

LES MODELES DE BANCASSURANCE ET LE MARCHE CONGOLAIS D'ASSURANCE

par

Trésor KABANGU MUSA

*Apprenant en DEA, Faculté des Sciences Economiques et de Gestion,
Université de Kinshasa*

Résumé

La bancassurance joue un rôle clé aussi bien dans le domaine bancaire que dans celui des assurances. En plus de son objectif central qui consiste à commercialiser des produits d'assurance via les agences bancaires, elle contribue à diversifier les offres et à améliorer la qualité des services destinés aux clients.

Ce modèle novateur de distribution et la variété des produits proposés, soutiennent la croissance du marché congolais dans ce secteur. En effet, la bancassurance présente un fort potentiel de développement et d'expansion.

L'association Banques/Assurances et la volonté des pouvoirs publics de développer ce secteur, sont les principaux atouts qui ont permis les réalisations significatives de ces dernières années et, assurément, conduiront à une croissance soutenue basée sur l'innovation et le lancement de nouveaux produits. La bancassurance est, sans nul doute, une véritable opportunité de développement du secteur des assurances en République démocratique du Congo (RDC), qui est dans un stade embryonnaire. Le marché souffre du manque de culture d'assurance bien ancrée, notamment pour ce qui est lié à l'assurance-vie, et cette pratique sera une opportunité pouvant faciliter son développement.

L'avenir de la bancassurance nous préoccupe tant parce que d'une part, le secteur bancaire a quasiment évolué depuis presque deux décennies et continue à l'être avec plusieurs innovations que certaines banques apportent, alors que d'autre part, le secteur des assurances est à reconstruire de fonds en comble.

Mots-clés : *modèles de bancassurance, marché d'assurance congolais*

Abstract

The activity of bancassurance is important for both the banking sector and the insurance sector. Beyond its main objective, which is the sale of insurance products through the network of bank branches, it is essential for improving the diversity of ranges and the quality of service offered to customers.

This new distribution method and the diversity of products offered help support the development of the Congolese market in this area. The bancassurance market remains promising with bright development prospects.

The association of Banks/Insurance and the willingness of public authorities to develop this sector are the main assets that have enabled significant achievements in recent years and will certainly lead to sustained growth based on innovation and the launch of new products. Bancassurance is, without a doubt, a true opportunity for the development of the insurance sector in the Democratic Republic of Congo, which is in its embryonic stage. The market suffers from a lack of a well-established insurance culture, particularly regarding life insurance, and this practice will be an opportunity that could facilitate its development.

The future of bancassurance concerns us greatly because, on the one hand, the banking sector has almost evolved over the past two decades and continues to do so with several innovations that some banks are bringing. Whereas the insurance sector needs to be completely rebuilt.

Keywords : *bancassurance models, congolese insurance market.*

INTRODUCTION

Durant les années 1980-1990, la distribution des produits d'assurance par l'entremise des guichets bancaires a commencé à se généraliser en Europe, et notamment en France, donnant naissance à un nouveau concept qui définit les divers rapprochements entre les banquiers et les assureurs, connu sous le nom de *Bancassurance*. Désormais, l'apparition et le développement de la Bancassurance, durant ces dernières années, constituent l'un des plus significatifs changements dans le secteur des services financiers.

D'où, le métier d'assurance contribue au développement de grandes activités économiques, au même titre que les banques dont les activités se rapprochent de plus en plus sous l'influence de la déréglementation. C'est pourquoi l'expression « bancassurance » tire sa quintessence de ce rapprochement qui fait que la solidité d'un système bancaire est conditionnée par celle du marché des assurances et vice-versa, les deux présentant un impact non négligeable sur l'économie moderne¹.

L'activité de bancassurance est importante tant pour le secteur bancaire que pour celui des assurances. Au-delà de son objectif principal qui est la vente des produits d'assurance à travers le réseau d'agences bancaires, elle est essentielle pour l'amélioration de la diversité de gammes et de la qualité de service offertes à la clientèle.

