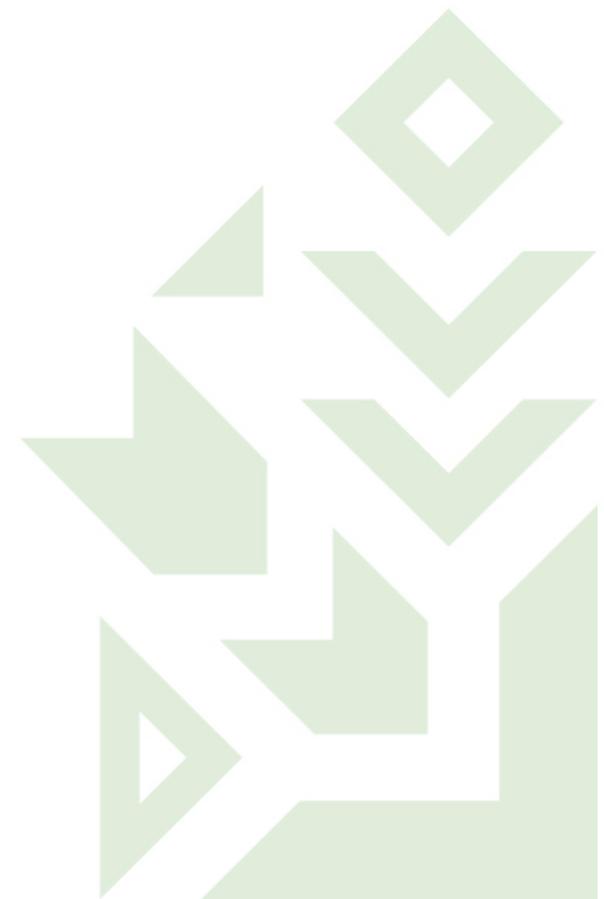
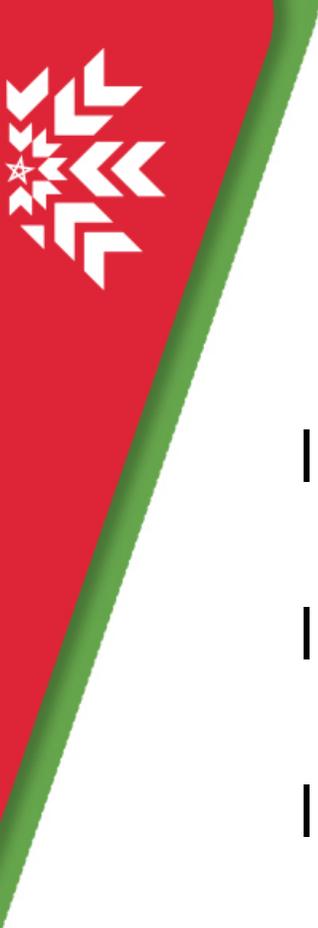


# QUELS LEVIERS POUR UN DEVELOPPEMENT INCLUSIF ET DURABLE DE L'ASSURANCE EN AFRIQUE ?



# SOMMAIRE





## INTRODUCTION : QUELQUES REFLEXIONS GENERALES

- I. ETAT DES LIEUX DU SECTEUR DE L'ASSURANCE AFRICAINE
- II. NOTIONS INCLUSIVITÉ ET DURABILITÉ
- III. LES PRINCIPAUX ACTEURS ET LEURS ATTENTES OU LEURS DEVOIRS
- IV. LES PRINCIPAUX LEVIERS

CONCLUSION :  
LES CINQ LEVIERS DECISIFS ET QUELQUES PROJECTIONS

## Sujet d'une pertinence permanente

- Nombreux forums de la FANAF et de la CIMA sur l'inclusion financière, sur la micro-assurance (2012) et livre 7 du Code CIMA depuis 2018.

## Rôle économique éminent de l'assurance

- Pour l'Entrepreneur : risque - transférer l'aléatoire
- Pour le Particulier : résilience - stabilité
- Pour les Etats : financement de l'économie
- Pour la Communauté : solidarité - développement
- Etude OCDE : 2010 sur 77 pays en développement et émergents : une augmentation du taux de pénétration de 1 point = augmentation de 10% du taux de croissance.

