



Revue-IRS



**Revue Internationale de la Recherche Scientifique
(Revue-IRS)**

ISSN : 2958-8413

Vol. 3, No. 2, Mars 2025

**Intention de la Souscription des Ménages en Assurance-Vie dans
un Contexte de Libéralisation du Secteur d'assurance en RDC**

**Household Life Insurance Underwriting Intentions in a Context of
Liberalization of the Insurance Sector in the DRC**

MBENGA MUSANGU ALAIN

Doctorant en sciences économiques, spécialité : économie monétaire

UNIVERSITE PEDADAGOGIQUE NATIONALE

Digital Object Identifier (DOI): <https://doi.org/10.5281/zenodo.14993294>

Résumé

Cet article analyse l'intention de la souscription des ménages en assurance- vie de la ville de Kinshasa, en utilisant la méthode quantitative avec l'appui de collecte des données issues d'enquête.

Après l'analyse, les résultats nous révèlent que la majorités des enquêtés soit 52% des ménages sont disposés à souscrire a l'assurance–vie contre 48% n'ayant pas l'intention de souscrire au produit.

L'objectif primordial dans cette étude était d'identifier les farceurs déterminants a la souscription des ménages de Kinshasa aux produits d'assurance –vie proposes par les différents operateurs dans les secteurs, depuis libéralisation de ce dernier en République Démocratique du Congo.

Mot clés: Ménages, Assurance-vie, Liberalisation

Summary

This article analyzes the intention of households to subscribe to life insurance in the city of Kinshasa, using the quantitative method with the support of survey data collection.

After the analysis, the results reveal that the majority of respondents, i.e. 52% of households, are willing to take out life insurance compared to 48% who do not intend to take out the product.

The primary objective of this study was to identify the pranksters who are decisive in the subscription of Kinshasa households to life insurance products offered by the various operators in the sectors, since the liberalization of the latter in the Democratic Republic of Congo.

Keywords: Households, Life insurance, Liberalization

1. Problèmes de recherche

Tous les individus sont soumis à des aléas, y compris sur la durée de vie humaine. Ces aléas peuvent avoir des conséquences financières susceptibles de menacer leur patrimoine ainsi que leur avenir. Par exemple, en cas de décès du chef de famille, la famille endeuillée peut ne plus disposer des ressources financières nécessaires pour maintenir son train de vie. À l'inverse, en cas de survie plus longue qu'anticipé d'un individu, la joie de cette longévité peut être nuancée par des problèmes financiers si celui-ci ne dispose pas d'une épargne suffisante et que plus personne n'est en mesure de l'aider. Il convient alors de permettre aux individus de se protéger

contre ces risques. À cet effet, on peut leur fournir des services d'assurance sur la vie, dont le principe s'appuie sur plusieurs méthodes de gestion des risques telles que : incitation à la précaution, mutualisation des risques, partage des risques, transferts des risques, etc. (Kamega A. et Planchet F., 2012).

Les pauvres sont davantage exposés à ces risques (maladies, décès, pertes matérielles dues au vol ou incendie, accident, sinistres agricoles et catastrophes naturelles ou humaines) que le reste de la population et sont pourtant les plus démunis lorsqu'une situation de crise se présente. Outre les pertes financières considérables auxquelles ils sont exposés, les ménages vulnérables se trouvent dans une incertitude permanente quant à savoir si ces pertes surviendront à quel moment. Et l'un des moyens dont disposent les pauvres pour se prémunir des risques est l'assurance.

Dans beaucoup de pays en développement, ni l'Etat, ni les entreprises d'assurances sont parvenues à faire bénéficier d'une assurance les pauvres. Bien que certains assureurs commencent à s'intéresser au vaste marché jusqu'ici négligé des ménages à faible revenu puisque la plupart des systèmes de distribution ne sont pas adaptés aux populations défavorisées car leur produits d'assurance proposés ne répondent pas à leurs besoins spécifiques avec plusieurs obstacles tels que : des montants élevés d'assurances et des modalités d'exclusions complexes. Or jadis, les riches n'avaient pas besoin de recourir aux assurances puisqu'ils pouvaient pour la plupart s'auto-assurer. Par la suite les points de vue se sont inversés avec la prise de conscience des riches de leurs propres vulnérabilités.¹

De ce fait, une exploration de la littérature théorique et empirique existantes est nécessaire pour arriver à comprendre le fait que bon nombre de personnes se montrent sceptiques dès qu'il s'agit de payer des primes pour un produit immatériel qui peut ne jamais leur rapporter le moindre bénéfice.

Il se dégage en général trois domaines de la théorie économique découverts qui expliquent l'assurance. Il s'agit premièrement de la théorie de l'équilibre économique général dans un contexte d'incertitude qui jusque vers les années 1950 avait négligé l'assurance en faisant abstraction de l'incertitude des individus qui était exclu du cadre théorique en considérant que la situation dans laquelle se trouvait l'économie ne comportait aucune incertitude, aucun risque. Les agents connaissaient parfaitement les conséquences de leurs décisions et que ces décisions déterminaient complètement l'équilibre, du moins si elles étaient compatibles entre elles (Malinvaud, 1975). Deuxièmement, la théorie des droits de propriété, qui sera investie vers les années 1960 en prenant en compte les droits de propriétés qui était longtemps négligé et deviennent des variables explicatives de l'évolution des organisations.

¹ La protection des pauvres : guide de micro-assurance, établi sous la direction de Craig Churchill, co-publié par le bureau international du travail (BIT), la fondation Munich-Re et le CGAP, Genève, 2006.