¹ Dernières infos 22.02.06 Nécessité de libéraliser le secteur des assurances en RDC (Le Potentiel)

Pour les banques également, la vente des produits de bancassurance ne peut qu'élargir davantage leur gamme de produits : être différenciant et être un levier de fidélisation de leurs clients, mais aussi de conquête.

L'article 460 du Code des assurances de la RDC autorise les institutions financières, à savoir les banques, à être des distributeurs de produits d'assurance. Dès lors, les banques souhaitant devenir des distributeurs de produits d'assurance sont astreintes de contacter l'Autorité de régulation et de contrôle des assurances ARCA en sigle afin d'obtenir une autorisation.

En ce qui concerne les avantages de ce modèle pour les banques, nous pouvons épinglez : le gain de revenus supplémentaires, la fidélisation de la clientèle renforçant ainsi la relation client-banque, l'utilisation appropriée des infrastructures bancaires existantes, l'utilisation optimale de la main-d'œuvre afin d'accroître l'efficacité de la productivité ².

Actuellement, certaines banques en RDC commencent déjà à emboîter le pas dans le domaine de la bancassurance bien qu'étant encore dans un stade embryonnaire, telles que la TMB, la SOFIBANK, EQUITY BCDC et la RAWBANK avec quelques produits de la bancassurance comme l'assurance voyage, telle que pratiquée à la RAWBANK qui met à la disposition de sa clientèle Private/Retail des assurances liées aux cartes bancaires internationales Rawbank, dénommées « TRAVELIA ». Ce produit se scinde en deux couvertures : Assurance voyage et Utilisation frauduleuse de la carte. En effet, l'assurance TRAVELIA :

- intervient dès la demande de la carte VISA en délivrant au détenteur de la carte une attestation d'assurance voyage ;
- ensuite protège le détenteur de la carte en cas de voyage contre d'une part, les aléas du voyage tels que maladie, perte des bagages, départ retardé, etc. et, d'autre part, contre les utilisations frauduleuses de sa carte en cas de perte ou de vol de celle-ci.

Mais avec une possibilité d'élargir la gamme des produits grâce à la libéralisation du secteur d'assurance, les banques commerciales peuvent devenir des grands distributeurs des produits d'assurance.

Voilà pourquoi ce travail de recherche vise à répondre principalement à la question suivante : *Les modèles de bancassurances sont-ils adaptés avec la réalité du marché congolais d'assurance ?*

L'objectif ci-après est poursuivi dans cette recherche : examiner comment les différents modèles de bancassurance sont pratiqués au sein de marché d'assurance Congolais. En outre, cette étude sera d'une grande importance pour la clientèle et les compagnies d'assurance ainsi que les banques.

Cet objectif général de l'étude sera appuyé par deux objectifs spécifiques ci-dessous :

- examiner comment la libéralisation du secteur d'assurance peut-être un facteur clé du développement du métier de la bancassurance, ainsi que le marché des assurances ;
- étudier et analyser les différents modèles de bancassurance avec la réalité du marché d'assurance en RDC.

Compte tenu des objectifs assignés et de la problématique posée, l'hypothèse est formulée comme suit : Les trois modèles de Bancassurance peuvent-être pratiqués avec succès au sein de marché d'assurance et apporter un développement rapide du métier des assurances en République Démocratique du Congo après la libéralisation dudit secteur.

III. CONSIDERATIONS CONCEPTUELLES

3.1. Bancassurance

Aujourd'hui on ne compte plus les intervenants qui ont essayé de définir de manière synthétique le terme de "bancassurance". Elle est souvent assimilée à la distribution de produits d'assurance par les guichets bancaires, mais en réalité, elle s'avère beaucoup plus que cela, surtout si on observe l'ensemble des bancassureurs dans le monde et leur histoire.

