



PERFORMANCE DU PARTENARIAT STRATEGIQUE DANS LE DOMAINE DES ASSURANCES ENTRE LA RAWBANK, RAWSUR ET RAWSUR LIFE 2021-2024

IYENAO LEPUIMUYU Yann-Thadée¹, MONTAMVIA NJIBI Patrick², KINGIDILA BADIBANGA Jonathan

- 1. Licencié en Economie et Développement Option : Entrepreneuriat, Fiscalité et Gestion des Projets, Université Catholique du Congo ; Apprenant en Diplome d'Etudes Approfondies (DEA) en Science de Gestion, Université de Kinshasa ; Assistant des Universités, Kinshasa, République Démocratique du Congo.**
- 2. Apprenant en Diplome d'Etudes Approfondies (DEA) en Gestion des Entreprises et Organisation du Travail à l'Université de Kinshasa; Assistant des Universités.**
- 3. Licencié en Management Option Marketing; Apprenant en DEA en Gestion des Entreprises et Organisations du Travail; Assistant des Universités.**

Résumé

Le partenariat stratégique de RAWBANK, RAWSUR et RAWSUR Life dans la bancassurance en République Démocratique du Congo a été évalué dans cet article, avec pour objectif de comprendre l'efficacité de la stratégie dans le contexte de la libéralisation du secteur des assurances suite à la loi n°15/005 du 17 mars 2015 (le monopole de la SONAS a pris fin et de nouveaux acteurs sont venus combler le vide). Dans ce nouvel environnement concurrentiel, la bancassurance peut être perçue comme un moyen de diversifier les services bancaires, permettant ainsi aux banques d'élargir leurs activités, de devenir rentables et de renforcer la relation client.

L'objectif principal de la recherche est d'évaluer la contribution du partenariat entre RAWBANK, RAWSUR et RAWSUR Life à la performance des organisations impliquées. Des études internationales et africaines ont montré que la bancassurance est exploitée pour la croissance, la diversification des revenus et la performance financière dans les organisations bancaires selon la littérature internationale et africaine.

Sur la base des résultats de cette collaboration, RAWSUR a établi sa position de leader sur le marché congolais de l'assurance en assurance vie et non-vie. Les produits d'assurance ont bénéficié de la large distribution des réseaux de RAWBANK pour augmenter les primes et les commissions grâce à la large couverture avec la banque, de sorte que les primes d'assurance sont émises et élargies et que l'inclusion financière et la fidélité des clients augmentent, mais aussi celle de la banque. Pour RAWBANK, cela a conduit à une augmentation continue des primes d'assurance distribuées et des commissions reçues. Bien que leur poids dans le Produit Net Bancaire soit encore très faible, ces revenus sont en croissance et représentent la diversification des ressources de la banque.

Notre discussion confirme les conclusions de la littérature selon lesquelles la bancassurance est un instrument stratégique créateur de valeur. Le partenariat en combinant les activités bancaires et d'assurance augmentera la rentabilité, réduira certains risques, notamment le risque de crédit, et renforcera la compétitivité des entreprises impliquées.

En résumé, nous pensons que le partenariat de RAWBANK, RAWSUR et RAWSUR Life est très bénéfique pour la performance financière des partenaires. La bancassurance est donc un bon modèle de développement pour les institutions financières congolaises afin de développer la diversification des revenus, l'expansion des offres de services et la stabilité du système financier.

Keywords: Assurance; Bancassurance ; Banque ; Partenariat Stratégique, Performance;

Digital Object Identifier (DOI): <https://doi.org/10.5281/zenodo.21343545>

1 Introduction

Le monde actuel se caractérise par une transformation rapide des dynamiques économiques et des pratiques de gestion. Face à ces changements, les acteurs doivent repenser leurs stratégies pour relever de nouveaux défis. Dans un environnement financier marqué par une concurrence exacerbée, une innovation continue et une évolution rapide des attentes des clients, les institutions financières doivent diversifier leurs activités pour renforcer leur performance et assurer leur pérennité.

La mondialisation des marchés, la libéralisation du secteur financier et la digitalisation des services ont profondément modifié le fonctionnement des banques traditionnelles, les poussant à adopter de nouvelles voies de croissance. Parmi ces voies figure l'élargissement des activités de bancassurance : les établissements bancaires intègrent ou développent des services d'assurance en complément de leurs produits classiques¹. Cette convergence banque-assurance apparaît comme un levier majeur de création

¹ P. VERDIER, *La bancassurance : Stratégies et perspectives*, Paris, Economica, 2000.

de valeur, permettant la diversification des revenus, l'optimisation de la relation client et l'amélioration de la performance globale².