Troisièmement, la théorie des contrats. A la fin de la décennie 1960, les couts de transaction fut introduit par les économistes de la théorie de l'équilibre économique général qui n'en sont pas restés figé qu'à la prise en compte de l'incertitude. Et en relation avec la combinaison des hypothèses nouvelles qui en découlent (coûts de transaction positifs et coûts d'information positifs) et des hypothèses nouvelles de la théorie des organisations (liées à la théorie des droits de propriété), apparaît un nouveau champ d'investigation : les contrats. Sans propriété, ni liberté, mais surtout sans responsabilité, aucun contrat entre individus ne verrait le jour. En tant que contrat, elle est un exemple de remède à l'incertitude de perte de propriété ou à la responsabilité que porte toute activité humaine dans un état de droit (Ulph et Ulph, 1975).

De ces trois théories, nous constatons un accent au niveau des entreprises qui offrent les produits d'assurances mais aucune mention des ménages qui sont les consommateurs de ce dit produit. D'où l'importance de passer en revue différentes études empiriques sur la demande d'assurance.

Les deux premières études sur la demande d'assurance traitaient de la demande individuelle d'assurance-vie (Yaari, 1965) et la demande individuelle d'assurance de propriété (Mossin, 1968). A ce jour, il existe une littérature abondante, voire indénombrables du point de vue théoriques et empiriques sur la demande d'assurance ; à savoir celles de Hakansson (1969), Fisher (1973), Borch (1974), Campbell (1980) et Bernheim (1991) pour l'assurance-vie. Et plus récemment Pliska et Ye, (2007), considèrent l'assurance vie, dans l'hypothèse de l'incertitude liée à la durée de vie humaine, soit comme une forme d'épargne en vue de la retraite soit comme un legs en cas de décès de l'assuré.

La majorité d'études présentées ci-dessus ont été réalisées un peu partout dans le monde, mais beaucoup plus dans les pays anglophones où la notion d'assurance-vie est plus développée. Il sied de signaler que ces études ont abouti aux résultats qui divergent parfois. Dans le cadre de cette étude, les principaux résultats ont été regroupé en trois facteurs : les facteurs sociodémographiques, socio-psychologiques et socio-économiques. S'agissant des facteurs sociodémographiques, les facteurs explicatifs suivants ont été identifiés : l'âge, le sexe, le niveau d'instruction, le statut matrimonial et la taille du ménage. L'influence de ces facteurs sur la probabilité de souscrire à une assurance-vie présente de nombreux résultats empiriques contradictoires.

Premièrement, plusieurs auteurs ont constaté que les caractéristiques sociodémographiques des ménages avaient un effet positif et significatif dans la demande d'assurance vie des ménages (Ward et Zurbruegg, 2002 ; Zietz, 2003 ; Baek DeVaney, 2005 ; Li et al., 2007 ; Wang, 2010 ; Yiing et Yi, 2012 ; Kjosevski, 2012 ; Liebenberg et coll., 2012 ; Curak et al., 2013 ; Sarkodie et Yusuf, 2015 ; Luciano et al., 2016 et Shiferaw, 2017 ; et Abdul-Fatawu et al., 2019). Deuxièmement, certains pensent que ces facteurs influent négativement sur la demande d'assurance vie et cette relation est significative (Chen et al, 2001 ; Heo et al., 2013 ; Sze, 2015 ; Narradda Gamage et coll., 2016 ; Gemmo et Al., 2016 ; Novovic, 2017 ; et Kurdys-Kujawaska, 2019). Troisièmement, d'autres études indiquent par ailleurs que ces facteurs n'exercent pas

d'influence sur la demande d'assurance-vie (Hau, 2000 ; Beck et Webb, 2003 ; Mini, 2008 ; Treerattanapun, 2011 ; et Sossou et al, 2013).

Quant aux facteurs socio-économiques, les facteurs explicatifs suivants ont été identifiés : le revenu et la profession du chef de ménage. Il ressort des conclusions de plusieurs études que les ménages qui disposent d'un revenu élevé sont disposés à souscrire à une assurance vie (Ward & Zurbruegg, 2002 ; Beck & Webb, 2003 ; Sossou et Al., 2003 ; Li et.al., 2007 ; Mini, 2008 ; Sibel et Mustafa, 2009 ; Redzuan, Zuriah et Aidid, 2009 ; Wang, 2010 ; Redzuan, 2011 ; Odemba, 2013 ; Shiferaw, 2017). Par contre Sze (2015) a trouvé qu'il n'y a pas d'association entre le revenu et la consommation d'assurance-vie. S'agissant de l'emploi, il influe positivement sur l'assurance-vie dans la mesure où les personnes employées disposent de fonds nécessaires pour souscrire à cette assurance (Curak et Al., 2013 et Novovic, 2017).

Concernant les facteurs socio-psychologiques, Seuls deux articles de recherche ont examiné l'influence de l'état de santé ou l'espérance de vie sur la souscription d'une assurance vie. Zhu (2007) a constaté qu'une probabilité accrue de survivant encourageait l'individu à souscrire plus d'assurance-vie. De même, Baek et DeVaney (2005) ont montré qu'un ménage dont le chef est en bonne santé dépense plus en assurance-vie.

