



UMOA-Titres

Bâtir un Marché intégré des Titres Publics

**Nouveaux métiers support de
l'assurance**

Finance et Investissement

**42^{ème} Assemblée Générale de la FANAF
Kigali, Février 2018**

SOMMAIRE

- I. La fonction Finance – Investissement aujourd’hui**
- II. Un marché de l’Assurance Africaine en mutation**
- III. S’adapter, une obligation**
- IV. Nouvelle organisation pour une gestion optimale**
- V. Avantages de la gestion active des investissements**
- VI. Nous contacter**

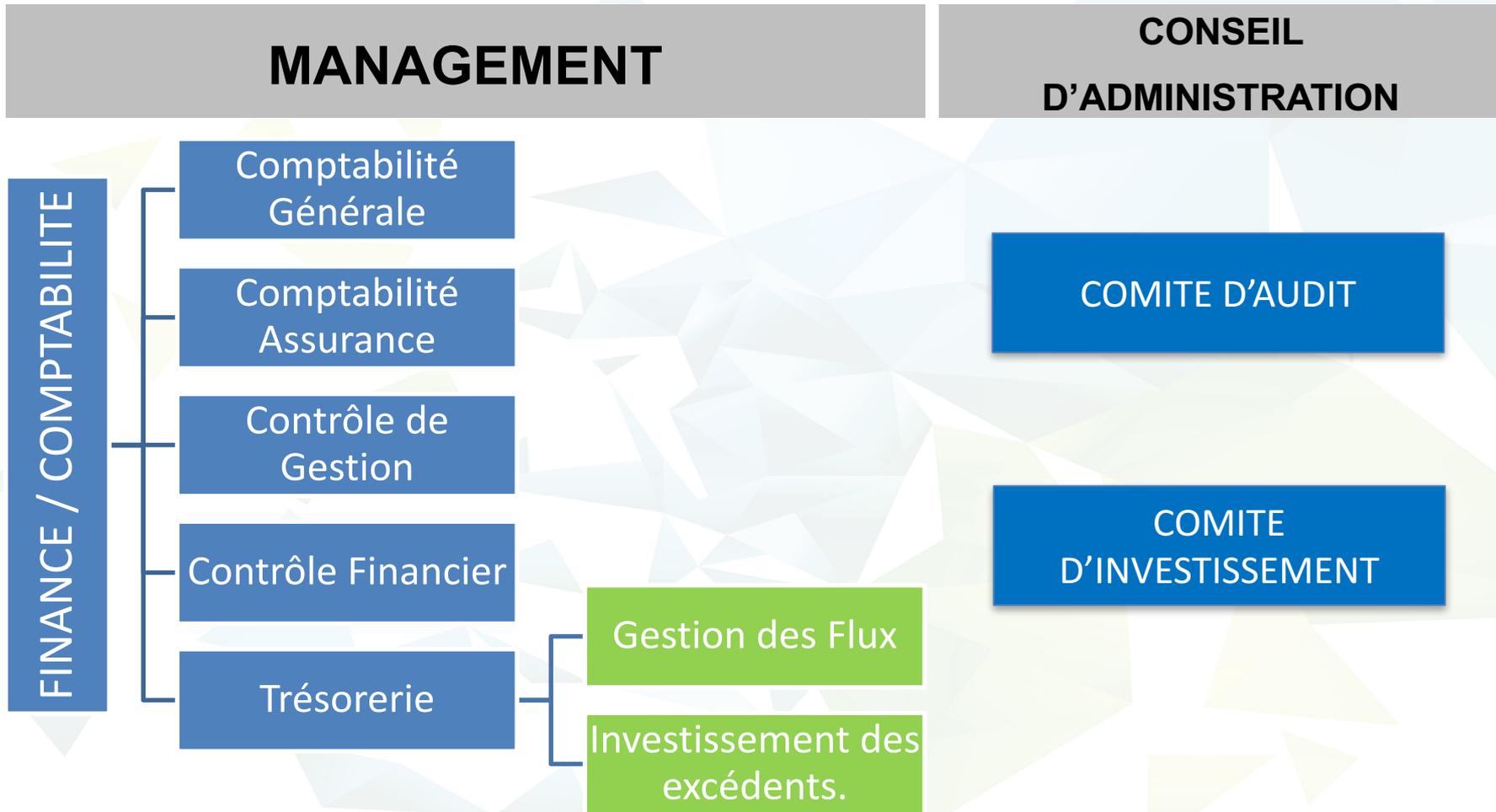


UMOA-Titres

Bâtir un Marché intégré des Titres Publics

I – La fonction Finance – Investissement aujourd’hui

LA FONCTION FINANCE - COMPTABILITE

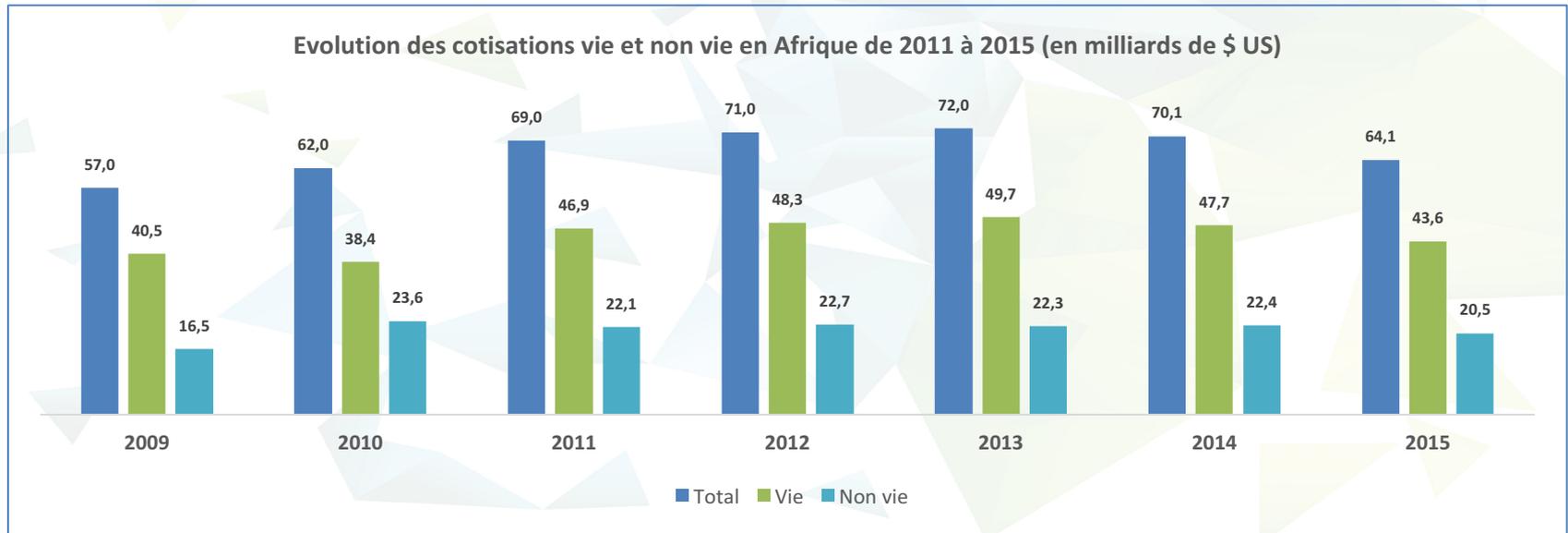




II – Un marché de l'assurance en pleine mutation.

