

LE REASSUREUR AFRICAIN

PUBLICATION DE LA SOCIETE AFRICAINE DE REASSURANCE



- EDITORIAL
- ASSURANCE ET REASSURANCE
- GESTION ET FINANCE
- PRESENTATION DE MARCHE

Juin 2018

NOUVELLES DES REGIONS

Volume 032

LE REASSUREUR AFRICAIN



PUBLICATION DE LA SOCIETE AFRICAINE DE REASSURANCE



Headquarters/Siège:

Plot 1679, Karimu Kotun St., Victoria Island, P.M.B. 12765, Lagos, NIGERIA Tel: (234-1) 4616820-8, 2800924-5 Telefax: (234-1)2800074

E-mail: info@africa-re.com - Web site: http://www.africa-re.com

- Your Reinsurer

- An ally within your reach

- A Partner you can trust

- A Strong Security with A Rating (A.M. Best) and A- (S & P)

- An African professional that stands by you

- Votre Réassureur

- Un Interlocuteur de proximité

- Un Partenaire de confiance

Un réassureur fiable
 Noté A (A.M. Best) et A- (S & P)

- Un Professionnel africain à vos côtés

Bureaux Régionaux

Casablanca

33 Boulevard Moulay Youssef, B.P. 7556 Casablanca, Maroc Tel: (212) 22 43 77 00 - 5 Fax: (212) 22 43 77 29 -30 E.mail: casablanca@africa-re.com casablanca@africa-re.com

Le Caire

Africa Re Building 4e, 1st Settlement Service Center New Cairo ZIP Code: 11865 Cairo, Egypt E.mail: cairo@africa-re.com

Nairob

Africa Re Centre, Hospital Road, Upper Hill, Nairobi. P.O. Box 62328 - 00200, Nairobi Tel: (254-20) 297-0000 Fax: (254-20) 297-0666, 297-0777 E.mail: nairobi@africa-re.com

Maurice

11Th Floor,
One Cyber City, Ebene
Mauritius
Tel: (230) 454-7074
Fax: (230) 454-7067
E.mail: p.louis@africa-re.com

Abidjan

Rue Viviane A24 - Cocody Ambassades 20 B.P 1623 Abidjan 20. Tel: (225) 22404480 / 75 Fax: (225) 22404482 E-mail: abidjan@africa-re.com

Lagos

Plot 1679, Karimu Kotun St., Victoria Island, P.M.B. 12765 Lagos - NIGERIA Tel: (234-1) 461 6820, 28 000 78 Fax: (234-1) 28 000 74 E-mail: lagos@africa-re.com

Filiales

African Reinsurance Corporation South Africa Ltd (ARCSA)

Africa Re Place
10 Sherbourne Road
Parktown 2193,
Johannesburg,
Tel: (27-11) 484-3764
DL: (27-11) 351 9598
Fax: (27-11) 484 - 1001
E.mail: africare@africare.co.za

Africa Retakaful

Africa Re Building
4e, 1st Settlement Service
Center
New Cairo
ZIP Code: 11865
Cairo, Egypt
E.mail: cairo@africa-re.com

Bureau Local

Bureau local d'Addis-Abeba

Gerad Mall, 6th Floor, Suite Number 432 Debrezeit Road, Beklobet, Kirkos Sub City, Kebele 05 P O Box 1055 ADDIS ABABA Ethiopia Office Tel: +251 11 416 5803/4 Mobile: +251 922122473

Email:addisababa@africa-re.com





LE REASSUREUR AFRICAIN

PUBLIE PAR

La Société Africaine de Réassurance Plot 1679, Karimu Kotun St, V/Island P.M.B.12765, Lagos, Nigeria Tel: (234 1) 4616820-8, 2800924-5 Téléfax: (234 1) 2800074 E.mail: info@africa-re.com

COMITE DE REDACTION

DIRECTEUR DE PUBLICATION

Corneille KAREKEZI

MEMBRES

Séré Mady KABA Roger BONG BEKONDO Adewale ADEWUSI Eric TALA Victor IGIAMOH

TRADUCTEURS

Roger BONG BEKONDO Alexandre Noé PENDA Eric TALA Stephen AYUKOSOK

CONSULTANT

Kasali SALAMI

ISSN 2467-7998

Tous droits resérvés. Reproduction interdite sans autorisation de l'éditeur

SOMMAIRE

32ème Edition, Juin 2018

Fondé en 1987

3 EDITORIAL

ASSURANCE ET REASSURANCE

4 La désintermédiation financière: le potentiel de désorganisation de la stratégie de la dette du Gouvernement Fédéral du Nigeria sur le rôle d'intermédiation financière de l'assurance-vie

Par Amos Adeoye Falade, ancien Directeur Général de Guardian Express Assurance Co. Ltd, Lagos, Nigeria

14 Transformer les tontines traditionnelles du Cameroun en véritables établissements de micro-assurance

Par FOMBA Bernard BABILA TANYI, Enseignant au Département d'Assurance de l'Université de Bamenda, Cameroun

18 Réflexions sur l'assurance vie de groupe obligatoire

Par Abdul-Rasheed A. AKOLADE, Senior Manager, Souscription Vie, Africa Re, Bureau Régional de Lagos

20 Sélection des risques en assurance vie

Par Thierry KOUADIO, Manager adjoint, Souscription Vie, Africa Re, Bureau Régional d'Abidjan

PRESENTATION DE MARCHE

Présentation du marché des assurances en Guinée Equatoriale
Par Charly BENGA, Manager Souscription, Africa Re, Bureau Régional d'Abidjan

26 NOUVELLES DES REGIONS





Corneille KAREKEZI Directeur de Publication

La présente 32ème édition du Réassureur Africain comporte des articles intéressants sur la désintermédiation financière, la sélection des risques en assurance vie et la transformation des tontines traditionnelles en véritables établissements de micro-assurance.

Ces 30 dernières années, les évolutions dans le secteur des services financiers au Nigeria ont profondément désorganisé le marché. Cette désorganisation est de nature à aider l'assurance vie à mieux remplir son rôle d'intermédiation. La stratégie de gestion de la dette du Gouvernement Fédéral du Nigeria est la dernière évolution perturbatrice. L'article sur la désintermédiation financière montre le potentiel de désorganisation du rôle d'intermédiation financière de l'assurance vie, et les opportunités que cela peut générer.