La libéralisation du secteur des assurances en RDC a été mise en œuvre par la loi n°15/005 du 17 mars 2015, rompant avec plus d'un demi-siècle de monopole de la SONAS. Entrée en vigueur en 2016, cette réforme a institué l'Autorité de Régulation et de Contrôle des Assurances (ARCA) pour superviser un marché concurrentiel, attirer des acteurs privés et accroître la pénétration des assurances³.

Le partenariat de bancassurance entre Rawbank et Rawsur (SA et Life), actif depuis fin 2021–2022, permet la distribution de produits d'assurance vie et non-vie dans les agences Rawbank RDC. Cette coopération vise à renforcer l'inclusion financière en proposant des solutions telles que l'assurance automobile, l'assurance voyage (Gosur) et l'assurance vie, en s'appuyant sur le large réseau bancaire⁴.

C'est dans ce cadre que notre problématique s'articule autour des questions suivantes :

- Le partenariat Rawbank, Rawsur et Rawsur life a contribué significativement à la performance de ces organisations ?

Pour cette recherche, l'hypothèse principale de notre étude approuverait la contribution significative du partenariat Rawbank, Rawsur et Rawsur Life dans la performance de ces organisations.

1.1.Revue de littérature

La bancassurance, entendue comme l'articulation des activités bancaires et assurantielles au sein d'une même entité ou via des partenariats, a fait l'objet de nombreuses recherches tant théoriques qu'empiriques. Ces études évaluent principalement son influence sur la performance financière, la diversification des revenus, l'atténuation des risques et le développement des institutions financières.

Swiss Re(2010), dans une étude sur les tendances émergentes de la bancassurance, met en lumière le rôle moteur de cette activité pour la croissance des banques, en particulier dans les pays en développement. Le rapport montre que la bancassurance contribue à diversifier les sources de revenus et accroît la compétitivité des établissements disposant d'un vaste réseau d'agences⁵.

² G. J. BENSTON, *Universal Banking*, University of Chicago Press, Chicago, 1994.

³ <https://www.google.com/search?q=liberalisation+du+secteur+des+assurances+en+RDC+clients>. Consulté le 30 janvier 2026 à 14h03'

⁴ <https://rawbank.com/publications/rawbank-conclut-un-partenariat-avec-rawsur-et-distribue-des-produits-dassurance/> consulté le 30 janvier 2026 à 14h26'

⁵ SWISS RE(2010), *Bancassurance: Emerging trends and Market dynamics*, Zurich, Swiss Reinsurance Compagny.

KUMAR et GEORGE(2011) explorent les opportunités et les limites liées à la bancassurance. Ils démontrent que l'élargissement des services assurance-banque favorise la performance financière des établissements bancaires en diversifiant les produits et en réduisant la dépendance aux revenus d'intérêts. Les auteurs insistent cependant sur la nécessité d'un cadre réglementaire clair et d'une formation adéquate du personnel pour garantir la réussite de la stratégie⁶.

NDIAYE(2015) examine l'impact de la bancassurance sur la performance des banques africaines. Par une analyse empirique, il conclut que les banques ayant intégré des activités de bancassurance connaissent une croissance plus soutenue du produit net bancaire et une rentabilité supérieure à celles restées concentrées sur les activités bancaires traditionnelles. Il considère la bancassurance comme un levier stratégique pour le développement des banques en Afrique⁷.

KABANGA MUKENDI (2022) montre que la bancassurance en RDC, notamment au sein d'établissements majeurs comme la Rawbank, représente un vecteur de croissance en augmentant les revenus non bancaires et en consolidant la fidélité des clients. Il souligne que l'intégration de produits d'assurance à l'offre bancaire accroît la rentabilité et renforce l'ancrage clientèle, ce qui se répercute positivement sur la performance financière globale de la banque⁸.

L'ensemble de ces travaux présente la bancassurance comme un instrument de diversification, un facteur d'amélioration de la performance financière et un outil stratégique de développement, en particulier pour les économies émergentes. Néanmoins, la documentation reste peu étoffée pour le contexte congolais, ce qui motive une étude ciblée sur le cas de la RAWBANK.

