



CNIA SAADA
Assurance

Stage D'initiation

Au sein du Service Production

Encadré par :

Mr HICHAM BERREZZOUK
Mr BOUCHAIB FAKKAR

Réaliser par : **EL ARRAF EL HASSANE**
Année : **2011 / 2012**
2^{ème} Année « Management des Entreprise » MMBS
- Mohammedia -

Plan

I. Introduction

- ü Le Secteur de L'assurance au Maroc

II. Présentation de la Compagnie

- ü Présentation de CNIA SAADA
- ü Le Positionnement de CNIA SAADA
- ü Organigramme
- ü Les Produits de CNIA SAADA

III. Travaux Effectués

- ü Le Classement
- ü Registre des Actes de Production et de sinistre
- ü Rapport D'activité
- ü Suivi du tableau de la gestion de l'attestation
- ü CRM
- ü Autres Tâches

IV. Conclusion

REMERCIEMENTS

Avant d'entamer ce rapport, je tiens tout d'abord à exprimer mes sincères remerciements à tous ceux qui ont participé de manière directe ou indirecte à l'élaboration de ce projet.

Je tiens à adresser mes sincères remerciements à Mr HICHAM BERREZZOUK le gérant de l'assurance ASSUR Pro (SARL) CNIA SAADA qu'il trouve ici l'expression de mon profonds respect et de ma totale gratitude pour m'avoir accepté comme stagiaire et de m'avoir si bien accueilli et permis de développer mes connaissances au domaine de L'assurance.

Ainsi qu'à Mr BOUCHAIB FAKKAR et Mr MOHAMMED SOULKANE pour l'accueil et l'aide qu'il a bien voulu m'apporter durant la période de mon stage.

En fin je remercie toute personne qui m'a prêté aide et assistance de près ou de loin.

INTRODUCTION GENERAL

J'ai été accueilli du 5 Juillet au 30 Juillet 2011 au sein de L'Agence d'assurance
Assur pro.

A fin de Découvrir le monde Professionnelle et pour voir comment ça se passe au sein
de L'entreprise en cherchant une complémentarité pratique entre le bagage théorique
acquis en classe et ses champs d'applications.

Et Puisque Les stages se sont très importants. En tant que futurs professionnels

Je me suis décidé d'effectuer un stage au sein de L'Agence d'assurance « CNIA
SAADA », ce stage d'une durée d'un mois consiste à mettre en place tous ce que j'ai
appris à l'école.

Je Vais exposer dans ce rapport en premier lieu une présentation de Secteur
d'assurance au Maroc, ensuite je vais présenter la Compagnie de CNIA SAADA
et Certaines de ses Produits ainsi que son Positionnement dans le marche.

Et dernièrement Je vais expliquer les différents aspects de mon travail et les Tâches
que j'ai effectués durant Mon stage, en conclusion je résume les apports de ce stage.

I INTRODUCTION

Le secteur d'assurance Au Maroc

L'assurance est un service qui consiste à fournir une prestation prédéfinie, généralement pécuniaire, à un individu, une association ou une entreprise lors de la survenance d'un risque, en échange de la perception d'une cotisation ou prime. Par extension, l'assurance est le secteur économique qui regroupe les activités de conception, de production et commercialisation de ce type de service.

Le marché marocain de l'assurance est le deuxième d'Afrique, mais l'activité du secteur représente encore moins de 3% du PIB. Après une année 2004 difficile avec un repli des primes encaissées de 1,1%, le secteur évolue plus favorablement en 2005 avec un taux de croissance de 7,4% et une rentabilité qui double. Depuis 1999, le secteur est entré dans un processus de concentration, qui doit lui permettre de faire face aux contraintes de solvabilité inscrites au Code des assurances adopté fin 2002. Les intérêts français sont présents au Maroc à travers la filiale du groupe AXA (2ème compagnie du secteur), la filiale du groupe Société générale et la présence minoritaire depuis 2006 du groupe Crédit Mutuel au capital de la première compagnie du secteur, RMA-Watanya. Cette concentration pour préparer le marché Marocain à l'ouverture des Frontières.


Un secteur engagé dans une vague de concentrations

- L'absorption de la petite ALLIANCE AFRICAINE par AL WATANIYA (2ème compagnie du secteur) qui consolide ainsi sa place au sein du groupe d'intérêts de la famille BENJELLOUN qui détient par ailleurs de longue Date la ROYALE MAROCAINE D'ASSURANCES ;
- La fusion D'AXA AL AMANE et de la COMPAGNIE AFRICAINE D'ASSURANCES (CAA) qui donne naissance à AXA ASSURANCE MAROC qui devient ainsi le premier opérateur du secteur (AXA ASSURANCES MAROC est détenue en totalité par une holding à 51% AXA et 49% ONA, le premier groupe industriel privé du pays).
- Le groupe d'affaires HOLMARCOM contrôlant déjà la compagnie ATLANTA a racheté la SANAD, se hissant au total à la 4ème place du secteur, juste après la compagnie Wafa ASSURANCE ; - Le groupe SOCIETE GENERALE (précisément la filiale bancaire locale de la SOCIETE GENERALE associée à SOGECAP) a pris le contrôle en juillet 2001 de la seule compagnie spécialisée dans l'assurance vie, LA MAROCAINE vie.
- Le groupe Saham de Moulay Hafid Elalamy racheté 67% du capital de la compagnie d'assurances CNIA; le tiers restant est essentiellement entre les mains de la CDG et la BCP.

