



11^{ème} Convention de la Francophonie

Etat du marché & Financement des risques dans le monde francophone à l'heure de grandes catastrophes naturelles





Gilbert Canaméras

Président
CLUB FRANCORISK
Discours d'ouverture





Marc de Pommereau

Secrétaire Général
CLUB FRANCORISK
INTRODUCTION



LES INTERVENANTS



Amal BAKIR
AXA MAROC



Olivier CANUEL
OLEA AFRICA



Mactar FAYE
Association Sénégalaise
des Assurances



Abderrahim OULIDI
FSEC



Lydia BELHADJ
R-LOGISTIC GROUP



Etienne de VARAX
HDI GLOBAL SE



Mamadou FAYE
FANAF



Etat du marché de l'assurance

Evolution des acteurs, des primes, de la réglementation, de la politique, de la remontée des primes de réassurance

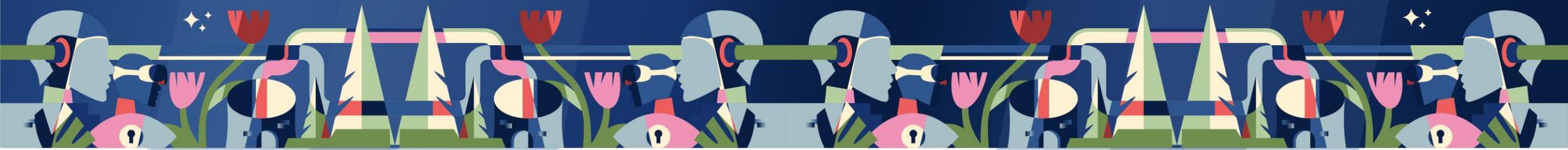




Lydia Belhadj

Legal Counsel R-LOGISTIC Group

POINT DE VUE DU RISK MANAGER



INTRODUCTION :

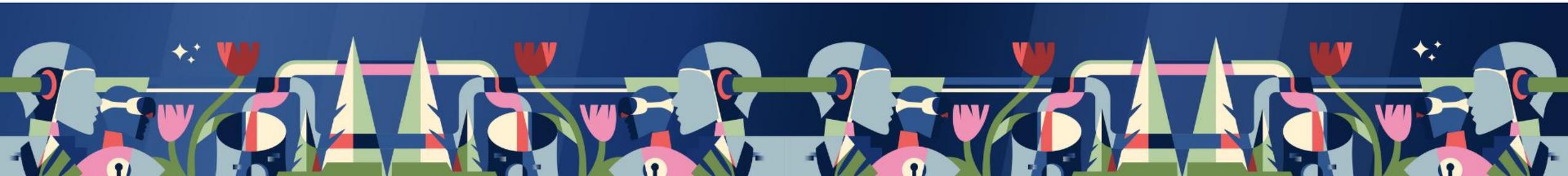
17 ans d'expérience sur de la gestion de risques en Afrique, 13 ans dans le courtage, avocate spécialisée en Ohada et transport et depuis 6 ans Conseillère Juridique du groupe R-LOGISTIC implanté en Afrique de l'Ouest, R-LOGISTIC a été implanté en 2018 avec un investissement sur une flotte de camions BENIN, NIGER, Mali en consolidation d'une flotte de camions au Togo,

<https://r-logisticgroup.com/fr/>

Avec ma casquette de Risk manager d'une société de logistique et transport qui touche à toutes les branches du transport multimodal dans sa globalité en Afrique de l'Ouest (consignation maritime, manutention, agent, transit/commission transport, entreposage, transport terrestre, aérien...),

J'ai ainsi mis en place une cartographie des risques :

- Pour la mise en place d'un programme d'assurance RC Transport International qui couvrent nos activités auprès d'un courtier international et assureur de premier rang, (Police MASTER qui réassure en DIC/DIL les polices locales obligatoires Cima auprès d'un réseau intégré d'assureurs panafricain)
- Et le déploiement des garanties dites classiques de RC AUTO, MRD, SANTE/PREVOYANCE pour chacune des filiales : polices 100% locales placées via des courtiers et assureurs Africains de premier rang que nous avons mis en concurrence à travers des appels d'offres courtiers et assureurs notamment en 2021.



Observations générales sur l'évolution du marché :

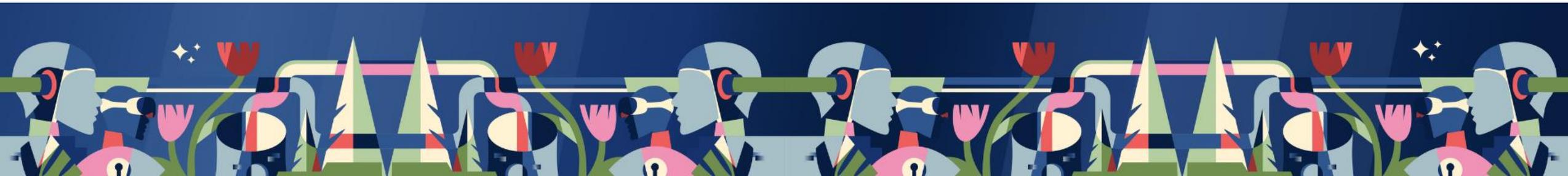
Pour connaître l'état du marché justement ; nous avons lancé des appels d'offres : mais nous avons du mal à consolider des programmes globaux de l'ensemble des risques : divers assureurs pour chaque risque et chaque filiale : on peut avoir 4 assureurs différents pour une filiale,

Avec encore des primes qui passent du simple au double selon l'assureurs pour le même risque aux mêmes conditions : qui nous obligent à chaque renouvellement de challenger le marché pour les mettre en compétition et maintenir des tarifs marchés au détriment de la consolidation recherchée : avoir une consolidation avec un assureur porteur/apériteur principal nous donnerait plus de poids.

Difficultés à avoir des programmes risques locaux consolidés, une même police par pays, mêmes assureurs, Ecart de tarifs très importants selon les assureurs et selon les pays (10 à 20 000 000 Millions de FCFA d'écart selon les mêmes risques avec les mêmes pleins et conditions).

Obligation d'interroger le marché chaque année pour challenger et améliorer les garanties et contrôler le niveau de prime.

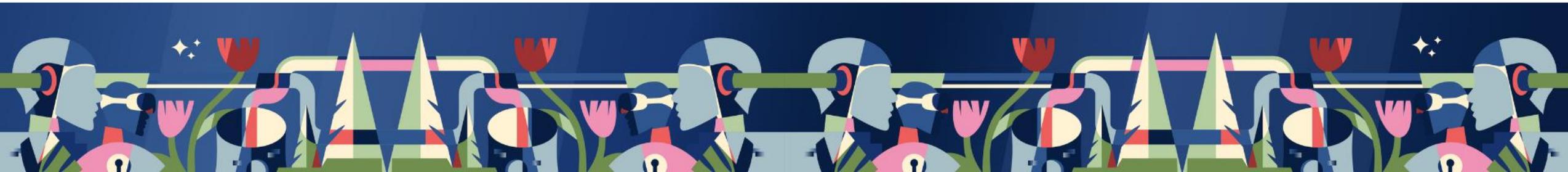
Toutefois : sur les risques classiques nous avons de bons résultats avec un bon niveau de couverture et de prise en charge, mais pour des risques spéciaux ou gros sinistres nous avons malgré nos procédures de conformité, de préventions, un parfait suivi lors de la constitution des dossiers des difficultés de prises en charge.



Nous avons un bilan sur 6 ans d'assurance avec des évènements majeurs (Covid/situation politique SAHEL) qui permettent de mettre en avant nos retours d'expérience pour faire évoluer nos programmes, avec un pallier qui subsiste entre le texte de la police et la prise en charge final à obtenir,

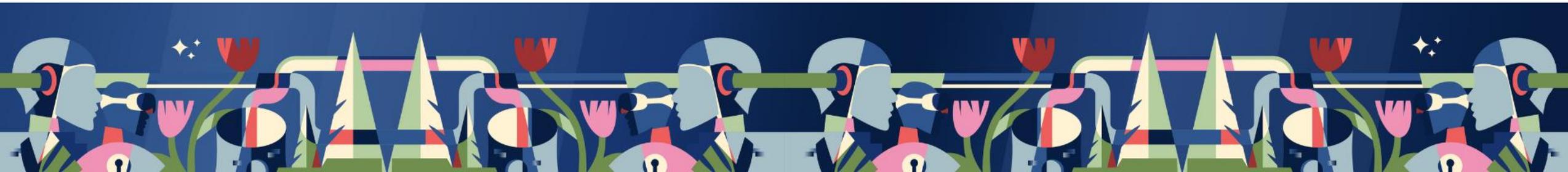
Nous avons sur papier des programmes de premier rang mais des réelles difficultés de prise en charge pour les évènements majeurs.

Des assureurs qui ne sont pas au rdv lors d'évènement majeur, qui opposent des clauses d'exception/exclusions inapplicables aux faits et nous mettent dans la difficulté avec une lecture très stricte d'une police finalement non adaptée à la situation.