En République Démocratique du Congo, trois grandes périodes d'assurances peuvent être identifiées. Premièrement, la période avant 1966 où les assurances étaient gérées et contrôlées par les bureaux d'exploitation des compagnies d'assurances étrangères qui ne disposaient d'aucune autonomie de décision. Deuxièmement, la période après 1966, où sera instaurée un monopole institutionnel par la Société Nationale d'Assurance (SONAS) en 1966 en remplacement de la Compagnie Nationale d'Assurance (CONASCO) créée en 1965 (Lubanza A., 2009) pour empêcher la sortie vers l'extérieur des fruits de cette industrie. Troisièmement, la période après libéralisation qui met fin au monopole de la SONAS. Grâce à l'Autorité de Régulation et de Contrôle des Assurances (ARCA) en mars 2019, sera octroyé l'autorisation à 4 autres entreprises d'exercer dans le domaine des assurances, notamment : la Société Financière d'Assurance (SFA), la Rawsur SA, la Rawsur Life SA et Activa Assurance. Et plus récemment en 2020, Sunu Assurances a rejoint ce cercle fermé du secteur d'assurance.

Ce travail cherche à examiner les déterminants de la demande potentielle d'assurance vie dans la ville province de Kinshasa, il vise également à combler le faible nombre, voire l'inexistence d'études microéconomique relative à la demande d'assurance vie du point de vue de l'épargne des ménages en RDC.

De ce qui précède, il se dégage la question générale de savoir : Comment expliquer aujourd'hui le comportement des ménages Kinsois en matière de placement ? De manière spécifique, cette étude se propose de répondre aux questions ci-après :

- Comment expliquer le fait que certains ménages de Kinshasa sont disposés à souscrire aux assurances vies et d'autres non ?
- Quels sont les facteurs déterminants de la souscription aux produits d'assurance vie ?

2. Matériels et méthodes

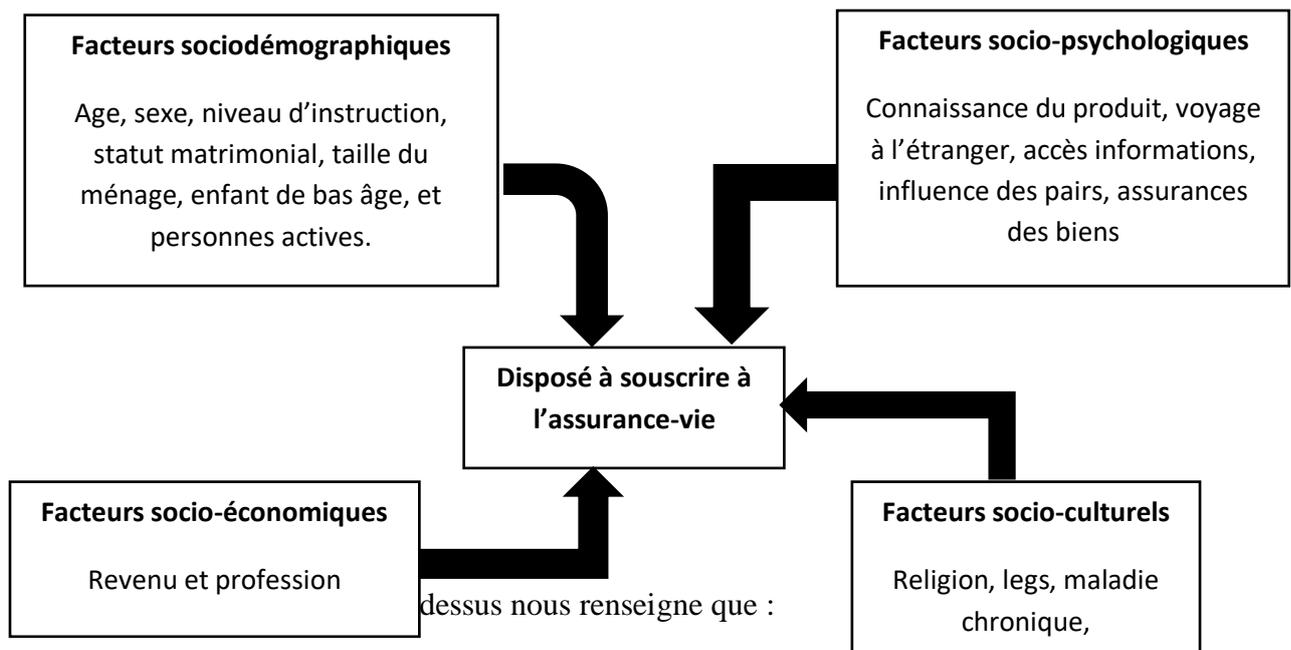
Le phénomène des comportements de placement des ménages étant un fait social méconnu dans le contexte Congolais, les objectifs fixés éprouvent des besoins réels à expliquer. De ce fait, ce problème s'inscrit dans le cadre d'une recherche fondamentale empirique de vérification.

Cette étude repose sur l'approche hypothético-déductive. Etant une étude de recherche de cause, la méthode quantitative a été utilisée avec à l'appui de collecte des données issues d'enquête non probabiliste à participation volontaire effectuée auprès de 100 ménages du district du Mont-Amba, au plateau des professeurs de l'Université de Kinshasa (UNIKIN) dans la Ville province de Kinshasa.

Le cadre conceptuel utilisé dans cette étude repose sur l'extension des combinaisons des modèles présentés par Odemba (2013) ; Sze (2015) et Shiferaw (2017). D'après leurs modèles, le comportement de ménage est fonction de trois grandes caractéristiques : les caractéristiques sociodémographiques, les facteurs socio-psychologiques, et les caractéristiques socio-économiques.

L'extension proposée du modèle ajoute une autre caractéristique très importante à savoir les facteurs socio-culturels qui peuvent avoir de l'influence sur le comportement de consommation des ménages en assurance vie. Mais il sied de signaler aussi l'ajout des certaines variables dans différentes caractéristiques tels que les enfants de moins de cinq ans, le voyage à l'étranger, les habitudes d'assurer ses biens et l'influence des pairs.

