



**IMPACT DES EVOLUTIONS SOCIO-  
ECONOMIQUES ET DE L'INNOVATION SUR LES  
METIERS, L'OFFRE ET LA DEMANDE  
D'ASSURANCE A L'HORIZON 2030**



**Géraldine MERMOUX**  
**Directrice Générale Associée FINACTU**  
**Février 2016**

❑ **Introduction**

❑ **Partie 1. Première évolution structurante : l'explosion de l'assurance épargne**

❑ **Partie 2. Seconde évolution structurante : un secteur de plus en plus sophistiqué**

❑ **Partie 3. Troisième évolution structurante : l'accélération de la création-destruction va révolutionner l'offre**

## Pourquoi se projeter à 15 ans ?

**Cette accélération de l'histoire va-t-elle se poursuivre ?**

**Pour répondre, il faut analyser les grandes causes sous-jacentes**

- Le rythme de l'histoire s'accélération, en 5 ans l'assurance africaine a connu plus de changements que pendant les 40 ans qui ont précédé :
  - Une explosion de la concurrence
    - ÿ En intensité : de plus en plus d'offres
      - En 2015, Axa et la SAAR, Saham, la CIF/AO ont reçu l'agrément de la CRCA pour s'implanter respectivement en Côte d'Ivoire, au Gabon, et au Bénin. Wafa a obtenu son agrément vie au Cameroun (Vie) et au Sénégal (Vie et Non Vie) en 2015
      - Libéralisation du secteur comme celle à venir en RDC en 2016
    - ÿ L'émergence de grands groupes régionaux dont la solvabilité est de plus en plus importante (NSIA, Saham, etc.)
  - Un renforcement drastique du contenu et du respect des exigences réglementaires
    - ÿ Solvabilité générale : augmentation du capital minimum, des règles plus strictes sur le capital consolidé
    - ÿ Normes comptables : provisionnement des impayés (art. 13)...
    - ÿ Agréments CRCA : 8 retraits d'agrément entre 2008 et 2013
  - L'informatisation à marche forcée des systèmes de gestion

## Six tendances de fond qui impacteront l'assurance africaine d'ici 2030 (1/3)

- ❑ **Tendance 1** : l'explosion démographique du continent
  - La population africaine va passer de 1 milliard aujourd'hui à 1,6 milliard en 2030 (de 14% à 19% de la population mondiale)
  - Les jeunes (0-24 ans) vont passer de 715 millions en 2014 à 958 millions en 2030, soit 60% de la population africaine d'alors
- ❑ **Tendance 2** : la mondialisation des économies africaines
  - En 5 ans, le Rwanda a multiplié par 3 le montant des IDE reçus notamment via une amélioration de son cadre réglementaire
  - L'accord général de libre-échange des pays de l'Union africaine va accélérer les investissements étrangers
- ❑ **Tendance 3** : l'enrichissement du continent et de sa population
  - Le PIB/habitant en Afrique va doubler dans les 15 ans (de 1 953 US\$ en 2014 à 4 683 en 2030)
  - Il va augmenter 2 fois plus vite ici en Afrique qu'en Europe
  - La classe moyenne va augmenter de 50% d'ici 2025
  - La consommation des ménages devrait croître de 16% par an

## Six tendances de fond qui impacteront l'assurance africaine d'ici 2030 (2/3)

- ❑ **Tendance 4** : le développement technologique du continent
  - 8% d'utilisateurs Internet par an en plus en Afrique subsaharienne faisant passer le taux de pénétration de l'accès à internet de 15% de la population en 2010 contre 25% en 2030
  - En 2017, un taux de pénétration de la téléphonie mobile sera de 38% en Afrique subsaharienne contre à peine 15% en 2007
- ❑ **Tendance 5** : le dérèglement climatique et la tension croissante sur l'autosuffisance alimentaire
  - L'Afrique est le 2ème continent le plus touché par les catastrophes naturelles engendrant 8,2 millions de réfugiés climatiques en 2012
  - La fréquence et la sévérité des événements climatiques vont augmenter : par exemple, hausse du niveau des océans => accroissement des zones inondables. Mais 25% de la population africaine réside à l'intérieur d'une bande côtière profonde de 100 km
  - Avec un réchauffement de 1,5 à 2 °C, sécheresse et aridité rendront entre 40 et 80% des terres agricoles impropres à la culture du maïs, du millet et du sorgho à l'horizon 2030-2040 en Afrique