II Présentation De La Compagnie

Présentation de CNIA SAADA

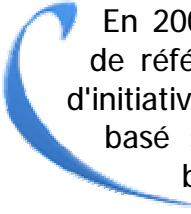
Création



Depuis sa création en 1949, CNIA Assurance s'est progressivement affirmée comme un des leaders du secteur des assurances au Maroc.

Crée en 1961, Es Saada a connu une progression significative depuis ces cinq dernières années, notamment grâce à l'obtention d'importants marchés auprès de nombreux institutionnels et grandes entreprises privées.


Acquisitions



En 2005, le Groupe Saham acquiert CNIA Assurance, devenant l'actionnaire de référence. Cette acquisition est suivie par le déploiement d'un dispositif d'initiatives stratégiques visant une croissance rentable et un positionnement basé sur la qualité de service et l'innovation continue. CNIA Assurance bénéficie ainsi d'une remarquable progression de ses performances commerciales, techniques et opérationnelles, confirmant son statut d'acteur incontournable du secteur.

En 2006, CNIA Assurance acquiert Es Saada, leader national du réseau de distribution depuis 50 ans. Cette nouvelle acquisition stratégique permet à CNIA Assurance d'offrir plus de proximité à sa clientèle et d'affirmer sa vocation d'entreprise "en action" dans un secteur de plus en plus dynamique. Plusieurs actions de mise à niveau sont entamées au niveau de Es Saada : assainissement des comptes, amélioration de la qualité de service, respect des engagements.

Rapprochement et Fusion



Présentes sur l'ensemble des segments d'assurance vie et d'assurance dommages incluant l'assurance automobile, l'assurance maladie, l'assurance vie et la retraite par capitalisation, CNIA Assurance et Es Saada entament un nouveau tournant de leur histoire en 2007, marqué par le rapprochement des deux compagnies. Le 24 juin 2009, les marques CNIA Assurances et Es Saada donnent naissances à CNIA SAADA Assurance.

Performances et Ambitions



Le groupement CNIA SAADA Assurance voit ainsi le jour en tant que 4ème opérateur du secteur :

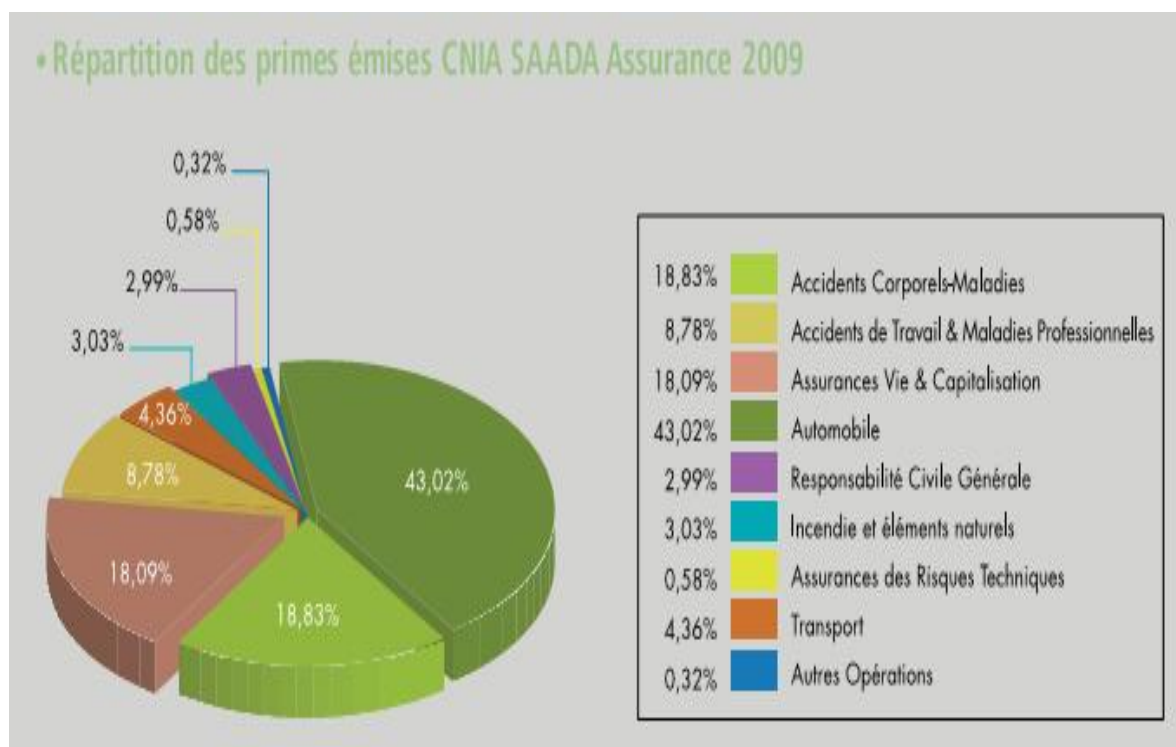
- 1er assureur automobile
- 1er Assureur santé privé.
- 1er réseau d'agences avec près 300 agents

CNIA SAADA aspire à un développement durable avantageux tant pour ses clients que pour ses collaborateurs et actionnaires, selon une structure unificatrice, forte, professionnelle et exemplaire.