Cadre conceptuel



- La majorité des ménages de Kinshasa sont disposés à placer une partie de leurs revenus en assurant leur propre vie ;
- Les facteurs sociodémographiques, les facteurs socio-économiques, les facteurs socio-psychologiques et les facteurs socio-culturels expliquent la propension à consommer des produits d'assurance vie.

C'est dans ce cadre qu'il a été retenu 20 variables dont une expliquée et 19 explicatives qui sont disposées dans le tableau ci-dessous avec les signes attendus.

Tableau 1 : Opérationnalisation des variables

Variables	Type de variable	Mesure	Signes attendus
Sexe (X1)	Qualitative binaire	1=Masculin 0=Féminin	Positif
Age (X2)	Qualitative multimodale	1=Inférieur à 30 ans 2=30-39 ans 3=40-49 ans 4=50-59 ans 5=plus de 60 ans	Positif ou Négatif
Statut matrimonial (X3)	Qualitative multimodale	1= Célibataire 2=Marié 3=Divorcé 4=Veuf	Positif ou Négatif
Niveau d'étude (X4)	Qualitative multimodale	1=Diplômé d'Etat 2=Graduat et licence 3=Master ou DEA 4=Doctorat	Positif ou Négatif
Profession (X5)	Qualitative multimodale	1=Professeur 2=Chef de travaux 3=Administratif 4=Assistant 5=Autre	Positif
Religion (X6)	Qualitative multimodale	1=Protestante 2=Catholique 3=Eglise de réveil 4=Autre	Négatif
Taille du ménage (X7)	Quantitative	Nombre de personne au ménage	Positif
Personne active (X8)	Quantitative	Nombre de personne active au ménage	Négatif
Présence d'enfant de bas âge ; moins de 5 ans (X9)	Qualitative binaire	1=Oui 0=Non	Positif

Héritage des parents (X10)	Qualitative binaire	1=Oui 0=Non	Négatif
Problème dans le legs d'héritage (X11)	Qualitative binaire	1=Oui 0=Non	Positif
Héritage pour les enfants (X12)	Qualitative binaire	1=Oui 0=Non	Positif
Revenu (X13)	Qualitative multimodale	1=Moins de 500\$ 2=500-999\$ 3=1000-1499\$ 4=1500-1999\$ 5=Plus de 2000\$	Positif
Voyage à l'étranger (X14)	Qualitative binaire	1=Oui 0=Non	Positif
Accès aux informations sur l'assurance vie (X15)	Qualitative binaire	1=Oui 0=Non	Négatif
Confiance aux entreprises d'assurance (X16)	Qualitative binaire	1=Oui 0=Non	Positif
Entourage qui a souscrit à une assurance vie (X17)	Qualitative binaire	1=Oui 0=Non	Positif
Habitude d'assurer les biens (X18)	Qualitative binaire	1=Oui 0=Non	Positif ou Négatif
Présence d'une maladie chronique (X19)	Qualitative binaire	1=Oui 0=Non	Positif

Elaboré par l'auteur

Il ressort du tableau 1 ci-haut, la liste de variables potentiellement associées à la disposition à souscrire à une assurance-vie, leurs mesures ainsi que les signes attendus. Le signe positif veut tout simplement dire que cette variable augmente la probabilité de souscription à l'assurance-vie tandis que le signe négatif implique que cette variable réduit la probabilité qu'un ménage soit disposé à pouvoir souscrire à cette assurance.

Les hypothèses empiriques suivantes peuvent être émises :

- Les hommes sont en majorité chef de ménage en Afrique. Ils sont plus susceptibles de souscrire à une assurance vie par rapport aux femmes. D'où le signe positif est attendu à l'issue d'analyse.
- L'âge du chef de ménage est mesuré en fonction des groupes d'âge, qui se comportent différemment en ce qui concerne l'achat d'assurance-vie, puisque leur souscription d'assurance vie est conforme à la théorie du cycle de vie en raison de la variabilité des revenus aux cours de la vie du chef de ménage.

- Le statut matrimonial ne permet pas aux individus de percevoir les assurances vies dans un même angle. Les ménages dont le chef est marié ont une plus grande probabilité de souscrire à une assurance vie puisqu'il y a une ou plusieurs personnes en fonction des revenus du ménage marié. Par contre la probabilité de souscrire en contrat d'assurance vie peut également diminuer lorsqu'on passe du célibataire au marié du fait qu'un chef de ménage peut souscrire individuellement aux assurances vies sans tenir compte des membres de son ménage. D'où, son statut marié ne détermine pas son attitude face au risque de décès.
- Le niveau d'étude ne permet pas aux individus d'avoir la même perception des assurances vies. Les consommateurs avec un niveau d'études supérieurs ou universitaires peuvent avoir moins de préférence pour l'assurance-vie car ils peuvent substituer ce produit à d'autres formes de sécurité financière telles qu'une pension ou des soins médicaux. Donc le consommateur moins scolarisé peut compter sur les assurances vies car ils peuvent avoir moins de prestations de retraite et peu de chance de bénéficier des soins médicaux.
- La profession est une variable qui accroît la demande d'assurance-vie. Ceci peut s'expliquer dans la mesure où les enseignants en RDC étant abandonnés à leur propre sort, sans aucune couverture maladie ou même en cas de décès ; ce produit d'assurance serait bien perçu auprès d'eux.
- Le degré d'hyper religiosité serait négativement associé à la souscription aux produits d'assurance. Le fait d'être trop croyant à une doctrine quelconque pourrait constituer une barrière à la consommation d'une assurance sa vie. Par exemple, l'interdiction de penser et parler de la mort subite prématurée rend la vente d'une assurance vie difficile.
- La taille du ménage influence positivement la demande d'assurance vie dans la mesure où l'assuré avec une famille nombreuse est plus conscient du risque et souscrit à l'assurance vie pour fournir aux membres de la famille une sécurité financière en cas de mort subite.
- Le nombre de personne active réduit la charge auprès du chef de ménage qui par conséquent réduit la probabilité des ménages de souscrire à une assurance vie.
- La présence des enfants de moins de cinq ans est très importante dans l'adoption du produit d'assurance vie puisque qu'elle augmente la probabilité de léguer à ce dernier son patrimoine en cas de risque de décès. Un tel ménage peut comporter une plus grande demande de ressources financières si le chef de ménage décède.
- Les bénéficiaires de legs sont moins susceptibles de souscrire à l'assurance vie compte tenu du fait qu'ils bénéficient déjà d'une certaine garantie en cas de risque de décès ou maladie. D'où l'attente du signe négatif.

