

PROBLÉMATIQUE DE L'ASSURANCE DES GRANDS RISQUES EN AFRIQUE

LE 12 FÉVRIER 2016

Cheikh BA
Directeur Général

Assur Conseils Marsh - Dakar

Sommaire

- Introduction : quelques chiffres significatifs
- Problématique des grands risques en zone FANAF:
 - Qu'est ce qu'un grand risque ?
 - Capacité, solvabilité, solidité financière
 - Compétence des assureurs, des intermédiaires et auxiliaires
 - Contenu, langue, devise et tarification du contrat
- Comment résoudre cette problématique ?
 - Règlementation
 - Capacité, solvabilité, solidité financière
 - Compétence des assureurs, intermédiaires et auxiliaires
 - Conclusion

Introduction : quelques chiffres significatifs (1)

- Avant de parler de l'assurance des grands risques, il faut rappeler quelques données incontournables sur le marché mondial de l'assurance et la place de l'Afrique dans ce marché:

	Primes 2013 en Mds de USD	% des primes mondiales
Amériques	1 568	33,8%
Nord	1 384	29,8%
Sud	184	4,0%
Europe	1 631	35,2%
Ouest	1 556	33,5%
Est/centrale	75	1,6%
Asie	1 279	27,6%
Japon/Chine/Corée	822	17,7%
Autre	457	9,8%
Afrique	72	1,6%
Afrique du Sud/Maroc	54	1,2%
Autres	18	0,4%
Océanie	90	1,9%
Total Mondial	4 640	

Introduction : quelques chiffres significatifs (2)

- A titre d'exemple voici une comparaison de la zone FANAF avec le Maroc:

	FANAF	MAROC
Primes totales non vie(1)	1,04 Md €	1,7 Md €
Sociétés non vie	100	7
Moyenne de CA par Cie	10 Mio €	200 Mio € (2)
CA de la plus grande Cie	52 Mio €	302 Mio €
CA de la plus petite Cie	2,7 Mio €	104 Mio €

(1) Chiffres 2013 pour la FANAF, 2014 pour le Maroc

(2) 7 compagnies se partagent 83% du marché non vie et sont celles susceptibles d'assurer des grands risques

Problématique de l'assurance des grands risques

Qu'est-ce qu'un grand risque ?

Faute de définition précise, on peut approcher la notion de grand risque de deux manières :

- Par la taille : les valeurs assurées sont « énormes », en tout cas bien au-delà des capacités en réassurance achetées par les compagnies du marché
- Par leur nature : activités à haut risque, garanties spécifiques (certains type de RC)
- En tout état de cause un risque qu'on ne peut ou ne veut pas couvrir dans le cadre de opérations usuelles d'un marché d'assurance
- Le grand risque fait donc appel à de la capacité « étrangère » : certains appellent cela « délocalisation » et crient au scandale, **en oubliant que, dans la plupart des cas, la délocalisation est avant tout le résultat de l'incapacité du marché à fournir une solution appropriée, conforme aux besoins des clients.**

Problématique de l'assurance des grands risques

Capacité, solvabilité, solidité financière

Quelques idées reçues :

- Les assureurs locaux n'ont pas de capacité
- Ils ne sont pas solvables
- Leur solidité financière est douteuse

Et, de fait :

- Malgré les rétentions obligatoires, la quasi-totalité des grands risques est cédée en réassurance (y compris traités)
- Les assureurs sont plus des courtiers de réassurance que des preneurs de risques,
- On contourne facilement le code CIMA ou les lois restreignant le fronting

En conséquence : les grands risques continuent à « échapper » aux marchés locaux puisque les assureurs semblent plus intéressés par les commissions de fronting et comptabiliser les primes brutes de manière virtuelle.

Problématique de l'assurance des grands risques

Compétence des assureurs, intermédiaires et auxiliaires

Assurer des grands risques n'est pas qu'une affaire de capacité ou de solvabilité. Il faut aussi des compétences pour acquérir de la crédibilité.

- Coté assureurs : tant en souscription, qu'en prévention/ingénierie, qu'en gestion de sinistres.
- Coté intermédiaires, très peu sont au fait de la problématique grands risques
- Côté auxiliaires : nous manquons terriblement d'experts compétents et d'avocats spécialisés

Et, de fait, puisque, comme vu précédemment pour la capacité/solvabilité, les grands risques échappent aux marchés, les assureurs n'acquièrent aucune compétence en la matière et le savoir faire reste en dehors du continent Africain. C'est un cercle vicieux

Problématique de l'assurance des grands risques

Contenu, langue, devise et tarification du contrat

La quasi-totalité des grands risques a des polices d'assurance sur mesure qui contiennent des clauses bien spécifiques à leur métier ainsi que des dispositions relatives au financement des projets (clauses « prêteurs »). Et souvent, ces polices sont en langue anglaise.

