 172 rachats contre 75 nouvelles souscriptions,

En 1997 : 240 sinistres dont 212 rachats contre 36 nouvelles souscriptions,

Du 1^{er} janvier au 15 septembre 98 : 153 sinistres dont 131 rachats contre 68 nouvelles souscriptions

C'est ainsi que nous proposons que les produits BIB Vie et BIB Retraite soient relancés avec l'approche mercatique suivante.

- Rebaptiser les produits,
- Inviter les clients de la banque à y souscrire en demandant à la banque d'insérer un message sur chaque relevé ; cela peut être par exemple :

«Songer à votre contrat Retraite Bon port » pour BIB Retraite,

«N'oublier pas de prendre votre contrat Compte OK» pour BIB Vie.

A force de sensibilisation, le client finira par percevoir l'intérêt qu'il aurait à prendre de tels contrats.

- Procéder à la formation des guichetiers sur les conditions d'acceptation en garantie et les avantages liés aux différents contrats, au besoin créer une cellule conseil de la clientèle au sein de la banque.
- Demander à la banque de catégoriser les comptes selon le critère de compte toujours créditeur dont les titulaires accepteront plus aisément les prélèvements automatiques de primes.

- Attribuer le suivi de la collaboration BIB/FONCIAS à une équipe qui se chargera de rappeler l'obligation du respect des engagements incombant à chaque partenaire.

Par ailleurs, il serait souhaitable d'approcher les clients potentiels des banques notamment les élèves des écoles professionnelles (ENEP, ENAREF, ENSP...) et de concert avec la banque pour les aider à ouvrir des comptes bancaires.

Ces nouveaux comptes pourront être soumis de manière automatique à la garantie Décès Titulaires de comptes.

Conclusion du chapitre :

Nous avons mis en exergue, dans ce chapitre, les produits constituant l'expérience de FONCIAS en matière de bancassurance. N'eût été l'échec d'approche mentionné, FONCIAS aurait gagné en clientèle et en chiffre d'affaires et c'est pourquoi nous proposons de redynamiser ces produits. Aussi, pensons-nous que les produits bancassurance devraient être adossés à certains avantages que la banque accepte de mettre à la disposition de ses clients (prêts bancaires, facilités de caisse ...).

A vrai dire, si la banque contribue à l'épanouissement de l'assurance vie, que peut-on dire du marché financier et de la BRVM en particulier ?

CHAPITRE IV:

LE MARCHE FINANCIER SOUS REGIONAL ET L'ASSURANCE VIE.

Il nous semble qu'il existe un effet possible du marché financier sur l'évolution du secteur de l'assurance vie. C'est pourquoi, nous essayerons ici de découvrir les aspects valorisants de ce marché sur le développement de l'assurance vie. Il importe cependant de procéder à priori à sa présentation.

Section 1 : Présentation du marché

Le marché financier est un marché de fonds, que l'on peut prêter à long terme parce que les effets y servant de transaction sont à long terme. Ce sont principalement les actions et les obligations. C'est un marché comportant un risque de perte ou une chance de gain dans la mesure où un agent économique dans le besoin urgent de liquidités est obligé de revendre ses effets auparavant acquis sur le marché financier.

Le marché financier comprend deux compartiments :

- Le compartiment des émissions nouvelles appelé marché primaire. Il est diffus dans l'économie,
- Le compartiment des achats et des ventes d'occasions, matérialisé par l'existence d'un endroit où se déroulent les négociations, les transactions qu'on appelle la Bourse des valeurs.

C'est ce dernier compartiment qui nous intéressera le plus dans la suite de notre développement pour la simple raison qu'il fait l'objet d'une existence matérielle formalisée au moins dans la zone UEMOA à laquelle appartient le Burkina Faso.

Section 2 : Opportunités de Placement à la BRVM

La Bourse Régional des Valeurs Mobilières (BRVM) est une initiative des pays de l'UEMOA, dans le cadre de la dynamique d'intégration de la sous région. Ce marché déjà fonctionnel, offrira un cadre idéal d'intermédiation financière. D'une manière générale, la Bourse permet aux entreprises d'accéder à des forces financières capables de forger leur assise de rentabilité.

