

Thème :

**La gestion des réseaux de distribution en assurance vie :
cas du réseau individuel**

The logo for SUNU Assurances is a red diamond shape with a white border. Inside the diamond, the word "SUNU" is written in a bold, white, sans-serif font, and the word "Assurances" is written in a smaller, white, sans-serif font below it. A horizontal red line extends from the right side of the diamond across the slide.

SUNU
Assurances

*Communication Direction Réseau Individuel de SUNU Assurances Vie C.I
Présentée par M. NGBAN Clément, Directeur du Réseau
Etats Généraux de l'assurance, Abidjan du 07 au 09 Mars 2018*



- 1 - ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT D'UN RESEAU INDIVIDUEL DE DISTRIBUTION DE L'ASSURANCE VIE**
- 2 - L'IMPORTANCE DU RESEAU INDIVIDUEL DANS LA SURVIE DE L'ASSURANCE VIE EN ZONE CIMA**
- 3 - FORCES ET FAIBLESSES DU RESEAU INDIVIDUEL ET PROPOSITIONS D'AXES D'AMELIORATION**
- 4 - RECOMMANDATIONS**



- 1 - ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT D'UN RESEAU INDIVIDUEL DE DISTRIBUTION DE L'ASSURANCE VIE**
- 2 - L'IMPORTANCE DU RESEAU INDIVIDUEL DANS LA SURVIE DE L'ASSURANCE VIE EN ZONE CIMA
- 3 - FORCES ET FAIBLESSES DU RESEAU INDIVIDUEL ET PROPOSITIONS D'AXES D'AMELIORATION
4. RECOMMANDATIONS

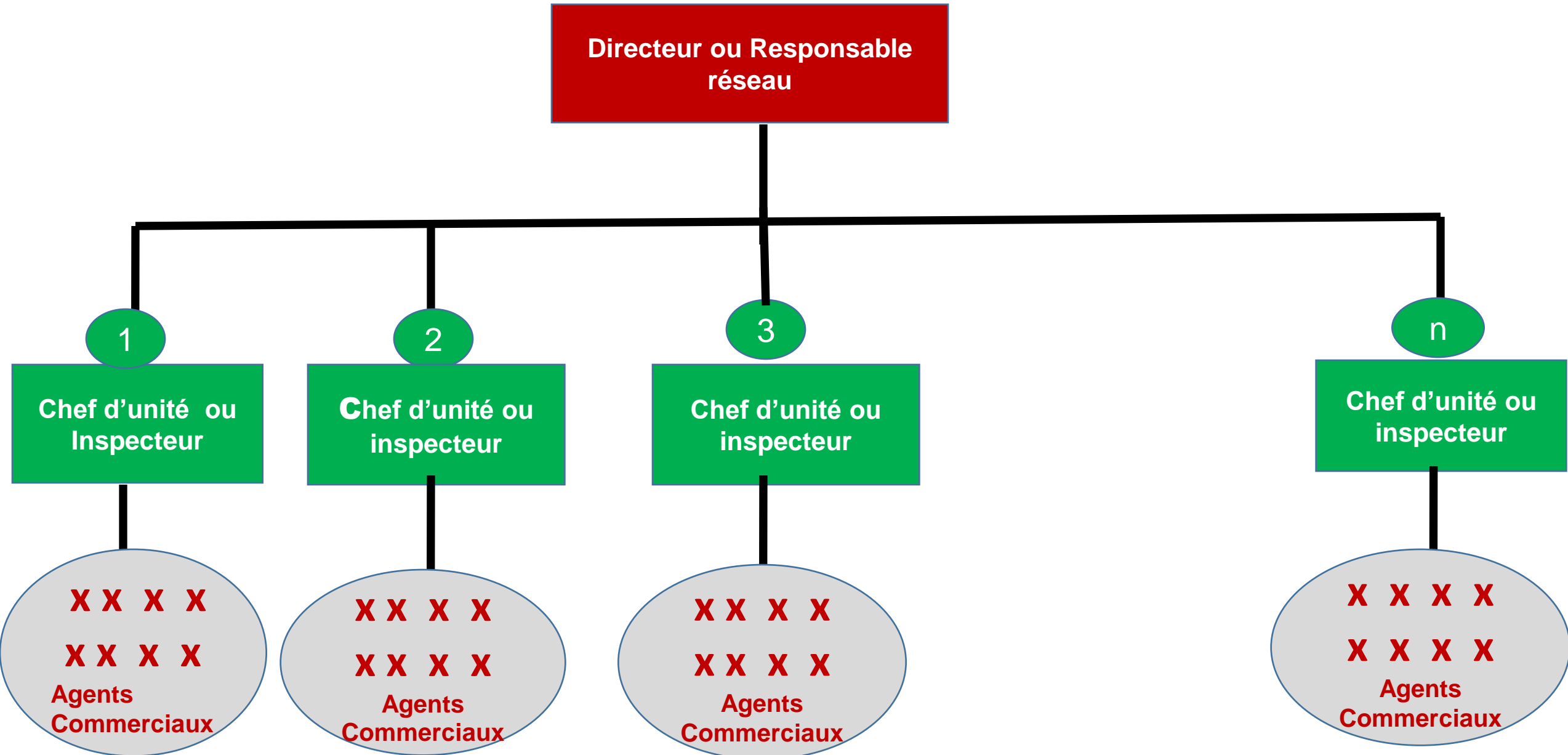
1.1.1 - Qu'entendons nous par réseau individuel de distribution ?