Certaines caractéristiques des tontines, appelées *Njangis* au Cameroun, plaident pour leur transformation en groupes de micro-assurance. L'auteur de l'article intitulé « Transformer les tontines traditionnelles en véritables établissements de micro-assurance » fait valoir que la création d'un mécanisme de coordination approprié des *njangis* dans la région du Nord-Ouest du Cameroun pourrait être le point de départ d'un programme de micro-assurance à étendre à d'autres régions du pays.

L'article sur la sélection des risques en assurance vie présente les mécanismes de sélection des risques en assurance vie et décrit les différentes étapes et l'intérêt de chacune d'entre elles. En assurance vie, la sélection des risques se déroule en trois grandes étapes : la sélection technique, la sélection médicale et la sélection financière.

L'importance de l'assurance vie de groupe obligatoire a été débattue dans un certain nombre de forums en Afrique au cours des dernières décennies. L'article intitulé « Réflexions sur l'assurance vie de groupe obligatoire » présente les principaux avantages de cette branche et plaide en faveur de l'enracinement de ce mécanisme en Afrique.

Avant de proposer les nouvelles des différentes régions du continent, la 32^{ème} édition du Réassureur Africain présente le marché des assurances de la Guinée Equatoriale.

La désintermédiation financière: le potentiel de désorganisation de la stratégie de la dette du Gouvernement Fédéral du Nigeria sur le rôle d'intermédiation financière de l'assurance-vie



Amos Adeoye FALADE

Ancien Directeur Général de Guardian Express Assurance Co. Ltd, Lagos, Nigeria

1.0 Introduction

L'assurance-vie est une source de fonds majeure dans le secteur financier de toute économie. Elle sert d'intermédiaire dans le système des services financiers entre les entités excédentaires (détenteurs de police) et les entités déficitaires telles que les pouvoirs publics (fédéraux, nationaux et locaux) et les entreprises. L'Etat fédéral utilise les fonds pour résorber l'écart entre les recettes et les dépenses et financer des infrastructures telles que des routes, des écoles et des hôpitaux. Quant aux entreprises, elles ont besoin de fonds pour des projets industriels, la construction de logements et les équipements.

Inutile d'ajouter que si l'assurance-vie peut jouer ce rôle d'intermédiation financière, c'est grâce à sa nature à long terme, à la structure des produits et à la présence d'éléments de la loi des grands nombres. La prime des produits d'assurance-vie équivaut à une épargne pour la protection à long terme et constitue en même temps une provision pour le risque de mortalité.

Cela est particulièrement vrai pour l'assurance-vie entière et l'assurance mixte. Toutefois, les offres d'assurance-vie modernes conçues comme produits d'investissement font une différence nette entre l'épargne et la prime de protection. Ces produits ont vu le jour en tant que réaction des assureurs-vie aux dérèglements des places financières causés par les activités d'autres institutions qui offrent des produits d'investissement analogues.

Ces 30 dernières années, on a assisté à un nombre d'évolutions dans le secteur des services financiers au Nigeria. Ces évolutions ont profondément désorganisé le marché, réduisant ainsi la capacité des assureurs-vie de jouer convenablement son rôle d'intermédiation entre épargnants et utilisateurs de l'épargne. Toutefois, cette désorganisation pourrait offrir des opportunités qui, bien identifiées et mises à profit, sont de nature à aider l'assurance-vie à mieux remplir son rôle d'intermédiation. La stratégie de gestion de la dette du Gouvernement fédéral du Nigeria est la dernière de ces évolutions perturbatrices. Elle est de nature à désorganiser le marché au moyen de la



désintermédiation financière, comme nous le montrons dans le présent article.

2.0 La désintermédiation financière

La désintermédiation financière décrit le comportement des fournisseurs de fonds dans un contexte de hausse de taux d'intérêt sur l'actif financier. Il importe de comprendre le sens et la manifestation de l'intermédiation pour appréhender ses effets potentiels sur l'avenir de l'assurance-vie au Nigeria.

Par désintermédiation financière, on entend le retrait des fonds des mains des intermédiaires financiers par les prêteurs en dernier ressort (épargnants) et le transfert de ces fonds à des emprunteurs en dernier ressort (Junggun Oh, 1997). Les épargnants retirent leurs fonds des institutions financières pour investir dans des actifs financiers à court ou long terme qui leur procurent un rendement plus ou moins élevé. Le phénomène se produit lorsque les entités qui ont un excédent de fonds retirent cet excédent des mains des intermédiaires financiers et le placent directement sur des places financières pour obtenir des rendements meilleurs. L'opération se fait par l'émission de titres primaires tels que des obligations.

Dans les opérations à caractère de désintermédiation, il y a contact direct entre investisseurs et emprunteurs sur les places financières (Barbat-Layani, 2017). Pour combler leurs besoins financiers, emprunteurs et épargnants mettent l'intermédiaire financier entre parenthèses dans un processus qui fait intervenir les entités déficitaires, ignorant ainsi les institutions financières au profit des marchés financiers (Tan and Goh, 2007). Ignorer les institutions

financières au profit des marchés financiers permet aux épargnants de prêter directement à l'emprunteur, le Gouvernement fédéral du Nigeria par exemple.

La désintermédiation financière peut engendrer un risque de désintermédiation en assurance-vie, le risque étant de voir les détenteurs de police choisir de renoncer à leur couverture en cas de hausse des taux d'intérêt(c). La désintermédiation financière naît d'une série d'évolutions dans le système financier, à l'exemple des évolutions liées à la stratégie de gestion de la dette.

2.1 La stratégie de gestion de la dette 2016 - 2019

Le Debt Management Office (bureau de gestion de la dette) est l'organisme fédéral chargé de gérer le déficit de financement entre les recettes et les dépenses publiques au moyen du financement de la dette. En juin 2016, cet organisme a publié le « Debt Management Strategy 2016 - 2019 » (Stratégie de gestion de la dette 2016-2019). Les 2 grandes composantes de la stratégie favorisent la désintermédiation financière en raison de leurs effets néfastes sur la capacité de l'assurance-vie de servir d'intermédiaire entre épargnants et emprunteurs.