Ex attaque 5 camions à Gao : Assureur qualifie l'évènement d'attaque terroriste, les autorités refusent de qualifier l'attaque et produire un PV : nous avons saisi service carte brune in charge et même le maire de Gao ou Interpole, et fait intervenir l'assureur pour suivre chaque étape et constater nos difficultés, aucune ouverture du dossier : nous prouvons la matérialité des faits et finalement la réponse de l'assureur pas de PV qui acte la matérialité des faits...

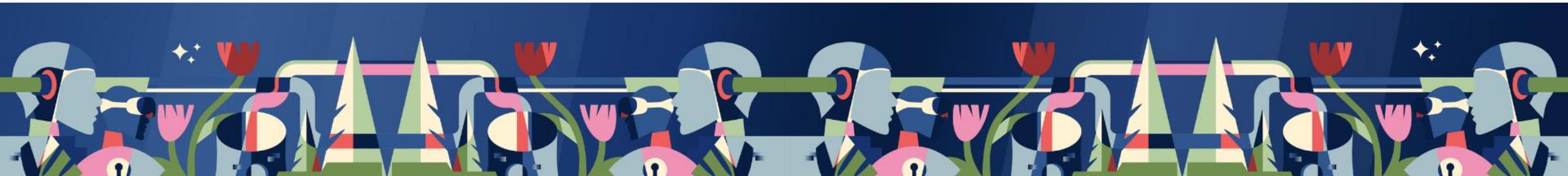
Ex-Incendie Coton entrepôt : malgré une visite de risque préalable à la souscription, l'assureur oppose une pénalité de 50% pour défaut de la clause coton alors qu'ils ont eu même validé cette clause et son respect pour souscrire le risque,
Des sinistres qui mettent en péril la stabilité économique d'une filiale : des difficultés à obtenir un produit adapté aux contexte spécifiques : les assureurs restent sur leur standard sans adapter le produit avec des primes qui augmentent. Perte de confiance des DG et CEO qui du coup ont du mal à s'ouvrir pour d'autres produits d'assurance : ils veulent couvrir le strict minimum obligatoire et provisionner comptablement leur risque.



Questions :

Quelles sont les mesures prises par les assureurs pour faire évoluer les produits : avec la réelle étude cartographique des risques et les adaptés aux spécificités de terrain ?

Quelles sont les mesures prises par les assureurs et courtiers panafricains pour consolider leurs analyses risques avant de souscrire le risque pour garantir une prise en charge optimale en adéquation avec le risque souscrit au moment du sinistre ? Mesure de contrôle à priori avant le sinistre ? Outils mis en place ?





Mactar Faye

Directeur exécutif

Association des Assureurs du Sénégal





**L'ETAT DU MARCHE AFRICAIN
DE L'ASSURANCE EN 2022 :
CAS PARTICULIER DU
MARCHE CIMA**



**L'ETAT DU MARCHE
AFRICAIN DE L'ASSURANCE
EN 2022 :
CAS PARTICULIER DU
MARCHE CIMA**

SOMMAIRE

1

**Les chiffres du
marché mondial de
l'assurance**

2

**Caractéristiques du
marché africain de
l'assurance**

4

**Le marché de
l'assurance dans la
zone CIMA**

3

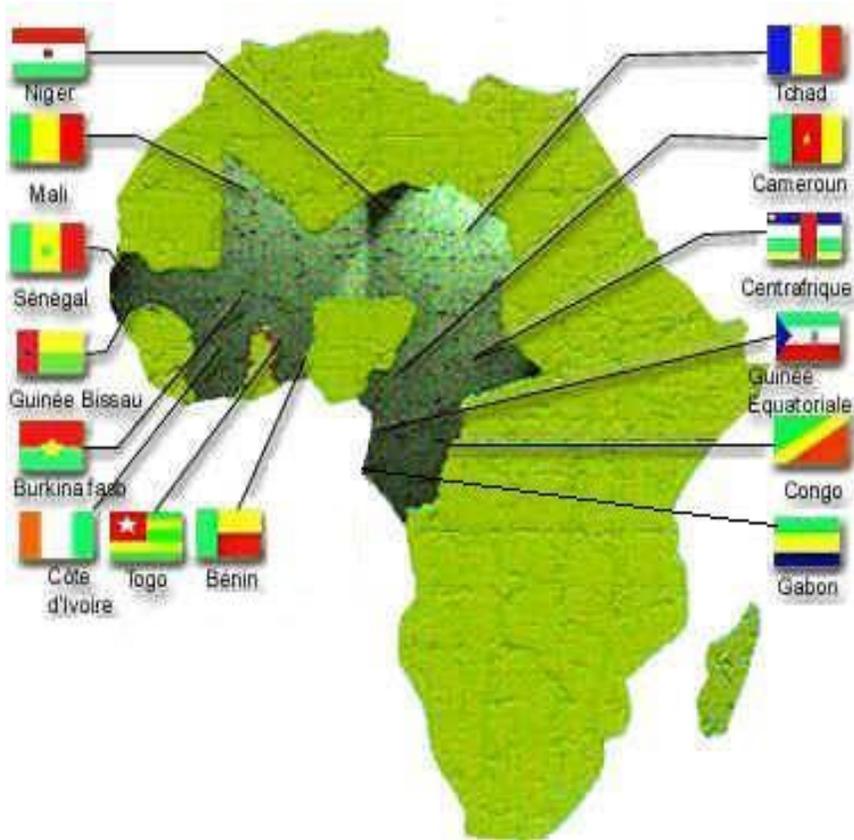
**Les spécificités du
marché africain
l'assurance**

6

**Les contraintes
réglementaires**

5

**La solvabilité et la
rentabilité**



La CIMA (Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances) regroupe l'ensemble des pays africains ayant en commun le franc CFA, dont l'objectif principal est de prendre toutes les mesures nécessaires pour le renforcement et la consolidation d'une coopération étroite dans le domaine de l'assurance

1- LES CHIFFRES DU MARCHÉ MONDIAL DE L'ASSURANCE



1- LES CHIFFRES DU MARCHÉ MONDIAL DE L'ASSURANCE

Le marché mondial de l'assurance a atteint 6 782,2 milliards de dollars US en 2022 contre 6764,7 milliards de dollars US en 2021, soit une progression brute de 0,3%

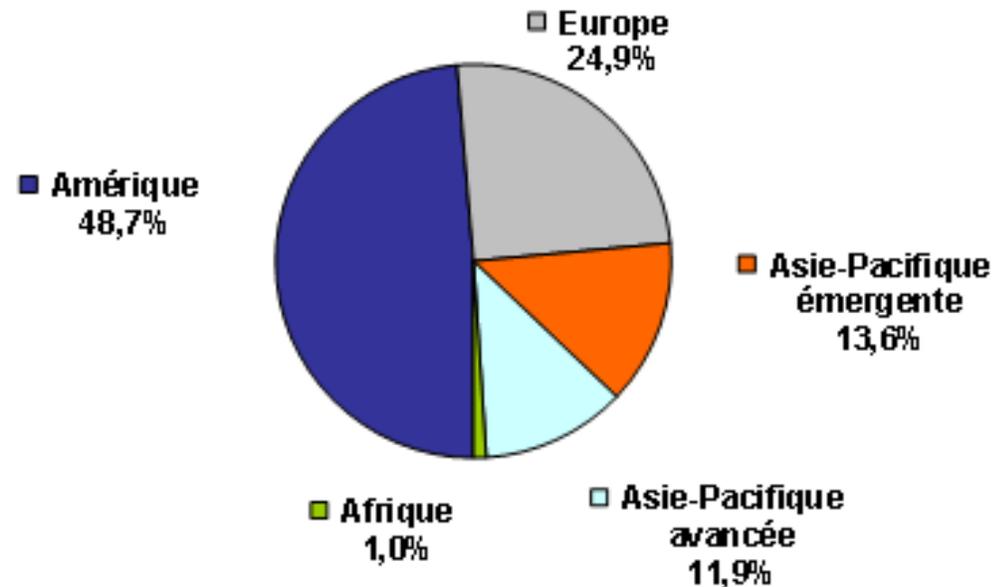
PRIMES (en milliards de \$ US)	2017		2018		2019		2020		2021		2022	
	TOTAL	dont % vie										
Amérique	1 688,5	41%	2 652,9	28%	2 777,2	27%	2 790,6	25%	3 040,9	25%	3 300,7	25%
Europe	1 588,7	57%	1 747,0	58%	1 720,2	58%	1 675,2	54%	1 833,0	56%	1 686,4	54%
Asie- Pacifique avancée	904,5	70%	925,0	69%	906,1	68%	901,7	67%	904,8	65%	804,4	63%
Afrique	65,2	67%	69,4	68%	67,3	68%	61,9	68%	73,3	69%	70,2	67%
Asie- Pacifique émergente	710,7	62%	754,8	59%	813,5	57%	862,4	57%	912,7	57%	920,6	57%
Total Monde	4 957,5	55%	6 149,0	47%	6 284,4	46%	6 291,8	43%	6 764,7	43%	6 782,2	41%

(source : Sigma).