## Mesure du taux de pénétration

- Taux du PIB
- Pourcentage population assurée



## INTRODUCTION : QUELQUES REFLEXIONS GENERALES



Quelle que soit la méthode, comment réussir ENFIN à faire évoluer ce taux de manière satisfaisante afin que l'assurance africaine soit un moteur préservant les investissements des Entrepreneurs, et cet amortisseur de développement humain d'une part et d'autre part pour jouer pleinement son rôle dans le financement de l'économie.

C'est aussi bien la préoccupation des Assureurs que celle des Régulateurs.



# I. ETAT DES LIEUX DU SECTEUR DE L'ASSURANCE AFRICAINE

I.1. Au niveau macro-économique et sociopolitique

II.2. Au niveau de la Régulation

II.3. Au niveau des Marchés de l'Assurance

II.4. En terme de taux de pénétration

II.5. Et pourtant... plusieurs atouts



# I. ETAT DES LIEUX DU SECTEUR DE L'ASSURANCE AFRICAINE

## I.1. Au niveau macro-économique et sociopolitique

- ❖ Croissance résiliente
- ❖ Contexte politique chahutée

## I.2. Au niveau de la Régulation

- ❖ Augmentation des Fonds Propres
- ❖ Réassurance extérieure limitée
- ❖ Intrusion tarifaire

## I.3. Au niveau des Marchés de l'Assurance

- ❖ Une certaine disparité
- ❖ Forte concurrence : Groupes internationaux, Groupes régionaux, et sociétés locales

# I. ETAT DES LIEUX DU SECTEUR DE L'ASSURANCE AFRICAINE



## I.4. En terme de taux de pénétration

- ❖ Taux mondial : 8%-10%
- ❖ Taux Afrique : 1,5%
  - Afrique du Sud : 11,5%
  - Ile Maurice : 5%
  - Ethiopie : 0,3%

## I.5. Et pourtant... les Atouts

- ❖ Croissance économique continue
- ❖ Dividende démographique
  - Population en forte croissance :
    - En 2050 :  $\frac{1}{4}$  population mondiale
    - En 2100 :  $\frac{1}{3}$  population mondiale
  - Population jeune : 75% a moins de 30 ans
  - Population urbanisée fortement

# II. NOTIONS INCLUSIVITE ET DURABILITE



## II.1. INCLUSIVITE

## II.2. DURABILITE

## II. NOTION INCLUSIVITE ET DURABILITE

### II.1. INCLUSIVITE

#### II.1.1. Au niveau des entreprises

- ✓ Cartographie et transfert à l'assureur
- ✓ Rôle important du Risk Manager :
  - Franco-Risk
  - Associations africaines des Risk Managers :  
Côte-d'Ivoire, Maroc, Togo, Bénin, Nigeria, RDC, Sénégal

#### II.1.2. Au niveau des particuliers

- ✓ Toutes les couches de la population
- ✓ Toutes les natures de risques et des produits compatibles
- ✓ Liés aux dommages, la RC ou à la vie humaine
- ✓ Rôle puissant de la Micro-assurance

## II. NOTION INCLUSIVITE ET DURABILITE

### II.2. DURABILITE

- ✓ Préserver l'environnement
- ✓ Assurer des risques potentiels liés aux changements climatiques :  
sanitaires, technologiques
- ✓ Résilience sur la durée



# III. LES PRINCIPAUX ACTEURS ET LEURS ATTENTES OU LEURS DEVOIRS

III.1. LE CLIENT ET SON CONSEIL

III.2. LE REGULATEUR

III.3. L'ASSUREUR

III.4. LE REASSUREUR





## III. LES PRINCIPAUX ACTEURS ET LEURS ATTENTES OU LEURS DEVOIRS

### III.1. LE CLIENT ET SON CONSEIL

- Crédibilité
- Qualité service
- Qualité produits
- Véritable partenaire

### III.2. LE REGULATEUR

- Organisation des Marchés
- Conformité
- Régulation
- Développement des Marchés
- Financement économie