La 1ère composante de la stratégie est la volonté des pouvoirs publics de diversifier les sources de financement internes. La diversification renvoie ici à la mise en place de « nouveaux produits destinés à diversifier encore la base d'investisseurs, à promouvoir l'inclusion financière et la culture de l'épargne dans le pays dans le but d'améliorer la formation du capital brut ... » (a). Pour atteindre cet objectif, le

Debt Management Office a mis en place en mars 2017 un « produit d'épargne de détail qui sera accessible à tous les groupes de revenu – le Federal Savings Bond (obligation d'épargne du Gouvernement fédéral) » (b). Le Bureau met ces titres en circulation chaque mois depuis avril 2017. La seconde composante de la stratégie est la préférence des instruments à long terme locaux (obligations du Gouvernement fédéral) avec une structure cible de 75/25 pour les instruments à long et à court terme respectivement. La structure des obligations du Gouvernement fédéral émises en 2017 reflète cette préférence stratégique.

2.2 Perspective historique de l'assurance-vie au Nigeria

Pour mieux apprécier les effets de la Stratégie de gestion de la dette sur la capacité de l'assurance-vie de jouer son rôle d'intermédiation financière, il faut adopter une perspective historique et se reporter 30 ans en arrière. En effet, avant 1990, l'assurance mixte était le principal produit à long terme pour les caisses de retraite privée et les fonds collectifs de retraite. Les assureurs-vie au Nigeria vendent rarement des polices vie entière. L'assurance individuelle à long terme aussi était très rare, si l'on excepte la protection hypothécaire à la demande de banques ou d'institutions de financement du logement soucieuses de sécuriser les prêts pour le logement. En conséquence, le produit que les assureurs proposaient aux individus était l'assurance-vie en tant qu'outil d'épargne ou d'investissement à long terme. Quant aux fonds collectifs de retraite, les assureurs-vie offrent des polices mixtes et le capital différé pour gérer les régimes de retraite.

⁽a) Stratégie de gestion de la dette 2016 - 2019

 ⁽b) Avis au public sur la mise en circulation d'obligations d'épargne du Gouvernement Fédéral du Nigeria

ASSURANCE & REASSURANCE

L'assurance temporaire groupe renouvelable chaque année offre une couverture supplémentaire en cas de décès en cours d'emploi.

Trois évolutions du système financier ont eu des retentissements sur l'attractivité et l'utilisation des produits d'assurance mixte à des fins d'épargne. Il s'agit de la libéralisation du système financier vers 1988, de l'avènement du régime à contribution obligatoire en 2004 et du boom du marché des actions entre 2005 et 2009.

2.2.1 La libéralisation du système financier

La libéralisation du système financier a donné naissance à des banques et sociétés de crédit de nouvelle génération dont le nombre a augmenté de manière phénoménale et à une âpre concurrence pour l'accès à l'épargne, toutes choses qui n'ont pas manqué d'avoir des effets sur l'assurancevie. Les produits d'assurance mixte ont perdu toute compétitivité et sont devenues difficiles à vendre à des consommateurs qui exigent des polices dont le rendement soit voisin à celui qu'offrent les banques.

Les réassureurs-vie modifièrent leur stratégie en matière d'offre de produits pour faire face à la concurrence. Ils mirent en place des produits liés à l'investissement pour le marché de détail et favorisèrent le recours à des fonds d'administration de dépôts pour les pensions. Les produits de détail liés à l'investissement étaient des plans à long terme qui combinaient explicitement une prime pour la protection et une prime à l'épargne ou à l'investissement, avec un accent sur l'investissement. Le taux d'intérêt était garanti et pouvait être révisé de temps en temps, en fonction des évolutions sur les places financières et du résultat réel de l'investissement. Bien que les

taux d'intérêt offerts fussent inférieurs aux taux exorbitants pratiqués par les banques et les sociétés de crédit, les produits proposés offraient un meilleur rendement à l'échéance que les polices mixtes à participation au bénéfice. Ils devinrent attrayants en tant qu'actif financier pour l'investissement et la protection à long terme lorsque nombre de banques et de sociétés de crédit de nouvelle génération s'effondrèrent au début des années 90.

2.2.2 Le Pension Reform Act 2004

Le Pension Reform Act 2004 (Loi de 2004 sur la réforme des pensions) a limité les activités des assureurs-vie à la rente viagère pour ce qui est des prestations. Le retraité peut choisir de transférer le solde de son compte d'épargne retraite de l'administrateur de fonds de pension vers des assureursvie en tant que sûreté en garantie du prix d'achat pour la rente viagère. La rente viagère pour retraité est une rente immédiate assortie d'une garantie de 10 ans au moins. Les prestations commencent dans un délai d'un mois après réception de la sûreté en garantie du prix d'achat.

Cette évolution donna lieu à des opportunités d'affaires pour les assureurs-vie en ce sens qu'elle rendait obligatoires les prestations en cas de décès en cours d'emploi. Nombre d'assureurs-vie déplacèrent leur centre d'intérêt de l'assurance de détail à l'assurance groupe Vie temporaire. Ils se détournèrent des produits de détail qui sont de nature à aider l'assurance-vie à mieux jouer son rôle d'intermédiation financière entre les détenteurs de police et les entités qui ont besoin de fonds. La rente viagère en tant que secteur d'activité apparut en 2010 lorsque les premiers cotisants commencèrent à aller à la retraite. Quelques institutions qui vendaient des produits d'assurancevie se tournèrent également vers la

rente viagère immédiate.

2.2.3 Le boom du marché des actions de 2005 - 2009

Entre 2005 et 2009, le marché des actions et les institutions de microfinance firent apparaître une difficulté nouvelle pour les assureursvie. En effet, l'investissement dans les actions et l'épargne dans les institutions de microfinance offrait un rendement à court terme très alléchant. La préférence des consommateurs se déplaça vers les actions qui procuraient des gains à court terme. Il devint difficile pour les assureurs-vie de conserver les polices existantes et de vendre de nouveaux produits d'assurancevie à long terme. Les assureurs-vie s'inquiétèrent de cette évolution et mirent en place des produits liés à l'investissement à long terme qui n'accordaient qu'une place marginale au risque décès. L'échéance des produits variait entre 1 et 5 ans, ce qui tranchait avec le principe selon lequel l'assurance-vie est une assurance à long terme. Le marché des actions s'effondra, mais quelques assureurs-vie continuèrent de vendre ces produits. C'est sur cette toile de fond que le Bureau de gestion de la dette élabora la Stratégie de gestion de la dette 2016 **–** 2019.