Le Positionnement de CNIA SAADA

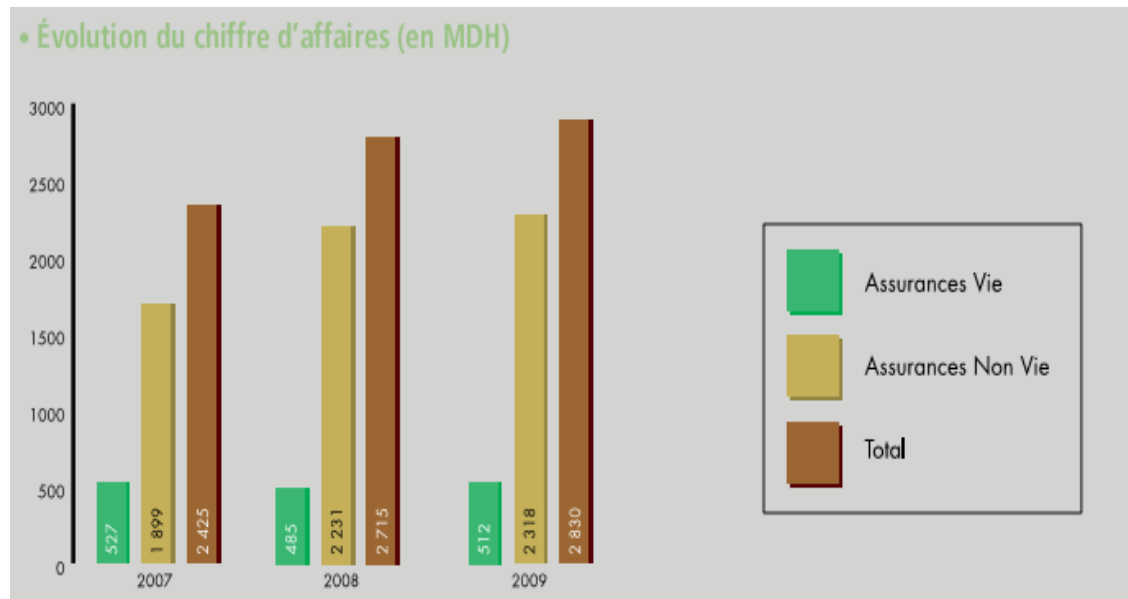
Premier assureur automobile et N° 1 en nombre d'assurés maladie, CNIA SAADA Assurance est un acteur clé du secteur au Maroc. Avec 13,7% de part de marché, l'entreprise occupe la 3ème position au rang national. Les primes émises en 2009 et l'évolution du chiffre d'affaires sont également prometteuses d'un avenir prospère pour la compagnie.

Primes émises 2009



En 2009, la part de la prime relative à l'assurance non vie reste considérable et représente 81,9% des primes émises globales. Les assurances vie et capitalisation arrivent en seconde position avec 18,1% du total des émissions

Evolution du chiffre d'affaires (en MDH)



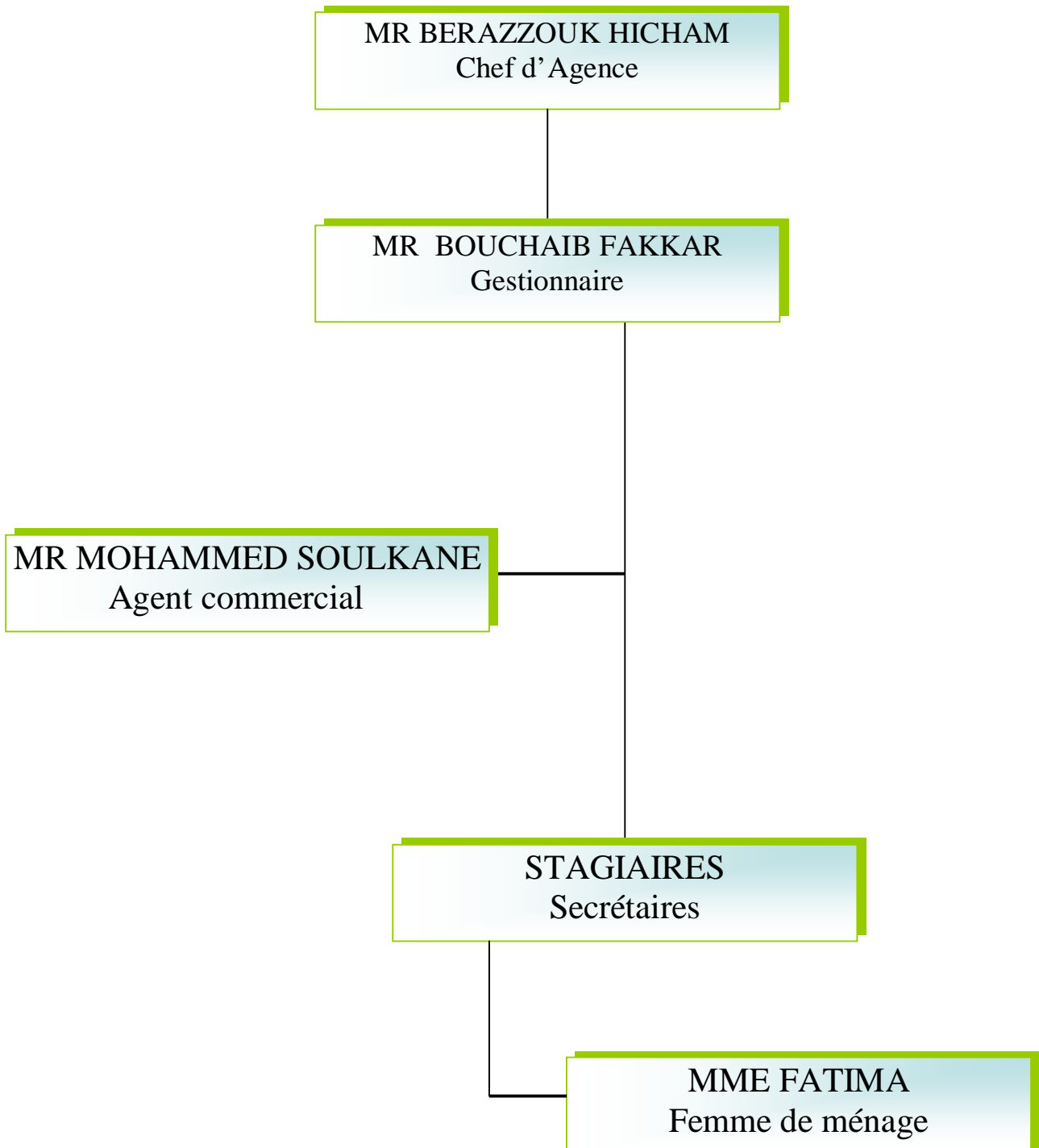
Le chiffre d'affaires total enregistre une évolution de 4,2% par rapport à 2008, avec une répartition quasi-équitable des branches vie et non vie. Ainsi la branche vie passe de 484,9 MDH en 2008 à 512 MDH, soit une croissance de 5%. Quant à la branche non vie, elle passe de 2 230,5 MDH à 2 318,1 MDH, soit une évolution de 4%.