Dans cette optique, nous trouvons évident l'intérêt pour une société d'assurance vie à participer à ce marché surtout quand on sait que son objet repose sur la vente de promesses. Mieux, pour honorer ses engagements, l'assureur vie devra procéder à des placements réguliers qui respectent les critères de liquidité, de rentabilité et de sûreté.

Mais quels produits offre la BRVM aux sociétés vie ?

Ce sont essentiellement les cotations des actions et obligations mis en placement.

Paragraphe 1 : Le Placement en actions

En ce qui concerne les actions, il faut préciser que les placements y afférents sont porteurs d'un risque de perte non moins important, dans la mesure où sa valeur cotée est fluctuante, surtout en période de récession financière. C'est peut être pour cette raison que le code CIMA donne une limite. En effet, il précise en son article 335 -1, 2) ,b), que sont admis dans la limite globale de 40% le montant des engagements réglementés, les actions et valeurs mobilières inscrites à la cote officielle d'une bourse des valeurs ... Cette limitation a pour objet de freiner l'ardeur de certains responsables en matière de spéculation financière.

Néanmoins, du fait des droits qui y sont attachés en l'espèce :

- le droit à l'information,
- le droit de management,
- le droit sur les actifs de l'entreprise

- le droit sur les bénéfices,

l'assureur vie peut s'offrir des actions de sociétés crédibles et viables notamment les sociétés bancaires, lui permettant de proposer plus facilement la vente de ses produits au niveau des guichets bancaires. Cela est encore vrai dans le cas de ramassage de titres dans la mesure où il permet la détention de la majorité des actions.

L'exemple de FONCIAS en dit long, car si elle détenait la majorité des actions BIB, l'acceptation de la distribution de produits d'assurance au niveau des guichets de BIB, ne serait pas liée à la volonté de quelques personnes. En effet, du fait de son droit de management, FONCIAS pourra «forcer la main» à la BIB en cas de réticence.

Aussi, en étant actionnaire de sociétés sérieuses, par le biais des dividendes distribués à chaque fin d'exercice au bilan positif, FONCIAS confortera de fait son résultat financier hors exploitation. Ceci renforcera du même coup sa liquidité et sa crédibilité aux yeux de ses assurés.

Le placement en actions ayant été examiné, qu'en est-il de celui des obligations ?

Paragraphe 2 : Le placement obligataire

Pour ce qui est des obligations, le code CIMA en son article 335-1,1) précise que «sont admis dans la limite globale de 50% et avec un minimum de 15 % du montant total des engagements réglementés, les obligations ... »

Au vu de cette restriction, nous constatons que le législateur porte plus confiance au placement en obligations qui comporte moins de risque qu'au placement en actions. En effet, l'obligation qui est un titre de créance, offre à son porteur en plus du remboursement du principal un intérêt versé par l'émetteur de la dite obligation. Quant on sait en plus, que les émetteurs des obligations sont à la recherche de financement, l'intervention de l'assureur vie qui dispose de fonds à gérer à long terme, semble opportune. Il devrait dans tous les cas, respecter les limites à lui imposées par la loi.

Section 3 : Les placements en période d'inflation

Dans le contexte actuel de hausse importante et continue des prix, l'assureur devra être prudent en effectuant des placements raisonnés. En effet, pour éviter l'érosion monétaire des provisions mathématiques, il devra s'efforcer de placer les disponibilités à des taux équivalents au moins à ceux de l'inflation, et surtout réemployer aussitôt les revenus tirés de tels placements.

Ainsi, quand pour des provisions mathématiques de 100, et que le taux d'inflation du risque couvert est de 10% par an, il faut que ces fonds soient placés au moins à 10%.

D'une manière générale, avec les titres à revenus fixes notamment les placements à terme et les obligations, on peut combattre plus aisément l'inflation, sauf dans le cas où le taux de hausse des prix est supérieur aux taux d'intérêts obtenus. C'est aussi par souci de prudence, qu'il est souhaitable que les assureurs privilégient ces formes de placements sans aléa sur le nominal, ni les intérêts aux actions dont les dividendes peuvent compenser l'inflation, mais dont la valeur nominale peut aussi baisser.

Aussi, en cas de maintien de l'inflation, les assureurs préfèrent-ils réduire les placements à long terme au profit d'une disponibilité liquide ?