- Ceux qui ont connus de problèmes successorales de legs sont influencés positivement à souscrire à l'assurance vie au risque de perdre sa vie dans des problèmes familiaux tant complexe en Afrique.
- L'héritage pour les enfants est positivement associé à la probabilité de ménage à souscrire à l'assurance vie, car ces derniers ne voudront pas exposer ses héritiers à un quelconque problèmes familiaux ou autres en cas de risque de décès ou maladie.
- Le niveau de revenu affecte positivement la décision de ménage dans la consommation de produits d'assurance vie. Ne peut souscrire à cette assurance que celui qui a un certain revenu qui soit permanent et consistant.
- Les ménages dont le chef a eu à vivre à l'étranger, dans les pays où les assurances vies sont plus développées seront plus susceptibles de souscrire à l'assurance vie.
- Les ménages qui ont comme principale source d'information le bouche à oreille, auront moins d'intention à consommer les assurances vie que ceux qui font recours aux médias. D'où le signe négatif attendu.
- Le fait d'avoir confiance aux entreprises affecte positivement le comportement des ménages dans la consommation des produits d'assurances vies.
- L'influence des pairs peut avoir un impact positif sur la demande d'assurance vie des ménages.
- Les habitudes d'assurer ses biens peuvent influencer positivement la consommation des assurances vies en cas de satisfaction, et négativement en cas d'insatisfaction. D'où l'indifférence dans le signe attendu.
- Le fait que la maladie chronique expose le ménage en augmentant le risque de décès de celui qui en souffrent peut influencer positivement ce dernier à souscrire à une assurance vie.

Pour analyser les données d'enquête, hormis les statistiques descriptives et mathématiques, le recours au modèle Probit a été nécessaire pour ressortir les variables déterminantes dans la souscription aux produits d'assurance-vie.

La disposition à souscrire aux produits d'assurance-vie a été utilisé comme variable dépendante dichotomique qui prend la valeur 1 si la personne est disposée à souscrire et 0 sinon. Le modèle se présente comme suit :

$$\text{Probit disposition (Y)} = BX + \mu \quad (1)$$

Dans l'équation (1), X représente le vecteur des variables susceptibles d'affecter la demande d'assurance-vie ; B est un vecteur des paramètres ; et μ représente le terme de l'erreur. Les critères de décision pour désigner la variable Y observable (dichotomique) sont :

$$Y \begin{cases} 1 = \text{disposé à souscrire (oui)} \\ 0 = \text{non disposé à souscrire (non)} \end{cases} \quad (2)$$

La forme empirique du modèle Probit est spécifiée de la manière suivante : :

$$\text{Probit } Y = \beta_0 + \beta_i X_i + \epsilon, \forall i = 1, 2, 3, \dots, 24$$

3. Présentation et discussions des résultats

Tableau 2 : Statistiques descriptives (Variables qualitatives)

Variables	Fréquences	Pourcentages
Disposition à souscrire à l'assurance vie	Oui=52	52.00
	Non=48	48.00
Sexe	Masculin=63	63.00
	Féminin=37	37.00
Age	Inférieur à 30 ans=34	34.00
	30-39 ans=31	31.00
	40-49 ans= 6	6.00
	50-59 ans=2	2.00
	plus de 60 ans=27	27.00
Statut matrimonial	Célibataire=43	43.00
	Marié=51	51.00
	Divorcé=1	1.00
	Veuf=5	5.00
Niveau d'étude	Diplômé d'Etat= 12	12.00
	Graduat et licence=59	59.00
	Master ou DEA=11	11.00
	Doctorat=18	18.00
Profession	Professeur= 17	17.17
	Chef de travaux= 9	9.09
	Administratif=10	10.10
	Assistant=17	17.17
	Autre=46	46.46
Religion	Protestante= 24	24.00
	Catholique= 47	47.00
	Eglise de réveil=19	19.00
	Autre= 10	10.00
Présence d'enfant de bas âge (moins de 5 ans)	Oui= 25	25.00
	Non=75	75.00