Parfois également, que ce soit pour les projets faisant l'objet de financements internationaux ou en raison de la devise utilisée par les réassureurs, il est demandé que le contrat soit libellé en une monnaie « forte », souvent le dollar américain.

Enfin, les conditions proposées par les réassureurs sont celles du marché mondial, et donc trop basses souvent pour les assureurs locaux qui ne conservent donc pas de rétention, ou engrangent des pertes lourdes s'ils conservent...

Il n'est généralement pas possible de trouver des polices satisfaisant aux besoins des grands comptes y compris en termes de compétitivité : comme les problèmes de capacité et de compétence, ce manque de solutions et de concepts adaptés contribue à ce phénomène « échappatoire » des grands risques.

Comment résoudre la problématique de l'assurance des grands risques

Règlementation

Au cours des dernières années on a vu apparaître des lois restreignant la pratique du fronting - ce qui concerne essentiellement les grands risques.

On a instauré :

- des rétentions minimum (CIMA, Algérie)
- des interdictions de fronting (Ghana, Mauritanie)
- des sociétés de réassurance contrôlant les cessions en fac (SCR au Maroc)

Les résultats sont mitigés :

- La rétention minimale n'est pas respectée à 100%, souvent en raison des conditions et tarification des polices, et il y a peu de contrôles réels
- Le fronting est souvent autorisé par les autorités, car les assureurs locaux ne peuvent porter le risque
- Si la SCR a permis de structurer le marché marocain, elle continue à céder l'essentiel des grands risques faute de capacité locale.

Règlementer n'est donc pas suffisant

Comment résoudre la problématique de l'assurance des grands risques

Capacité, solvabilité, solidité financière. :

Les chiffres examinés en introduction sont éloquentes :

- Aucune compagnie de la zone FANAF n'a la taille critique suffisante pour accéder au marché de la réassurance en position de force .
- On pourrait penser que ce n'est pas le cas pour les groupes, mais comme généralement la réassurance est achetée au niveau de la maison mère dans leur pays d'origine, les grands risques qu'ils couvrent échappent également au marché local.
- Très peu de nos compagnies sont notées par une agence de notation internationale

Deux pistes :

- 1) Concentrer les marchés, c'est-à-dire réduire le nombre d'assureurs afin que les compagnies atteignent la taille critique, tant pour l'achat de réassurance, la compétence, que pour pouvoir être notées.**
- 2) Profiter des vecteurs existants (CICA Re, Afica Re) pour acheter de la réassurance en commun et que ces vecteurs contrôlent les cessions**

Comment résoudre la problématique de l'assurance des grands risques

Compétence des assureurs, intermédiaires et auxiliaires

Règlementer et concentrer les marchés ne servira à rien si les acteurs du monde l'assurance ne sont pas reconnus au plan international.

- Les assureurs ne sont pas que des fournisseurs d'assurance : ils doivent faire preuve d'une compétence pointue pour analyser les risques et proposer des solutions conjointement avec les intermédiaires et les clients.
- Les auxiliaires (experts, avocats) doivent aussi être des interlocuteurs crédibles

Deux pistes :

- 1) Lancer des programmes de recrutement de candidats à haut potentiel pour attirer l'élite dans nos métiers**
- 2) Lancer des programmes de formation exigeants pour tous les cadres et techniciens afin de leur permettre d'être reconnus internationalement**

Comment résoudre la problématique de l'assurance des grands risques

Conclusion

- Eviter la **délocalisation totale** des grands risques est possible.
 - Pas besoin de réglementation supplémentaire :
 - Il faudrait commencer par contrôler sérieusement l'application des règles existantes, sanctionner les contrevenants et surtout comprendre **pourquoi** on délocalise.
 - Si les législations sont trop contraignantes les grands risques obtiennent assez facilement des dérogations de la part des gouvernements...
 - Le respect de la législation et la « relocalisation » dépendront essentiellement :
 - de la crédibilité des assureurs sur le plan financier (capacités, solvabilité etc.) : ce qui signifie concentration et maîtrise de la réassurance hors zone
 - de la crédibilité technique et professionnelle des différents acteurs
 - Et bien sûr il faudrait que la montée en puissance de la « relocalisation » soit progressive

Faute de quoi, les grands risques continueront d'aller chercher ailleurs ce qu'ils ne trouvent pas ici ! Il faut donc que nous sachions nous remettre en cause !



MARSH S.A.S.

Société de courtage d'assurances - Société par Actions Simplifiée

Capital 5.807.566,00 Euros - RCS Nanterre : 572 174 415 - n° ORIAS 07 001 037 - www.orias.fr

n° TVA intra-communautaire : FR 05 572 174 415

Siège social : Tour Ariane - 5, Place des Pyramides - 92800 Puteaux

Assurance de responsabilité civile professionnelle et Garantie financière conformes aux articles L512.6 et L512.7 du code des assurances