1.2.Méthode

Cette recherche adopte une perspective positiviste, considérant que les phénomènes de gestion peuvent être observés et analysés à partir de données objectives. L'objectif principal de cette étude est d'évaluer la contribution de la bancassurance à la performance de la RAWBANK, en s'appuyant sur des données concrètes issues de documents officiels et des témoignages de professionnels engagés dans cette activité. Notre approche est à la fois descriptive et analytique. Elle permet, d'une part, de retracer l'évolution de l'activité de bancassurance au sein de la RAWBANK entre 2022 et 2024. D'autre part, elle vise à

⁶ KUMAR R. et GEORGE S. (2011), *Bancassurance : issues and challenges*, International Journal of Business and Management, vol. 6, n°2.

⁷ A. NDIAYE, *La bancassurance et la performance des banques africaines*, Thèse de doctorat en sciences économiques, Université Cheikh Anta Diop de Dakar, 2015.

⁸ KABAMBA MUKENDI, *La bancassurance et la performance des banques commerciales en RDC : cas de la RAWBANK*, Mémoire de Master, UNIKIN, 2022.

démontrer comment cette activité influence la performance de la banque à travers divers indicateurs financiers et commerciaux.

Pour obtenir une vision aussi exhaustive que possible, les données documentaires ont été enrichies par des entretiens avec des acteurs directement impliqués dans la mise en œuvre de la bancassurance. Cette combinaison de sources a permis de confronter les informations et d'accroître la fiabilité des résultats. Pour atteindre les objectifs de cette étude, deux méthodes ont été choisies : la méthode descriptive et la méthode statistique. La collecte des données repose sur deux techniques principales : la recherche documentaire et les entretiens semi-directifs.

2 Résultats et analyse

Cette synergie s'inscrit dans le modèle du "one Rawji Group", prônant la coordination entre les différentes filiales du groupe (commerce, banque, assurance, logistique, immobilier) afin d'offrir une expérience client unifiée.

a. Rawsur et Rawsur Life

Rawbank dispose d'un réseau de plus de 110 agences à travers la RDC et d'une clientèle estimée à plus de 500.000 comptes actifs. Ce vaste réseau sert de vecteur de pénétration pour des produits de Rawsur et Rawsur life, notamment dans les provinces où les compagnies d'assurance sont peu présentes.

Les produits tels que : l'assurance-crédit (protection du remboursement en cas d'incapacité du client), l'assurance automobile obligatoire, ou les polices multi risques professionnels pour les PME, sont souvent proposées dans les agences Rawbank au moment de la souscription d'un crédit ou de l'ouverture de compte.

Cette approche permet une mutualisation des coûts de distribution et une meilleure inclusion financière et assurantielle, en intégrant l'assurance dans les circuits bancaires⁹.

⁹ ARCA, *Rapport sur le marché de l'assurance, RDC, 2023*.

2.1 Tableau n°1 Evolution des primes d'assurances émises en assurance non-vie par entreprise (en milliers d'USD)

Entreprises	2019	2020		2021		2022		2023		2024	
	Montant	Montant	Part de marché	Montant	Part de marché	Montant (en millions)	Part de marché	Montant (en millions)	Part de marché	Montant (en millions)	Part de marché
Activa	4.268.000	13.305.000	9,06%	18.019.000	8,57%	22.407	8,16%	28.429.000	9,34%	32.926.000	9,60%
GPA		1.279.000	0,87%	6.694.000	3,18%	12.094	4,41%	10.397.000	3,42%	11.491.000	3,35%
Mayfair		4.049.000	2,76%	11.088.000	5,28%	17.621	6,42%	21.587.000	7,09%	31.251.000	9,12%
Rawsur	35.726.000	37.166.000	25,32%	65.205.555	31,02%	100.537	36,62%	106.669.000	35,05%	121.518.000	35,45%
SFA	14.980.000	37.745.000	25,71%	48.755.000	23,20%	53.248	19,40%	71.820.000	23,60%	73.663.000	21,49%
SONAS	69.284.399	53.043.000	36,13%	56.584.000	26,92%	64.592	23,53%	58.510.000	19,23%	61.345.000	17,90%
SUNU		210.802	0,14%	3.828.000	1,82%	4.027	1,47%	6.903.000	2,27%	10.608.000	3,09%
Total	124.258.399	146.798.802	100,00	210.174.555	100	274.526.384	100	304.317.514	100	342.804.960	100

Source : Rapport sur l'Etat du marché d'assurance par l'ARCA 2024

Commentaire :

Les données montrent que la SONAS dominait encore le marché en 2019 et 2020 (55% en 2019, 36% en 2020), malgré la libéralisation. À partir de 2021, la stratégie partenariale avec Rawbank a permis à Rawsur de prendre la tête du marché, affichant environ 31% de part de marché en 2021, 36% en 2022 et autour de 35% en 2023–2024. Le partenariat a favorisé :

- l'accès à un canal de distribution puissant pour Rawsur (produits liés aux crédits, épargnes et moyens de paiement) ;
- l'offre de produits d'assurance adossés aux opérations bancaires, renforçant la sécurité client et la rentabilité de la banque ;
- la diversification de l'offre et la fidélisation client via une offre banque + assurance ;
- la réduction du risque de défaut grâce aux assurances emprunteur.