1- LES CHIFFRES DU MARCHÉ MONDIAL DE L'ASSURANCE

L'Afrique en représente 1,0% (marchés vie et non vie), la plus grande part étant représentée par l'Amérique avec 48,7%, devançant l'Europe (24,9%) et l'Asie-Pacifique émergente (13,6%)

Primes totales en pourcentage du marché mondial en 2022
6 782,2 mrds de \$ US



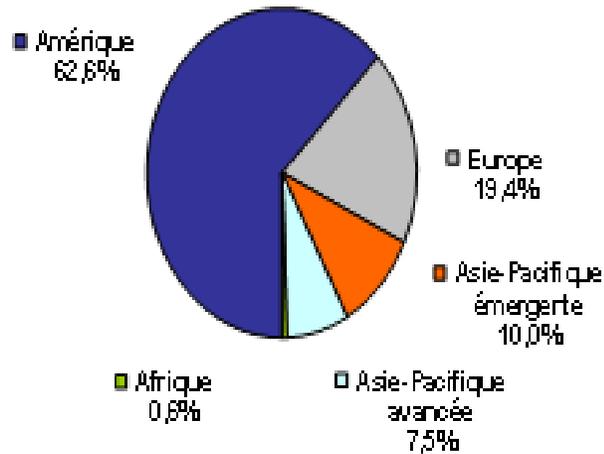
Sur la période allant de 2017 à 2022, la répartition vie / non vie a tendance à stagner sur les cinq zones. C'est en Amérique que la part du marché vie est la plus faible avec 25% en 2022. La part de l'assurance vie dans le total des primes en 2022 est plus importante en Afrique et en Asie-Pacifique avancée (67% et 63%) et se situe au-dessus de la moyenne mondiale (41%).

1- LES CHIFFRES DU MARCHÉ MONDIAL DE L'ASSURANCE

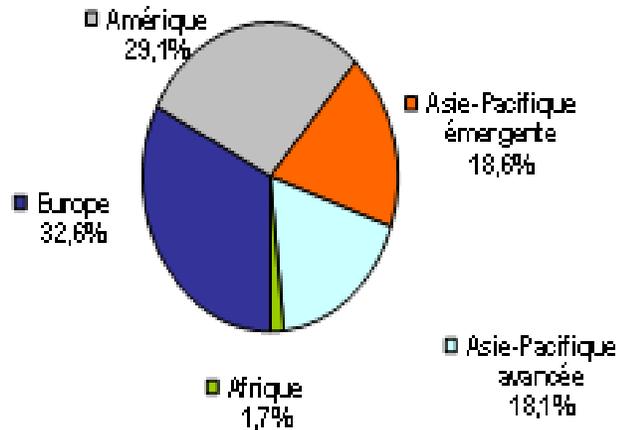
PRIMES (en milliards de \$ US)	2017		2018		2019		2020		2021		2022	
	TOTAL	dont % vie										
Amérique	1 688,5	41%	2 652,9	28%	2 777,2	27%	2 790,6	25%	3 040,9	25%	3 300,7	25%
Europe	1 588,7	57%	1 747,0	58%	1 720,2	58%	1 675,2	54%	1 833,0	56%	1 686,4	54%
Asie- Pacifique avancée	904,5	70%	925,0	69%	906,1	68%	901,7	67%	904,8	65%	804,4	63%
Afrique	65,2	67%	69,4	68%	67,3	68%	61,9	68%	73,3	69%	70,2	67%
Asie- Pacifique émergente	710,7	62%	754,8	59%	813,5	57%	862,4	57%	912,7	57%	920,6	57%
Total Monde	4 957,5	55%	6 149,0	47%	6 284,4	46%	6 291,8	43%	6 764,7	43%	6 782,2	41%

(source : Sigma).

Primes non vie en pourcentage du marché mondial en 2022
3 969,2 mrd\$ de \$ US



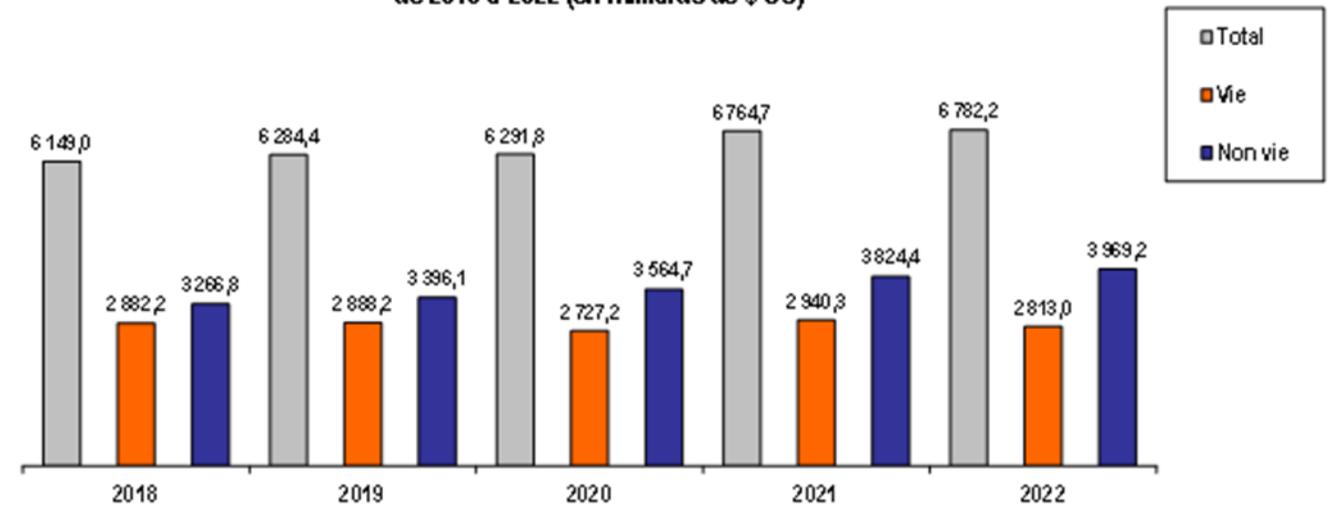
Primes vie en pourcentage du marché mondial en 2022
28 13,0 mrd\$ de \$ US



1- LES CHIFFRES DU MARCHÉ MONDIAL DE L'ASSURANCE

Le volume des primes émises en vie et non vie connaît une légère hausse pour l'Afrique (0,3%) sur la période 2018 à 2022 (69,4 milliards de dollars US en 2018 ; 70,2 milliards de dollars US en 2022). La tendance mondiale quant à elle, connaît une hausse de 2,5% pour la même période : 6 149,0 milliards de dollars US en 2018 à 6 782,2 milliards de dollars US en 2022.

Evolution des primes vie et non vie dans le monde de 2018 à 2022 (en milliards de \$ US)



2- CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ AFRICAIN DE L'ASSURANCE



2- CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ AFRICAIN DE L'ASSURANCE

Selon une étude du cabinet de conseil McKinsey le marché africain de l'assurance est « *très disparate en termes de taille, de composition, de croissance et de degré de la consolidation, avec 91 % des primes concentrées dans dix pays seulement* ». Le principal marché africain est celui de l'Afrique du Sud, qui concentre « *70% du total des primes* ».

a) Un potentiel inégalement réparti

Le marché africain de l'assurance se caractérise par trois zones principales :

LE SUD DU CONTINENT

où l'Afrique du Sud fait figure de leader incontesté avec plus de 90% du volume global des primes

LE CENTRE

centre avec tous les pays compris entre le Sahara et le cône sud du continent.

LE NORD DE L'AFRIQUE

avec l'ensemble des pays qui bordent la méditerranée.

En 2022, le taux de pénétration de l'assurance en Afrique ne dépasse pas 4,31% alors que la moyenne mondiale est de 7,5%.

Le taux de 4,31% est « boosté » par l'Afrique du Sud qui présente un taux de pénétration parmi les plus élevés au monde, soit 15,3%.

2- CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ AFRICAIN DE L'ASSURANCE

b) Taux de pénétration de l'assurance en Afrique

L' écart entre l'Afrique du Sud et les autres pays africains reste important.

L'examen de ce tableau montre le gab que doivent parcourir les sociétés d'assurances de la zone CIMA pour parvenir à la taille critique et par conséquent amener nos marchés à la maturation.

2- CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ AFRICAIN DE L'ASSURANCE

Taux de pénétration de l'assurance en Afrique

Pays	Taux
Afrique du Sud	15,3%
Namibie	8,1%
Botswana	3,9%
Maroc	3,4%
Kenya	2,5%
Tunisie	2,0%
Angola	1,4%
Egypte	0,9%
Nigeria	0,6%
Algérie	0,5%
Afrique (zone CIMA)	0,89%



Olivier Canuel

Directeur Général Groupe

OLEA AFRICA

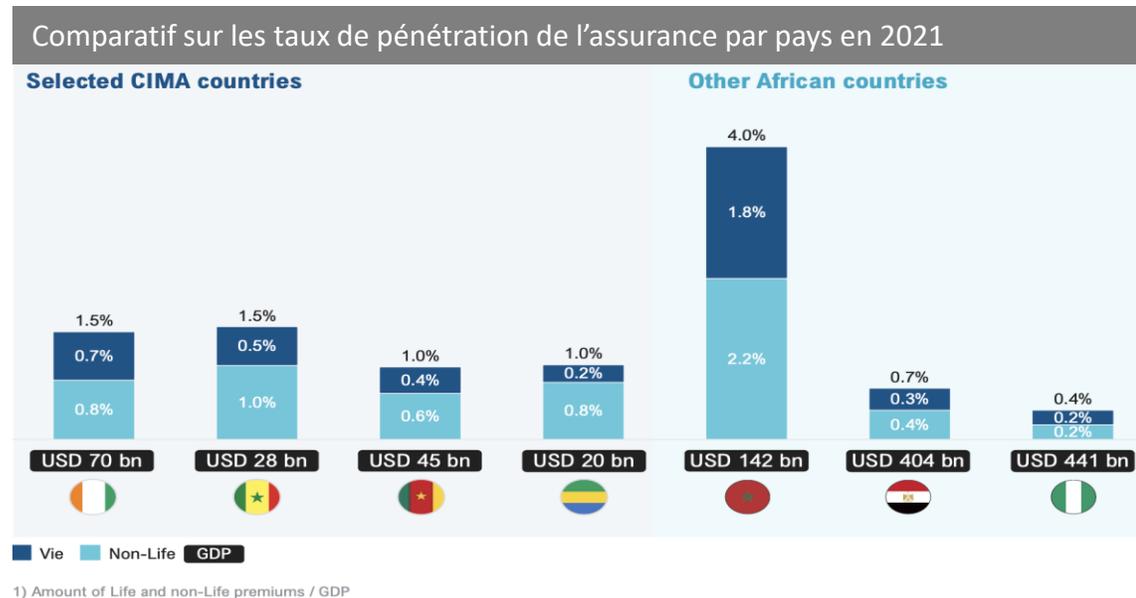




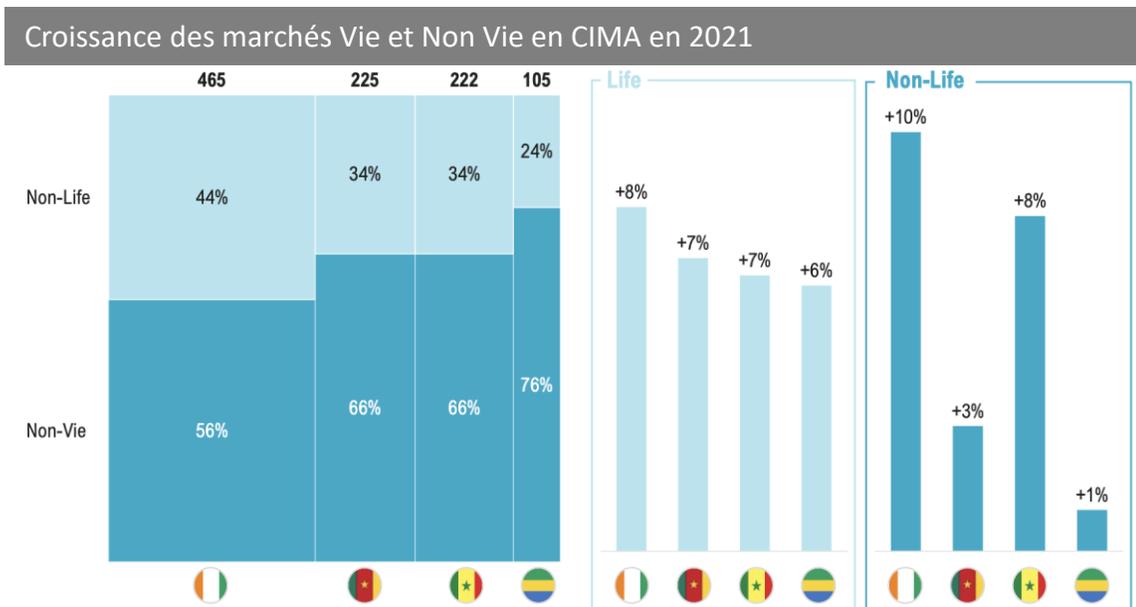
Votre courtier d'assurance panafricain



LE MARCHÉ EN CIMA: EVOLUTION & TENDANCES

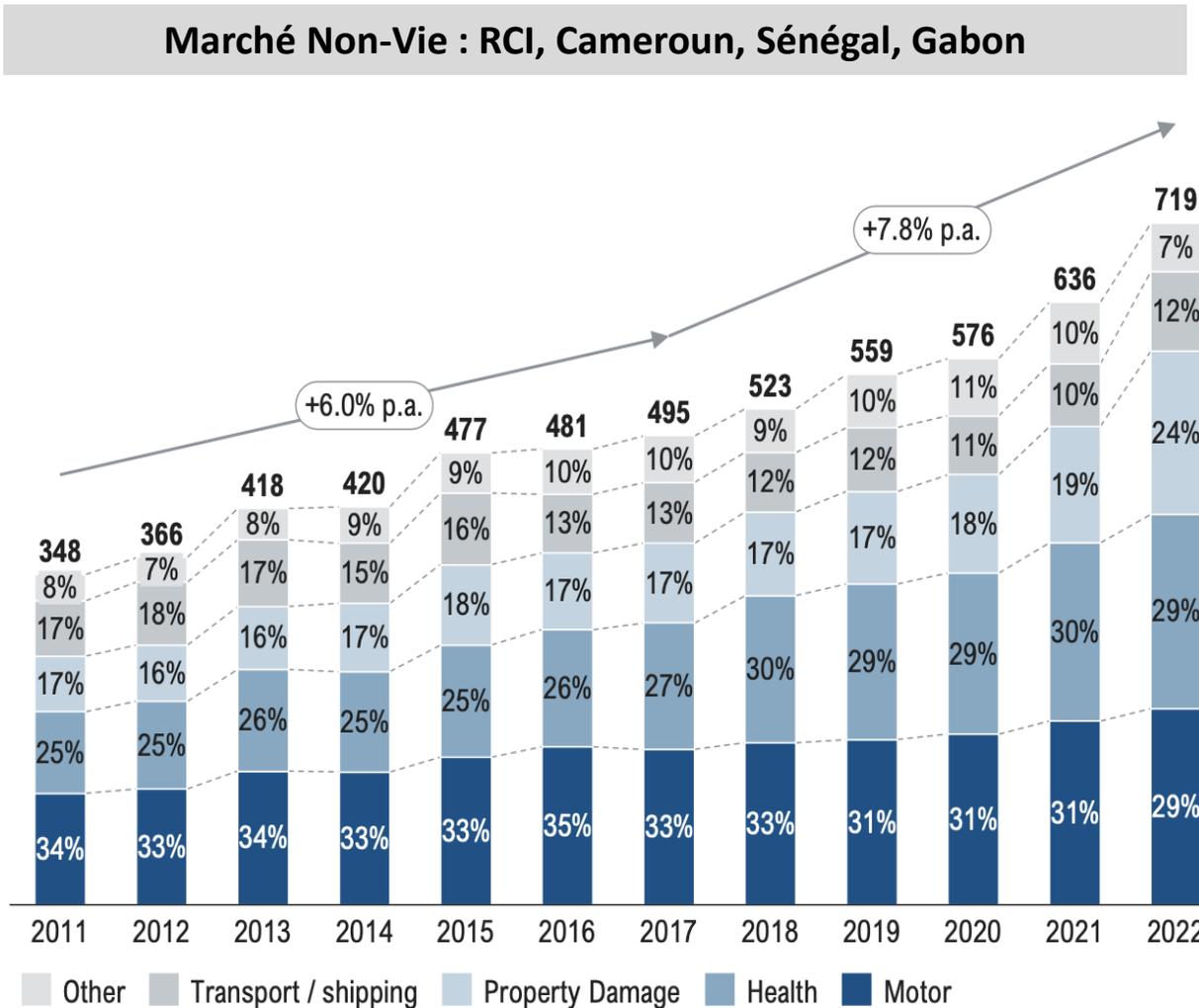


- USA: 11,7% / France: 8,8% / Allemagne: 6,7%
- Taux de pénétration important au Maroc
- Taux de pénétration en CIMA très supérieur à l'Egypte et au Nigéria
- Taux de pénétration en croissance en RCI & au Sénégal
- Croissance de l'assurance vie tirée par la classe moyenne
- Potentiel de croissance encore important



- Taux de penetration de l'assurance vie au Gabon inférieur à celui de la RCI, dont le marché est plus mature.
- Dynamisme de l'assurance Vie dans tous les pays
- Forte croissance de l'assurance Non-Vie en RCI et au Sénégal, grace au développement économique et les investissements dans l'O&G
- La tendance sur la zone CIMA reste à la hausse sur tous les marchés, y compris pendant la période COVID, avec un fort rebond en 2022

EVOLUTION DES PRIMES: Entre 2011 & 2023



La croissance du marché entre 2017 et 2022 est de **7,8%** par an, principalement tiré par :

1. l'assurance de Dommage, notamment grâce aux grands projets d'infrastructure (Energie, routes, oil & gaz, mining, etc) (+15,4% par an)
2. L'assurance Santé (+9% par an)
3. La croissance modérée du transport
4. Branche auto impactée par la fraude
5. **Tendance haussière confortée en 2023**