La bancassurance, c'est de l'assurance classique avec un réseau plus puissant, possédant une forte affinité avec ses clients particuliers et professionnels. En effet, au premier abord, on aurait pu croire que la clientèle des bancassureurs serait exclusivement une clientèle de particuliers mais elle se développe aussi sur le marché des PME-PMI. Des produits comme l'assurance "homme-clé", les "couvertures investisseurs" ou encore les "couvertures associées" rencontrent un vif succès.

C'est aussi un moyen de distribuer quasiment tous les produits : collectifs/individuels, épargne/prévoyance, avec un coût de distribution relativement modeste comparé aux circuits traditionnels, grâce à une forte intégration des systèmes d'information.

² <https://zoom-eco.net/a-la-une/rdc-bancassurance-rawsur-life-disposee-a-collaborer-avec-le-secteur-bancaire/>

3.1.1. Modèles de développement de la Bancassurance

Suivant le pays où on se trouve, la bancassurance prend des dimensions différentes. Cependant, on voit émerger trois grands modèles de bancassureurs³.

Il n'existe pas un seul modèle à suivre pour créer un bancassureur. Différents modes de développement existent, que nous pouvons classer en trois catégories principales. Nous rappelons ici les principaux critères, ainsi que les avantages et inconvénients.

Tableau I : Les trois modèles de développement de la Bancassurance

	Description	Avantages	Inconvénients	Pays où le modèle est couramment répandu
Accord de distribution	La Banque joue un rôle d'intermédiaire pour la compagnie d'assurance	Début rapide des opérations. Aucun investissement en capital (moins onéreux)	Manque de flexibilité pour le lancement de nouveaux produits. Possibilité de divergences dans les cultures d'entreprises	Etats-Unis, Allemagne, Royaume-Uni, Japon et Corée du sud
Joint-Venture	Banque associée à une ou plusieurs compagnies d'assurances	Transfert de savoir faire	Gestion difficile sur le long terme	Italie, Espagne, Portugal, Corée du sud
Intégration Complète	Création d'une filiale ex-nihilo	Culture d'entreprise maintenue	Investissement élevé	France, Espagne, Belgique, Royaume-Uni.

Source : Focus octobre 2005, p.5

La bancassurance présente les avantages à toutes les parties prenantes entre autres au niveau des assureurs, des banques, des consommateurs et au législateur.

3.1.2. Les avantages pour les participants à la réussite de ce modèle

Pourquoi un développement si important de la bancassurance dans certains marchés ? Il n'y a bien sûr pas de hasard, ce succès peut être considéré comme la manifestation d'intérêts individuels mis au service d'un partenariat, porteur finalement d'avantages pour tous.

Chaque acteur du modèle (banque, compagnie d'assurance, consommateur et législateur) doit, en effet, trouver son profit à voir se développer avec succès le modèle bancassurance. Sans ces avantages, il est bien évident qu'il n'y aurait pas de collaboration possible. Le modèle retenu sera ensuite fonction de la situation de chacun, ainsi que des possibilités offertes par les autorités de chaque pays.

Cette partie, essentielle à la bonne compréhension du "pourquoi de la bancassurance", avait déjà été abordée dans le SCOR NOTES de juillet 1994.

Nous proposons aujourd'hui de rappeler brièvement ces fondamentaux⁴.

3.1.2.1. Les avantages pour l'assureur :

- grâce à ce nouveau réseau de distribution, l'assureur élargit de façon significative sa clientèle et atteint des clients jusqu'ici difficiles d'accès. Ceci est bien entendu un avantage primordial qui suffit, à lui seul, à convaincre un assureur de développer des accords avec une banque ;
- l'assureur a l'opportunité de varier ses modes de distribution, afin d'éviter une dépendance trop grande à un réseau unique. La diversification permet de limiter les risques ;
- l'assureur bénéficie souvent de la bonne image et de la confiance que l'on témoigne plus spontanément aux banques ;
- l'assureur a l'avantage également de la réduction des coûts de distribution par rapport aux frais inhérents aux agents traditionnels, puisque le réseau de vente est en général le même pour les produits