2.2 Tableau n°2 Evolution des primes d'assurances émises en assurance vie par entreprise (USD)

Entreprises	2019		2020		2021		2022		2023		2024	
	Montant	part du marché	Montant	part du marché	montant	part du marché	montant	part du marché	montant	part du marché	Montant	part du marché
Activa vie		0		0	784642	10,90	3213904	25,63	5244077	25,00	9082193	25,88
Afrissur		0		0	1120574	15,56	2499543	19,93	3416563	16,29	4306952	12,27
Rawsur life	9651	100	1236802	100	5295530	73,54	6827024	54,44	12316773	58,71	21703817	61,85
Total	9651	100	1236802	100	7200746	100	12540471	100	20977413	100	35092962	100

Commentaire : Rawsur Life domine nettement le segment vie sur l'ensemble de la période étudiée. Le partenariat avec Rawbank a permis une montée rapide des primes d'assurance vie, passant de 1,2 million USD en 2020 à plus de 21 millions USD en 2024. Cette évolution traduit une pénétration accrue des produits d'épargne et de prévoyance distribués via le réseau bancaire

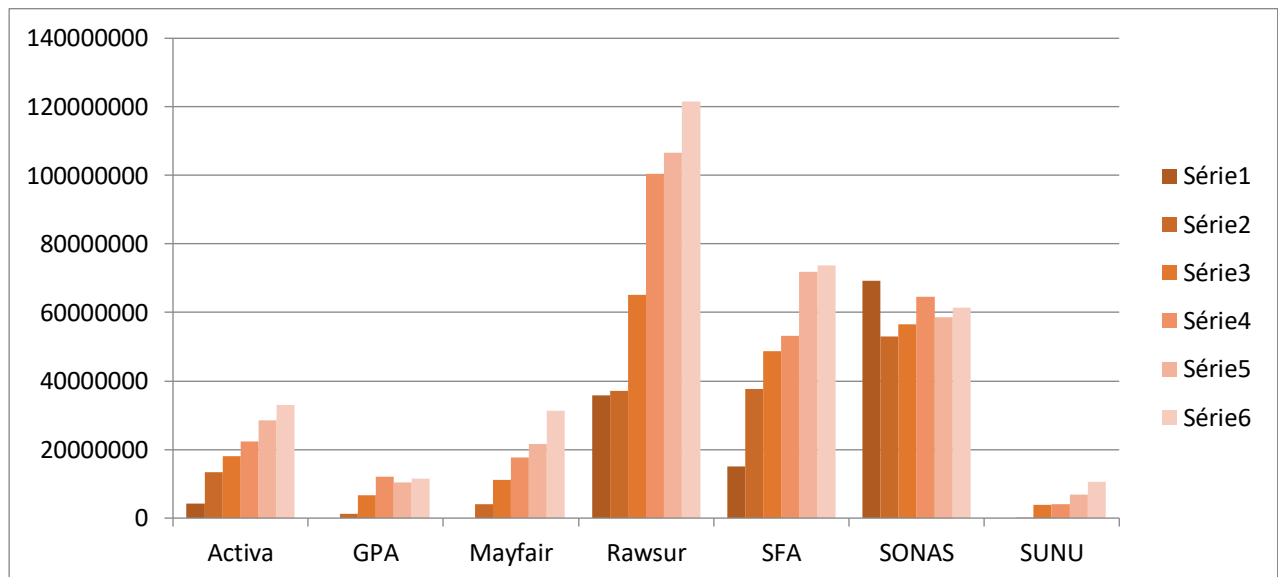
La synergie stratégique et avantages mutuels a permis à la Rawsur et Rawsurlife de :

- Avoir accès à la base de clients de Rawbank, notamment les PME, les fonctionnaires et particuliers urbains, segment clé du marché de l'assurance ;
- Posséder de gain de visibilité et extension du réseau grâce aux agences de Rawbank ;
- Stabilité financière soutenue par la solidité du groupe bancaire Rawji, garantissant la confiance des régulateurs et des partenaires¹⁰.