Primes émises et part de marché par compagnie (en MDH)

	Primes émises 2008	Primes émises 2009	Variation 2008 2009 en %	Part marché en %
Wafa Assurance	4 154	4 298	3,5%	20,5%
RMA Wataniya	4 002	4 206	5,1%	20,1%
Axa assurance Maroc	2 866	3 061	6,8%	14,6%
Cnia Saada Assurance	2 715	2 830	4,2%	13,5%
SANAD	1 127	1 194	5,9%	5,7%
Atlanta	1 049	1 132	7,9%	5,4%
MAROCAINE VIE	783	853	8,9%	4,1%
Zurich	741	821	10,8%	3,9%
Autres	2 418	2 588	10,2%	12,2%
TOTAL	19 855	20 982	6,0%	100,0%

En 2009, CNIA SAADA Assurance occupe la quatrième position avec une part de marché de 13,5% et une croissance de 4,2% par rapport à 2008.

L'organigramme de l'agence



Les Produits de CNIA SAADA

CNIA SAADA Assurance propose des *produits* d'assurance de haute qualité et un service exceptionnel à des tarifs avantageux.

Durant mon stage j'ai eu l'occasion de pratiquer et d'apprendre comment traiter certains produits à savoir : Essalama Auto Addamane Al Mihani – Assur'sante ...

Et pour en savoir plus sur les produits de CNIA SAADA voici quelques exemples :

Assurance Automobile :



- CNIA SAADA Auto :

Essalama auto est un produit multirisque automobile permettant au souscripteur de choisir librement les garanties liées au risque automobile et les services d'assistance qui en découlent gratuitement à travers quatre formules flexibles.



- Al Ousra :

Vous avez deux véhicules ? Al Ousra Addamane Auto de CNIA SAADA Assurance vous offre les garanties annexes sur votre deuxième véhicule à 1 dh seulement.

Assurance Multirisque :



- Addamane al mihani :

CNIA SAADA Assurance vous propose la Multirisque Professionnelle, Addamane Al Mihani, une solution globale et flexible, pour la protection de votre patrimoine et de vos responsabilités.



- Albayt almoumtaz :

Albayt al moumtaz est un produit d'assurance qui couvre les risques liés à l'habitation. Les garanties couvertes sont liées tant à la responsabilité qu'aux biens de l'assuré.

Assurance Vie :



- Recore :

Ce produit de retraite cible toute personne dont l'âge est compris entre 18 et 59 ans désirant préparer leur retraite de base ou complémentaire.



- Adammane Chaabi:

Addamane Chaabi est un produit vie conçu pour garantir et constituer une épargne retraite sous forme de rente ou de capital.

Assurance Santé :



- Assure santé :

Assur santé a pour abject, le remboursement d'une partie des frais de soins de santé engagés par l'assuré ou les membres de sa famille à charge, en cas de maladie ou d'accident. Assure santé prévoit également le versement aux bénéficiaras d'un capital en cas de décès, invalidité permanente et total ou de maladies redoutées de l'assuré.

III Travaux effectués

Tâches Effectuées

Tout au long de la durée de stage que j'ai effectué au sein de l'assurance « Assur Pro », j'ai été amenée à effectuer quelques tâches à Savoir :

Le Classement :

Le classement en général est une technique de rangement des documents dans un ordre logique, et aussi est un système fonctionnel très important pour la démarche du travail de stagiaire.