³ MARJORIE CHEVALIER, CAROLE LAUNAY ET BERANGERE MAINGUY, (2005), « *Analyse de la situation de la Bancassurance dans le monde* », édition Focus, Octobre 2005. pp 5-7

⁴ MARJORIE CHEVALIER, CAROLE LAUNAY ET BERANGERE MAINGUY, (2005), op.cit., p. 6-7

bancaires et les produits d'assurance. Cette économie de frais a pu être enregistrée de façon notable par bon nombre de bancassureurs à travers le monde et est ainsi répercutée dans les frais inclus dans les contrats. Les produits peuvent donc être proposés à un meilleur coût ;

- un assureur peut s'implanter rapidement sur un nouveau marché, en utilisant le réseau existant d'une banque locale.

Bien entendu, tous les acteurs du marché ne sont pas de cet avis. M. Claude Tendil, président de Generali France, le soulignait dans un article publié par "La Tribune" le 28 février 2005 dans lequel il affirmait "être toujours hostile au modèle de bancassurance" car selon lui "cela ne marche que dans un sens, au seul profit des banquiers".

3.1.2.2. Les avantages pour la banque :

- en premier lieu, la banque voit dans la bancassurance un moyen de créer un nouveau flux de revenus et de diversifier son activité. Avantage d'autant plus réel que le début des années 90 a révélé une augmentation de la concurrence entre les institutions financières et une diminution de la marge financière des banques et donc la nécessité de trouver une nouvelle activité ;
- la banque devient une sorte de "supermarché", un fournisseur unique, le "one-stop-shop" de services financiers, où le client peut trouver réponse à tous ses besoins, qu'ils soient financiers ou d'assurance. Ainsi la banque peut aspirer à une plus grande attractivité du fait de l'élargissement de sa gamme de produits et peut renforcer la satisfaction et donc la fidélisation de ses clients ;
- les coûts de distribution peuvent être considérés comme marginaux puisque, dans la plupart des cas, ce sont les employés de la banque eux-mêmes qui proposent à la vente les produits d'assurance. Le modèle "one-stop-shop" cité ci-dessus permet, entre autres, de mieux exploiter le réseau et d'augmenter la rentabilité du réseau bancaire existant.

3.1.2.3. Les avantages pour le consommateur :

- comme évoqué dans les avantages pour la banque, le consommateur a une accessibilité plus grande à tous les services financiers, du fait d'une banque qui propose à la fois des produits bancaires et des produits d'assurance ;
- les coûts de distribution étant réduits par rapport à un réseau de distribution traditionnel, le consommateur peut, la plupart du temps, bénéficier de produits d'assurance à des prix plus intéressants que dans les réseaux traditionnels. Les modes de règlement des primes sont en outre simplifiés puisque celles-ci sont directement prélevées sur le compte bancaire ;
- la relation privilégiée qui peut exister entre un client et son banquier permet d'obtenir une meilleure adéquation entre les besoins du client et les réponses qui lui sont apportées.

Pour résumer, nous dirons que le client profite de l'opportunité de se procurer des produits d'assurance simples, souvent peu onéreux, avec un paiement des primes adapté à ses besoins (la plupart du temps, par mensualités) et avec une accessibilité aisée puisque le réseau bancaire est généralement plus dense que celui des agences d'assurance.

3.1.2.4. Les avantages pour le législateur :

Les autorités de contrôle ou le gouvernement lui-même ont pour rôle de légiférer pour que les risques pris par les établissements financiers de leur pays soient maîtrisés et gérés activement, et ce de façon à préserver la bonne santé du système financier d'un Etat. Il peut cependant exister des chocs hors du contrôle des gestionnaires individuels et collectifs et qui peuvent affecter le système financier dans son ensemble. Ces risques sont ce que l'on nomme le "risque systémique".

La bancassurance peut être un moyen, pour les établissements financiers, de limiter ce risque systémique car la banque diversifie ses sources de revenus et rend ainsi son activité plus stable et donc plus sûre aussi pour les clients.