Cette collaboration a permis à Rawsur de devenir, en moins de cinq ans, leader du marché de l'assurance en RDC, avec une part de marché de 31,31% pour les activités non-vie et de 74,16% pour les activités vie¹¹.

2.3 Evolution des primes et part des marches de la Rawsur et Rawsur Life

Figure 1. Evolution des primes d'assurance et part de marché en Assurance vie et non-vie



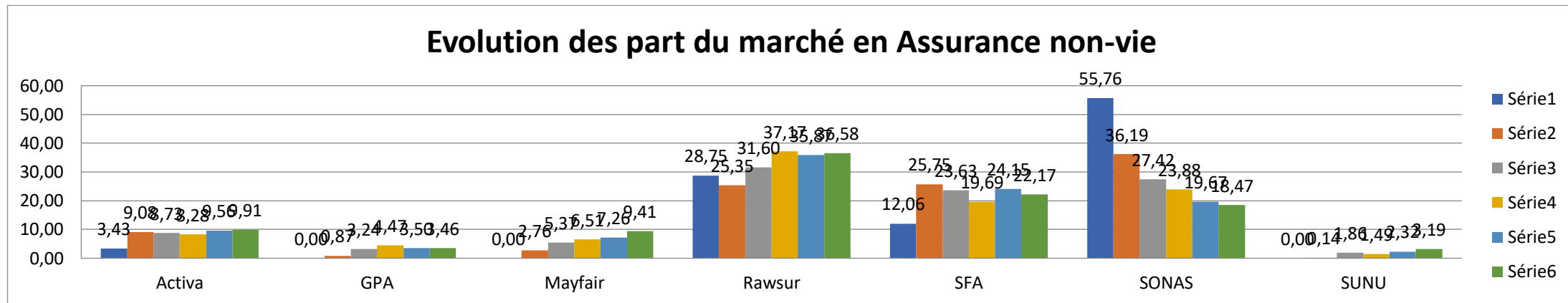
Source : sur la base des données ARCA

Commentaire : L'analyse met en évidence une recomposition structurelle du marché congolais depuis la libéralisation : d'une domination historique de la SONAS, le marché s'est déconcentré et Rawsur a su capitaliser sur son partenariat avec Rawbank pour devenir leader. Les volumes de primes de Rawsur sont passés de 65 millions USD en 2021 à plus de 121 millions USD en 2024, traduisant un effet de levier significatif lié à la bancassurance. La progression d'autres acteurs (Mayfair, Activa) montre la diversification de l'offre et une montée en puissance du privé.

¹⁰ ARCA, *Op cit*, 2023.

¹¹ Atlas Magazine, *Raw sur and Rawsur life lead the DRC insurance market*, 2023.