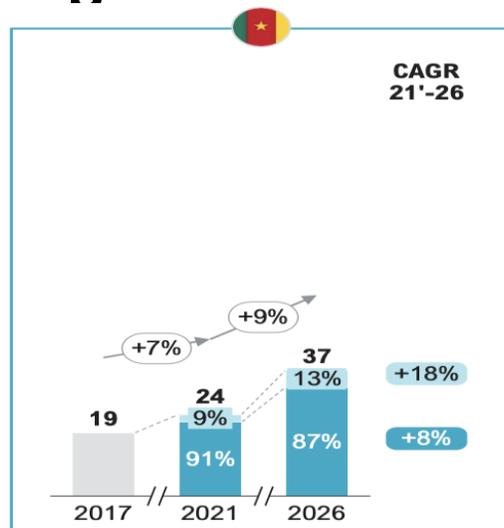
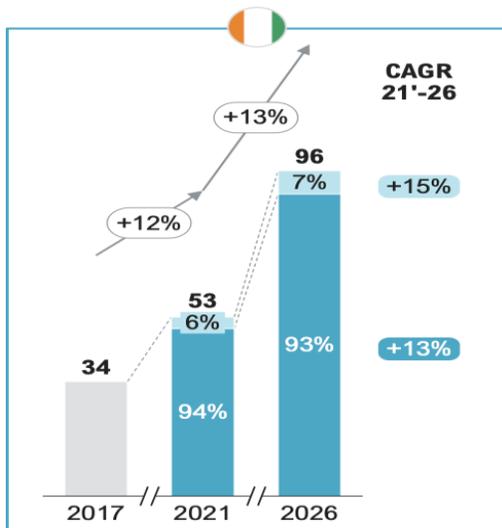
6. Focus RCI 2023:

+**15,7% de croissance** : 914 M€ vs 794 M€ en 2022

- Non Vie: + 17,3% à 349 Mds FCFA
Dont Auto : +26% /digitalisation attestation
167 M€ en 2023 vs 132 M€ en 2022
- Vie: 381 M€ (+12% / 42% des primes 2023)

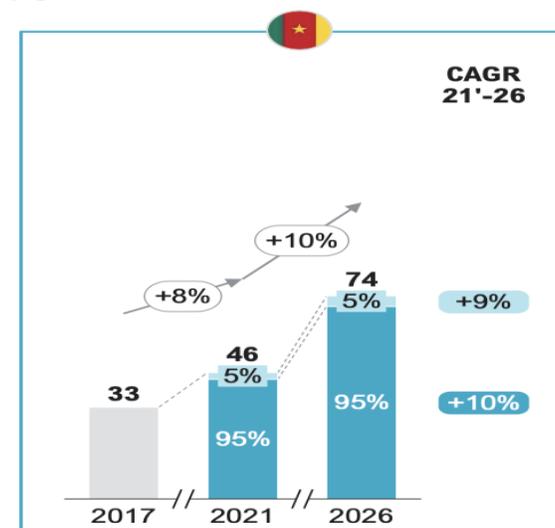
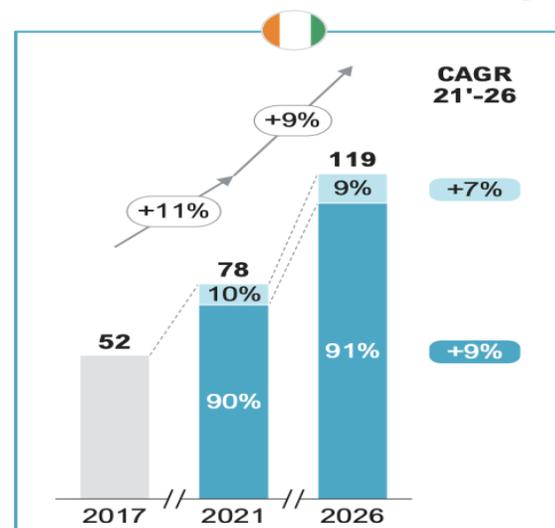
ETAT DU MARCHÉ: Tendances 21 - 26

Dommmage



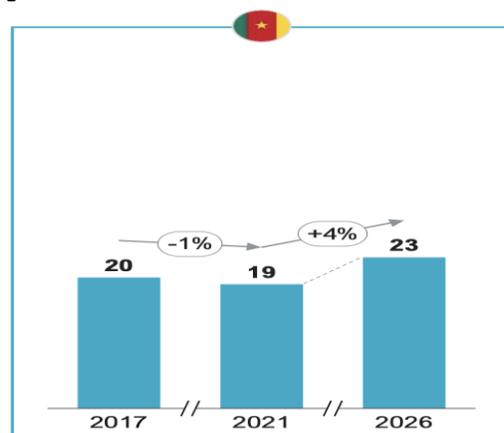
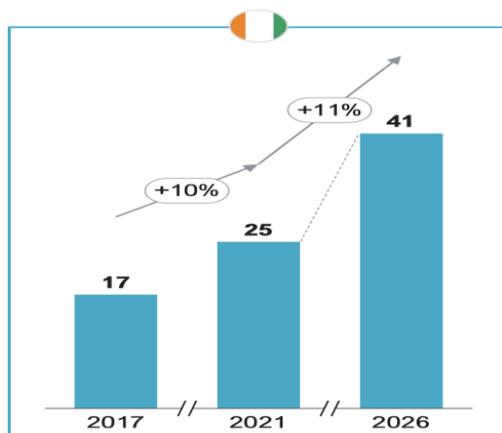
Individual Corporate

Santé

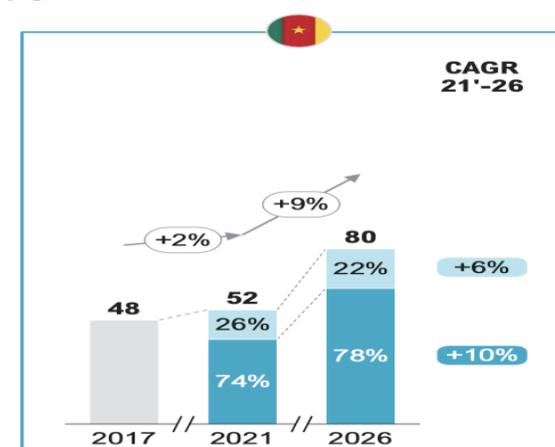
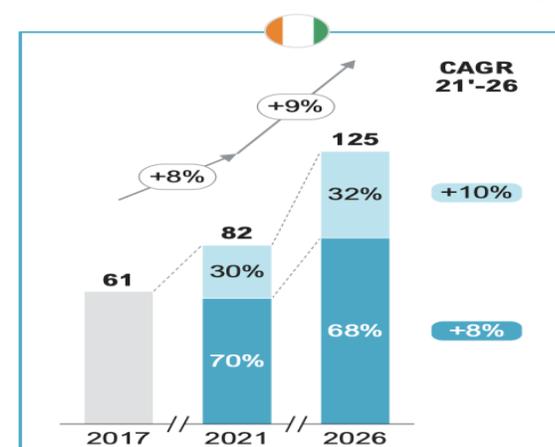


Individual Corporate

Transport



Auto



Individual Fleet / Corporate

LES ACTEURS : LES ASSUREURS NON-VIE

Assureurs internationaux & panafricains:

- Fusion Sanlam AZ : création d'un acteur panafricain leader incontesté. Risque de position dominante. AZ Sanlam en RCI : 150 M€ de primes IARD sur 530 M€ marché total / 30% du marché. La réduction du nombre d'acteurs de qualité n'est pas une bonne nouvelle pour un courtier
Attentif à la stratégie choisie : influence AZ vs SANLAM ?
- Nouvelle dynamique AXA impulsée par sa directrice Afrique. Stratégie de développement sur les gros marchés historiques (Maroc, RCI, Sénégal, Cameroun, Gabon). Croissances externes?
- Présence affirmée et renforcée de groupe panafricains, encore très / trop francophones : SUNU, NSIA, ACTIVA
- Montée en puissance de groupe régionaux : SAAR, CORIS, AFG, VISTA, etc / Business model très lié à la bancassurance
- Déploiement encore timide de groupes marocains : Atlanta, BCP, Wafa , etc
- Émergence de groupes Tunisiens : COMAR, CARTE (Askia, etc)
- Difficulté des assureurs d'Afrique anglophone : Leadway ou Beneficial en RCI, etc. Hollard, MUA sondent le marché.