CONCLUSION GENERALE

Nous venons de remarquer à travers le développement précédent, que les pratiques bancaires ont un impact certain sur l'essor de l'assurance vie. Nous avons pu observer en effet, que la banque par l'octroi de crédits, la gestion des comptes, l'offre des placements et dans sa quête de garanties, permet à l'assureur vie, de développer certains de ses produits notamment l'assurance en cas de décès.

L'assurance vie, à l'heure où, elle doit se constituer en société à part entière en séparation avec la branche IARD, doit nécessairement trouver d'autres débouchés pour accroître ses ventes.

La bancassurance apparaît à cet effet, comme la bouée de sauvetage et nous avons pu montrer l'avantage qu'une société d'assurance peut avoir, en faisant distribuer ses produits à travers les guichets bancaires en l'occurrence la nombreuse clientèle et le dense réseau de distribution bancaire.

La collaboration réussie dans un jeu franc, apportera à chaque partenaire un intérêt certain. Cet intérêt ne devrait pas pour autant mettre l'assureur dans une situation de suffisance, car les fonds qu'il gère, doivent faire l'objet de placements divers dans le respect des critères de bonne gestion qui sont la liquidité, la rentabilité et la sécurité.

Dans cet esprit, nous avons pu dire que la BRVM, outre les possibilités de placements bancaires dont bénéficie l'assureur, présentera à celui-ci des offres de placements boursiers qui contribueront à l'aider au respect des engagements pris vis à vis des assurés.

Enfin, nous devrions nous interroger, sur le devenir d'une collaboration trop avancée entre banquiers et assureurs en terme de prise de participation croisée et même de création de sociétés d'assurance vie filiales de banque ou vice versa ?

Nous pourrions alors songer au thème de réflexion :

« Les enjeux probables d'une cartellisation banques /assurances».

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages concernant le sujet

- 1°) DANIEL (J. P), La bancassurance. Fin de la première étape ou dernière étape avant la fin, Editions de Verneuil, Paris, 1994.
- 2°) DANIEL (J.P), Les enjeux de la bancassurance, Editions de Verneuil, Paris, 1992.
- 3°) BISCH (M.), La diagonale de la banque et de l'assurance vie, l'argus, Paris, 1992
- 4°) La bancassurance, SCOR TECH , décembre 1993.

Cours

- 5°) ZIGUELE (M.), Assurance des Personnes , cours polycopié du cycle supérieur, 1996.
- 7°) ABEGA FOU DA (A), Marketing de l'assurance vie, cours polycopié du cycle 2 de l'I.I.A.
- 8°) BATHILY (R.M), Gestion Financière des sociétés d'assurances, cours polycopié du cycle supérieur 1996

Document spécifique

- 9°) Présentation générale du marché Boursier, UEMOA, décembre 1994.

Mémoire

- 10°) DAH (J.A), Problématique de développement de l'assurance vie, Mémoire, maîtrise, FASEG, Université de Ouaga, juin 1992.

ANNEXES

Projection du chiffre d'affaire BIB Vie et BIB Epargne Retraite

1 - BIB Vie

Projection du nombre de souscriptions en 1996 10 000

Estimation de la répartition des projections durant l'année :

Mois	Jan.	Fev.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Dec.	Total
Nombre	2 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	500	500	500	500	500	500	10 000
Prime	6 000	5 500	5 000	4 500	4 000	3 500	3 000	2 500	2 000	1 500	1 000	500	---
Prime totale (kf)	12 000	5 500	5 000	4 500	4 000	3 500	3 000	2 250	1 000	750	500	250	39 750

* La prévision du chiffre d'affaires en 1996 est donc de 39 750 000 FCFA. La BIB recevant 100% FCFA pour chaque prime annuelle versée, Foncias disposerait donc de $39\,75 \times 5,6$ soit 33 125 000 FCFA et la BIB 6 625 000 FCFA.

2 - BIB Epargne Retraite

Projection du nombre de souscriptions en 1996 1 000

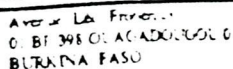
Estimation de la répartition des projections durant l'année. Ces projections sont faites sur la base d'une cotisation mensuelle moyenne de 6 000 FCFA soit 72 000 FCFA par an.

