

Bancassurance : Vers l'élargissement de la liste des intermédiaires auprès des sociétés d'assurance



La révision du système de la bancassurance, soit la distribution de produits d'assurance par les réseaux bancaires, vise l'élargissement de la liste des intermédiaires auprès des sociétés d'assurance, en plus des banques, a indiqué Jouda Khemiri, directrice au Comité général des assurances (CGA) au ministère des Finances. Cette révision s'inscrit dans le cadre du nouveau projet de refonte du code des assurances.

"Il s'agit d'introduire d'autres organismes financiers, tels que les intermédiaires en bourse pour les contrats d'assurance vie et les opérateurs téléphoniques, en matière de micro-assurance, ainsi que les sociétés de leasing et de factoring", a-t-elle précisé, lors d'un séminaire sur "la bancassurance en Tunisie : les opportunités et les défis" tenu mardi 23 octobre à Tunis.

La refonte prévoit aussi la signature de conventions bilatérales entre l'assureur et l'intermédiaire, en supprimant la convention-cadre qui régit, actuellement, les relations entre les entreprises d'assurances et les banques. Ainsi, ces conventions bilatérales devraient être déposées auprès du CGA pour les besoins du contrôle, dans un délai d'un mois, pour émettre les éventuelles objections.

L'objectif est de protéger le consommateur, en premier lieu, puis les sociétés d'assurance en matière de sécurité financière. " Désormais le contrôleur d'assurance aura le droit de se déplacer aux agences bancaires pour contrôler l'opération de distribution des contrats d'assurance ou la vente des contrats auprès du public.

En Tunisie, la part de marché de la bancassurance sur la branche vie est passée de 29,7% en 2010 à 51% en 2017. Pour la branche non-vie, la part est stable autour de 0,3%-0,5%, selon des statistiques du cabinet d'audit financier et de conseil présentées par son associé, Fehmi Laourine.



La bancassurance a été introduite en Tunisie, en 2002, instaurant une plus grande coopération entre les compagnies d'assurance et les banques, désormais autorisées à commercialiser des produits d'assurance via leurs guichets.

Selon une étude effectuée par le CGA, le modèle de joint-venture est absent en Tunisie et seulement les partenariats de distributeur (la banque vend les produits d'assurance en contre partie d'une commission) et de filiale (la banque vend des produits d'une filiale) sont mis en œuvre.

Par ailleurs, les banques sont intéressées par la vente de produits d'assurance relatifs à des branches non autorisées par la loi, à l'instar de l'accident corporel et le vol, et sont en revanche réticentes aux branches agricole et crédit.

Sur ce point, Ahmed El Karm, président de l'Association professionnelle tunisienne des banques et des établissements financiers (ATBEF), a appelé les pouvoirs publics à ouvrir les réseaux bancaires à la commercialisation de tous les produits d'assurances, dans la mesure où c'est le client qui fait le choix, d'autant plus que les banques ont des relations particulières, régulières et aussi de confiance avec leur clientèle.

D'après lui, le développement de la bancassurance est en deçà des ambitions, à cause de l'absence de stratégies de communication entre le banquier et l'assureur ainsi que le manque d'efforts pour réduire le coût de la bancassurance. En Tunisie, le taux de distribution des produits d'assurance par des agences bancaires ne dépasse pas 11%, contre un taux de 50% dans le reste des pays du monde.

Pour ce faire, il est important de développer des accords de partenariat et de rapprochement stratégique entre les banques et les assurances et de mettre en place un régime fiscal privilégié, a-t-il préconisé.

La directrice générale de la stabilité financière et de la prévention des risques à la Banque centrale de Tunisie (BCT), Amel Ben Rahal, a confirmé les dires d'El Karm, soulignant que le bilan de cette forme de partenariat en Tunisie reste en deçà des attentes, comparé aux expériences similaires.

Cette situation, a-t-elle expliqué, est due à une offre limitée des produits d'assurance, non adaptés aux besoins de la clientèle, à la complexité de certains de ces produits, à l'absence d'une politique de formation ciblée et d'intéressement du personnel ou de l'agence bancaire pour une meilleure adhésion de la politique de la banque en matière d'assurance.

Source : WMC