C'est le réseau de distribution mise en place par une société d'assurance vie et constitué de personnes physiques pour la prospection porte à porte des clients particuliers ou individuels.

Ces personnes physiques, avec qui la société a signé un contrat de collaboration, sont dites **agents mandataires**. Leur statut est clairement défini par le code CIMA en son article 501.

Dans la plupart des pays CIMA, ces personnes ont une existence fiscale avec un taux d'imposition fixé. Par exemple en Côte d'Ivoire, ce taux est 7,5% retenue à la source par l'assureur.

1.1.2 - STRUCTURE DU RESEAU INDIVIDUEL



1.2.1 - Animation du réseau

❖ **Directeur ou responsable réseau :**

Planifie, coordonne et contrôle tout le réseau.

il reçoit les objectifs de la Direction Générale qu'il répartit entre les unités

❖ **Inspecteur ou Chef d'Unité :**

Encadre et anime son unité afin d'atteindre les objectifs fixés

❖ **Les agents commerciaux :**

Ils sont constamment sur le terrain pour faire du porte à porte afin de réaliser les objectifs fixés par leur chef. Ils sont le point focal entre le client et la société.

1.2.2 - Rémunération des agents du réseau

❖ **Directeur ou responsable réseau & Chefs d'unité :**
Fixe + commissions différentielles sur les affaires réalisés par les agents encadrés

❖ **Agents commerciaux :**

Sont uniquement à la commission.

NB : Les commissions sont précomptées afin de rendre les rémunérations des agents attrayantes. Ce qui permet de les encourager et de faire de la vente leur métier.



1 - ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT D'UN RESEAU INDIVIDUEL DE DISTRIBUTION DE L'ASSURANCE VIE

2 - L'IMPORTANCE DU RESEAU INDIVIDUEL DANS LE DEVELOPPEMENT DE L'ASSURANCE VIE

3 - PROBLEMES DE GESTION DU RESEAU INDIVIDUEL ET PROPOSITIONS D'AXES D'AMELIORATION

4 - RECOMMANDATIONS

Le réseau individuel (agents mandataires) :

1. Il constitue le seul réseau pourvoyeurs d'affaires et qui peut toucher tous les assurables et partout dans le pays.

Pour une croissance continue et soutenue des activités, il est difficile, voir impensable de se passer du réseau individuel d'agents mandataires.

2. Il est pourvoyeur d'emplois et nourrit donc plusieurs familles

Le rôle des agents du réseau individuel :

Le rôle de l'agent mandataire va de la prospection à la conclusion du contrat et le service après vente en vue de la satisfaction du client.

Même si dans la plupart des cas, ils ne sont pas autorisés à encaisser les primes.

Ils jouent un rôle très important dans la sensibilisation des clients à payer régulièrement leurs primes d'assurance périodiques.

Le rôle de l'agent mandataire :

Certains agents mandataires ont développé leur propre programme de fidélisation en interagissant avec leurs clients dans le cadre d'évènements importants de la vie de ces derniers tels que les anniversaires, les naissances, les mariages et les décès.

Ces évènements sont mis à profit pour revoir la couverture d'assurance et éventuellement couvrir les nouveaux besoins des clients.

De ce fait il rapproche davantage la compagnie de ses clients.