## Six tendances de fond qui impacteront l'assurance africaine d'ici 2030 (3/3)

- ❑ **Tendance 6** : l'explosion programmée de certains systèmes de protection sociale
  - D'après la Banque mondiale, la capacité des actifs à cotiser pour les inactifs retraités s'amenuise progressivement : 2 salariés cotisent pour 1 retraité au Sénégal en 2010 contre 6 pour 1 dans les années 1970
  - En Afrique subsaharienne, le nombre de personnes en âge à la retraite devrait doubler d'ici 2030 alors que seulement 5% des actifs cotisent au régime de retraite. « Si rien n'est fait, c'est tout le système de retraite actuel qui s'effondrera » prévient l'AISS
  
- ➔ ❑ Quand on combine ces 6 tendances de fond, 3 grandes évolutions structurantes se dégagent pour l'assurance africaine

❑ **Introduction**

❑ **Partie 1. Première évolution structurante : l'explosion de l'assurance épargne**

❑ **Partie 2. Seconde évolution structurante : un secteur de plus en plus sophistiqué**

❑ **Partie 3. Troisième évolution structurante : l'accélération de la création-destruction va révolutionner l'offre**

## Une modification profonde des causes du retard de l'assurance vie d'ici 2030

- ❑ En Afrique subsaharienne aujourd'hui, l'assurance-vie représentante moins de 0,5% du PIB contre 4% à l'échelle mondiale
- ❑ Mais les tendances de long terme vont modifier les causes de ce retard

L'évolution de la **demande** dans les 15 prochaines années sera favorable à l'assurance vie

Les causes de la faiblesse de l'assurance vie...	... vont toutes disparaître par la force des grandes tendances du marché
Faibles capacités contributives des assurés	Explosion démographique + enrichissement de l'Afrique vont créer d'énormes capacités contributives
Faible motivation des épargnants	Les difficultés croissantes des régimes de retraite par répartition vont favoriser la demande

## Une modification profonde des causes du retard de l'assurance vie d'ici 2030

L'évolution de l'offre va aussi stimuler puissamment l'assurance vie

Les causes de la faiblesse de l'assurance vie...	... vont toutes disparaître par la force des grandes tendances du marché
Faible crédibilité des assureurs (mauvaises performances de l'IARD)	Spectaculaire amélioration de l'offre, qualitativement et quantitativement, sur l'assurance IRAD obligatoire, entraînant un regain de crédibilité des assureurs
Coût élevé de la distribution	L'assurance vie se développera quand la vente en ligne remplacera les vendeurs debout, dont les coûts grignotent les faibles rendements La bancassurance, qui est en train de se développer à grande vitesse, sera un puissant levier de croissance
Faibles opportunités d'investissement	Aujourd'hui, la rare épargne existante se loge dans les banques, lesquelles n'ont pas intérêt à développer les marchés financiers (pour rester dans une finance intermédiée). En tant qu'investisseur institutionnel, l'assurance est beaucoup plus dynamique et favorable aux bourses, qui vont donc se développer