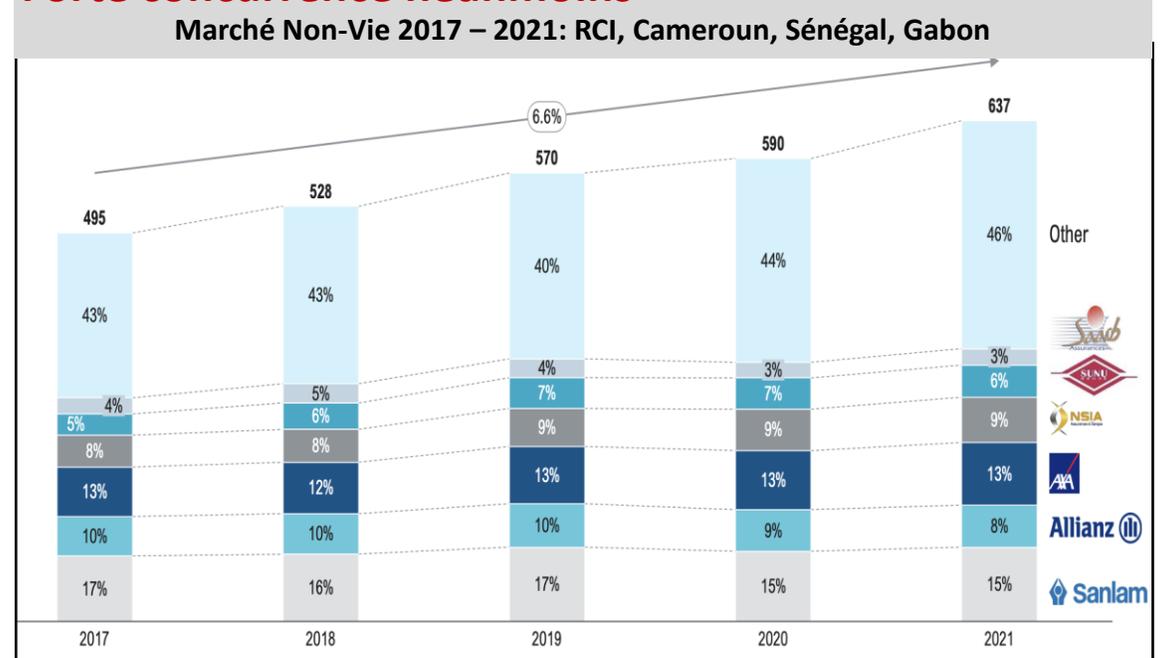
Réseaux non intégrés : AMENA & GLOBUS

Assureurs nationaux:

Présence de champion nationaux : GNA en RCI, ASSINCO au Gabon, SONAR au BF, CAREN au Niger, etc
Certains pays avec 1 ou 2 assureurs. Concurrence inexistante.

6 réseaux trustent 50% du marché CIMA Vie & Non-Vie

Forte concurrence néanmoins



Source: Etude Roland BERGER 2023

ACTEURS : RESEAUX DE COURTIERS PANAFRICAINS

500 M€

The insurance brokerage market for the corporate risks outside South Africa

2

GOLDEN RULES:

A risk in Africa must be insured in Africa
Brokers must be registered in countries.
Offshore is non admitted.

10

Countries contribute to 90% of the African premiums

6%

Average insurance growth in Africa

2%

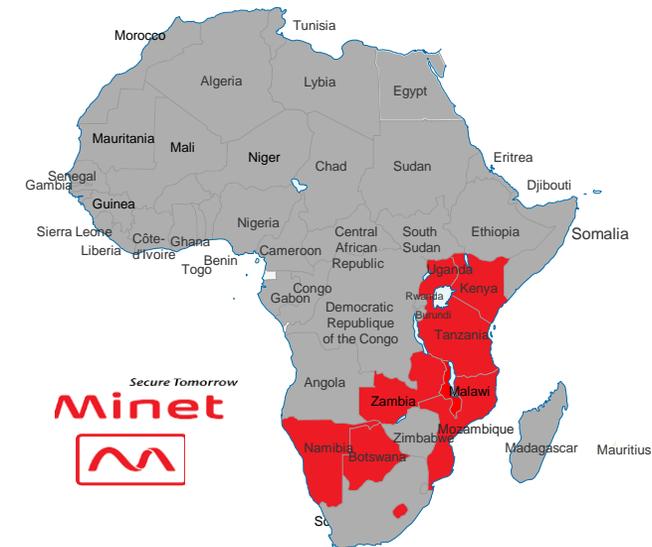
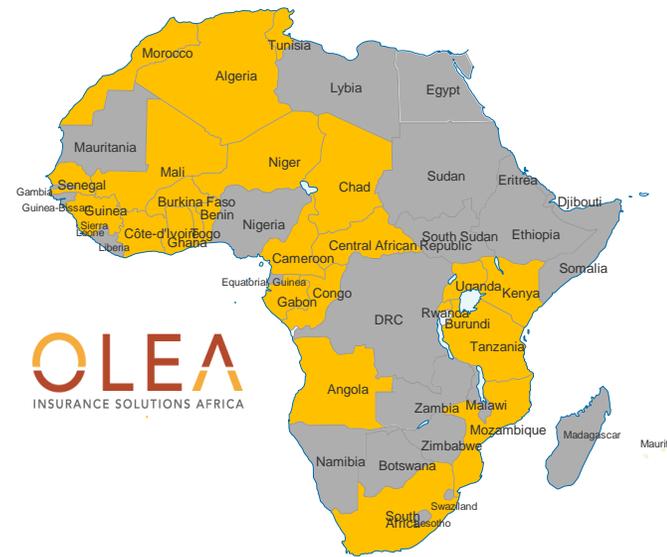
Of WW insurance premium are located in Africa (70% in South Africa)

2%

Of penetration rate for the Sub-Saharan Africa in comparison to the GNP

40

The number of different insurance regulations in Africa



ETAT DU MARCHÉ: GRANDES TENDANCES 23

Compétition accrue entre assureurs et courtiers

- Les assureurs attaquent de plus en plus les clients en direct
- Risque de grosses déconvenues en cas de sinistre / le client est en directe et seul face à l'assureur...

Forte influence des courtiers internationaux non implantés:

- Beaucoup de projets structurants (infrastructures, Oil & Gaz, Power, etc) couverts par des courtiers internationaux.
- Rétention en zone CIMA souvent contournée / Demande des lenders de rating A+ / Manque de capacité
- Demande de dérogation multiples

Fragilisation des marchés nationaux par certains assureurs:

Exemple des projets O&G en RCI : Aucune prime retenue localement.

- La filiale locale d'un grand réseau panafricain touche un fees de fronting minimum et exporte la prime via sa société de réassurance.
- Le courtier international intervient uniquement en courtage de réassurance. Aucun courtier local ou régional impliqué.

Conclusion:

- Le marché national n'est pas intéressé vs marché sénégalais où le Pool est incontournable vs Nigéria (marché à épuiser)
- Aucun développement d'expertise dans ce domaine stratégique au niveau national.
- Rôle majeur des DNA nationales pour renforcer les marchés CIMA et les filières d'expertises O&G / Mining / REN

Évolution des réglementations :

- Renforcement de l'action des DNA (respect des réglementations, protection de la rentabilité des branches, fiscalité en hausse, etc)
- Création de pools d'assurance nationaux sur les secteurs stratégiques (Mines, O&G)
- Multiplication du Local content sur les secteurs stratégiques (Mines, O&G)
- Assurance Transport à l'export: Mise en place du GUCE, avec ou sans digitalisation des proces

Réévaluation des capitaux propres de la zone CIMA ?

ETAT DU MARCHÉ: GRANDES TENDANCES 23

Développement de la Banque Assurance :

- Le schéma Banque Assurance est conforté (NSIA, SUNU, VISTA, CORIS, etc)
- Risque de concurrence faussée. Les banques imposent des taux peu compétitifs à leurs clients emprunteurs n'ayant pas d'autres choix que d'accepter pour avoir leur prêt validé.
- Risque de voir les assureurs fléchir leur trésorerie vers leurs acquisitions bancaires et remboursement de prêt pour les financer / impact sur les délais de paiement de commissions et règlement de sinistres

Digitalisation :

- La digitalisation des assurances auto en RCI a fait croître le CA de 27% en 2023! Impact fraude...
- Process en cours de diffusion sur le reste de la zone CIMA. Sénégal, Togo, etc
- A quand la signature électronique?! Encore bcp d'efforts pour arriver à fluidifier les process
- Paiement électronique ou via mobile banking encore peu généralisé
- Retard en comparaison avec la zone anglophone
- L'augmentation du taux de pénétration grâce à la micro-assurance ?

Assurances Santé :

- Projets de mise en place d'AMU dans de nombreux pays
- Tentatives des DNA locales de réguler ce marché (sous tarification, inflation des coûts, non-paiement des fonds de roulement, fraudes, etc) pour garantir l'équilibre du marché
- Retards répétés et systématiques pour certains assureurs dans le paiement des FDR
- Nouveaux entrants: DOCAYA, WASPITO, SUSU, etc

WAR Talent: Grosse concurrence et inflation sur les équipes. Croissance du marché supérieure aux capacités du secteur éducatif spécialisé en assurance / pas assez de formations diplômantes

ETAT DU MARCHE:

Difficulté croissante à trouver les capacités localement :

- Nous sommes parfois obligés de morceler les placements auprès de nombreux assureurs
- Ou trouver de la réassurance
- Exclusions de certains risques, notamment dues aux changements climatiques / hautes eaux
- Pas encore de pression des ONG sur l'assurance des projets O&G (cf Ouganda sur le Lac Albert ou EACOP)

Taux légèrement à la hausse:

Nous sommes loin des augmentations presse bouton constatées en Europe depuis 3 ans.