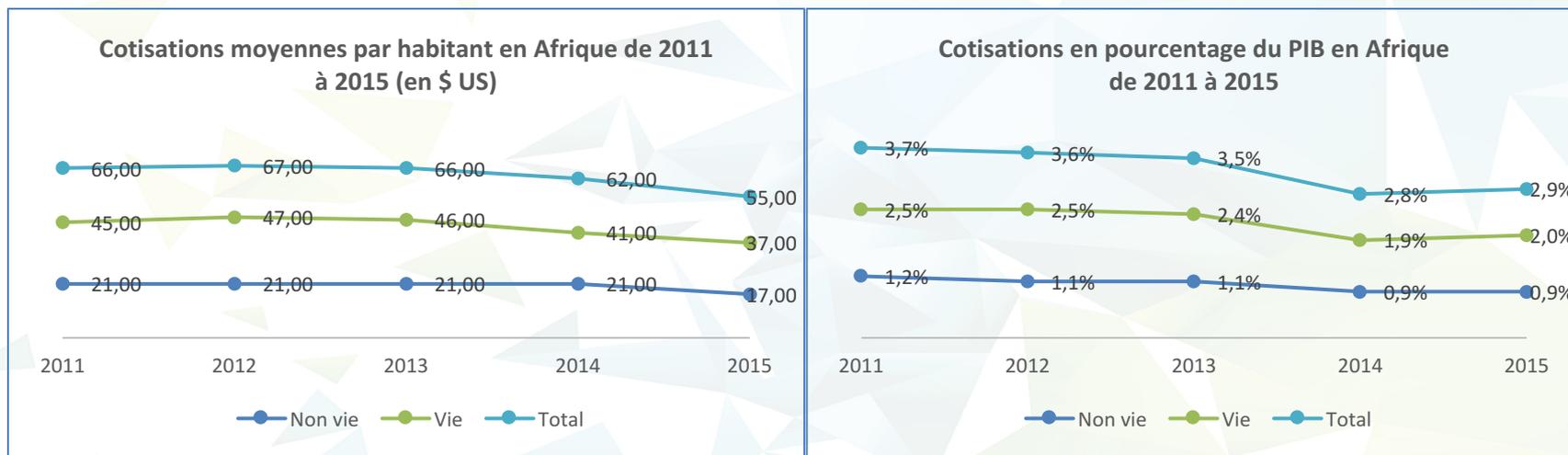
MUTATION DE L'ENVIRONNEMENT DE L'ASSURANCE EN AFRIQUE

- ❖ Le marché mondiale de l'assurance atteint 4 732,18 milliards de dollars US en 2016 (source: sigma). L'Afrique représente 1,5%. Il connaît une stagnation de sa croissance depuis 2011 en terme de primes collectées.
- ❖ Sur les périodes 2011 à 2015, le montant des cotisations ainsi que la répartition vie/non vie à tendance à stagner (source: FANAF)



MUTATION DE L'ENVIRONNEMENT DE L'ASSURANCE EN AFRIQUE

- ❖ Le boom démographique dans certaines régions combiné à une augmentation de l'espérance de vie.



- ❖ Une stagnation des cotisations moyennes par habitant.
- ❖ Une stagnation des cotisations en pourcentage du PIB.

MUTATION DE L'ENVIRONNEMENT DE L'ASSURANCE EN AFRIQUE

- ❖ Industrie de l'assurance sujette aux cycles et conjonctures économiques et financiers.
- ❖ Changement des canaux de distribution avec la digitalisation et le e-assurance.
- ❖ Mutation des types et sources de risque: la diversification des secteurs à couvrir, introduction du risque climatique.
- ❖ Changement réglementaire
- ❖ **Changement de paradigme:** Gestion des flux financiers (primes + rendements financiers > sinistres + dépenses de gestion) vs Gestion du rendement sur Capital risque.

Les actionnaires exigent une plus forte rentabilité de leurs investissements et proportionnelle aux risques.