### Un boom de l'assurance vie en Afrique est donc attendu à moyen terme

**Le rattrapage de l'assurance vie africaine a commencé : le meilleur est devant nous !**

- ❑ Cette expansion a déjà commencé en Afrique
  - Le chiffre d'affaires des assureurs vie a augmenté de 32% entre 2006 et 2010 contre une hausse de 19% à l'échelle mondiale
  - Leapfrog Investment et l'assureur Prudential Financial ont annoncé investir 350 millions US\$ dans l'assurance vie en Afrique en 2016
- ❑ L'Afrique représente un fort potentiel pour l'assurance vie
  - L'assurance vie de la zone CIMA, c'est 400 millions US\$ aujourd'hui
  - Si la zone avait le taux de pénétration du Maroc, ce serait 3 000 millions US\$
  - Si c'était celui de la France, ce serait 10 000 millions US\$
- ❑ Ce boom de l'assurance vie devrait être puissamment alimenté par la bancassurance. Deux exemples :
  - BCP (Maroc) a acquis les Banques ATLANTIQUE sans les compagnies d'assurance... puis a acheté les 4 compagnies (Côte d'Ivoire et Togo) en 2014
  - Capitalisant sur son réseau bancaire, Attijari est devenu le premier assureur vie en 15 mois en Tunisie

- ❑ **Introduction**
- ❑ **Partie 1. Première évolution structurante : l'explosion de l'assurance épargne**
- ❑ **Partie 2. Seconde évolution structurante : un secteur de plus en plus sophistiqué**
- ❑ **Partie 3. Troisième évolution structurante : l'accélération de la création-destruction va révolutionner l'offre**

### D'une « assurance-impôt » à une assurance active : la course aux bons risques

**Les assureurs africains sont déjà engagés dans cette course aux « bons risques », qui ne fait que commencer...**

- ❑ Nous allons passer d'une assurance passive (« assurance impôt ») à une assurance active, où :
  - les meilleurs assureurs attireront les « bons risques », engrangeront de bons S/P, dégageront de bonnes marges et pourront renforcer leur solvabilité, se développer, diminuer leur réassurance, s'étendre régionalement, etc.
  - les mauvais assureurs resteront avec les mauvais risques sur les bras, constateront des pertes, ne pourront plus les masquer en sous-estimant leurs provisions techniques, s'engageront dans une cavalerie classique en retardant les règlements, perdront les bons clients... puis disparaîtront !
- ❑ La différenciation des clients en termes de risques est le moteur du développement en Europe depuis 50 ans :
  - La naissance des mutuelles : sous-groupes d'assurés ayant un meilleur risque moyen que le reste de la population et désirant bénéficier d'une assurance adaptée à leur niveau de risque
  - L'innovation et l'amélioration de la qualité de service pour passer d'une concurrence par les prix à une sélection par la qualité
  - La sophistication des tarifications

### Cette sélection des risques entraînera une sophistication du secteur

- ❑ Cette nouvelle « guerre de la sélection des risques » entre assureurs africains va déclencher un enchainement de transformations en cascade :
  - Informatisation du secteur : la « matière première » de l'assureur, c'est l'information sur ses assurés, qui ne se traite qu'avec l'informatique
  - Sophistication des tarifications (bonus-malus ? tarification au km ? ...)
  - Amélioration de la qualité de service
  - Accroissement de la quantité de services
  - Augmentation du besoins en actuaires
  - Augmentation des besoins en formation
  - Inversion du rapport de force assureur/réassureur
  - Renforcement des fonds propres : la crédibilité financière de l'assureur comptait peu dans une « assurance-impôt » ; elle devient essentielle dans une vraie assurance
  - Notation / rating

### **Exemple 1 de conséquence de cette sophistication de l'offre**

- ❑ L'assurance CatNat et l'assurance agricole sont deux exemples de garanties inexistantes ou peu développées, alors même que l'Afrique est le continent qui en a le plus besoin !