Certaines autorités estiment au contraire qu'un excès de libéralisation des systèmes financiers d'un pays peut engendrer une augmentation du risque systémique. C'est pourquoi, dans de nombreux pays encore, les banques ne peuvent pas exercer d'activités étrangères à leur métier de base, afin d'éviter de nouvelles occasions de prendre des risques.

Certains gouvernements ont décidé aussi de libéraliser le système financier, mais de façon graduelle, permettant une meilleure maîtrise de cette ouverture.

La bancassurance peut donc être considérée par les autorités de tutelle comme un atout ou au contraire, comme un danger potentiel à la stabilité financière d'un pays.

3.1.3. Concepts équivalents dans les deux secteurs

Tableau II : Equivalences des concepts en Assurance et dans les banques

N°	Banque	Assurance-Vie
1	Epargne	Prime
2	Retrait	Rachat partiel ou Avance
3	Intérêts compte épargne	Bénéfices financiers et techniques
4	Clôture du compte	Rachat total ou annulation contrat
5	Frais de tenue de compte	Chargement de gestion

Source : MULUMBA KENGA, « Gestion des Assurances », 2024, p.41

3.2. Marché d'assurance

Depuis 2015, ce secteur est libéralisé au travers de la Loi n°15/005 du 17 mars 2015 portant code des assurances. Cette loi a donné naissance à l'Autorité de Régulation et de Contrôle des Assurances ARCA en sigle, par le décret n°16/001 du 26 janvier 2016, après plus de 50 ans de monopole étatique⁵.

Cependant, avec un taux de pénétration de 0,46% et une densité de USD 3,07 au 31 décembre 2022, les produits d'assurances n'atteignent pas un grand nombre de la population congolaise. Les sociétés d'assurances ont développé à ce jour, des produits « classiques » qui ne répondent pas forcément aux besoins des segments à faible revenu ou exclus du système financier formel du fait de leur coût et de leur accessibilité. Ce groupe de la population congolaise se caractérise principalement par une absence de culture d'assurance, un faible niveau d'éducation financière, un manque de confiance (ou méfiance) vis-à-vis du secteur financier suite notamment aux mauvaises performances de l'industrie avant la libéralisation et bien entendu, une difficulté d'accès à cette cible⁶.

IV. TYPES D'OPERATEURS D'ASSURANCES DU MARCHÉ CONGOLAIS

Tableau III: Types d'Opérateurs d'assurances du marché congolais

Groupe d'opérateurs	Types d'opérateurs	Nombre
ENTREPRISES D'ASSURANCE	SOCIETES D'ASSURANCES NON-VIE	7
	SOCIETES D'ASSURANCES VIE	3
ENTREP.DE REASSURANCES	SOCIETES DE REASSURANCES	2
INTERMEDIAIRES D'ASSURANCES	COURTIERS PERSONNES MORALES	26
	COURTIERS PERSONNES PHYSIQUES	2
	BANQUES	3
	GESTIONNAIRE D'ASSURANCE MALADIE	3
	AGENTS GENERAUX D'ASSURANCES	2
TOTAL		48

Source: www.arca.cd

V. LES MODELES DE BANCASSURANCE ET LE MARCHÉ CONGOLAIS D'ASSURANCE

La création d'un bancassureur est rendue possible grâce à une combinaison de facteurs et elle peut se faire sous différentes formes. Des composantes aussi diverses que la législation, les habitudes de consommation,

⁵ <https://investindrc.cd/fr/Quel-est-l-etat-actuel-du-secteur-des-assurances-en-RDC>

⁶ STRATEGIE NATIONALE D'INCLUSION FINANCIERE 2023-2028 approuvée par le Gouvernement (Ministère de Finance), juillet 2023, p50.

l'importance des réseaux bancaires et/ou assurantiels font que le concept de bancassurance s'intègre ou ne s'intègre pas au marché préexistant de l'assurance

Actuellement, certaines banques en RDC commencent déjà à emboîter le pas dans le domaine de la bancassurance bien qu'étant encore dans un stade embryonnaire, telles que la RAWBANK, TMB, EQUITY BCDC et la SOFIBANK.