Mois	Jan.	Fev.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Dec.	Total
Nombre	175	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	1 000
Frais d'adhésion	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000
Total Adhe (kf)	700	300	300	300	300	300	300	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	---
Cotis annuelle	72 000	66 000	60 000	54 000	48 000	42 000	36 000	30 000	24 000	18 000	12 000	6 000	4 000
Total Cotis (kf)	12 600	4 950	4 500	4 050	3 600	3 150	2 700	2 250	1 800	1 350	900	450	42 300

La prévision du chiffre d'affaires en 1996 est donc de $4\,000 + 42\,300$ soit 46 300 000 FCFA. La BIB reçoit 4,5 % du montant de chaque cotisation soit 1 903 500 FCFA.

3 - Total

Le chiffre d'affaire prévisionnel pour 1996 pour les deux produits BIB Vie et BIB Epargne Retraite est donc de 79 425 000 FCFA pour FONCIAS et de 8 528 500 FCFA pour la BIB.



01 BP 502 OUA GADOUGOU 01
BURKINA FASO

BULLETIN D'ADHESION
" BIB VIE "

Adhérent		Cadre réservé à la BIR	
Nom et prénom		N° adhésion: [][] [][][][]	
Date de naissance : [][][][][][] Lieu :		Agence N° d'ordre Année	
Adresse : [][] BP [][][][]		Effet : [][][][][]	
Localité :		Echéance : [][][][][]	

Bénéficiaires

En cas de décès, je désigne comme bénéficiaires de mon contrat BIB Vie :

- ☐ les personnes désignées ci-après :

☐ ou à défaut, les ayants droits prévus par la loi.

Questionnaire médical

	NON	OUI	PRECISIONS
1 - Avez-vous été en arrêt de travail pour maladie pendant plus de 30 jours consécutifs au cours des 5 dernières années ?	☐	☐	Date et motif :
2 - Avez-vous suivi un traitement médical d'une durée supérieure à 2 mois durant les trois dernières années ?	☐	☐	Date et nature :
3 - Au cours des 6 derniers mois, avez-vous maigri de plus de 10 kilos ?	☐	☐	Motif ?
4 - Présentez-vous ou avez-vous présenté un des maux suivants : toux prolongée, fièvre prolongée, éruption cutanée, présence de ganglions anormaux ou diarrhée chronique ?	☐	☐	Lesquelles ?
5 - Avez-vous subi des interventions chirurgicales ou devez-vous être opéré prochainement ?	☐	☐	Date et nature :
6 - Etes-vous en bonne santé ?	☐	☐	Sinon, de quoi souffrez-vous ?

Je soussigné, déclare adhérer au contrat BIB Vie souscrit
BIB auprès de FONCIAS. Je déclare en outre avoir reçu un exemplaire de la présente demande d'adhésion et un résumé des Conditions
Générales du contrat BIB Vie.

Je certifie avoir répondu sincèrement, sans aucune réticence et n'avoir rien dissimulé sur mon état de santé et prend acte que toute rétroactive fausse déclaration de ma part entraînera la nullité du contrat. J'autorise expressément la compagnie à prendre toutes les informations jugera utiles auprès des médecins qui m'ont soigné. J'autorise ces médecins à communiquer à la compagnie tous les renseignements dent

Fait à _____, le _____

Signature et cachet de FONCIAS ou de son mandataire :

Signature du titulaire de compte
précédée de la mention "Lu et Approuvé" :

Exemplaire Client

FONCIAS

Avenue Lib. Franchet
01 BP 391 OUAAGADOUGOU 01
BURKINA FASO

BULLETIN D'ADHESION " BIB RETRAITE "



01 BP 391 OUAAGADOUGOU 01
BURKINA FASO

Contrat d'assurance retraite souscrit par la BIB auprès de FONCIAS.

Souscripteur

Nom du titulaire du compte :
Prénoms du titulaire du compte :
Adresse :
Numéro de compte : Agence N° compte Clé

Cadre réservé à Foncias

Police :
N° client :
Code agence :
Régime :

Adhérent

Nom : Adresse :
Nom de jeune fille : BP
Prénoms : Localité :
Date de naissance : Profession :
Lieu de naissance :

Caractéristiques de l'adhésion

Montant de la cotisation : FCFA Périodicité : mensuelle ☐
Date de début du contrat : trimestrielle ☐
Date de départ à la retraite : semestrielle ☐
annuelle ☐

Bénéficiaires en cas de décès

En cas de décès, je désigne comme bénéficiaires de mon compte BIB Retraite :

☐ les personnes désignées ci-après :

.....
.....
.....