# III. LES PRINCIPAUX ACTEURS ET LEURS ATTENTES OU LEURS DEVOIRS

## III.3. L'ASSUREUR

- Professionnel
- Respect engagements
- Satisfaction du client

## III.4. LE REASSUREUR

- Professionnel
- Respect des engagements
- Compliance



# IV. LES PRINCIPAUX LEVIERS



IV.1. UN ECOSYSTEME DE PARTENARIATS

IV.2. AU NIVEAU DES MARCHES D'ASSURANCE : INNOVATION

IV.3. LA TECHNOLOGIE

# IV. LES PRINCIPAUX LEVIERS

## IV.1. UN ECOSYSTEME DE PARTENARIATS

### IV.1.1. Avec le client

- ❖ Education et sensibilisation : très important :
  - Campagnes et en urbain
  - ONG
  - Formation sur l'importance de l'assurance
- ❖ Améliorer la perception et rétablir la confiance
- ❖ Meilleure segmentation du marché
- ❖ Simplifier le parcours client

# IV. LES PRINCIPAUX LEVIERS

## IV.1. UN ECOSYSTEME DE PARTENARIATS

### IV.1.2. Avec le Régulateur

- ❖ Partenariat plus dynamique et plus confiant entre le Régulateur et le Marché
- ❖ Rôle d'organiser et réguler les marchés
- ❖ Rôle de développer les marchés :
  - Élargir le champ des assurances obligatoires :
    - Etude Abdou CISSE
    - Exemples de produits : MRH, Incendie lieux publics, Risques construction (TRC, RCD), Indemnités Fin de Carrière, Santé
  - Assurance du Patrimoine de l'Etat
  - Fiscalité : assurance agricole, assurance Santé

# IV. LES PRINCIPAUX LEVIERS

## IV.1. UN ECOSYSTEME DE PARTENARIATS

- ❖ Financement de l'économie
  - Infrastructures
  - Santé - Education
  
- ❖ Une Régulation plus stable
  
- ❖ Accompagner l'innovation : Technologie ; nouveaux produits
  - Effort visible de la CIMA ces dernières années
  - Attention plus soutenue des DNA (Direction Nationale des Assurances)
  
- ❖ Observer - Echanger – Réguler

# IV. LES PRINCIPAUX LEVIERS

## IV.1. UN ECOSYSTEME DE PARTENARIATS

### IV.1.3. Avec les partenaires Assureurs Globaux - Risk Managers - Assureurs globaux - Courtiers internationaux

- ❖ Prééminence des Risk Managers
- ❖ Plus grande confiance aux marchés africains
- ❖ Respect de la compliance
  - Délocalisation partielle ou totale
  - Rétention locale
- ❖ Partenariat plus équilibré
- ❖ La réassurance :
  - Garantie étendues
  - Capacités de souscription

# IV. LES PRINCIPAUX LEVIERS

## IV.1. UN ECOSYSTEME DE PARTENARIATS

### IV.1.4. Avec les partenaires de la distribution

- ❖ Les banques et les IMF (Institution de Microfinance)
- ❖ Les TELCO (Téléphonie Mobile) : taux de pénétration supérieur à 80% et plus de 500 millions de smartphones
- ❖ Souscrire - payer la prime - consulter la police - déclarer le sinistre et payer le sinistre
- ❖ Les supermarchés, les marketeurs...
- ❖ Les Assurtech :
  - Véritable interface entre les prospects et la profession
  - Assureur/Assurtech : chacun dans son rôle

# IV. LES PRINCIPAUX LEVIERS

## IV.2. AU NIVEAU DES MARCHES D'ASSURANCE : INNOVATION

### IV.2.1. En terme de Produits – Solutions d'assurances

- ❖ Solutions adaptées aux besoins et compatibles au pouvoir d'achat des prospects
- ❖ S'engager plus fortement dans la micro-assurance
  - Meilleurs ciblages et segmentation
  - Niveau prime
  - Personnalisation des produits
  - Simplification réglementaire
- ❖ Risques agricoles : pénétrer fortement cet important secteur d'activité avec l'assistance des Etats et des Partenaires de développement
- ❖ Risques liés aux évolutions climatiques, sanitaires, technologiques...