Le Classement des dossiers des clients comportant toutes les informations nécessaires ainsi que toutes les affaires des clients que se soit une affaire nouvelle ou un renouvellement, un changement ou une résiliation, tous ces éléments permettent à l'entreprise la bonne gestion de son portefeuille.

Durant mon stage au sien de l'agence Assur Pro CNIA SAADA, j'ai réalisé le classement d'une manière bien organisée afin de faciliter la recherche des dossiers toute en adaptant un classement numérique /par année et pour ne pas perdre du Temps.

Faire le Suivi de Registre des Actes de Production :

C'est un registre qui comporte tout ce que L'Agence a produite, et c'est une Obligation légale, tous les intermédiaires de L'assurance sont tenu à mettre Ajouré ce registre. Chaque Jour on fait le suivi et l'enregistrement de toutes les opérations Effectuées dans ce Registre.

Se Registre Constituer des éléments Suivants :

1. Nature de L'opération
2. Souscription
3. Catégorie d'Assurance
4. N° de police
5. Date d'effet ¹ de la police
6. Montant de la prime Total
7. Date d'encaissement

¹ Date d'effet : date à partir de laquelle le risque est pris en charge par l'assureur.

Faire le Suivi de Registre de Sinistre :

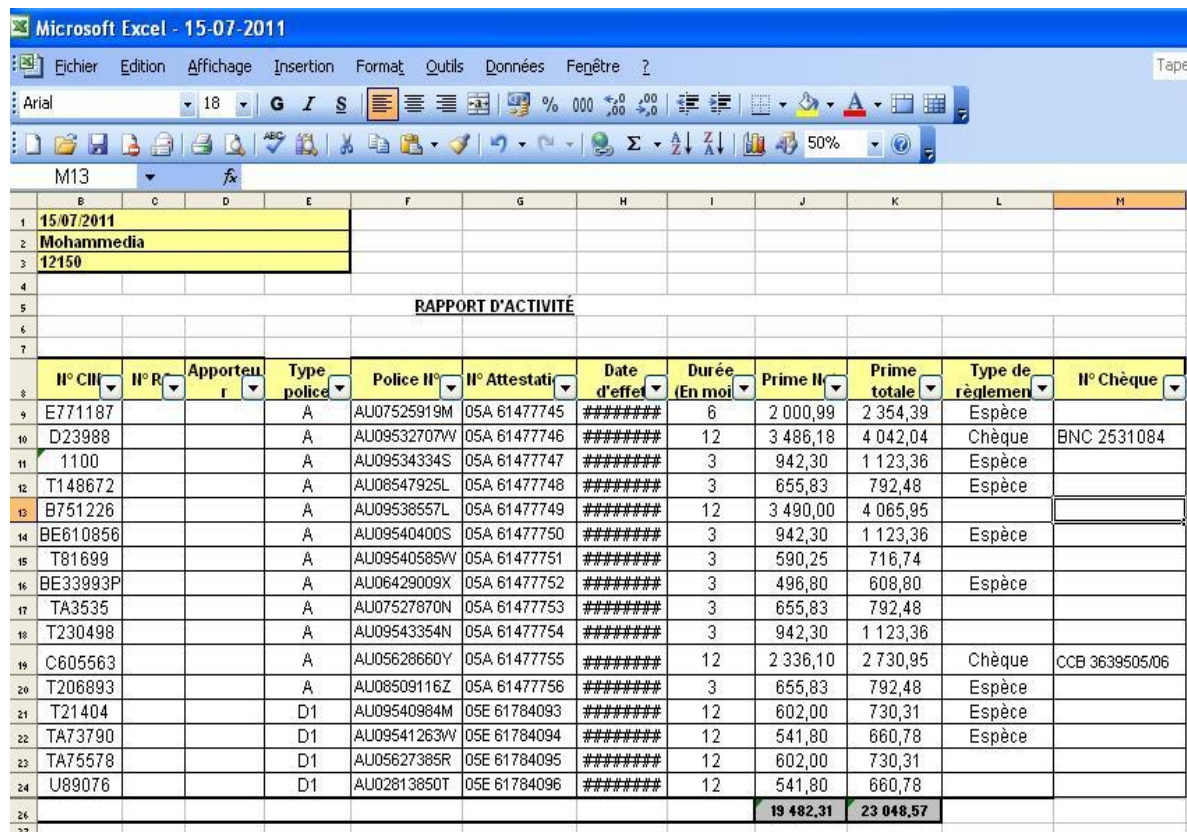
C'est un registre qui comporte tout les affaires de sinistre , et c'est une Obligation légale, tous les intermédiaires de L'assurance sont tenu à mettre Ajoure ce registre. Chaque Jour on fait le suivi et l'enregistrement de toutes les opérations Effectuées dans ce Registre.

Se Registre Constituer des éléments Suivants :

1. date de l'opération
2. date du Sinistre
3. date de réception de la déclaration
4. N° de police
5. Assuré
6.