☐ ou à défaut, les ayants droits prévus par la loi.

Informations générales adhérent

Après avoir pris connaissance des Conditions Générales du contrat BIB Retraite, je déclare par la présente adhérer à ce contrat suivant les caractéristiques indiquées ci-dessus.

Je déclare avoir reçu un exemplaire de la présente demande d'adhésion et un exemplaire du contrat BIB Retraite

Fait à , le

Signature de l'adhérent :

Signature du souscripteur
s'il est différent de l'adhérent :

Signature et cachet de FONCIAS
ou de son mandataire :

Exemplaire Client

FONCIAS

AGENCE D'ASSURANCE
01 BP 360 OLAGADOU GOU
BURKINA FASO

BIB VIE CONDITIONS



01 BP 360 OLAGADOU GOU
BURKINA FASO

ARTICLE 1 - REFERENCES LEGALES

Le présent contrat est régi par le Code CIMA (Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances).

ARTICLE 2 - OBJET DU CONTRAT

Le présent contrat d'assurance a pour objet de garantir aux Assurés titulaires de comptes auprès de la BIB un capital en cas de décès.

ARTICLE 3 - EFFET, RENOUVELLEMENT, RÉSILIATION

BIB Vie prend effet dès le paiement de la première prime. Il est souscrit pour une période expirant au 31 décembre suivant le paiement. Il se renouvelle ensuite par tacite reconduction le 1er janvier de chaque année, sauf avis de résiliation adressé par l'un ou l'autre des deux parties au moins trois mois à l'avance par lettre recommandée ou par lettre contresignée par un agent habilité de la banque.

ARTICLE 4 - CONDITIONS D'AFFILIATION

Toute personne physique titulaire d'un compte BIB, âgée de 20 à 59 ans à la date de souscription, peut adhérer au contrat BIB Vie.

ARTICLE 5 - RADIATION

Un Assuré est automatiquement radié dès clôture du compte ouvert par l'Assuré de BIB Vie ou dès son 60^{ème} anniversaire, ou en cas de non paiement de sa prime d'assurance.

ARTICLE 6 - LA PRIME

La prime est à la charge de l'Assuré. Elle est prélevée sur le compte de l'Assuré. Cette prime est déterminée en fonction des données techniques du produit BIB Vie. Elle est susceptible de modification en cas de variation de ces données.

ARTICLE 7 - EXCLUSIONS

Les garanties s'étendent à tous les risques de décès, sous réserve des dispositions suivantes :

- le suicide n'est couvert qu'après un délai de deux ans à compter de la date d'effet du contrat,
- le meurtre de l'Assuré par le(s) bénéficiaire(s) de l'assurance n'est pas couvert à l'égard du (des) bénéficiaire(s) ou de son (ses) complice(s),
- le décès survenant au cours d'une guerre étrangère ou civile sera pris en charge selon la législation en vigueur,
- le décès dû aux accidents d'avion n'est pris en charge que si l'appareil utilisé est pourvu d'un certificat de navigabilité valable et si le pilote, qui peut être l'Assuré, effectue un vol autorisé par son brevet ou sa licence,
- sont toutefois exclus les compétitions, records ou tentatives, les vols acrobatiques, d'apprentissage ou sur prototype
- le décès par maladie n'est couvert qu'après un délai de trois mois après la date d'effet du contrat.

ARTICLE 8 - MONTANT DU CAPITAL

Le capital assuré est égal à 500 000 F CFA. Il est porté à 1 000 000 F CFA en cas de décès par accident. En cas de pluralité de comptes assurés sur une seule tête, la somme des capitaux assurés sera plafonnée aux montants suivants :

- 1 000 000 F CFA en cas de décès par maladie,
- 2 000 000 F CFA en cas de décès par accident.

En cas de paiement partiel de la prime annuelle, il est convenu que le capital à régler en cas de décès de l'assuré sera à au capital déterminé au prorata de la portion de prime perçue par FONCIAS.

ARTICLE 9 - PAIEMENT DU CAPITAL

Le capital décès est payable par FONCIAS dans un délai de huit jours à compter de la date de remise des justificatifs ci-après :

- certificat de genre de mort,
- justificatifs légaux d'identité du (des) bénéficiaire(s) (carte d'identité, acte de mariage, acte de naissance),
- extrait d'acte de décès,
- ainsi que tout document jugé nécessaire par l'Assureur.