5.1. RAWBANK

Après avoir obtenu en novembre 2021 son agrément auprès de l'Autorité de Régulation et de Contrôle des Assurances (ARCA), la Rawbank distribue dorénavant des produits d'assurance vie et non-vie dans ses agences situées dans la ville de Kinshasa avant d'étendre cette activité dans un second temps, sur toute la République Démocratique du Congo (RDC).

Forte de plus de 1 850 collaborateurs avec 100 points de vente, un bureau de représentation à Bruxelles, 240 distributeurs automatiques de billets, plus de 500.000 clients et plus 28% de parts de marché, Rawbank accompagne le développement de l'économie congolaise.

Son vaste réseau d'agences est l'un des plus développés du secteur bancaire congolais, implanté au sein des 19 provinces du pays, entre autres le Grand Katanga, le Grand Kasai, les deux Kivu, l'Equateur et le Kongo Central.

Alors que le secteur assurantiel est en plein développement en RDC, Rawbank poursuit ainsi la diversification de ses activités et élargit son offre en devenant un intermédiaire dans la distribution des produits d'assurance. Le groupe RAWJI dont fait partie la Rawbank a vu la nécessité de créer la société d'assurance Rawsur S.A et LIFE pour mener à bien sa mission de leader

Engagée à promouvoir l'inclusion financière et l'accès du plus grand nombre aux produits financiers, Rawbank est ainsi la première banque de la République Démocratique du Congo à proposer à sa clientèle la souscription à des offres d'assurance vie et non-vie. Pionnière, la Banque propose depuis octobre 2021 des produits d'assurance vie à ses clients via ses « packages » Privilege Banking (une série d'offres groupées sur mesure développée par la Banque au cours de l'année permettant l'accès à divers produits bancaires en une souscription unique)⁷.

5.2. TMB

Trust Merchant Bank (TMB) a obtenu un agrément de l'Autorité de Régulation et de Contrôle des Assurances (ARCA) pour commercialiser des produits d'assurance d'Afrissur en RDC.

L'assureur Afrissur bénéficiera ainsi du large réseau d'agences et guichets de la banque pour la commercialisation de ses produits⁸.

La Trust Merchant Bank est fière d'annoncer que l'Autorité de Régulation et de Contrôle des Assurances (ARCA) a octroyé à la Banque l'autorisation de distribution des produits d'assurance.

La TMB se voit ainsi autorisée à distribuer aux particuliers les produits d'assurance, pour le compte d'Afrissur SA, via son vaste réseau d'agences bancaires.

La Banque avait déjà souscrit pour ses clients particuliers à des produits de couverture de risque de crédit. La TMB propose notamment à ses clients d'adhérer gratuitement à l'assurance Prévoyance des comptes d'Afrissur qui garantit le paiement d'un capital fixe sur leur compte en cas de décès ou d'invalidité absolue et définitive toute cause.

Avec cet agrément, la TMB devient un intermédiaire dans la distribution des produits d'assurance vie en proposant à leurs clients personnes physiques des nouveaux produits d'assurance tels la prévoyance retraite complémentaire, la prévoyance éducation, la prévoyance funéraires ou les couvertures mixtes d'épargne projet.

Afrissur est la société d'assurance créée par la TMB et agréée en 2020 par l'ARCA. Afrissur a le même ADN que la TMB. Née en RDC, elle a identifié les besoins en assurance spécifiques du pays et propose une gamme complète de produits d'assurance de la branche Vie à l'attention des particuliers et des entreprises.

De la même façon que la TMB œuvre à faire de l'inclusion bancaire une réalité pour tous les Congolais, Afrissur ambitionne d'accompagner le passage de systèmes communautaires et informels d'assurance à des systèmes individuels et collectifs formels et inclusifs. C'est la vision de la TMB de l'inclusion assurantielle.