Faire le suivi de Rapport d'activité ²:

Pendant ce mois de stage au sein de l'agence, chaque Jour je commence par le Rapport d'activité le remplir, le vérifier par rapport aux dossiers et l'envoyer par E-mail au gestionnaire de l'agence, il se présente Comme suite :



Microsoft Excel - 15-07-2011												
Fichier Edition Affichage Insertion Format Outils Données Fenêtre ?												
Arial 18 G I S [Icons] % 000 0,00 0,00 [Icons] 50%												
M13 fx												
15-07-2011												
Mohammedia												
12150												
RAPPORT D'ACTIVITÉ												
N° Cih	N° R	Apporteur	Type police	Police N°	N° Attestati	Date d'effet	Durée (En moi)	Prime II	Prime totale	Type de règlement	N° Chèque	
E771187			A	AU07525919M	05A 61477745	#####	6	2 000,99	2 354,39	Espèce		
D23988			A	AU09532707V	05A 61477746	#####	12	3 486,18	4 042,04	Chèque	BNC 2531084	
1100			A	AU09534334S	05A 61477747	#####	3	942,30	1 123,36	Espèce		
T148672			A	AU08547925L	05A 61477748	#####	3	655,83	792,48	Espèce		
B751226			A	AU09538557L	05A 61477749	#####	12	3 490,00	4 065,95			
BE610856			A	AU09540400S	05A 61477750	#####	3	942,30	1 123,36	Espèce		
T81699			A	AU09540585V	05A 61477751	#####	3	590,25	716,74			
BE33993P			A	AU06429009X	05A 61477752	#####	3	496,80	608,80	Espèce		
TA3535			A	AU07527870N	05A 61477753	#####	3	655,83	792,48			
T230498			A	AU09543354N	05A 61477754	#####	3	942,30	1 123,36			
C605563			A	AU05628660Y	05A 61477755	#####	12	2 336,10	2 730,95	Chèque	CCB 3639505/06	
T206893			A	AU08509116Z	05A 61477756	#####	3	655,83	792,48	Espèce		
T21404			D1	AU09540984M	05E 61784093	#####	12	602,00	730,31	Espèce		
TA73790			D1	AU09541263V	05E 61784094	#####	12	541,80	660,78	Espèce		
TA75578			D1	AU05627385R	05E 61784095	#####	12	602,00	730,31			
U89076			D1	AU02813850T	05E 61784096	#####	12	541,80	660,78			
								19 482,31	23 048,57			

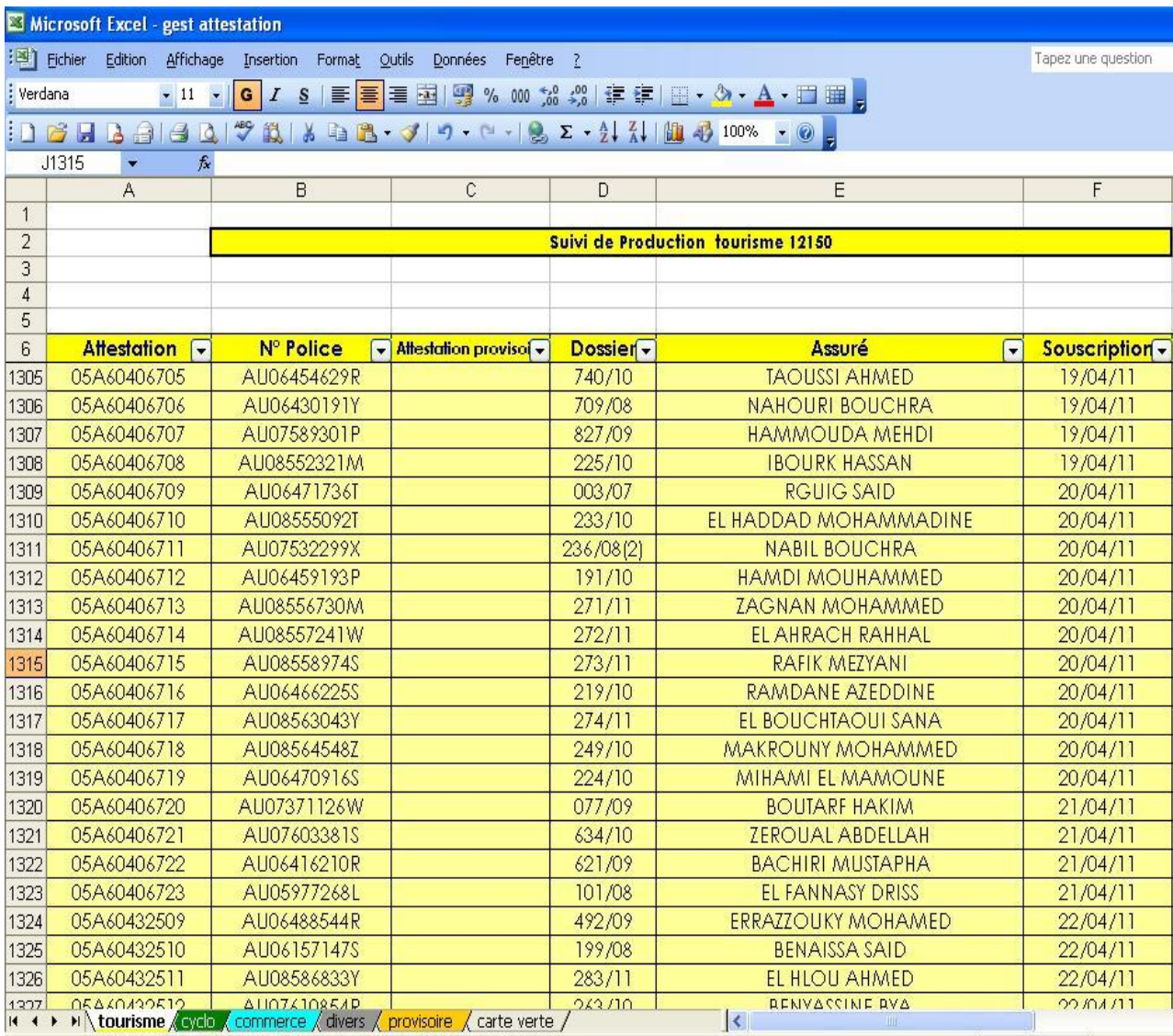
² Rapport d'activité : C'est un rapport qui comporte tout ce que l'agence a produite, chaque jour on fait un rapport d'activité ça aide à faire des vérifications...