2.3 L'impact de la Stratégie de gestion de la dette 2016/2019 sur l'assurancevie

La Stratégie de gestion de la dette fit apparaître un écart béant entre les taux d'intérêt sur les instruments à taux fixe locaux (titres du Trésor, obligations d'épargne et obligations du Gouvernement fédéral) et le taux d'intérêt sur les produits d'assurancevie. De plus, les instruments à taux fixe locaux ont un avantage comparatif sur les produits d'assurance-vie, que ceux-ci soient des produits liés à l'investissement à court ou long terme



ou une rente viagère. L'assurance-vie est traditionnellement un canal pour l'épargne ou l'investissement à long terme qui offre en plus une sécurité financière de base en cas de décès prématuré. Elle offre également une protection financière à long terme contre le risque de longévité pour les pensionnaires.

La stratégie de la dette a créé une plate-forme qui permet à toutes les catégories d'épargnant de prêter directement au Gouvernement fédéral. Les épargnants peuvent obtenir des taux d'intérêt plus élevés sur les titres à taux fixe du Gouvernement fédéral que sur les produits Vie. Ils n'ont besoin que de 5000 nairas par mois pour prêter directement au Gouvernement sans se préoccuper des risques de crédit et de réputation et peuvent revendre les titres à profit avant l'échéance lorsque les taux d'intérêt baissent.

La désintermédiation financière de l'assurance-vie se présente sous 2 formes: la désintermédiation des polices en cours de validité et la désintermédiation des nouvelles ventes des entreprises.

2.3.1 La désintermédiation des polices en cours de validité

Les dispositions relatives au rachat de polices et aux avances sur police pour les contrats à valeur de rachat incitent les détenteurs de police à la désintermédiation financière. En effet, les détenteurs de police préféreront investir dans d'autres actifs financiers qui offrent des taux d'intérêts plus élevés.

2.3.1.1 La désintermédiation au moyen du rachat de polices

L'écart béant entre les titres du Gouvernement fédéral et les produits d'assurance-vie offre aux détenteurs de police avisés la latitude de racheter leur police pour réinvestir les produits du rachat dans des titres plus rentables. Cet écart expose les assureurs-vie à un risque de rachat élevé sur les polices en cours de validité, risque semblable à un dépassement de crédit dans le secteur bancaire. La conséquence en est que le volume de primes se contracte, ce qui pourrait pousser les assureurs à vendre des éléments d'actif pour être en mesure de racheter les polices, en particulier lorsque le montant total des rachats est supérieur à l'encaissement de primes et aux produits des placements. La vente d'actifs pourrait se faire à perte en temps de volatilité des places financières. Les assureursvie pourraient devoir conserver une part significative de leur actif sous forme liquide ou quasi-liquide, avec pour corollaire la baisse du rendement sur investissement.

2.3.1.2 La désintermédiation au moyen des avances sur police

L'avance sur police est une disposition qui accorde aux détenteurs de police le privilège de faire un emprunt sur leurs polices à valeur de rachat qui ont acquis une valeur de rachat sur la sécurité qu'elles offrent. Cette disposition est un point de vente pour les agents. Les assureurs-vie ne peuvent ni rejeter une demande d'avance sur police, ni en retarder le traitement s'ils entendent faire de nouvelles ventes. Plusieurs facteurs encouragent les détenteurs de police à solliciter une avance sur police : il est facile d'obtenir une avance sur police car l'assureur ne pose aucune question sur l'utilisation du prêt demandé ; aucune note de crédit ni aucune garantie autre que la police n'est exigée ; le détenteur de police rembourse à sa guise ; il n'y a ni de frais de traitement de dossier ni frais de gestion, et le taux d'intérêt est d'ordinaire inférieur au taux commercial.

Les taux d'intérêt sur les avances sur police vont de 10% à 12% par an. Jusqu'en mars 2017, le taux d'intérêt sur les titres du Trésor de 364 jours atteignait 18%, avec un rendement de plus de 20%. Cette même annéelà, il était de 16,289% et de 16,249% sur les coupons des obligations du Gouvernement fédéral de 10 et 20 ans respectivement. Cet écart entre les taux d'intérêt constitue une très belle incitation à la désintermédiation financière. Les détenteurs de police bien informés contractent des prêts sur leurs polices à des taux d'intérêt avantageux et réinvestissent dans des titres du Trésor ou dans des obligations du Gouvernement fédéral plus rentables. Rien ne les incite à rembourser les prêts avant l'échéance. La valeur de rachat de la police augmente tant que le détenteur paie la prime. A l'échéance, l'assureur paie la valeur à la maturité minorée de la valeur de l'avance sur police. Le détenteur de police perçoit la valeur nominale du titre du Trésor, le gain étant la différence entre la valeur nominale et la valeur de rachat. S'il investit dans les obligations du Gouvernement fédéral, le détenteur de police perçoit des intérêts à des dates précises et réinvestit à un taux d'intérêt effectif plus élevé et conserve l'obligation à échéance. La valeur cumulée du principal et des intérêts donne un rendement meilleur que la valeur de la police à expiration. Si les transactions décrites ici profitent au détenteur de police, elles sont désavantageuses pour l'assureur-vie.