Héritage des parents	Oui=30	30.00
	Non=70	70.00
Problème dans le lègue d'héritage	Oui=3	3.00
	Non=97	97.00
Héritage pour les enfants	Oui=59	59.00
	Non=41	41.00
Revenu	Moins de 500\$=44	48.89
	500-999\$= 17	18.89
	1000-1499\$= 8	8.89
	1500-1999\$=3	3.33
	Plus de 2000\$=18	20.00
Voyage à l'étranger	Oui= 64	64.00
	Non=36	36.00
Accès aux informations sur l'assurance vie	Oui= 52	52.00
	Non=48	48.00
Confiance aux entreprises d'assurance	Oui= 34	34.00
	Non=66	66.00
Entourage qui a souscrit à une assurance vie	Oui= 29	29.00
	Non=71	71.00
Habitude d'assurer les biens	Oui= 44	44.00
	Non=56	56.00
Présence d'une maladie chronique	Oui=23	23.00
	Non=77	77.00

Le tableau 2 présente les résultats de l'analyse descriptive. Les estimations démontrent un fort taux de disposition, soit 52% des ménages enquêtés sont disposés à pouvoir souscrire à l'assurance-vie. Concernant l'âge des enquêtées, plus de la moitié font partir de la tranche d'âge inférieure à 40 ans ; avec 34% inférieurs à 30 ans et 31% entre 30-39 ans, et ils sont en majorité de sexe masculin (63%) et des mariés (51%). Par rapport à leur niveau d'étude, plus de la moitié sont Gradué ou Licencié (59%). Concernant la religion, la majorité sont des Catholiques (47%) suivi des Protestants (24%). Seuls 25% des ménages enquêtés ont des enfants de moins de 5 ans, et le taux d'héritier est faible (30%) avec seulement 3% qui ont connu un problème de lègue. La majorité ont un revenu inférieur à 1000\$ soit 44% moins de 500\$ et 17% entre 500-999\$ dont plus de la moitié (59%) ont des héritages pour leurs enfants. La majorité ont déjà été à l'étranger (64%) et plus de la moitié (52%) ont accès facilement aux informations sur l'assurance-vie, tandis que seulement 34% font confiance aux entreprises œuvrant dans ce secteur. La majorité n'ont pas de proches qui ont déjà souscrit à l'assurance-vie et seulement 44% ont l'habitude d'assurer leurs biens. La majorité d'enquêté (77%) ne souffrent pas de maladie chronique.

Tableau 3 : Statistiques descriptives (Variables quantitatives)

Variables	Observation	Moyenne	Min	Max
Taille du ménage	98	5.29	1	14
Personne active	98	2.74	1	7

Les résultats du tableau 3 indiquent que La taille moyenne de ménage enquêté est de 5 personnes dont 3 sont actives en moyenne.

Tableau 4 : Statistiques différentielles (test de khi-deux)

Variables	Proportion de souscription	Chi-deux	Probabilité
Sexe		1.8043	0.179
Masculin	69%		
Féminin	31%		
Age		14.2403	0.007
Inférieur à 30 ans	33%		
30-39 ans	42%		
40-49 ans	10%		
50-59 ans	2%		
plus de 60 ans	13%		
Statut matrimonial		3.2462	0.355
Célibataire	46%		
Marié	50%		
Divorcé	2%		
Veuf	2%		
Niveau d'étude		2.3078	0.511
Diplômé d'Etat	10%		
Graduat et licence	61%		
Master ou DEA	8%		
Doctorat	21%		
Profession		5.4039	0.248
Professeur	21%		
Chef de travaux	4%		
Administratif	8%		
Assistant	16%		
Autre	51%		
Religion		0.6729	0.880
Protestante	21%		
Catholique	48%		
Eglise de réveil	21%		
Autre	10%		

Présence d'enfant de bas âge (moins de 5 ans)		10.4701	0.001
Oui	38%		
Non	62%		
Héritage des parents		1.2897	0.256
Oui	25%		
Non	75%		
Problème dans le lègue		0.2665	0.606
Oui	4%		
Non	96%		
Héritage pour les enfants		1.1896	0.275
Oui	54%		
Non	46%		
Revenu		6.7929	0.147
Moins de 500\$	47%		
500-999\$	12%		
1000-1499\$	12%		
1500-1999\$	6%		
Plus de 2000\$	23%		
Voyage à l'étranger		3.1854	0.074
Oui	56%		
Non	44%		
Accès aux informations		0.0003	0.987
Oui	52%		
Non	48%		
Confiance aux entreprises		19.0148	0.000
Oui	54%		
Non	46%		
Entourage qui a souscrit		0.0012	0.972
Oui	29%		
Non	71%		
Habitude d'assurer les biens		1.3487	0.246
Oui	38%		
Non	62%		
Maladie chronique		5.5654	0.018
Oui	13%		
Non	87%		

Le tableau 4 présente les résultats de l'analyse bivariée avec le test de Khi-deux qui révèlent qu'en associant la variable dépendante (disposition à souscrire à l'assurance vie) avec les autres variables indépendantes seules 4 variables (L'âge, la présence d'enfants de moins de 5 ans, la

confiance aux entreprises d'assurance et la souffrance d'une maladie chronique) sont statistiquement associées à la disposition de souscrire à une assurance-vie.

Concernant l'âge, ceux qui ont un âge compris entre 30-39 ans sont plus susceptibles (42%) de souscrire à l'assurance vie, suivi de ceux qui ont moins de 30 ans (33%). Par contre les ménages qui n'ont pas d'enfants de moins de 5 ans sont plus disposés (62%) à souscrire à l'assurance-vie. S'agissant des maladies chroniques, ceux qui en souffrent pas sont plus disposés (87%) à souscrire à l'assurance-vie par contre ceux qui ont confiance aux entreprises d'assurance sont les plus disposés (54%) à cette souscription.