5.3. EQUITY BCDC

Activa Assurances RDC et Equity BCDC sont deux grandes institutions du secteur financier local: "Equity BCDC est là depuis 1909 et Activa Assurance actif depuis 25 ans maintenant. Donc, ces deux partenaires avec

⁷ www.rawbank.com

⁸ <https://www.atlas-mag.net/article/premier-partenariat-de-bancassurance-en-rdc>

chacune son expérience s'associent pour donner un meilleur service à la population congolaise, un service d'assurance. C'est-à-dire, elle accompagne et vient en support à Equity BCDC pour mieux servir sa clientèle. Donc, la clientèle qui vient pour demander des crédits, activa vient avec une sécurité supplémentaire. En cas de décès, d'invalidité, l'assureur va se substituer à l'emprunteur pour rembourser les prêts à la banque⁹.

Cet accord signé vient augurer une nouvelle ère avec des produits d'assurance que la banque va offrir à ses clients, dans le but de sécuriser leurs biens et services.

En vertu des accords signés, Activa Assurances va désormais sécuriser les biens et patrimoines des clients Equity BCDC.

Tableau IV: Les modèles de Bancassurances et le marché congolais d'assurance

Modèles de Bancassurances	Banques	Sociétés d'assurance	Description	Avantages	Inconvénients
Accord de distribution	RAWBANK S.A	RAWSUR S.A RAWSUR LIFE	La Banque joue un rôle d'intermédiaire pour la compagnie d'assurance	Début rapide des opérations. Aucun investissement en capital (moins onéreux)	Manque de flexibilité pour le lancement de nouveaux produits. Possibilité de divergences dans les cultures d'entreprises
Joint-Venture	EQUITY BCBC	ACTIVA ASSURANCE	Banque associée à une ou plusieurs compagnies d'assurances	Transfert de savoir faire	Gestion difficile sur le long terme
Intégration complète	TRUST MERCHANT BANK	AFRISSUR	Création d'une filiale ex-nihilo	Culture d'entreprise maintenue	Investissement élevé

Source : l'auteur sur base du Focus octobre 2005 P.5

VI. NOTIONS DE PENETRATION D'ASSURANCE AU PRODUIT INTERIEUR BRUT (PIB) ET DE DENSITE D'ASSURANCE

Pour apprécier la contribution de l'assurance dans l'économie, deux approches sont pertinentes, le ratio de cotisations d'assurance par rapport au PIB et la densité d'assurance. Ce ratio est appelé « taux de pénétration de l'assurance au PIB ».

L'appréciation de l'assurance dans la population est le rapport entre les primes d'assurance et cette population, ce ratio est appelé « densité d'assurance » dans les jargons des assureurs.

$$\text{Taux de pénétration} = \frac{\text{Primes d'assurance de l'année } t}{\text{Produit intérieur brut de l'année } t}$$

$$\text{Densité} = \frac{\text{Primes d'assurance de l'année } t}{\text{Population de l'année } t}$$

La densité des primes d'assurance du marché congolais est de 3,02 USD par habitant en 2022 contre 2,36 USD par habitant en 2021, soit une progression de 28,2 %. Elle est passée de moins d'un USD avant l'ouverture du marché aux autres acteurs en 2019 à plus de 3 USD en 2022.

Le taux de pénétration se situe à 0,44 % en 2022 contre 0,39 % en 2021, soit une progression de 11,2%. Ce taux a connu une progression de 214,3 % depuis l'ouverture du marché à la concurrence

⁹ <https://actualite.cd/2023/11/13/rdc-en-vertu-des-accords-signes-activa-assurances-va-desormais-securiser-les-biens-et>

CONCLUSION

Chaque acteur du modèle (banque, compagnie d'assurance, consommateur et législateur) doit, en effet, voir son profit se développer avec succès. Sans ces avantages, il est bien évident qu'il n'y aurait pas de collaboration possible. Le modèle retenu sera ensuite fonction de la situation de chacun, ainsi que des possibilités offertes par les autorités de chaque pays.