ARTICLE 10 - BÉNÉFICIAIRE

- a) Soldes créditeurs : le capital est attribué, sauf détermination différente faite par l'Assuré de son vivant, au(x) conjoint(s) non séparé(s), à défaut aux enfants par parts égales, à défaut aux père et mère par parts égales, à défaut aux héritiers.
- b) Soldes débiteurs : le capital est attribué à la banque à concurrence du montant du solde débiteur, le reliquat étant versé au(x) bénéficiaire(s) désigné(s) ci-dessus.

CONDITIONS GENERALES

BIB RETRAITE

I - REFERENCES LEGALES

Le présent contrat est régi par le Code CIMA (Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances).

II - OBJET DU CONTRAT

Ce contrat a pour objet de permettre aux adhérents, titulaires d'un compte à la BIB, la constitution d'un capital de fin de carrière convertible en rentes viagères. Par adhérent, on entend toute personne physique ayant demandé son adhésion à ce contrat. Il doit souscrire un avis d'adhésion.

III - ADHESION

L'adhérent remplit et signe un bulletin d'adhésion et une autorisation de prélèvement fixant le montant et la périodicité de ses versements. Un double lui sera remis avec le présent contrat. Le règlement des frais de dossiers se fera au moment de l'adhésion. Le contrat BIB Retraite prend effet à la date indiquée sur le bulletin d'adhésion signé par l'adhérent. La durée du contrat est fixée aux Conditions Particulières. L'adhérent dispose d'un délai de 30 jours après la signature du contrat pour renoncer à la souscription. La prime versée lui sera alors remboursée (article 65 du Code).

IV - VERSEMENTS DES COTISATIONS

1 - Versements réguliers :

Le versement des cotisations s'effectue par prélèvement sur un compte bancaire. L'adhérent verse, jusqu'au terme du contrat, des sommes dont le montant et la fréquence sont déterminés à l'adhésion. A la demande de l'adhérent, le montant et la périodicité de versement des cotisations pourront être modifiés. Les versements ne peuvent être inférieurs à un montant minimum indiqué dans les Conditions Particulières.

2 - Versements libres :

L'adhérent peut choisir librement les dates et les montants de ses versements, avec cependant un montant minimum indiqué dans les Conditions Particulières.

V - ARRET DES VERSEMENTS DES COTISATIONS

Lorsque l'adhérent cesse le versement de ses cotisations, son Compte Individuel de Retraite pourra être maintenu mais sera revalorisé dans les conditions suivantes :

- si moins de 5 années complètes de cotisations ont été versées par l'adhérent, son Compte Individuel de Retraite ne participera au complément des participations aux excédents qu'à raison de 75%.
- après 5 ans et avant 10 ans, le taux de participation sera de 90%.
- à partir de 10 années complètes de cotisations, la participation sera totale.

VI - REVALORISATION DES COTISATIONS (articles 82 à 86 du Code)

Pour chaque adhérent, FONCIAS ouvre un Compte Individuel de Retraite (CIR) alimenté par les cotisations nettes de frais de gestion et de taxes versées par l'adhérent.

Les cotisations alimentant chaque CIR s'augmentent automatiquement d'un intérêt minimum : (taux contractuel), fixé actuellement à 3,5% l'an (article 338 du Code).

En outre, FONCIAS entend faire bénéficier les adhérents des résultats réels du placement de leur épargne s'ils sont plus favorables que le taux contractuel.

A cette fin, elle établit à la fin de chaque exercice un compte de résultats comprenant :

- en recettes
 - * 100% des revenus nets des placements de FONCIAS affectés en couverture des engagements contractés au titre des Comptes Individuels de Retraite,
- en dépenses
 - * 15% des revenus nets de ces placements, et au minimum 1% du montant desdits placements à titre de frais de gestion,
 - * le total des sommes attribuées au cours de l'exercice au titre de la revalorisation minimale.

Si le résultat de ce compte est créditeur, FONCIAS affecte la totalité dudit résultat à la revalorisation des CIR en cours de constitution. Cette revalorisation est répartie entre les CIR en cours de constitution, proportionnellement à la revalorisation minimale acquise dans l'exercice. Un relevé de Compte Individuel de Retraite sera adressé chaque année à partir de la quatrième année.