Réassurances :

- Montée en puissance des réassureurs nationaux / Africa Ré A / Volonté d'amélioration des ratings
- Difficulté avec certains réassureurs : Remontée des fonds, paiement des cédantes très en retard, paiement des sinistres (retard dans les processus et décisions d'indemnisation en cas de claim)
- Le courtier devient un gage des versements du suivi et des remontées.
- Les PPW sont souvent dépassées, ce qui met en péril les clients en cas de sinistres, la crédibilité de nos marchés également.
- Zone CIMA encore protégée des fortes dépréciations monétaires observées dans les pays anglo et luso (Kenya, Ghana, Angola, etc).
- MAIS fortes pressions inflationnistes et budgétaires, avec crise de liquidités pour obtenir des devises dans certains pays, bloquant / ralentissant les remontées des primes de réass. Multiplication des procédures administratives.
- Risque CEDEAO / risque monétaire

Très forte disparité entre les assureurs :

- Manque de réactivité pour obtenir des cotations
- Manque de digitalisation: pas de communication via API
- Retard dans la numérisation des processus et documentations contractuelles
- Délais énormes pour obtenir les documents contractuels: Polices signées, avenants, etc
- Les clients & courtiers internationaux ne comprennent pas un tel retard



Be AFRICA

Choose





Mactar Faye

Directeur exécutif

Association des Assureurs du Sénégal



3- LES SPÉCIFICITÉS DU MARCHÉ AFRICAIN DE L'ASSURANCE



3- LES SPÉCIFICITÉS DU MARCHÉ AFRICAIN DE L'ASSURANCE



Le déficit de la culture de l'assurance en Afrique



Une image assez négative à l'égard des assureurs jugés trop lents à régler les sinistres, prévaut dans l'opinion, entraînant un manque de confiance et une réelle désaffection.



L'offre des produits d'assurance souvent inadéquate par rapport aux réalités des populations locales et l'évaluation des risques insuffisamment précise.



L'assurance reste limitée aux entreprises : une répartition du volume des primes de 80% pour les entreprises contre seulement 20% pour les particuliers

3- LES SPÉCIFICITÉS DU MARCHÉ AFRICAIN DE L'ASSURANCE



L'insuffisance du pouvoir d'achat des populations locales



La lourde fiscalité des contrats d'assurance.



Le non-respect de l'obligation d'assurance



pratiques courantes de la fraude à l'assurance



Les insuffisances de la formation professionnelle



5- LA SOLVABILITÉ ET LA RENTABILITÉ

5- LA SOLVABILITÉ ET LA RENTABILITÉ

Les fonds propres des sociétés de la zone CIMA ont représenté, en 2022, 795 milliards de FCFA, soit une évolution de 6%, par rapport à 2021. Ils représentent, en moyenne, trois fois la marge réglementaire soit un taux de couverture moyen de 300%.

Chiffres en millions de FCFA	2021		2022	
	VIE	NON VIE	VIE	NON VIE
Fonds propres	229 793	487 193	238 679	502 265
Marge Réglementaire	81 549	136 809	90 636	160 610
Résultats nets (bilan)	69 296	52 920	43 243	86 995
TAUX de couverture de la MS	282%	356%	263%	313%
ROE	30%	11%	18%	17%
Les engagements règlementés	1 792 714	887 969	1 998 319	923 776
Les actifs de couverture	1 990 894	1 010 264	2 250 301	1 071 058
TAUX de couverture des ER	111%	114%	113%	116%

5- LA SOLVABILITÉ ET LA RENTABILITÉ

Les Engagements Réglementés (ER) ont représenté 2 922 milliards de FCFA, en augmentation de 9% par rapport à 2021 ; ils sont couverts par des actifs de 3 321 milliards de FCFA, en augmentation de 11% par rapport à 2021, soit un taux de couverture moyen de 114%

Chiffres en millions de FCFA	2021		2022	
	VIE	NON VIE	VIE	NON VIE
Fonds propres	229 793	487 193	238 679	502 265
Marge Réglementaire	81 549	136 809	90 636	160 610
Résultats nets (bilan)	69 296	52 920	43 243	86 995
TAUX de couverture de la MS	282%	356%	263%	313%
ROE	30%	11%	18%	17%
Les engagements règlementés	1 792 714	887 969	1 998 319	923 776
Les actifs de couverture	1 990 894	1 010 264	2 250 301	1 071 058
TAUX de couverture des ER	111%	114%	113%	116%

5- LA SOLVABILITÉ ET LA RENTABILITÉ

La Rentabilité est satisfaisante en 2022, avec un ROE moyen de 18% ; Ce ratio baisse en VIE entre 2021 et 2022, alors qu'en NON VIE on observe une hausse de 6 points.

GLOBALEMENT L'ASSURANCE EN ZONE CIMA, SELON LES DERNIERS CHIFFRES PUBLIES, SE PORTE BIEN AVEC UNE SOLVABILITE ET UNE RENTABILITE SATISFAISANTE.

Chiffres en millions de FCFA	2021		2022	
	VIE	NON VIE	VIE	NON VIE
Fonds propres	229 793	487 193	238 679	502 265
Marge Réglementaire	81 549	136 809	90 636	160 610
Résultats nets (bilan)	69 296	52 920	43 243	86 995
TAUX de couverture de la MS	282%	356%	263%	313%
ROE	30%	11%	18%	17%
Les engagements règlementés	1 792 714	887 969	1 998 319	923 776
Les actifs de couverture	1 990 894	1 010 264	2 250 301	1 071 058
TAUX de couverture des ER	111%	114%	113%	116%

5- LA SOLVABILITÉ ET LA RENTABILITÉ

TOUTEFOIS, IL FAUT RELEVER QUE DERRIERE CETTE EMBELLIE SE CACHENT DES DISPARITES, PARFOIS, CRIARDES, SELON LES PAYS ET LES ACTEURS.

Chiffres en millions de FCFA	2021		2022	
	VIE	NON VIE	VIE	NON VIE
Fonds propres	229 793	487 193	238 679	502 265
Marge Réglementaire	81 549	136 809	90 636	160 610
Résultats nets (bilan)	69 296	52 920	43 243	86 995
TAUX de couverture de la MS	282%	356%	263%	313%
ROE	30%	11%	18%	17%
Les engagements règlementés	1 792 714	887 969	1 998 319	923 776
Les actifs de couverture	1 990 894	1 010 264	2 250 301	1 071 058
TAUX de couverture des ER	111%	114%	113%	116%



6- LES CONTRAINTES REGLEMENTAIRES

6- LES CONTRAINTES REGLEMENTAIRES

a. Enquêtes douanières portant sur les opérations financières en lien avec l'étranger des sociétés d'assurances sénégalaises

Le Règlement n°09/2010/CM/UEMOA du 1^{er} avril 2010 relatif aux relations financières extérieures des Etats membres de l'Union économique et monétaire ouest africaine et de l'article 10 de l'annexe 2 dudit règlement relatif à l'obligation de passage des compagnies d'assurances par des banques locales pour le règlement de toute importation de services. Ce qui remet en cause fondamentalement la bonne fin des opérations de réassurance.

b. L'augmentation du capital

La décision d'augmenter le capital des sociétés d'Assurance en zone CIMA vise à renforcer la solidité financière des compagnies d'assurances. Le but officiel du régulateur était d'arriver à une concentration des marchés.

Aujourd'hui nous pouvons dire que la concentration attendue n'a pas été au Rendez-vous.

Dans le cas du marché sénégalais, vu la spécificité et la structure financière des compagnies, nous ne pensons pas qu'à court ou moyen terme que nous puissions assister à une concentration de l'offre.

Le capital minimum actuel constituera donc un frein à toute nouvelle initiative de création de compagnies ; ceci a contribué à la limitation du nombre d'acteurs qui trouvent injustifié d'injecter autant d'argent dont le retour sur investissement pourrait tarder à se réaliser ce qui pourrait constituer une contrainte majeure pour l'augmentation du nombre d'acteurs. L'explication est simple : certains investisseurs préoccupés par un retour rapide sur investissement hésitent encore à avancer les fonds exigés par la nouvelle réglementation



Etienne de Varax

Directeur Offres et Services

HDI GLOBAL SE



CLUB FRANCORISK ETAT DU MARCHE EN AFRIQUE

VISION DU RÉASSUREUR :

- POSITION D'HDI : APPORTER DE LA CAPACITÉ EN RÉASSURANCE FACULTATIVE : DOMMAGES, RISQUES TECHNIQUES, TRANSPORT (FACULTÉS)
- PEU DE PRÉSENCE DANS LES PAYS DU GRAND COURTAGES INTERNATIONAL ANGLO-SAXON
- DES ASSOCIATIONS LOCALES SPÉCIFIQUES : AON EN TUNISIE, MARSH AU MAROC, WTW EN TUNISIE,
- DES INITIATIVES INTÉRESSANTES AVEC DES RACINES FRANÇAISES : ASCOMA (AU SEIN DU GROUPE CHEDID), GUEMAS INTERNATIONAL, OLEA, ASK, EX GRAS SAVOYE MAROC ET LA MAJORITÉ DE SES BUREAUX REPRIS PAR DIOT SIACI.
- DES JOUEURS NATIONAUX IMPORTANTS DANS LEUR MARCHÉ : AGMA AU MAROC, FREMIR EN EGYPTE, PRICE FORBES EN AFRIQUE DU SUD.
- UN RÔLE IMPORTANT DES COURTIERES DE RÉASSURANCE INTERNATIONAUX : AON UK, AON DUBAI, CHEDID RE, MARSH DUBAI, UIB.
- DANS CERTAINS CAS DES DEMANDES DIRECTES DE COMPAGNIES D'ASSURANCE OU DE RÉASSURANCE