Nous pouvons affirmer que les trois modèles de bancassurance (accord de distribution, joint-venture et intégration complète) sont adaptés avec la réalité de marché congolais d'assurance selon l'article 460 du Code des assurances de la RDC qui autorise les institutions financières, à savoir les banques, à être des distributeurs de produits d'assurance.

Grâce à la libération du secteur d'assurance et l'entrée en compétition de plusieurs nouvelles sociétés d'assurance, les trois modèles de bancassurance peuvent être pratiqués avec succès en RDC et par conséquent, promouvoir le développement rapide du métier des assurances, comme nous pouvons le remarquer, en ce qui concerne l'assurance vie et une partie de non-vie, les banques pratiquant la bancassurance comme RAWBANK, EQUITY BCDC et TRUST MERCHANT BANK via les sociétés d'assurance telles que RAWSUR life, ACTIVA et AFRISSUR qui se sont démarquées et sont les seules à la tête de la liste comme le démontre, dans le rapport de l'ARCA, sur l'état du marché des assurances en RDC 2022.

BIBLIOGRAPHIE

- MARJORIE CHEVALIER, CAROLE LAUNAY ET BERANGERE MAINGUY, (2005), « *Analyse de la situation de la Bancassurance dans le monde* », édition Focus, Octobre 2005. P. 5-7
- CUILBAUT F, ELIASHIBERG C, LATRASSE M. (2003) « *les grands principes de l'assurance* », 6^{ème} édition, L'argus Paris ;
- ERIC LAMARQUE, « stratégie de la banque et de l'assurance », éd., Dunod, 2014, Paris ;
- H.BIN SHOMALI, « la libération du marché des assurances en République Démocratique du Congo au regard de la loi n°15/005 du 17 Mars 2015 portant code des assurances congolais (nécessité des mesures d'application), 2^{ème} éd., SAFI-Privat, 2016 ;
- BENOIST GILLES, « Bancassurance : The New Challenges », The Geneva Papers on Risk and Insurance, vol. 27 No. 3, 2002.
- MULUMBA-KENGA (2017) note de cours ECONOMIE D'ASSURANCE destinée aux apprenants de troisième cycle DEA Université de Kinshasa ;
- MULUMBA-KENGA (2017) note de cours ASSURANCE SOCIALE destinée aux apprenants de troisième cycle DEA Université de Kinshasa ;
- MULUMBA-KENGA (2024) note de cours GESTION DES ASSURANCES, Généralité, Législation, Pratiques et Relation avec l'Economie destinée aux étudiants de L2 FBA/UPC ;
- MEZDA L. (2006) : « Essai d'analyse du secteur des assurances et de sa contribution dans l'intermédiation financière nationale », mémoire du magistère en sciences économiques, Option MFB, Université A. Mira de Béjaia ;
- MULUMBA-KENGA et al. (2012). Assurance : Catalyseur de développement, Editions Universitaires Européennes, Allemagne ;
- Marcel MULUMBA KENGA, « l'assurance et l'économie moderne la bancassurance », 2015-2016 ;
- MADJI BEN SELMA et ERIC LAMARQUE, « Analyse des stratégies de développement des assureurs dans la banque : une approche par la théorie des ressources. », *Finance Contrôle Stratégie*, 2012 ;
- ARCA « Etat du marché des assurances exercices 2019 à 2021 » ;
- L'ÉTAT DU MARCHÉ DES ASSURANCES EN RDC RAPPORT 2022 ;
- STRATEGIE NATIONALE D'INCLUSION FINANCIERE 2023-2028 approuvée par le Gouvernement (Ministère de Finance), juillet 2023.
- <https://actualite.cd/2023/11/13/rdc-en-vertu-des-accords-signes-activa-assurances-va-desormais-securiser-les-biens-et>
- <https://www.atlas-mag.net/article/premier-partenariat-de-bancassurance-en-rdc>