ANSI, le tableau de la gestion de l'attestation, que je dois le mettre à jour et l'envoyer aussi à la même personne, il est présenté comme suite dans un classeur d'Excel ou on trouve l'attestation de toutes les catégories, chaque feuille par catégories.

A titre d'exemple On Trouve la Catégorie Tourisme, cyclomoteur, Commerce, divers, Provisoire, Cartes Vertes.

Ce tableau organise la gestion des *attestations d'assurance*³, et encore il facilite la recherche des dates d'échéance /d'expiration a fin d'appeler les Clientes un Jour avant la date d'expiration de leurs Contrat d'assurance.

Ce Tableau il se présente Comme Suite :



	A	B	C	D	E	F
1						
2	Suivi de Production tourisme 12150					
3						
4						
5						
6	Attestation	N° Police	Attestation provisoire	Dossier	Assuré	Souscription
1305	05A60406705	AU06454629R		740/10	TAOUSSI AHMED	19/04/11
1306	05A60406706	AU06430191Y		709/08	NAHOURI BOUCHRA	19/04/11
1307	05A60406707	AU07589301P		827/09	HAMMOUDA MEHDI	19/04/11
1308	05A60406708	AU08552321M		225/10	IBOURK HASSAN	19/04/11
1309	05A60406709	AU06471736T		003/07	RGUIG SAID	20/04/11
1310	05A60406710	AU08555092T		233/10	EL HADDAD MOHAMMADINE	20/04/11
1311	05A60406711	AU07532299X		236/08(2)	NABIL BOUCHRA	20/04/11
1312	05A60406712	AU06459193P		191/10	HAMDY MOUHAMMED	20/04/11
1313	05A60406713	AU08556730M		271/11	ZAGNAN MOHAMMED	20/04/11
1314	05A60406714	AU08557241W		272/11	EL AHRACH RAHAL	20/04/11
1315	05A60406715	AU08558974S		273/11	RAFIK MEZYANI	20/04/11
1316	05A60406716	AU06466225S		219/10	RAMDANE AZEDDINE	20/04/11
1317	05A60406717	AU08563043Y		274/11	EL BOUCHTAOUI SANA	20/04/11
1318	05A60406718	AU08564548Z		249/10	MAKROUNY MOHAMMED	20/04/11
1319	05A60406719	AU06470916S		224/10	MIHAMI EL MAMOUNE	20/04/11
1320	05A60406720	AU07371126W		077/09	BOUTARF HAKIM	21/04/11
1321	05A60406721	AU07603381S		634/10	ZEROUAL ABDELLAH	21/04/11
1322	05A60406722	AU06416210R		621/09	BACHIRI MUSTAPHA	21/04/11
1323	05A60406723	AU05977268L		101/08	EL FANNASY DRISS	21/04/11
1324	05A60432509	AU06488544R		492/09	ERRAZZOUKY MOHAMED	22/04/11
1325	05A60432510	AU06157147S		199/08	BENAISSA SAID	22/04/11
1326	05A60432511	AU08586833Y		283/11	EL HLOU AHMED	22/04/11
1327	05A60432512	AU07410854P		263/10	RENVASSINE RYA	22/04/11

³ Attestations d'assurance : certificat délivré par l'assureur, constatant l'existence de l'assurance.



CRM

Depuis le 06 juillet 2006, un nouveau système appelé "Coefficient Réduction Majoration" a été mis en place en remplacement du système Bonus / Malus.

Ce système agit sur la prime d'assurance au moyen d'un coefficient qui fonctionne comme suit :

- Réduction de **10%** de la prime si vous n'avez causé aucun accident engageant ou susceptible d'engager totalement ou partiellement votre responsabilité durant une période d'assurance de vingt-quatre (24) mois consécutifs précédant la souscription ou le renouvellement de votre contrat.
- Si vous avez causé un ou plusieurs accidents engageant ou susceptibles d'engager totalement ou partiellement votre responsabilité durant les douze (12) mois précédant la souscription ou le renouvellement de votre contrat, votre prime d'assurance est majorée de **20%** pour chaque accident matériel et de **30%** pour chaque accident corporel sans pour autant pouvoir dépasser 250% de la prime de base.

Ces taux sont respectivement de 15% et de 20% si vous exploitez un véhicule destiné au transport public de voyageurs ou si vous êtes souscripteur d'une responsabilité civile garagiste.

Le CRM c'est un Fichier Relevé auprès de la FEDERATION MAROCIANE DES SOCIETES D'ASSURANCE ET DE REASSURANCES, Il a été mis en place dans le but de susciter le maximum de prudence de la part des Conducteurs de Véhicules.