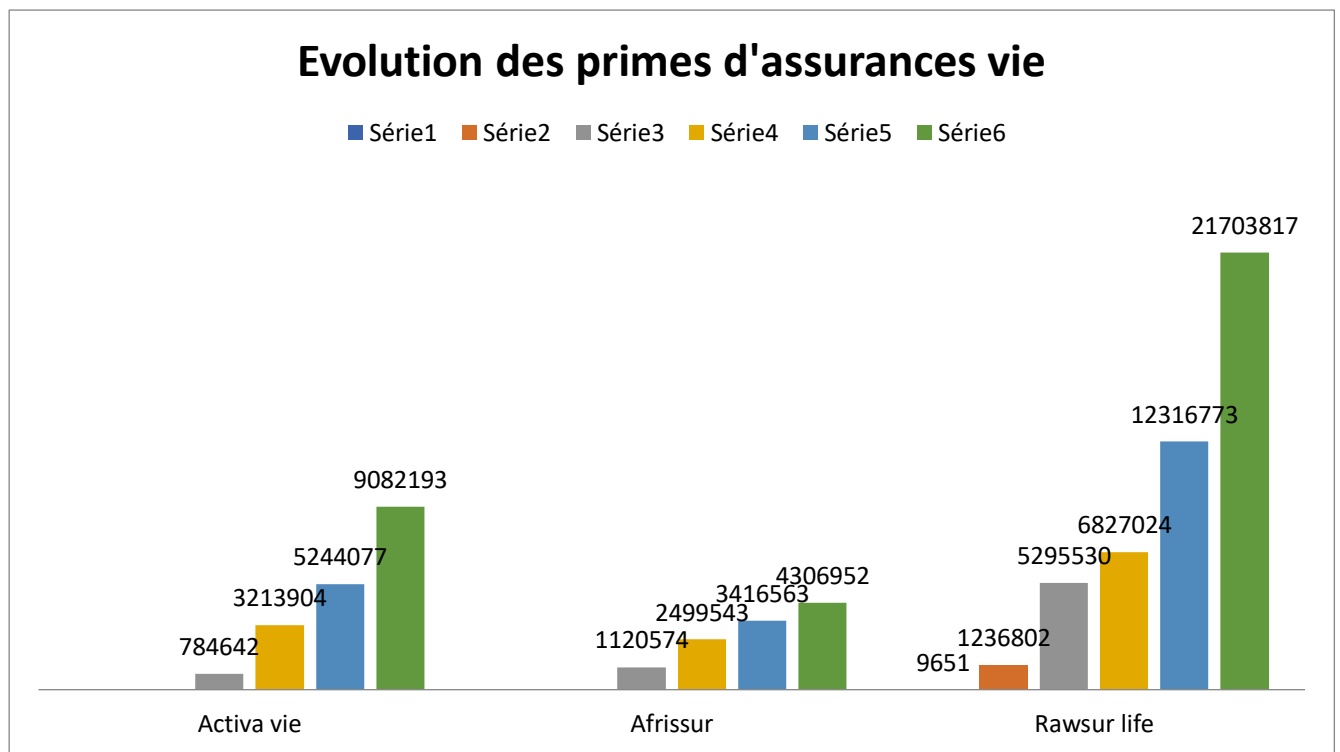
Figure .2. Evolution des parts de marché d'assurances non-vie par entreprise



Commentaire :

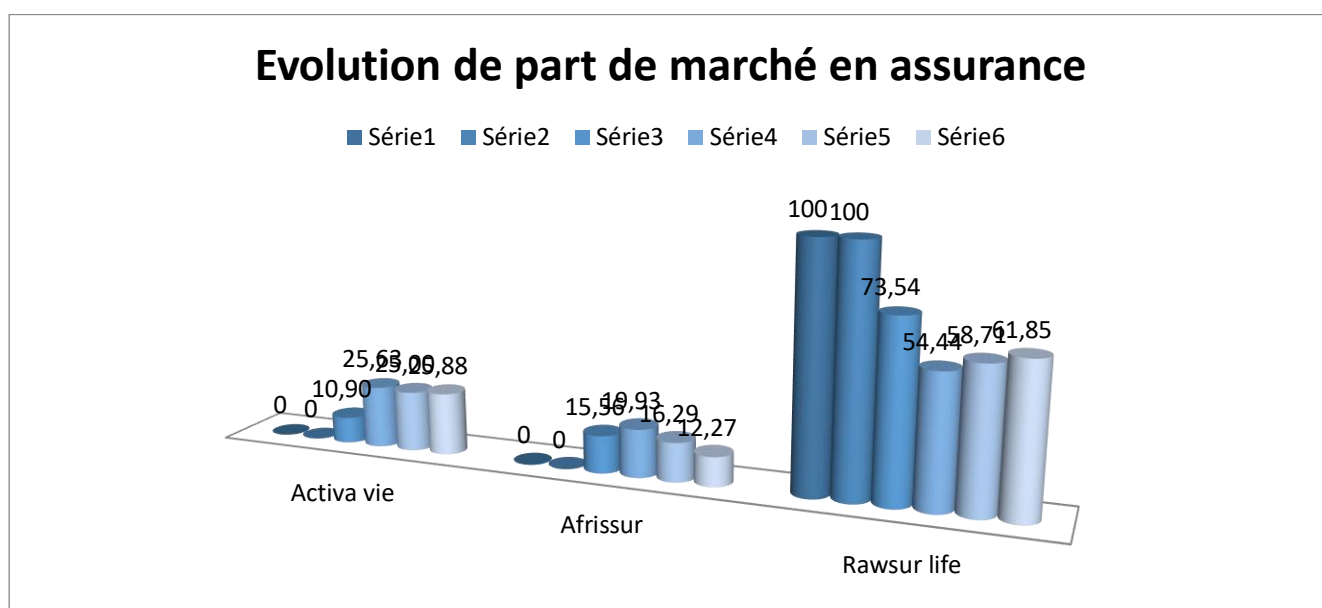
Ce graphique démontre la tendance de la part de marché des entreprises d'assurances .