MUTATION DE L'ENVIRONNEMENT DE L'ASSURANCE EN AFRIQUE

- ❖ Des attentes différentes des clients et des acteurs:
 - ❖ Financement de l'économie
 - ❖ Service de proximité mais aussi à l'international.
 - ❖ De meilleurs rendements dans le cadre de l'assurance avec des périodes de couvertures plus longues.
 - ❖ Une assurance oui mais des services financiers aussi: retraite, vie, étude....
- ❖ ***Une forte croissance démographique en Afrique couplée au développement d'une classe moyenne de plus en plus aisée avec de nouveaux besoins constituent un fort potentiel pour les assureurs.***



NOUVEAU CONTEXTE OPERATIONEL EN AFRIQUE

Un Contexte structurellement en pleine mutation

Les cotisations (vie et non vie) en stagnation

Un ratio cotisation/PIB en baisse

Une cotisation moyenne par habitant en baisse

commissions/primes en hausse

Frais généraux/primes en hausse

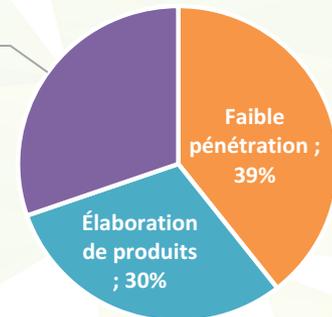
Clientèle plus exigeante et plus informée

Faiblesses du marché



Opportunités du marché

Utilisation accrue de la technologie; 30%



Source: Organisation des Assurances Africaines - Baromètre 2017 de l'assurance en Afrique – résultats de sondage

CHANGEMENTS STRUCTURELLES DE L'INDUSTRIE

- ❖ Relever ces défis et développer ce marché appelle, entre autres, l'innovation en termes de produits, des transformations organisationnelles, une communication plus directe avec les cibles, une diversification des sources de rendement, une optimisation des coûts mais surtout **une meilleure rentabilité des investissements.**

Refonte totale du business model et Révolution dans la chaîne de création de valeurs en faisant preuve d'innovation pour garantir leur résilience financière.

- ➔ **Spécialisation des métiers et des expertises au sein de l'industrie.**
- ➔ **Passage la gestion classique de polices d'assurances vers une diversification autant horizontale que verticale.**
- ➔ **Mouvement de consolidation voir de création de grand groupe d'assurance: NSIA, AXA, SUNU, ALLIANZ, Saham**



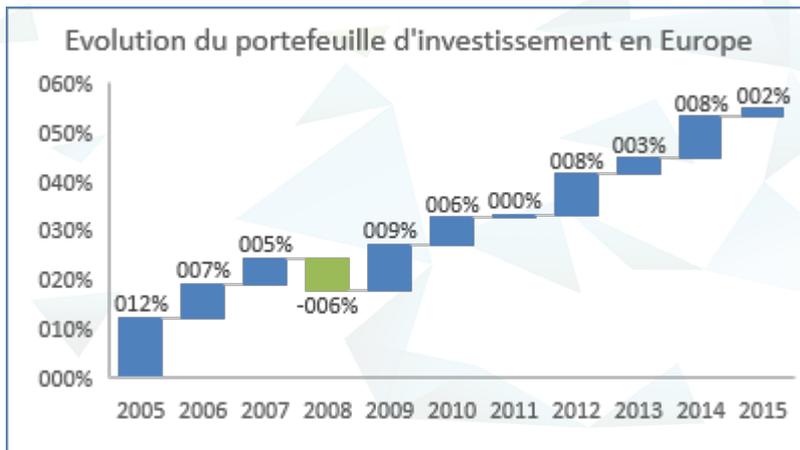
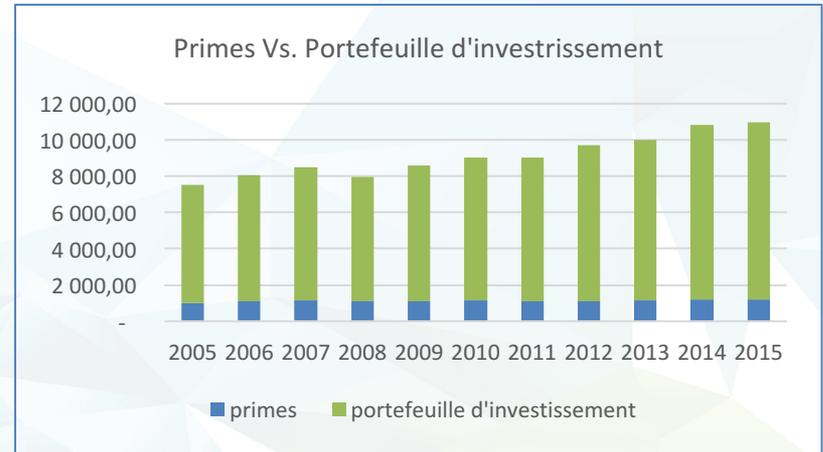
III – S’adapter, une obligation