4. Conclusion

Il a été question dans cet article de mener une étude sur la demande potentielle d'assurance vie des ménages de Kinshasa auprès d'une population homogène. La population cible étaient les habitants de plateau des professeurs. Avec un échantillon de 100 ménages, les différentes données relatives au questionnaire d'enquête ont été récoltées et testées.

Après analyse, les résultats nous relèvent que la majorité des enquêtés soit 52% des ménages sont disposés à souscrire à l'assurance vie contre 48% n'ayant pas l'intention de souscrire au dit produit.

L'objectif de cette étude était d'identifier les facteurs déterminants de la souscription des ménages de Kinshasa aux produits d'assurance-vie. qui révèlent qu'en associant la variable dépendante (disposition à souscrire à l'assurance vie) avec les autres variables indépendantes seules 4 variables (L'âge, la présence d'enfants de moins de 5 ans, la confiance aux entreprises d'assurance et la souffrance d'une maladie chronique) sont statistiquement associées à la disposition de souscrire à une assurance-vie.

Concernant l'âge, ceux qui ont un âge compris entre 30-39 ans sont plus susceptibles (42%) de souscrire à l'assurance vie, suivi de ceux qui ont moins de 30 ans (33%). Par contre les ménages qui n'ont pas d'enfants de moins de 5 ans sont plus disposés (62%) à souscrire à l'assurance-vie. S'agissant des maladies chroniques, ceux qui en souffrent pas sont plus disposés (87%) à souscrire à l'assurance-vie par contre ceux qui ont confiance aux entreprises d'assurance sont les plus disposés (54%) à cette souscription.

A l'issue des résultats obtenus dans cette étude, il convient de marteler que l'adoption des produits d'assurances vies auprès des ménages de Kinshasa connaîtra une réussite que si les entreprises travaillent sur les facteurs déterminant affectant le comportement des ménages en matière de placement en assurance vie tels que :

- La confiance vis-à-vis de ces entreprises en proposant un service de qualité ;
- L'offre des nouveaux produits personnalisés par exemple aux nouvelles parentalités, aux nouveaux mariés ainsi qu'à ceux qui assurent leurs biens, question de les booster à assurer également leurs propres vies ;

- La nécessité d'élever le niveau d'éducation de la population pour améliorer la compréhension des produits financiers présentés sur le marché et des avantages possibles de leur utilisation par les consommateurs potentiels.

En conclusion, cette étude présente également quelques limites que nous relevons comme suit :

- (1) La taille de l'échantillon non probabiliste de 100 ménages ne nous permet pas de généraliser les résultats sur l'ensemble de la population Kinoise suite à sa non représentativité ;

Plusieurs autres facteurs non pris en compte pourraient également expliquer le comportement des ménages en matière de placement en assurance vie tels que : l'origine linguistique, les actifs non financiers, les attitudes face au risque, etc.

Références Bibliographiques

- Abdul-Fatawu, M., Logubayom, A. I., & Abonongo, J. (2019). Determinants of the demand for life insurance in the Northern Region of Ghana – A study of the Tamale Metropolis. *The Journal of Risk Management and Insurance*, 23(1), 52-69.
- Baek, E., & DeVaney, S.A. (2005). Human capital, bequest motives, risk, and the purchase of life insurance. *Journal of Personal Finance*, 4(2), 62-84.
- Beck, T., & Webb, I. (2003). Economic, Demographic and Institutional Determinants of Life Insurance Consumption across Countries. *The World Bank Economic Review*, 17(1), 51-88.
- Bernheim, B.D. (1991). How strong are bequest motives ? Evidence based on estimates of the demand for life insurance and annuities. *Journal of Political Economy*, 99, 899-927.
- Borch K. (1974), *The Mathematical Theory of Insurance*, D. C. Heath and Company Lexington.
- Campbell, R.A. (1980), The demand for life insurance : an application of the economics of uncertainty, the journal of finance, vol. 35, n°5 ; 1155-72.
- Chen, R., Wong, K.A., & Lee, H.C. (2001). Age, period and cohort effects on life insurance purchases in the U.S. *The Journal of Risk and Insurance*, 68, 303-327.
- Curak M., Dzaja I. and Pupur S. (2013), *The effect of social and demographic factor on life insurance demand in croatia*, Volume 4, Number 9.
- Fischer, S., (1973). A life cycle model of life insurance purchases, in *International Economic Review*, 14, 132-152.
- Gemmo I. and Gotz M. (2016), Life insurance and demographic change : an empirical analysis of surrender decisions base don panel data, International center for insurance regulation, Goethe Univesity Frankfurt, Working paper series Number 24.
- Hakansson N. H. (1969), Optimal Investment, and Consumption Strategies Under Risk, An Uncertain Lifetime, and Insurance, in *International Economic Review*, 10, 443-466.
- Hau, A. (2000). Liquidity, estate liquidation, charitable motives and life insurance demand by retired singles. *The Journal of Risk and Insurance*. 67(1), pp. 123–141. <https://doi.org/10.2307/253680>
- Heo, W., Grable., E. J., & Charterjee, S., (2013). Life Insurance Consumption as a Function of Wealth Change, *Financial Services Review*, 22(4), 389-404.