C'est donc un fait: lorsque l'écart entre le rendement des titres du Gouvernement fédéral et le taux d'intérêt sur les avances sur police est à son avantage, le détenteur de police retire les fonds de l'assureur. Lorsqu'un nombre significatif de détenteurs prennent des avances sur police, le montant des

ASSURANCE & REASSURANCE

fonds retirés des assureurs devient trop important. Les assureurs doivent alors convertir en liquidités une bonne proportion de leur actif, ce qui modifie la structure du portefeuille Vie. Une augmentation de l'actif sous forme d'avances sur police réduit le volume de fonds disponibles pour l'intermédiation financière. Le rendement du portefeuille d'actifs de l'assureur diminue à cause de la faiblesse des taux d'intérêt sur les avances sur police et de la diminution des fonds investis dans d'autres types actifs. Un rendement sur investissement réel inférieur aux prévisions qui ont servi à déterminer le taux d'intérêt garanti sur les polices Vie pourrait mettre en péril la solvabilité globale de l'assureur. Lorsque les termes et conditions de la police prévoient une révision périodique du taux d'intérêt garanti, alors l'assureur pourrait envisager de réduire le taux d'intérêt. Toutefois, une révision à la baisse du taux d'intérêt pourrait ne pas être la meilleure option à cause de ses conséquences potentielles sur la vente de nouvelles polices et le rachat de polices.

2.3.1.3 Les effets du rachat de polices et des avances sur police

Une forte demande d'avances sur police et des rachats trop importants peuvent pousser l'assureur à céder des actifs, probablement à une valeur de vente forcée s'il s'agit d'immobilier. La cession d'actions dans un contexte baissier peut se faire à perte, et vendre des instruments à taux fixe tels que les titres du Trésor et les obligations dans un contexte de hausse des taux d'intérêt entraîne des pertes en raison de la relation inverse entre le prix des obligations et les taux d'intérêt. Une hausse régulière des taux d'intérêt des titres publics à taux fixe pourrait entraîner un engrenage à la baisse des fonds des assureurs-vie. L'augmentation des rachats se traduit

par la réduction de l'encaissement de primes et des produits de placement ainsi que par la baisse forcée du taux d'intérêt garanti des polices Vie. Les produits liés à l'investissement pourraient devenir moins compétitifs et peu attrayants pour les acheteurs potentiels. La spirale baissière continue alors.

2.3.2 Les effets de la désintermédiation sur les nouvelles ventes

Selon une étude sur les taux d'intérêt en vigueur, le taux d'intérêt garanti sur les polices liées à l'investissement varie entre 3% et 8,50%. Le taux moyen est de 6% sur les polices à long terme et de 4% sur les polices à court terme. Le taux d'intérêt des 1ères obligations d'épargne du Gouvernement fédéral du Nigeria était de 12,794% et 13,794% ; il était de 11,738% et 12,738% pour les obligations de 2 et 3 ans émises en décembre 2017. Le taux d'intérêt des bons du Trésor caracolait à plus de 18% en mars 2017 pour les titres de 364 jours, mais a baissé à 15,50% en décembre de la même année. Le taux des obligations du Gouvernement fédéral de 20 ans était de 16,249% pour l'émission de septembre 2017. A la conclusion du présent article, le Bureau de gestion de la dette vendait aux enchères des obligations du Gouvernement fédéral de 5 et 10 ans du 24 janvier 2018 au taux de 14,50% et 16,2884% respectivement. Cette évolution a eu pour conséquence de créer un gros écart de 8,50% à 11,50% par an pour les bons du Trésor, les obligations d'épargne du Gouvernement fédéral et les polices Vie liées à l'investissement à court terme. L'écart était de 10,50% en moyenne entre les obligations du Gouvernement fédéral et les polices Vie liées à l'investissement (plus de 5 ans), ce qui ôtait tout attrait à l'investissement par l'assurance-vie.

De par sa nature à très long terme, la rente viagère expose les assureursvie à des risques d'investissement et de longévité. D'où toute la prudence exercée dans la fixation du taux d'intérêt pour les rentes viagères immédiates. Il s'ensuit un gros écart entre le taux d'intérêt des obligations du Gouvernement fédéral à longue échéance et les taux d'intérêt utilisés dans la tarification de la rente viagère des retraités.

2.3.2.1 La désintermédiation financière de la vente de polices individuelles à court et à long terme liées à l'investissement

Comme nous l'avons relevé plus haut, les assureurs-vie ont mis en place des produits liés à l'investissement à court et à long terme pour attirer les épargnants dont l'horizon d'investissement correspond à ces produits. De la même manière, le Bureau de gestion de la dette a émis des obligations d'épargne du Gouvernement fédéral de 2 et 3 ans e et des obligations du Gouvernement fédéral destinées aux investisseurs à court et à moyen terme. Les avantages et les caractéristiques de ces produits tels qu'ils sont décrits par les assureurs et le Bureau de gestion de la dette sont fort semblables. Ils contribuent à l'épargne retraite, au financement des études supérieures, à la création d'entreprises, au financement de projets d'investissement et de logement, etc. Toutefois, outre un rendement sur investissement élevé, les obligations du Bureau de gestion de la dette offrent d'autres avantages par rapport aux produits Vie. Elles ne comportent pas de risque de défaut, sont exemptes d'impôts et peuvent être écoulées sur le marché secondaire sur toutes les places boursières où elles peuvent être converties immédiatement en liquides avant leur échéance.



Les obligations du Gouvernement fédéral sont un couteau à double tranchant pour les assureurs-vie. Elles leur permettent, en cas de hausse de taux d'intérêt, d'obtenir un rendement élevé et stable sur leurs placements. Elles peuvent aussi les aider à gérer le risque de taux d'intérêt et de réinvestissement. Par ces deux traits, les obligations du Gouvernement fédéral peuvent aider les assureurs-vie à obtenir sur leurs produits des taux d'intérêt plus élevés que ceux qu'ils obtiennent aujourd'hui. Inversement, les obligations du Gouvernement fédéral rendent les produits d'assurance à long terme moins attrayants. Bien que le Bureau de gestion de la dette ait fait passer la souscription minimum de 10 000 nairas à 50 001 000 de nairas pour les obligations du Gouvernement sur le marché primaire au lendemain de la mise en circulation des obligations du Gouvernement fédéral d'une valeur plancher de 5000 nairas, les petits épargnants et les épargnants à moyen et à long terme peuvent toujours acheter sur le marché secondaire. De plus, les obligations sont une meilleure option pour les investisseurs que les polices Vie en cas de hausse des taux d'intérêt. En conséquence, des acheteurs de polices Vie potentiels peuvent contourner les compagnies d'assurances pour prêter directement au Gouvernement fédéral.