LA NOUVELLE CHAÎNE DE CREATION DE VALEUR

- ❖ L'activité assurantielle intrinsèque n'est plus la seule et principale source de rentabilité. L'industrie se doit de proposer de nouveaux services pour améliorer sa rentabilité.
 - ❖ Les grandes compagnies d'assurances devront se muéer en groupe multi-services financiers qui propose des prestations au-delà de l'assurance « classique ». Ce sont à présent des acteurs clés du financement des économies.
- L'assureur d'aujourd'hui ne peut plus être cantonné uniquement à la « gestion des polices d'assurance ».**
- C'est à présent un fournisseur de services financiers globalisés.**

NOUVEAU PARADIGME DES ASSUREURS: cas du marché européen

- Malgré une stagnation de la collecte des primes, les assureurs européens poursuivent leur investissement (50% de hausse cumulée entre 2005 et 2015)
- La stratégie d'investissement devient un vecteur d'accroissement de la rentabilité des assureurs.
- **→ La gestion d'actifs représenterait 66% de la future rentabilité des compagnies d'assurance*.**
Cela appelle un changement de paradigme

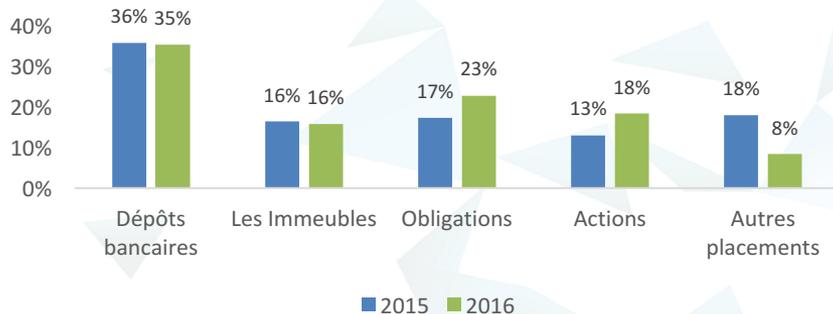


Source: insuranceeurope.eu

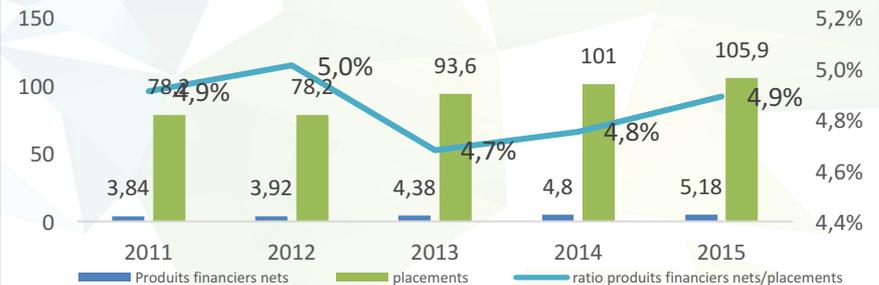
PLACEMENTS EN ZONE FANAF

- ❖ La part des « Liquidités » dans les placements vie et non vie en 2016 sensiblement comme en 2015 est de loin la plus importante avec 35%.
- ❖ Viennent ensuite pour 2015, les « Obligations » (18%) puis l'« Immobilier » (17%) et (16%) pour « Autres ».
- ❖ Pour rappel, les placements obligataires représentent plus de 65% du portefeuille d'investissement en zone OCDE.