- Kamega A et Planchet F, (2012), Présentation du marché de l'assurance vie en Afrique subsaharienne francophone, Version 1.12, paris.
- Kjosevski, J. (2012). The determinants of life insurance demand in central and Southeastern Europe. *International Journal of Economics and Finance*. 4(3), pp. 237–247. <https://doi.org/10.5539/ijef.v4n3p237>
- Kurdys-Kujawaska A. and Sompolska-Rzechula A. (2019), Determinants of demand for life insurance : the example of farmers from north-west poland, Research papers of wroclaw university of economics, Volume 63, Number 7.
- La protection des pauvres : guide de micro-assurance, établi sous la direction de Craig Churchill, co-publié par le bureau international du travail (BIT, la fondation Munich-Re et le CGAP, Genève, 2006.
- Lewis, E. D. (1989). Dependents and the Demand for Life Insurance, *American Economic Review*, 79, 3, 452-467.
- Li, D., Moshirian, F., Nguyen P., & Wee, T. (2007). The demand for life insurance in OECD countries, *Journal of Risk & Insurance*, 74, 3, 637-652.
- Liebenberg, A. P., Carson, J. M., Dumm, R. E. (2012). A dynamic analysis of the demand for life insurance. *The Journal of Risk and Insurance*. 79(3), pp. 619–644. <https://doi.org/10.1111/j.1539-6975.2011.01454.x>
- Lubanza M. (2009), Problématique de l'assurance-vie dans la ville province de kinshasa, Université de Kinshasa.
- Luciano, E., Outreville, J. F., Rossi M. (2016). Life Insurance Ownership by Italian Households : A Gender-Based Differences Analysis. *The Geneva Papers on Risk and Insurance - Issues and Practice*. 41(3), pp. 468-490.
- Malinvaud E., (1975), *Leçons de théorie micro-économique*, Dunod (coll. statistique et programmes économiques), nouvelle édition, Paris.
- Mini Li (2008), Factors influencing households' demand for life insurance, a thesis presented to the faculty of the graduate school at the university of missouri-columbia, in partial fulfillment of the requirements for the degree master of science.
- Mossin, J. (1968). *Aspects of Rational Insurance Purchasing*, in *The Journal of Political Economy*, 76, 553-568.
- Narradda Gamage S. K., Lin, L., & Haq, I. (2016). Economic and demographic characteristics, social capital, and demand for life insurance : Evidence from Central Region of Sri Lanka. *Ecoforum*, 5, 2(9), 74-82.
- Novovic buric M., Bacovic M., Julija C. and Lipovina Bozovic M. (2017), Factors influencing life insurance market development in Montenegro, *Periodica polytechnica social and management sciences*, pp. 141–149.
- Odemba J. (2013), Factors affecting uptake of life insurance in kenya, a research project submitted in partial fulfillment of the requirement for the award of the degree of master of business administration, school of business, university of nairobi.
- Pliska, S.R., & Ye, J. (2007)., Optimal life insurance purchase and consumption/investment under uncertain lifetime. *Journal of Banking & finance*, 31, 1307-1319.
- Redzuan, H. (2011). Analysis Of The Demand For Life Insurance And Family Takaful.
- Redzuan, H., Zuriah, A. R., & Aidid, S. S. (2009). Economic Determinants of Family Takaful Consumption : Evidence From Malaysia. *International Review of Business Research Papers*, 5(5), 193-211.

- Sarkodie, E. E., & Yusif, H. M. (2015). Determinants of life insurance demand, consumer perspective – a case study of the Ayeduase-Kumasi Community, Ghana. *Business and Economics Journal*, 6(3) Sciences, 5, automne, 670-682.
- Shiferaw A. (2017), Factors affecting life insurance demand : a case study on Ethiopian insurance corporation, A Research Submitted to the School of Graduate Studies of Saint Merry University in Partial Fulfillment of Degree of Masters of General Business Administration.
- Sibel, C., & Mustafa, M. K. (2009). Determinants of Demand for Life Insurance in European Countries. *Problems and Perspectives in Management*, 7(3), 32-37.
- Sossou G.A. and Gbere I.Y. (2003), La demande d'assurance vie dans un environnement de libéralisation financière : cas du Benin, Bureau international du travail.
- Sze yin G. (2015), Factors influencing life insurance consumption, A research project submitted in partial fulfilment of the requirement for the degree of Master of Business Administration, Universiti Tunku Abdul Rahman Faculty of Accountancy and Management.
- Treerattanapun, A. (2011). The impact of culture on non-life insurance consumption. *Paper presented at Wharton Research Scholars Project*. The University of Pennsylvania. URL: http://repository.upenn.edu/cgi/view-content.cgi?article=1078&context=wharton_research_scholars
- Ulph A. M. and Ulph D. T. (1975), Transactions Costs in General Equilibrium Theory. A Survey, in *Economica*, 168, novembre, 355-372.
- Wang Huihui (2010), Factors influencing consumers' life insurance purchasing decisions in china, a thesis submitted to the faculty of graduate studies of the university of manitoba in partial fulfillment of the requirements for the degree of master of science department of agribusiness and agricultural economics university of manitoba winnipeg, manitoba.
- Ward, D. & Zurbruegg, R. (2002). Law, Politics and Life Insurance Consumption in Asia, *Geneva Papers on Risk and Insurance*, 27, 3, 395-412.
- Yaari M. E. (1965), Uncertain Lifetime, Life Insurance, and the Theory of Consumer, *Review of Economic Studies*, 32, 132-150.
- Yiing, J. L., & Yi, Y. G. (2012). Purchase Decision of Life Insurance Policies among Malaysians. *International Journal of Social Science and Humanity*, 2(5), 415- 20.
- Zhu, Y. (2007). One-period model of individual consumption, life insurance, and investment decision. *Journal of Risk and Insurance*, 74(3), 613-636.
- Zietz, E. N. (2003). An examination of the demand for life insurance. *Risk Management and Insurance Review*. 6(2), pp. 159–191. <https://doi.org/10.1046/J.1098-1616.2003.030.x>.