Les Bons Conducteurs sont récompensé par une prime faible que les autres conducteurs responsables d'accidents ...

Durant mon période de stage j'ai eu l'occasion d'établir Le CRM pour des Clientes qui veulent Souscrire au Renouveler leurs Contrat, que se soit tourisme au Cyclo au du Commerce car c'est un Document Obligatoire et Donc on doit l'imprimer et le Classer avec les autres Documents de Cliente.

Autre Tâches :

Pendant mon stage j'ai eu l'opportunité de remplir des déclarations de sinistre Automobiles que se soit Corporel ou Matériel et de les Envoyées par E-mail à L'expert, et la compagnie.

Ainsi que d'établir et de remplir des attestations d'assurance et des Contrats pour les Clients que se soit Tourisme, Cyclomoteur, ou Commerce ...etc.

Les Documents à remettre aux Clientes :

Attestation d'assurance

N° de l'attestation :
05E 60560821

Nom :
ALLALATE TARIK


N° CIN / N° RC :
T178814

N° de la police :
Intermédiaire : **AU053349868**

ASSUR PRO SARL
N° d'immatriculation :
061013

Marque et type :
MOTOBECANE
88

Période de Garantie :
Du : Ven 17 Jun 2011 à 00 h
Au : Sam 18 Jun 2012 à 24 h


60560821

ATTESTATION D'ASSURANCE OBLIGATOIRE DES VEHICULES TERRESTRES A MOTEUR		شهادة التأمين الإلزامي على السيارات البرية ذات محرك	
(Article 2 de l'arrêté du ministre des finances et de la privatisation n° 213-05 du 26 janvier 2005)		(المادة 2 من قرار وزير المالية و التعميم الصادر في 26 يناير 2005)	
USAGE : VEHICULES A DEUX OU TROIS ROUES		استعمال: عربات ذات عجلتين أو ثلاث عجلات	
NUMERO D'ORDRE	05E 60560821		
PROPRIETAIRE DU VEHICULE			
Nom	ALLALATE TARIK		
Adresse	T178814 CHHACUTA 2 Mohammadia		
Entreprise d'assurances		CNIA SAADA	
Numéro de la police		216, Boulevard Zerkoune - Casablanca	
Intermédiaire	AU053349868		
VEHICULE			
N° d'immatriculation	061013		
Marque et type	MOTOBECANE 88		
Type de carrosserie	VEL		
Remorque	Non		
PERIODE DE GARANTIE		مدة الضمان	
DU: Ven 17	Mois / الشهر	Année / السنة	2011 à 00 h
AU: Sam 18	juin		2012 à 24 h
Le présent document fait présumer que l'obligation d'assurance prévue à l'article 120 de la loi n° 17-99 portant code des assurances a été satisfaite pour la période de garantie indiquée ci-dessus.			
A MOHAMMADIA le 16/06/2011 à 12h00		المملكة المغربية 16/06/2011 12:00	
Pour l'assureur :		20 درهما	
05E/80.000/01-2011/009			

QUITTANCE DE PRIME

Numéro Quittance :
ALLALATE TARIK

Souscripteur :
ALLALATE TARIK

Adresse :
CHHACUTA 2
Mohammadia

Ville :
ASSUR PRO SARL

Inmédiaire :
17/06/2011

Période du :
Police N° :
AU053349868

Date d'émission :
16/06/2011

Libellé Mouvement :
Renouvellement

N° Attestation :
05E 60560821

Code :
12160

Au :
16/06/2012

Police N°	Branche Risque	Prime Nette	Taxe	Acc.	Prime Totale
AU053349868	Automobile Taxe CNPAC & Frais de Timbres	602,00 Dhs	93,31 Dhs	0,00 Dhs 39,00 Dhs	695,31 Dhs 730,31 Dhs

Cet effet est de l'assurance au Comité National de la prévention des accidents de la circulation CNPAC 19 Dhs

Pour acquit de la somme ci-dessus pour CNIA SAADA Assurance

CNIA SAADA Assurance, Société anonyme d'assurances et de réassurance au capital social de 411.687.400 de Dir. Entreprise régie par la loi n° 17-99 portant code des assurances - siège social 216, Boulevard Zerkoune - 20 000 Casablanca Maroc - RC Casablanca : 22.341, OMS : 167.8541 - Taxe professionnelle : 355.11.349 - IF : 01084025 - Tél. : 0522 47 40 40 - Fax : 0522 20 60 81 - www.cniasaada.ma

IV *Conclusion*

& Conclusion &

Ce que je vois c'est que les Agence d'assurances et la Compagnie doit Susciter et sensibiliser Leurs Clients de maximiser la prudence et la sécurité Par un certain nombre de conseils afin de permettre une prise de conscience de la part des clients sur l'aspect fondamentale voir obligatoire de l'assurance.

En fin, ce stage était une occasion pour moi pour s'ouvrir dans le monde professionnel et pour mettre en pratique tous ce que j'ai étudié théoriquement au sein de l'école ...

J'ai pu prendre confiance en moi et améliorer mon sens relationnel et Mes capacités à travailler seule en situation critique, et aussi le travail en équipe.



Les annexes / Bibliographie

- www.cniasaada.ma
- www.fmsar.org.ma