Evolution de la répartition des placements en zone FANAF 2015 à 2016



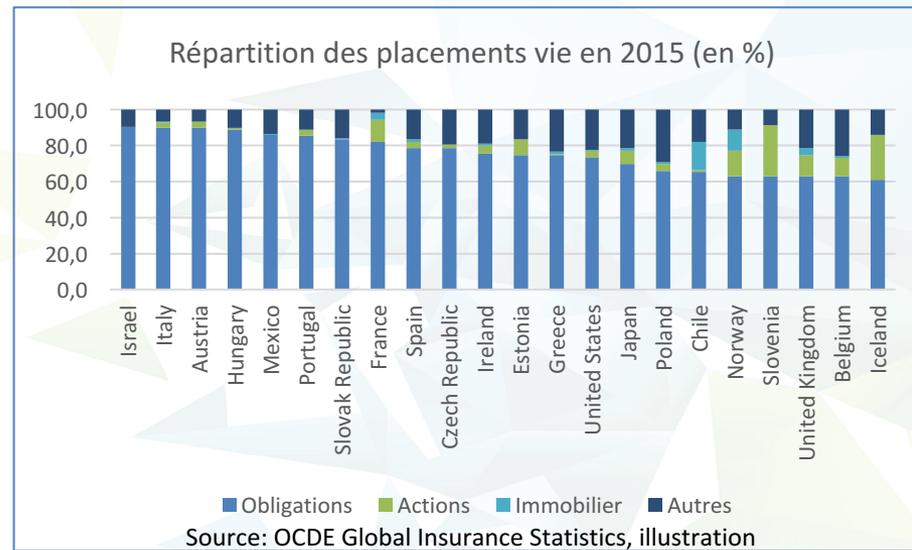
Produits financiers net et placements en 2016 (en milliards de FCFA)



Source: FANAF

MARCHE DE L'ASSURANCE : PLACEMENTS EN ZONE OCDE

- Sur le marché OCDE Les placements sont largement dominés par les investissements en obligations d'Etats.



- Pour rappel, en zone CIMA, le ratio d'engagement exige un investissement compris entre 15% et 40% en obligations d'Etat. Par ailleurs, 50% des placements doivent se faire sur le marché domestique

NOUVEAUX DEFIS/NOUVEAUX METIERS

- ❖ Le marché de l'assurance au niveau africain devra également relever des défis similaires
- ❖ Cela nécessitera une spécialisation des structures, des fonctions et des ressources humaines allouées



- ❖ **Les compagnies d'assurance africaines devront opérer une mutation et spécialisation des métiers pour une résilience à un environnement en profonde transformation.**
- ❖ **Les fonctions de Finance et d'investissement représenteront dorénavant des centres névralgiques dans la chaîne d'optimisation de la rentabilité des compagnies d'assurance**