2.3.2.2 La désintermédiation financière de la rente viagère

En vertu du Pension Reform Act de 2004, les assureurs-vie doivent limiter leurs activités en matière de pension à la rente viagère des retraités. Des taux d'intérêt élevés et les relations à long terme entre les personnes qui cotisent et les administrateurs de fonds de pension limitent la capacité de l'assurance-vie de s'appuyer sur la rente viagère pour accumuler des fonds à long terme à des fins d'intermédiation

financière. L'écart béant entre le taux d'intérêt des obligations et les taux d'intérêt utilisés pour tarifer la rente viagère immédiate est une raison suffisante pour que des acheteurs d'annuité potentiels accordent leur préférence aux obligations du Gouvernement fédéral. Les assureurs qui offrent une rente viagère pour les retraités ne peuvent investir une partie des fonds qu'ils collectent qu'avant et après le début des prestations pour être en mesure de faire face à leurs obligations, ce qui amenuise le rendement sur investissement des fonds de rente viagère.

La vente de nouveaux contrats de rente viagère devrait tenir compte des taux d'intérêt. S'ils réduisent le coût de la rente viagère pour les nouveaux acheteurs, des taux d'intérêt en hausse exposent les assureurs au risque de taux d'intérêt. Or, ce n'est pas le cas au Nigeria à l'heure actuelle. En effet, les taux de rente viagère ne sont pas révisés régulièrement, si tant est qu'ils le soient. Des taux d'intérêt en hausse sur les titres publics incitent les personnes qui cotisent aux fonds de pension à contourner les compagnies d'assurances pour prêter indirectement au Gouvernement fédéral par le truchement des administrateurs de fonds de pension où le choix de l'échelonnement des retraits leur est laissé. Pourtant, on peut se poser la question pertinente suivante : un retraité bien informé optera-t-il pour une rente viagère eu égard au taux d'intérêt élevé qu'on observe actuellement sur le marché? La réponse dépend de qui échelonne les retraits, du rendement de l'investissement du fonds de pension dans les titres publics et des relations à long terme entre la personne qui cotise et le fonds de pension.

Chaque retraité est propriétaire de son fonds de retraite, à la différence

des fonds de rente viagère qui sont une propriété collective en ce sens qu'ils paient tous les rentiers indépendamment de leur longévité. Les intérêts sont calculés compte par compte. En temps de hausse des taux d'intérêt, lorsque les intérêts échus excèdent régulièrement le taux qui figure sur le modèle du régulateur pour les retraits échelonnés, le solde d'un compte peut continuer d'augmenter malgré les retraits. La stratégie de gestion de la dette renforce donc cet aspect des retraits échelonnés et rend la rente viagère moins attrayante.

Les rapports du National Pension Commission (Commission nationale des pensions de retraite) pour le 3^{ème} 2016 et la même période de 2017 font apparaître que le nombre de retraités sur les retraits échelonnés est passé de 140 523 à 165 740 d'une année à l'autre. Quant aux retraités qui perçoivent une rente viagère, leur effectif est passé de 34 312 à 41 688 dans le même intervalle. Les fonds d'épargne retraite ont augmenté de 114,9204 milliards de nairas, passant ainsi de 441,5000 milliards de nairas en 2016 à 556,4204 milliards de nairas en 2017. La contribution du rendement moyen pondéré (15,57%) à cette augmentation fut de 68,7400 milliards de nairas, soit 59,84%. Ce rendement attribuable en grande partie à l'investissement dans les titres publics était plus que suffisant pour couvrir les retraits programmés pour la période, retraits qui s'élevaient à 67,5036 milliards de nairas. Par ailleurs, la prime cumulée relative à la rente viagère des retraités ne s'est accrue que de 38,0121 milliards de nairas à la même période pour atteindre 205,8501 milliards de nairas. Les assureurs-vie doivent souscrire 22,1988 milliards de nairas de primes pour rente viagère par an pour payer les rentes viagères sans compter les frais d'acquisition. C'est dire si la

capacité des assureurs-vie de retenir la prime collectée pour le paiement des rentes viagères est faible.

Tableau 1 Pensionnaires au 3ème trimestre 2016 et 2017

	Retraits programmés				Rente viagère		
Année	Nombre de retraités	Fonds d'épargne retraite (En milliards de nairas)	Taux de rende- ment moyen pondéré	Retrait men- suel (En milliards de nairas)	Nombre de retraités	Prime cu- mulée (En milliards de nairas)	Montant des prestations par mois (En milliards de nairas)
2016	140 523	441, 5000	12, 14%	56, 0124	34 312	167, 8380	20, 6640
2017	165 740	556, 4204	15, 57%	67, 5036	41 688	205, 8501	22, 1988

Source: National Pension Commission (PENCOM)

L'investissement dans les fonds d'épargne pour rente viagère est d'autant plus rentable que le National Pension Commission a approuvé récemment une politique d'augmentation périodique du montant des retraits programmés des retraités pour compter de décembre 2017, laquelle augmentation se ferait grâce aux fonds supplémentaires générés par l'amélioration du rendement sur investissement. Cette décision poussera un plus grand nombre de retraités à prêter indirectement au Gouvernement fédéral par le truchement des administrateurs de fonds de pension sans passer par les assureurs-vie.

2.4 Les effets de désintermédiation de la Stratégie de gestion de la dette 2016 – 2019

Des taux d'intérêt élevés sur les titres du Gouvernement fédéral nuisent à la capacité de l'assurance-vie de jouer son rôle d'intermédiation financière et de contribuer efficacement à la croissance du secteur des pensions retraite. En effet, les assureurs-vie pourraient ne plus être en mesure d'attirer, d'accumuler et de retenir des fonds significatifs à long terme.

Les statistiques montrent que la désintermédiation par les rachats de police et les avances sur police fragilisent l'assurance-vie. L'actif total des assureurs Vie s'élevait à 269,75

milliards de nairas au 31 décembre 2015 et à 313,91 milliards à la même date de 2016 (tableau 2). En 2016, la prime brute (assurance individuelle et assurance groupe Vie) s'est élevée à 124,57 milliards de nairas et les produits de placements à 20,15 milliards. L'actif des assureurs-vie ne s'est accru que de 44,16 milliards de nairas, soit 30,51% de la prime brute et des produits de placements. Le montant total des sinistres, soit 67,26 milliards de nairas, avait absorbé près de 46% de la prime brute et des produits de placements, ce qui met en évidence la faible capacité des assureurs Vie d'accumuler des fonds substantiels à des fins d'intermédiation financière.