Figure 3. Evolution des primes émises en assurance vie



Commentaire : Le graphique illustre la domination de Rawsur Life et la croissance soutenue des primes vie, conséquence d'une stratégie commerciale axée sur la distribution via Rawbank et la promotion des produits d'épargne à long terme.

Figure 3. Evolution des parts de marché par entreprise en assurance vie



Commentaire : La Rawsur Life apparaît comme le leader incontestable du secteur vie en RDC depuis son agrément.

3 Rawbank

Cette complémentarité illustre une stratégie dite bancassurance, dans laquelle la banque et l'assurance collaborent pour offrir des produits financiers intégrés, concrètement :

- Rawbank sert de canal de distribution pour certains produits de Rawsur, notamment assurances liées aux crédits, aux épargnes et aux moyens de paiements;
- Diversification de son offre de services financiers, notamment via des produits d'assurance adossés aux produits bancaires (crédits, dépôts à terme, carte visa)
- Fidélisation de la clientèle grâce à une offre globale “assurance + banque”
- Réduction du risque de défaut grâce aux assurances emprunteur proposés par Rawsur

3.1 Primes d'assurance émise via la Rawbank

Tableau 3. Primes d'assurance émises via RAWBANK (milliers de \$)

Banque	2021	2022	2023	2024
primes d'assurance non-vie		16.996	70.837	213.964
primes d'assurance vie			13.923	191.938
Taux d'intermédiation en assurance non-vie		0,017%	0,066%	0,17%
Taux d'intermédiation en assurance vie			0,113%	0,88%

Source : ARCA, L'Etat du marché d'assurance en RDC 2024

Commentaire :

Ces données confirment le rôle central de la Rawbank comme canal de distribution : les primes collectées via la banque ont connu une forte progression, tant en non-vie qu'en vie. La bancassurance a accéléré la collecte de primes, généré des revenus de commissions importants et favorisé la diversification des revenus bancaires. Elle contribue également à améliorer la qualité du portefeuille de crédits grâce aux assurances emprunteur.

La Rawbank a contribué en assurance non-vie à la hauteur de 0,017% en 2022, 0,66% en 2023 et 0,17% en 2024 et en assurance vie une proportion de 0,113% en 2023 et 0,88% en 2024 du volume des primes des primes encaissées par RAWSUR en non-vie et Rawsur-Life en assurance-vie. Cette contribution est relativement faible, ce qui indique que la grande partie des primes de Rawsur et Rawsur-Life provient d'autres canaux de distribution.

3.1.1 La contribution de la commission de la bancassurance à la performance de la Rawbank

La circulaire publiée par l'ARCA organisant le règlement fixant les taux minima et maxima de rémunérations des courtiers et des sociétés de courtage d'assurance agréées en RDC stipule ce qui suit pour la branche assurance vie , le taux minimum est de 1% à 30% le taux maxima et la branche assurance non-vie, le taux minimum est de 1% à 20% le taux maxima¹².

En raison de la confidentialité des documents internes concernant la répartition des commissions entre les intermédiaires et les filiales d'assurance (comme Rawsur SA et Rawsur Life) du groupe Rawji, nous nous sommes basés sur un taux issu de la convention de courtage et les circulaires de l'Autorité de Régulation et de Contrôle des Assurances (ARCA). La circulaire publiée par l'ARCA, qui régit les taux minimaux et maximaux de rémunération des courtiers et des sociétés de courtage d'assurance agréées en RDC, précise que pour l'assurance vie, le taux minimum est de 1 % et le maximum de 30 %, tandis que pour l'assurance non-vie, le minimum est de 1 % et le maximum de 20 %¹³

¹² Loi n°15/005 du 17 Mars 2015

3.1.2 Contribution de la commission de la bancassurance à la performance de la RAWBANK

Table 4. Evolution de la Contribution de la commission de la bancassurance à la performance de la RAWBANK