# IV. LES PRINCIPAUX LEVIERS

## IV.2. AU NIVEAU DES MARCHES D'ASSURANCE : INNOVATION

### IV.2.2. Des Process internes robustes

- ❖ Parcours client : souscription - paiement primes - vie du contrat
- ❖ Délai paiement sinistre
- ❖ Intégrer fortement la technologie : plateforme - digitalisation - Big data - Assurtech - application mobile - Blockchain

# IV. LES PRINCIPAUX LEVIERS

## IV.2. AU NIVEAU DES MARCHES D'ASSURANCE : INNOVATION

### IV.2.3. Des Circuits de distribution accessibles

- ❖ Bancassurance - IMF
- ❖ TELCO
- ❖ Diverses plateformes
- ❖ Agents communautaires
- ❖ AssurTech

# IV. LES PRINCIPAUX LEVIERS

## IV.2. AU NIVEAU DES MARCHES D'ASSURANCE : INNOVATION

### IV.2.4. Relations confraternelles

- ❖ Concurrence et solidarité (produits communautaires, pools, intercalaires de marché...)
- ❖ Code Ethique
- ❖ Accords de marchés
  - Tarification
  - Accélération règlement sinistres (convention IDA)

# IV. LES PRINCIPAUX LEVIERS

## IV.2. AU NIVEAU DES MARCHES D'ASSURANCE : INNOVATION

### IV.2.5. La Réassurance

- ❖ La Tarification - Exclusions
- ❖ Capacités nouvelles sur Risques Spéciaux
- ❖ Rétention africaine : locale, régionale, continentale
- ❖ Plus de confiance aux Assureurs
- ❖ Partenaires globaux : Risk Manager, Assureurs, Courtiers Internationaux...

# IV. LES PRINCIPAUX LEVIERS

## IV.3. LA TECHNOLOGIE

### IV.3.1. La digitalisation

- ❖ Transport Facultés importées
- ❖ Automobile : Côte-d'Ivoire, Sénégal
- ❖ Dématérialisation des documents contractuels

### IV.3.2. La maîtrise de la DATA

- ❖ Une meilleure structuration
- ❖ Une gouvernance efficace
- ❖ Un audit périodique

# IV. LES PRINCIPAUX LEVIERS

## IV.3. LA TECHNOLOGIE

### IV.3.3. Les espoirs de l'IA

- ❖ Au niveau de la connaissance des cibles, de la segmentation des marchés
- ❖ Au niveau de la souscription, de la vie du contrat
- ❖ Au niveau de la gestion sinistre
- ❖ Au niveau de la prévention
- ❖ IA et population africaine jeune

# IV. LES PRINCIPAUX LEVIERS

## IV.3. LA TECHNOLOGIE

### IV.3.4. A surveiller :

- ❖ Protection données personnelles
- ❖ Lutte contre les blanchiments
- ❖ Ethique



# CONCLUSION :

## LES CINQ LEVIERS DECISIFS ET QUELQUES PROJECTIONS

### ❖ LES CINQ LEVIERS DECISIFS

1. Education - sensibilisation - confiance du client
2. Innovation dans les Marchés d'assurance
3. Régulateur - Agent de Développement des Marchés d'Assurance
4. Accentuation du développement de la Micro-assurance et élargissement des assurances obligatoires
5. Maîtrise et optimisation de la technologie : l'utilisation optimale de l'IA



# CONCLUSION :

## LES CINQ LEVIERS DECISIFS ET QUELQUES PROJECTIONS



### ❖ QUELQUES PROJECTIONS

1. En 2035 : taux de pénétration de 1,5% à 5%
2. Projections :
  - Chiffre d'affaires : 65 milliards USD en 2023 - 250 milliards USD
  - Plus actif dans le financement de nos économies
  - Réduction de la dette
  - Croissance plus soutenue et endogène.

**C'est notre ESPOIR et notre DEVOIR  
PERSONNELLEMENT, J'Y CROIS FORTEMENT**





# JE VOUS REMERCIE.

Richard LOWE





**49<sup>ÈME</sup>**  
**ASSEMBLÉE  
GÉNÉRALE  
DE LA FANAF**  
MARRAKECH - DU 22 AU 26 FÉVRIER 2025