2.2 ASPECTS QUANTITATIFS

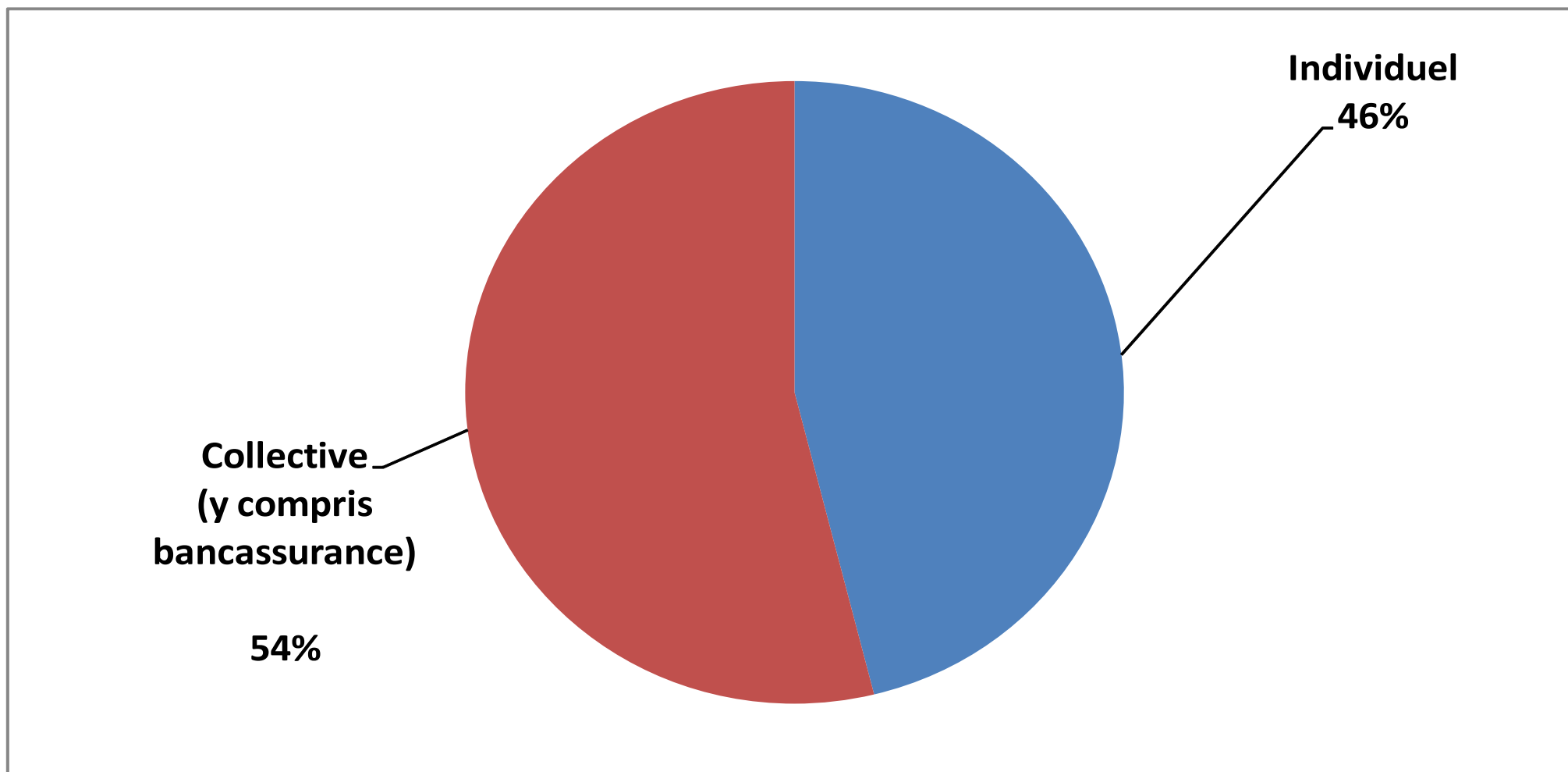
Selon la revue Atlas Magazine publié en 2018, le chiffres d'affaires vie au 31/12/2016 est de :

330 656 592 000 FCFA



Poids du réseau individuel dans le chiffre d'affaires de la zone (hors acceptations)

G1 : Répartition du chiffre d'affaires 2016 de la zone par branches



Source : Rapport annuel Atlas Magazine publié en 2018



Poids du réseau individuel dans le chiffres d'affaires des « BIG TREE » de la zone

Répartition chiffre d'affaires 2016 (en milliers de FCFA)