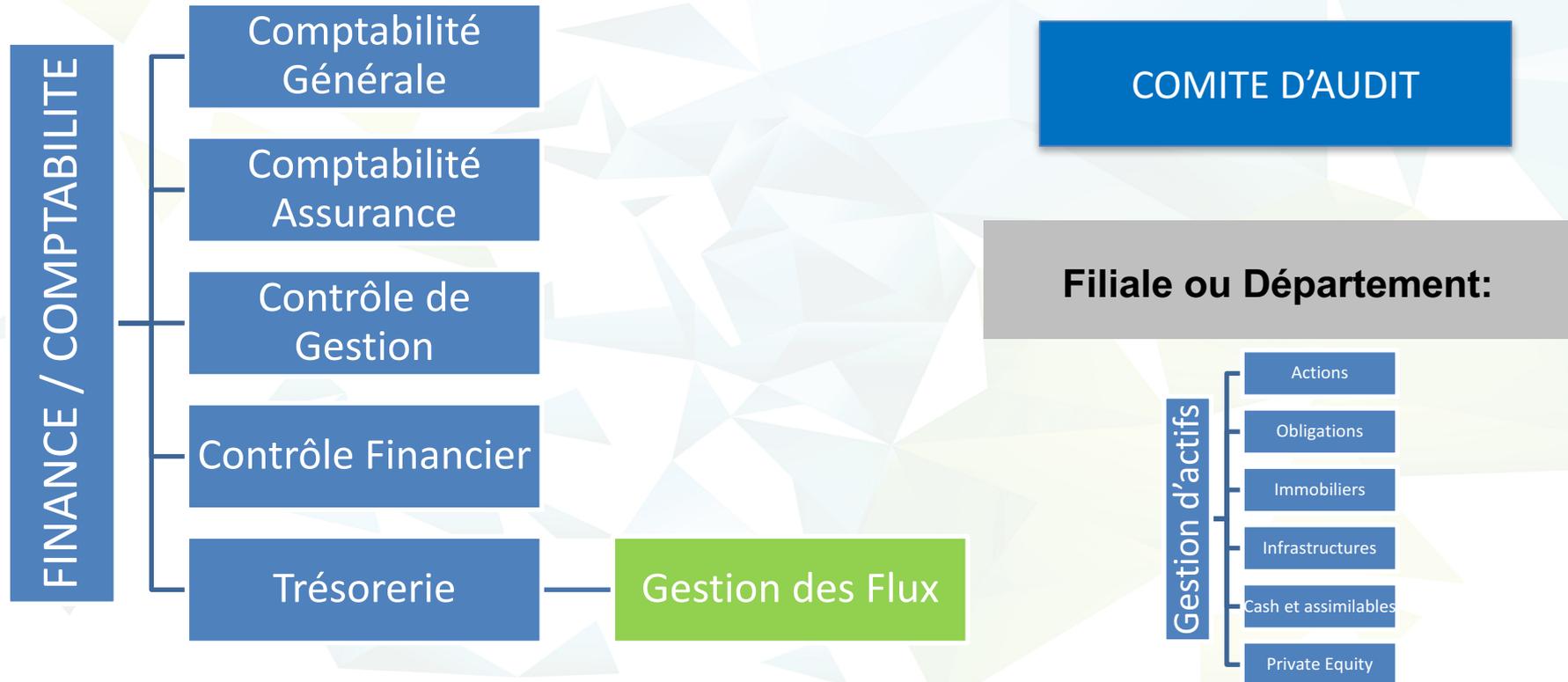


IV – Nouvelle organisation pour une gestion optimale

DEMAIN : LA FONCTION FINANCE – COMPTABILITE

MANAGEMENT

**CONSEIL
D'ADMINISTRATION**



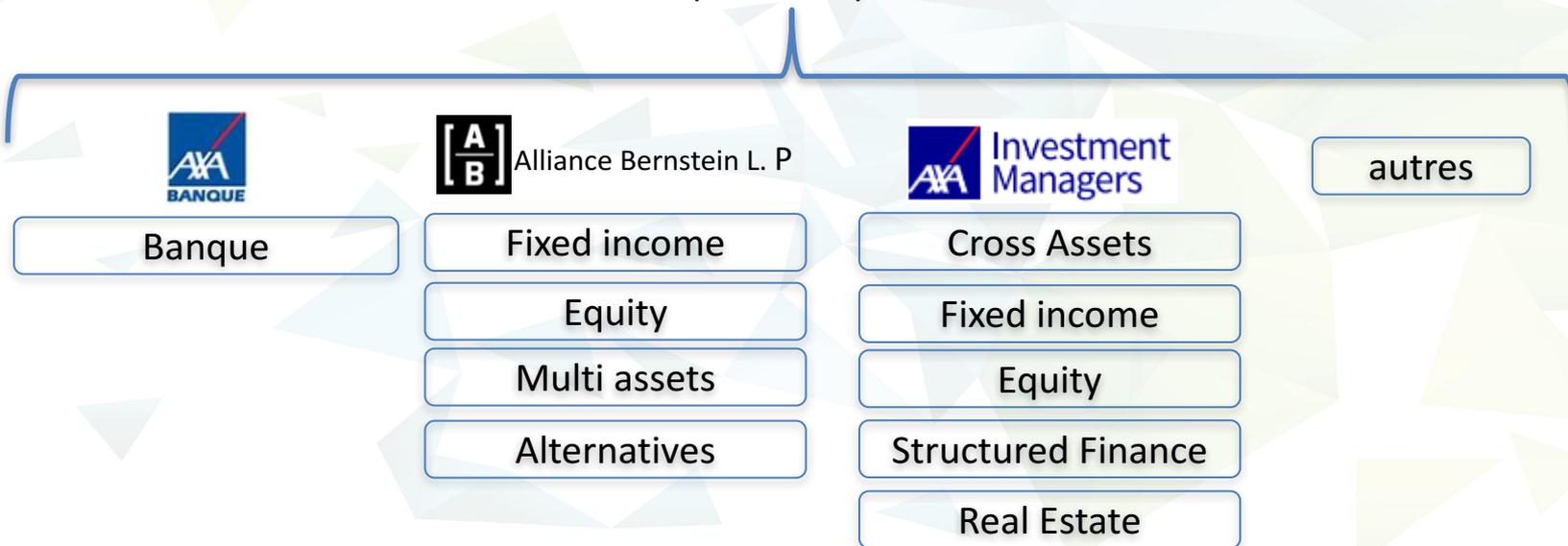
DIVERSIFICATION DANS LA GESTION D'ACTIFS: le cas de AXA



Chiffre d'affaire: 100 milliards € (2016)

Actifs sous gestion: 1 430 milliards € (2016)

- 50% pour compte propre
- 50% pour compte de tiers





V – Avantages de la gestion active des investissements

Avantages de la Gestion active des Investissements (GAI)

- ❖ Diversification des sources de revenus: L'activité assurantielle intrinsèque n'est plus la seule et principale source de rentabilité.
- ❖ Mise en place de groupe multi-services et optimisation du réseau de distribution: des prestations au-delà de l'assurance « classique ».
- ❖ Mutation vers acteurs clés du financement des économies: devenir un acteur de la mobilisation de l'épargne.
- ❖ Bénéfice de la spécialisation et les externalités positives.