VII - DEPART A LA RETRAITE

Le terme du contrat BIB Retraite interviendra à la date de mise à la retraite de l'adhérent. A compter de cette date, FONCIAS lui verse le montant de son Compte Individuel de Retraite revalorisé ou un complément de retraite sous forme de rente viagère, payable par trimestre à terme échu, sans prorata d'arrérages au décès. Le montant de la rente sera calculé en fonction des taux de rentes en vigueur au moment de la liquidation. Pour bénéficier des prestations du contrat BIB Retraite, l'adhérent doit fournir :

- l'original de son contrat BIB Retraite,
- une fiche d'état civil,
- une notification de mise à la retraite.

VIII - DECES OU INVALIDITE PERMANENTE TOTALE DE L'ADHERENT

1 - Décès

Si l'adhérent décède avant son départ à la retraite, FONCIAS verse au(x) bénéficiaire(s) désigné(s) le montant de l'épargne constituée dans le Compte Individuel de Retraite. Les bénéficiaires devront alors fournir :

- l'original du contrat BIB Retraite,
- un certificat de décès,
- les pièces justifiant du droit des bénéficiaires.

2 - Invalidité Permanente et Totale

Si l'adhérent se trouve en état d'invalidité totale avant son départ à la retraite, FONCIAS payera par anticipation le montant de l'épargne constituée dans le Compte Individuel de Retraite à la date de reconnaissance de l'état d'invalidité. Cette prestation met fin à tout droit au capital ou à la rente garantis.

Il faut entendre par invalidité permanente totale, tout état physique ou mental de l'adhérent résultant d'une atteinte corporelle (accident ou maladie) mettant celui-ci dans l'impossibilité absolue et définitive de se livrer à un travail ou une occupation susceptible de lui rapporter gain et profit, et nécessitant l'assistance d'une tierce personne pour les actes ordinaires de la vie.

Pour bénéficier de son capital, l'adhérent devra fournir :

- l'original du contrat BIB Retraite,
- une pièce d'identité,
- un certificat médical précisant la cause et la nature de l'invalidité ainsi que la date à laquelle elle est devenue définitive.

FONCIAS se réserve le droit de soumettre l'adhérent à toute expertise médicale qu'elle jugerait utile.

En cas de désaccord entre le médecin de l'adhérent et le médecin de FONCIAS, les parties intéressées choisissent un troisième médecin pour les départager.

IX - RACHAT DU CONTRAT (article 76 du Code)

L'adhérent a la faculté de demander le rachat de son contrat d'assurance lorsque deux années de cotisations complètes ont été payées ou lorsque 15% des cotisations prévues au contrat ont été versées.

La valeur de rachat est égale au solde de son Compte Individuel de Retraite, déduction faite d'une pénalité de 5%. Cette pénalité est nulle à l'issue de la dixième année.

Pour bénéficier du rachat anticipé, l'adhérent devra fournir :

- une demande de rachat par lettre recommandée adressée à Foncias,
- l'original de son contrat BIB Retraite,
- une pièce d'identité.

Le paiement de la valeur de rachat met fin au contrat.

X - NANTISSEMENT

Tout adhérent peut effectuer le nantissement de son Compte Individuel de Retraite en garantie d'un prêt. Ce nantissement n'est possible que si les conditions de rachat sont effectivement réunies. La valeur de nantissement ne peut être supérieure à la valeur de rachat du contrat.

XI - FRAIS

Les impôts et taxes présents ou futurs établis sur les contrats d'assurance sont à la charge de l'adhérent. A la signature du contrat BIB Retraite, une somme forfaitaire définie dans les Conditions Particulières est payée par l'adhérent. Pour chaque versement régulier, des frais de fonctionnement définis dans les Conditions Particulières sont prélevés.

XII - ARBITRAGE

En cas de différend, l'adhérent et FONCIAS conviennent de tenter un règlement à l'amiable. A défaut d'accord, le litige sera porté devant le tribunal du lieu de domicile de l'assuré (article 30 du Code).

XIII - PRESCRIPTION (article 28 du Code)

Toute action dérivant du présent contrat est prescrite pour deux ans à compter de l'événement qui y donne naissance. La prescription est portée à 5 ans lorsque le bénéficiaire est une personne distincte du souscripteur.