CLUB FRANCORISK ETAT DU MARCHE EN AFRIQUE

VISION DU RÉASSUREUR :

- PROPOS CENTRÉ SUR LES RISQUES D'ENTREPRISES AFRICAINES PAR OPPOSITION A DES IMPLANTATIONS LOCALES DE GROUPES INTERNATIONAUX.
- PAS DE SAISIS AU TITRE DE PROGRAMMES INTERNATIONAUX INTÉGRÉS,
- PAS DE SAISIS DANS UN CONTEXTE DE RECOURS A UNE COMPAGNIE CAPTIVE,
- MARCHÉ DOMINANT POUR NOUS : LE DOMMAGE
- PEU DE DOSSIERS BIEN DOCUMENTÉS :
 - GESTION DES RISQUES
 - QUALITÉ DE LA PRÉVENTION ET DES PRODUITS (CONTENU, ACTUALISATION)
 - POUR HDI : APPORT DE CAPACITÉ + ACCOMPAGNEMENT EN GESTION DES RISQUES

CLUB FRANCORISK ETAT DU MARCHE EN AFRIQUE

VISION DU RÉASSUREUR :

- SURFACE FINANCIÈRE LIMITÉE DE BEAUCOUP DE COMPAGNIES : FAIBLES RÉTENTIONS
- RÈGLEMENTATIONS LOCALES : PROTECTION OU OUVERTURE DES MARCHÉS
- QUESTIONS DES MONNAIES ET DES CIRCUITS BANCAIRES
- IMPORTANCE DU RÔLE D'AFRICA RE
- UNE CERTAINE CONSOLIDATION EN COURS : DES RÉSEAUX (GLOBUS), DES JOUEURS MULTINATIONAUX (SANLAM, SUNU, ...)
- IMPORTANCE DU RÔLE DES ENTREPRISES AVEC L'ÉMERGENCE DE GROUPES D'ENVERGURE RÉELLEMENT INTERNATIONALE.



Mactar Faye

Directeur exécutif

Association des Assureurs du Sénégal



**CONCLUSION : L'ASSURANCE
AFRICAINNE, UN POTENTIEL À
EXPLOITER**



CONCLUSION : L'ASSURANCE AFRICAINE, UN POTENTIEL À EXPLOITER

L'assurance peut être un vecteur efficace pour le développement de l'Afrique.

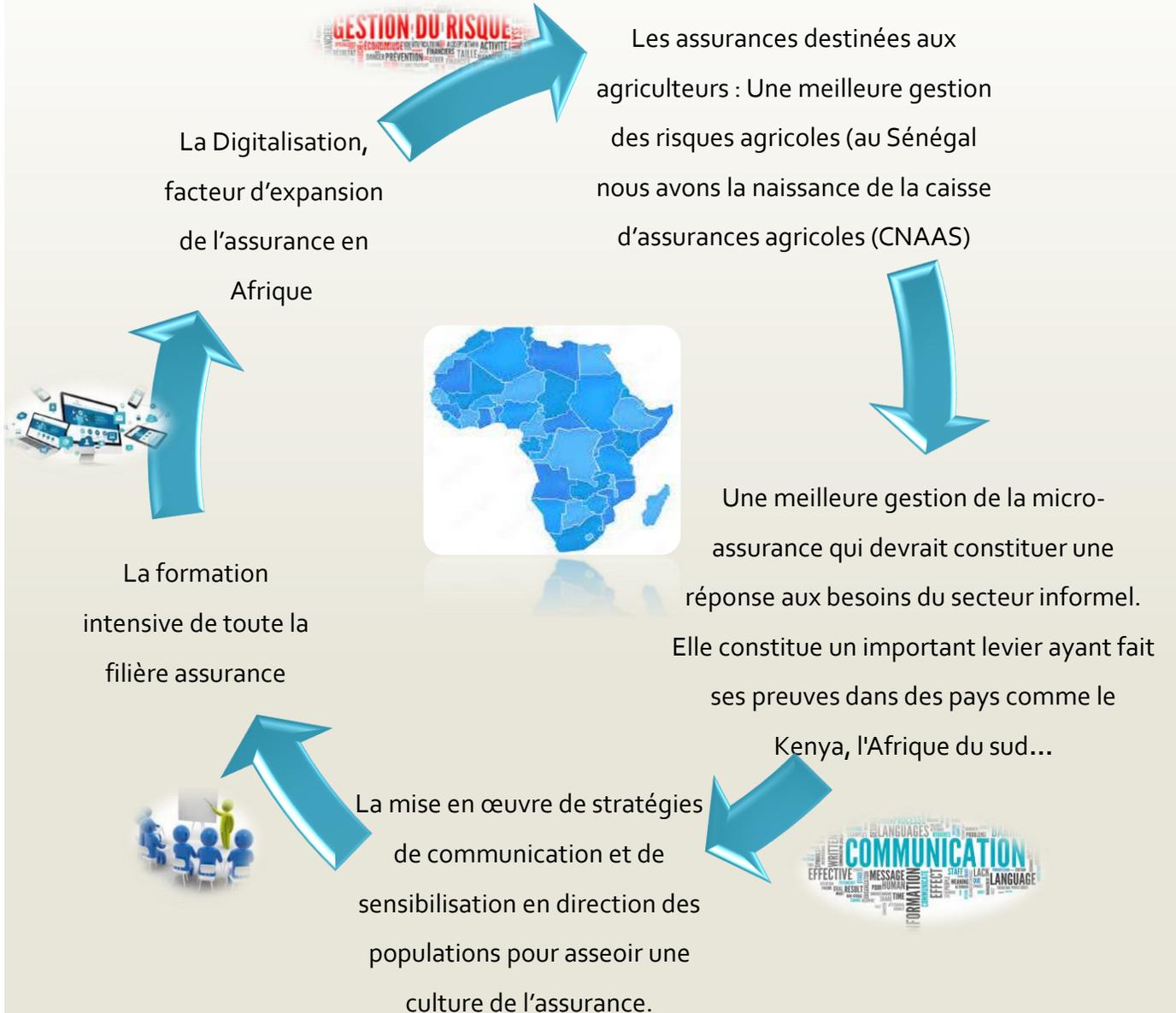
Les conditions de développement de l'assurance dans ce continent passent, entre autres, par :

L'intégration régionale qui permettrait d'intervenir sur un marché plus large en améliorant la compétitivité des assureurs. (Sur ce point, le marché de la zone CIMA constitue un bon exemple d'intégration économique)

Augmenter le nombre de risques obligatoires en mettant l'accent sur l'offre de produits attrayants (A adapter aux besoins des populations) : Ces produits doivent être accessibles non seulement financièrement mais également géographiquement et culturellement capables de résoudre concrètement les problématiques propres à l'Afrique

CONCLUSION : L'ASSURANCE AFRICAINE, UN POTENTIEL À EXPLOITER

L'assurance peut être un vecteur efficace pour le développement de l'Afrique. Les conditions de développement de l'assurance dans ce continent passent, entre autres, par :



CONCLUSION : L'ASSURANCE AFRICAINE, UN POTENTIEL À EXPLOITER

Le Digital peut être la solution pour relever les défis liés à :



L'augmentation des primes avec l'acquisition d'une nouvelle clientèle ultra connectée

L'amélioration de l'image des assureurs grâce à une communication multicanale avec les clients et une transparence accrue.

La lutte contre la fraude ciblée (fraude à l'accès, surfacturation, assurances multiples et cumulatives...) - La lutte contre la fraude ciblée (fraude à l'accès, surfacturation, assurances multiples et cumulatives...)

La diminution des coûts de gestion

L'amélioration du taux de pénétration

CONCLUSION : L'ASSURANCE AFRICAINE, UN POTENTIEL À EXPLOITER

Le Digital peut être la solution pour relever les défis liés à :



Le recours à la technologie pour l'amélioration et l'extension des réseaux de distribution

L'avenir du secteur des assurances en Afrique se jouerait ainsi à travers le secteur du digital et plus particulièrement via celui du mobile : sur un continent où 660 millions d'habitants disposent d'un smartphone, il est désormais essentiel de miser sur les innovations digitales : *« les smartphones deviennent incontournables pour agrandir la base clients d'un assureur, mais surtout pour enrichir son offre de service. En investissant le mobile, ils étoffent leur gamme de produits et renforcent leur part de marché et image de marque – indispensable sur ce type de services »*

A VOS QUESTIONS !



Risk Manager, comment évoluez-vous dans ce contexte de changement rapide?

Pour la première fois, la seule et unique enquête pour et sur les Risk Managers est désormais *internationale!*

Participez à l'enquête!

Ouvert de janvier à mars 2024



FERMA
Anticipating changes
Shaping the future

In partnership with



& in collaboration with



CLUB FRANCORISK



31^{èmes} rencontres
DU RISK
MANAGEMENT

**Merci à tous nos
partenaires !**



POUR
DU *l'amour*
RISQUE

07 AU 09
FÉVRIER 2024
DEAUVILLE

MERCI !