Tableau 2 Actif et passif des assureurs-vie (2015 & 2016)

	ACTIF		PASSIF			
TYPES	2015 (En milliards de nairas)	2016 (En milliards de nairas)	TYPES	2015 (En milliards de nairas)	2016 (En milliards de nairas)	
Dépôts statutaires	3,4683	3,0497	Fonds d'assurance	130,6486	165,2497	
Obligations du Gouvernement	10,7887	-	Fonds d'administration de dépôts	53,3740	66,2712	
Actions ordinaires cotées	100,1813	-				
Placements à court terme	19,0223	208,0617				
Total actif financier	133,4608	211,1114	Total passif	184,0227	231,5209	
Caisse & soldes en banque	47,5635	30,9633	Autres éléments du passif (Capital émis/libéré capital, actions gratu-	85,7253	82,3857	
Other Assets	88.7237	71.8319	ites, réserves, emprunts à court et à long terme)			
TOTAL ACTIF	269,7480	313,9066	TOTAL PASSIF	269,7480	313,9066	

Source: National Insurance Commission (Commission nationale des assurances), Bilans consolidés 2015 & 2016 statistiques sur l'assurance Vie 2016.



La structure des placements des compagnies Vie en décembre 2015 et à la même période de 2016 semble faire la part belle à l'actif financier à court terme. En 2015, le montant des placements dans les obligations d'Etat était de 10,79 milliards de nairas, soit 4% du montant total des placements. L'investissement dans des actions ordinaires cotées se chiffrait à 100,18 milliards (37,14%). Les investissements à court terme s'élevaient à 19,02 milliards (7,05%) tandis que les avoirs liquides et les soldes en banque s'élevaient à 47,56 milliards (17,63%). En décembre 2016, l'investissement dans les obligations et les actions était nul. Le montant total de l'investissement à court terme est passé à 208,06 milliards, soit 66,28% de l'actif total des compagnies Vie. Les avoirs liquides et les soldes en banque s'élevaient à 30,96 milliards (9,87%). Au total, 66,26% de l'actif était des investissements à court terme, sans doute pour tirer avantage de la tendance à la hausse des taux d'intérêt des bons du Trésor en 2016. Il est toutefois utile de faire observer que la structure de l'actif en 2016 exposait les assureurs-vie aux risques de réinvestissement et de taux d'intérêt. Bien que la question ne rentre pas dans le cadre du présent article, il convient de relever que lorsqu'ils se cristallisent, les risques nuisent fatalement à la capacité des assureurs Vie de remplir leur rôle d'intermédiation financière.

L'assurance-vie est mal outillée pour accumuler des fonds à long terme et en tirer un rendement sur investissement compétitif. Les produits des placements ne se sont élevés qu'à 20,15 milliards de nairas en 2016. Le passif total des assureurs et des fonds d'administration de dépôts s'élevait à 184,02 milliards de nairas en décembre 2015 et à 231,52 milliards à la même période de 2016. Soit une progression de 47,02 milliards (25,81%). Le pourcentage

pourrait sembler impressionnant. Il n'en est absolument rien en réalité car, à une exception près, toutes les 27 compagnies Vie qui opèrent au Nigeria existaient bien avant la recapitalisation et la consolidation du secteur en 2007. Dix ans plus tard, le montant total des fonds détenus par les assureurs (vie et rente viagère) et les fonds d'administration des dépôts n'est que de 231,52 milliards de nairas.

De plus, à 15,17 milliards de nairas, les frais de gestion sont très importants en comparaison des produits de placements (20,15 milliards de nairas), ce qui rend encore les produits d'assurance-vie moins attrayants pour les clients existants et potentiels. Le fonds Vie pourrait ne pas générer d'excédent pour la participation au bénéfice sur les polices mixtes avec participation au bénéfice, ni couvrir le taux d'intérêt garanti sur les polices liées à l'investissement et le taux d'intérêt escompté sur les rentes viagères. Cet état de choses continuera d'avoir des conséquences sur la capacité de l'assurance-vie de générer et d'accumuler des fonds substantiels à long terme en raison du peu d'attrait des produits Vie tant que les émissions d'Etat offriront un rendement meilleur.

La stratégie de gestion de la dette a grandement contribué à désorganiser l'assurance-vie en tant qu'intermédiaire financier entre les entités excédentaires et les entités déficitaires au profit des pensions. Le secteur des pensions est apparu peu après le Pension Reform Act de 2004. Cette loi a écarté les assureurs de la gestion des cotisations de retraite tout en les autorisant à gérer le solde des comptes de retraite aux fins du paiement de rentes viagères au lieu des retraits programmés des administrateurs de fonds de pension. Le secteur des pensions est en croissance grâce au rendement élevé

des investissements dans les titres d'Etat tandis que l'assurance-vie est en déclin. Nombre de retraités préfèrent les retraits programmés en raison de leur potentiel de rendement, potentiel que met en évidence l'augmentation du taux de rendement moyen pondéré des fonds, laquelle augmentation est, ellemême, induite par des investissements importants dans les titres à taux fixe émis par le Bureau de gestion de la dette.

L'actif total des fonds de pension est passé de 6,515 trillions de nairas au 31 décembre 2016 à 7,515 trillions au 31 décembre 2017, soit une progression de 1,3565 trillions ou 22,02% (tableau 3). L'actif ne représente que le solde du compte d'épargne des cotisants actuels et des retraités. Par ailleurs, l'actif total des compagnies d'assurance-vie en tant que différence entre l'actif et le passif dû aux détenteurs de police, les soldes créditeurs/autres et les fonds des actionnaires, n'était que de 313,906 milliards de nairas au 31 décembre 2016. Ce chiffre est nettement inférieur à l'actif du Fonds de retraite du compte d'épargne retraite (RSA retiree fund) qui se chiffre à 451,962 milliards de nairas. Il convient de faire observer que le fonds de retraite du RSA est le moindre des 4 fonds de pension. Les administrateurs de fonds de pension ont investi pas moins de 72,23% de leur actif dans 2 types de titre du Gouvernement fédéral au 31 décembre 2016 (59,58% dans des obligations du Gouvernement fédéral et 12,65% dans des bons du trésor). Ce pourcentage était de 69,49% au 31 décembre 2017 (53,61% dans des obligations du Gouvernement fédéral et 15,68% dans des bons du Trésor). Le résultat en a été une augmentation du rendement sur investissement.