	Individuel	Collectifs	Chiffre d'affaires	% Réseau Individuel
SUNU Vie CI	18 597 124	24 651 571	43 248 695	43%
NSIA Vie CI	15 535 687	10 694 822	26 230 509	59%
SAHAM Vie CI	15 724 949	4 965 611	20 690 560	76%
TOTAL	49 857 760	40 312 004	90 169 764	55%

Source : Rapport annuel Atlas Magazine publié en 2018



- 1 - ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT D'UN RESEAU INDIVIDUEL DE DISTRIBUTION DE L'ASSURANCE VIE
- 2 - L'IMPORTANCE DU RESEAU INDIVIDUEL DANS LA SURVIE DE L'ASSURANCE VIE EN ZONE FANAF
- 3 - FORCES ET FAIBLESSES DU RESEAU INDIVIDUEL ET PROPOSITIONS D'AXES D'AMELIORATION**
- 4 - RECOMMANDATIONS

3.1 - ANALYSE

Forces

1. La proximité avec les clients
2. l'absence de stress lié à la perte de grosses affaires au renouvellement
3. Le réseau individuel donne à l'assureur la possibilité d'atteindre toutes les couches sociales de la population

Faiblesses

1. La difficulté de gestion du d'un réseau individuel
2. Un turn over élevé
1. Le risque de réputation des sociétés

Opportunités

1. Un marché sans limite et extensible à souhait
2. Le développement des TIC
3. Le développement du mobile money facilitant le recouvrement

Menaces

1. Le projet CIMA de suppression du précompte des commissions
2. Une réglementation contraignante
3. Le fort taux d'imposition des revenus des agents du réseau

- Définir un cadre juridique qui sécurise plus l'agent mandataire.**
- Encourager la création par pays, d'association d'agents mandataires pour valoriser davantage le métier et défendre les intérêts de la profession.**
- Motiver les agents du réseau par une rémunération attrayante et un management de qualité.**
- Demander aux autorités fiscales de la zone de revoir significativement à la baisse les taux d'imposition des rémunérations des agents mandataires**
- Alléger les conditions d'obtention de la carte professionnelle et augmenter sa durée du renouvellement**

Le réseau dont nous avons décrit ici l'organisation et le fonctionnement, en plus d'être pourvoyeurs d'emplois, est incontournable dans le développement de l'assurance vie dans notre zone en l'état actuel des choses, même si sa gestion pose un certain nombre de problèmes qui ne sont pas insolubles.



- 1 - ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT D'UN RESEAU INDIVIDUEL DE DISTRIBUTION DE L'ASSURANCE VIE
- 2 - L'IMPORTANCE DU RESEAU INDIVIDUEL DANS LA SURVIE DE L'ASSURANCE VIE EN ZONE FANAF
- 3 - PROBLEMES DE GESTION DU RESEAU INDIVIDUEL ET PROPOSITIONS D'AMELIORATION
- 4 - RECOMMANDATIONS**

Nous devons à tout prix encourager la vente de l'assurance vie via le réseau individuel .

Ce qui passe nécessairement par un bon niveau de rémunération des agents animant ce réseau.

C'est pourquoi en plus des propositions d'améliorations déjà indiquées, notre seule et plus forte recommandation porte sur le projet de règlement CIMA de suppression de précompte des commissions

4. RECOMMANDATIONS

The logo for SUNU Assurances is a red diamond shape with a white border. Inside the diamond, the word "SUNU" is written in a large, bold, white sans-serif font, and the word "Assurances" is written in a smaller, white sans-serif font directly below it.

SUNU
Assurances

Nous demandons l'abandon pure et simple du projet CIMA de suppression du précompte des commissions.

En effet ce projet va entraîner une baisse drastique des commissions des agents mandataires, car les taux de commissions escomptées sont approximativement dix fois supérieurs aux taux non escomptés.

Il va en résulter des conséquences négatives pour toute la profession, notamment :

4. RECOMMANDATIONS

- 1. La disparition programmée du réseau individuel;**
- 2. La baisse drastique du chiffres d'affaires des compagnies d'assurances au regard du poids très important des primes collectées via le réseau individuel.**
- 3. La dégradation du résultat d'exploitation des compagnies d'assurance vie de la zone avec à terme la mise en déliquescence du secteur.**

ABANDON DU PROJET CIMA DE SUPPRESSION DU PRECOMPTE DES COMMISSIONS

**Si non, c'est la disparition du réseau individuel qui est en jeu
et par suite la baisse drastique du chiffre d'affaires des compagnies de la zone
et donc leur survie**



MERCI