- ❖ Une meilleure rentabilité des investissements et un meilleur suivi donc une meilleure gestion du risque.

Des rendements en hausse sur toutes les maturités: MTP

Maturité à l'émission	TMP/ RMP au 31/12/2016	TMP/ RMP au 31/12/2017	Variation Déc. 2016-Déc 2017
1 mois	3,52%	4,91%	39,49%
3 mois	3,76%	5,53%	47,07%
6 mois	4,82%	5,76%	19,50%
1 an	4,90%	5,99%	22,24%
2 ans	5,30%	5,78%	9,06%
3 ans	5,69%	6,84%	20,21%
5 ans	6,17%	6,68%	8,27%
7 ans	6,25%	6,87%	9,92%
10 ans	-	6,64%	-
11 ans	-	7,22%	-

Développement du marché secondaire (suite)

Montant nominal transigé par émetteur





V – Nous contacter



UMOA-Titres

Bâtir un Marché intégré des Titres Publics

Nous contacter

Adresse

Avenue Abdoulaye FADIGA
Annexe 10^e étage du Siège de la BCEAO

Secrétariat: +221 33 839 1010

Email : info@umoaTitres.org

Site internet : www.umoaTitres.org

Nous sommes également présents sur les supports suivants :



MERCI



UMOA-Titres

Bâtir un Marché intégré des Titres Publics

Email : agenceumoatitres@umoatitres.org • Website : www.umoatitres.org