### Exemple 2 de conséquence de cette sophistication de l'offre

- ❑ La surveillance du portefeuille :
  - Les assureurs se rendent compte qu'ils ont potentiellement dans les mains de l'or : l'information détaillée sur la sinistralité, par usage, par agent, par branche, par région, par garantie, par type de client, par véhicule, etc.
  - Combien l'utilisent aujourd'hui en Afrique ?
  - L'expérience de FINACTU en redressement de compagnie, c'est qu'une bonne surveillance du portefeuille (résiliation des mauvais risques, lutte contre la fraude...) peut faire gagner jusqu'à 20 points de S/P
  - Une surveillance de portefeuille stricte doit alimenter une politique de souscription sélective
  - La meilleure connaissance des risques permet de limiter la réassurance, voire de privilégier de la réassurance non proportionnelle, donc de conserver plus de marge

- ❑ **Introduction**
- ❑ **Partie 1. Première évolution structurante : l'explosion de l'assurance épargne**
- ❑ **Partie 2. Seconde évolution structurante : un secteur de plus en plus sophistiqué**
- ❑ **Partie 3. Troisième évolution structurante : l'accélération de la création-destruction va révolutionner l'offre**

### **Le processus de « destruction-crédation » est inhérent à la sophistication du secteur**

- ❑ Pendant très (trop ?) longtemps, les compagnies d'assurance les plus mal gérées ont été protégées par le cycle inversé de production, la capacité à sous-estimer les provisions, une régulation trop bienveillante, l'accumulation d'arriérés non provisionnés...
- ❑ Cela a gravement nuit au secteur tout entier :
  - les « canards boiteux » ont abimé l'image de tout le secteur : refus ou retard dans les règlements, peu de service, peu d'innovations, discrédit général...
  - Ils ont tiré les prix vers le bas (dumping et concurrence destructrice)
  - Cela a freiné l'entrée de nouveaux acteurs mondiaux, rebutés par une rentabilité faible

### Le processus de « destruction-crédation » est inhérent à la sophistication du secteur

- ❑ Avec la sophistication du secteur et l'exigence croissante de la demande, le rapport de force entre mauvais et bons assureurs s'est inversé :
  - Désormais, ce sont les bonnes compagnies qui dictent leur loi, imposent l'innovation, sélectionnent les bons risques et laissent les polices sinistrées, les mauvais usages ou les assureurs fraudeurs aux mauvaises compagnies
  - La concurrence par les prix, longtemps gagnée par les mauvais, laisse progressivement la place à une concurrence par la qualité, favorable aux bons assureurs
- ❑ Ce processus va entraîner plusieurs phénomènes :
  - La disparition accélérée des mauvaises compagnies :
    - ÿ cela pose un vrai problème pour la CRCA (chômage, sinistres non réglés, etc.)
    - ÿ que faire des PSAP qui ne seront jamais honorées ?

### Le processus de « destruction-crétion » est inhérent à la sophistication du secteur

- Ce processus va entraîner plusieurs phénomènes (suite) :
  - La concentration des acteurs du secteur : il faut être gros pour se maintenir dans cet environnement plus compétitif
    - ÿ Présent depuis longtemps, Allianz accélère sa croissance en Afrique depuis cinq ans. Il est notamment présent au Ghana, Congo, Cameroun, Côte d'Ivoire et Sénégal
    - ÿ Saham, présent dans plus de 20 pays en Afrique, est le 1<sup>er</sup> assureur africain (hors Afrique du Sud). Il avait acquis le groupe Colina en 2010 alors 1<sup>er</sup> assureur de la zone CIMA
    - ÿ Le Groupe SUNU, fort de 19 sociétés dans 11 pays, est n° 1 de l'assurance vie dans la zone CIMA
    - ÿ Une multiplication des rapprochements comme NSIA/NSIA Banque, BCP/Atlantique Assurance
  - Un Groupe comme AXA, qui vendait ses filiales jusqu'en 2003, est aujourd'hui en phase de redéveloppement et entend même s'étendre aux pays d'Afrique anglophone :
    - ÿ Prise de participation majoritaire dans Mansard Insurance, 4<sup>ème</sup> assureur du Nigéria, en 2014



**Vous remercie de votre attention**