RUBRIQUE	2022	2023	2024
PRIME TOTALE ACQUISE EN ASSURANCE VIE ET EN NON-VIE (USD) (1)	107 364 024,00	118 985 773,00	143 221 817,00
COMMISSION TOTALE VERSEE PAR RAWSUR (USD) (2)	3 809 387,00	4 243 107,00	3 764 722,00
PRIME EMISE VIA RAWBANK EN ASSURANCE VIE ET EN NON-VIE (USD) (3)	16 996,00	84 760,00	405 902,00
ESTIMATION DU TAUX MOYEN DE COMMISSION (4)= (2)/(1)	3,55%	3,57%	2,63%
ESTIMATION COMMISSION VERSEE A LA RAWBANK (USD) (5)=(3)*(4)	603,04	3 022,59	10 669,52
TAUX DE CHANGE APPLIQUEE A LA RAWBANK (6)	2 030,00	2 500,00	2 730,00
ESTIMATION COMMISSION VERSEE A LA RAWBANK (CDF) (7)= (6)*(5)	1 224 162,51	7 556 486,38	29 127 792,43
autres commissions dans les opérations bancaires RAWBANK 2024 (8)	17 078 192,00	18 927 761,00	46 628 782,00
totales des produits bancaires (9)	340 653 512,00	472 750 779,00	581 227 868,00
autres produits accessoires (10)		32 958 139,00	40 247 875,00
totales des produits accessoires en 2024 (11)	39 418 650,00	50 822 015,00	62 215 477,00
TAUX DE Contribution de COMMISSION AU PBN (11)= (7)/(9)	0,36%	1,60%	5,01%
TAUX DE Contribution de COMMISSION AUX AUTRES PNB (12)= (7)/(8)	7,17%	39,92%	62,47%
TAUX DE Contribution de COMMISSION PRODUITS ACCESSOIRES (13)= (7)/(11)	3,11%	14,87%	46,82%
TAUX DE Contribution de COMMISSION aux AUTRES PRODUITS ACCESSOIRES (14)= (7)/(10)	-	22,93%	72,37%

Source : Fait par nous sur base des données de l'ARCA et RAWBANK

Commentaire

Cette analyse révèle une croissance significative des activités de bancassurance entre 2022 et 2024. Les primes d'assurance générées par la RAWBANK passent de 16 996 USD en 2022 à 405 902 USD en 2024. Cette progression entraîne une augmentation des commissions perçues par la banque, qui varient de 603 USD à 10 670 USD, soit environ 29,1 millions CDF en 2024. Bien que leur contribution au Produit Net Bancaire total demeure encore limitée, ces commissions connaissent une progression notable et soutiennent les autres produits bancaires et accessoires. Les taux de contribution indiquent que la bancassurance émerge progressivement comme une source de revenus additionnelle, contribuant à la diversification des recettes de la RAWBANK.

Ces résultats montrent que la stratégie de partenariat avec RAWSUR constitue un levier de création de valeur et participe positivement à la performance financière de la banque.

4 Conclusion

Dans l'ensemble, les résultats suggèrent que la bancassurance, à travers le partenariat Rawbank–Rawsur–Rawsur Life, représente un levier stratégique majeur pour la performance financière : augmentation des revenus (commissions et primes), atténuation des risques (notamment de crédit), amélioration de la rentabilité et de la solidité financière, ainsi qu'un renforcement de la compétitivité sur un marché libéralisé. La bancassurance se profile donc comme un élément clé de la transformation du modèle bancaire en RDC, facilitant une offre intégrée de services financiers.

REFERENCES

- [1] Arca, *rapport annuel*, 2024
- [2] BENSTON G., J. *Universal Banking*, University of Chicago Press, Chicago, 1994.
- [3] <https://rawbank.com//publications/rawbank-conclut-un-partenariat-avec-rawsur-et-distribue-des-produits-dassurance/> consulté le 30 janvier 2026 à 14h26'
- [4] <https://www.google.com/search?q=liberalisation+du+secteur+des+assurances+en+RDC+clients> . Consulté le 30 janvier 2026 à 14h03'
- [5] KABAMBA MUKENDI, *La bancassurance et la performance des banques commerciales en RDC : cas de la RAWBANK*, Mémoire de Master, UNIKIN, 2022.
- [6] KUMAR R. et GEORGE S. (2011), *Bancassurance : issues and challenges*, International Journal of Business and Management, vol. 6, n°2.
- [7] Loi n°15/005 du 17 Mars 2015
- [8] NDIAYE A., *La bancassurance et la performance des banques africaines*, Thèse de doctorat en sciences économiques, Université Cheikh Anta Diop de Dakar, 2015.
- [9] Rawbank, *Rapport annuel*, 2024
- [10] SWISS RE(2010), *Bancassurance: Emerging trends and Market dynamics*, Zurich, Swiss Reinsurance Compagny.
- [11] VERDIER P., *La bancassurance : Stratégies et perspectives*, Paris, Economica, 2000.