Les solides relations entre les personnes qui cotisent au fonds d'épargne retraite et les administrateurs de fonds de pension, relations dont le ferment est le niveau élevé des rendements sur investissement pendant les années d'activité des cotisants, pousseront ceux-ci à choisir des retraits programmés. Les très bons rendements obtenus à la phase de cotisation autorisent les personnes qui cotisent à escompter des résultats encore meilleurs à la retraite. Il est donc probable que ces personnes accordent leur préférence aux retraits programmés. Cette préférence pour les retraits programmés pénalise les assureurs-vie qui offrent une rente viagère à la retraite et qui, par conséquent, peinent vraiment à constituer une masse critique. Cette situation ne devrait pas changer avant longtemps si la stratégie de gestion de la dette actuelle n'évolue pas. La capacité d'intermédiation financière des assureurs-vie au moyen de la rente viagère restera donc très faible.

Tableau 3
Portefeuille d'actifs des fonds de pension (31 décembre 2016 & 2017)

Types d'actif	AE (En milliards de nairas)	CPFA (En milliards de nairas	Fonds ac- tif RSA (En milliards de nairas	Fonds de retraite RSA (En milliards de nairas n	Actif total des fonds de pen- sion (En milliards de nairas	Pondéra- tion %
2016						
Obligations du Gou- vernement fédéral	303, 5866	327, 1078	2 733, 6565	304, 8441	3 669, 1950	59, 58
Bons du Trésor	105, 6900	109, 4900	516, 5842	47, 4516	779, 1348	12, 65
Autres actifs	285, 4278	428, 5127	396, 9302	99, 6663	1 710, 6180	27, 76
Valeur d'actif brute	694, 7044	865, 1105	4 147, 1709	451, 9620	6 158, 9478	100, 00
2017						
Obligations du Gou- vernement fédéral	365, 8463	361, 8150	2 996, 5528	320, 1506	4 044, 3648	53, 81
Bons du Trésor	170, 7872	174, 3708	735, 5229	97, 4079	1 178, 0888	15, 68
Autres actifs	318, 8884	515, 5229	1 542, 2731	183, 0825	2292, 6978	30, 51
Valeur d'actif brute	855, 5219	1 051, 7087	5 274, 3488	600, 6410	7 515, 3514	100, 00

Source: National Pension Commission

3.0 L'avenir de l'assurance-vie dans l'intermédiation financière

Quel avenir donc pour l'assurancevie dans l'intermédiation financière? La réponse dépend des évolutions actuelles et à venir sur les places financières. La stratégie de gestion de la dette a fixé les taux d'intérêt repères pour les emprunteurs à long terme dans le secteur privé. Cet acte rendra plus attrayants les instruments à taux fixe, publics ou privés, en tant qu'outils d'investissement de rechange.

L'accès à l'éducation financière aidera les épargnants à mieux comparer le

rendement sur investissement de l'assurance-vie et des instruments à revenu fixe. elle aiguisera également leur appétit pour des rendements sur investissement meilleurs que ceux qu'offre l'assurance-vie. Les détenteurs de police réels et potentiels préféreront sans doute prêter directement au Gouvernement fédéral. Cette éventualité, la stratégie de gestion de la dette l'a rendue possible en abaissant la barrière à l'investissement pour les épargnants potentiels à la base de la pyramide. Les investisseurs peuvent désormais prêter pas plus de 5000 nairas par mois en investissant dans des obligations d'épargne du

Gouvernement fédéral. Cette évolution pourrait avoir pour conséquence de réduire le nombre de personnes qui achètent des produits d'assurancevie et la capacité d'intermédiation financière des compagnies d'assurancevie.

Les pensionnaires préféreront aussi ne pas percevoir leur pension sous forme de rente viagère, ce d'autant plus qu'ils peuvent désormais escompter des augmentations périodiques de leur pension en investissant dans des titres du Gouvernement fédéral dont le rendement est meilleur. Etant donné que les pensionnaires préfèrent que



le solde de leur compte-retraite soit géré par l'administrateur de régime de retraite, les pensions pourraient rester la principale d'épargne à court et à long terme pour le financement de la dette du Gouvernement fédéral et, plus probablement, le principal intermédiaire financier entre le Gouvernement fédéral et les épargnants à long terme pour une période très longue.

4.0 Conclusion

Sur le long terme, les épargnants à court et à moyen terme préféreront investir dans les titres du Gouvernement fédéral du Nigeria directement ou indirectement par le truchement des pensions. L'intérêt pour les produits d'assurancevie et la demande de ceux-ci se déplaceront vers la protection financière des personnes à charge au détriment de la couverture du risque de mortalité. Les détenteurs de police potentiels chercheront également à se protéger contre le risque d'invalidité en achetant une assurance invalidité. La demande devrait aussi exister pour l'assurancevieillesse et l'assurance-longévité, deux produits qui n'existent pas sur le marché à l'heure actuelle. Inutile d'ajouter que les assureurs auront besoin du soutien des réassureurs pour mettre en place et administrer ces produits et obtenir les résultats voulus. Préparer cette évolution de la demande est une des voies à suivre dans un contexte où la désintermédiation met à rude épreuve la capacité des assureurs-vie de jouer efficacement son rôle d'intermédiation dans le secteur des services financiers.

Références

Aoki, Kasoko and Nikolov, Kalin, Financial Disintermediation and Financial Fragility, 2015

Barbat-Layani, Marie-Anne, Chief Executive Officer of French Banking Federation, 2017

Choulet, Celine and Shulyatyeva,

Yelena, History and Causes of US Banking Disintermediation, BNP ParibasEconomic Research, 2016

Mihailov, Alexander,

Financial Innovations: Nonbank Finance and Electronic Money, Wiley Higher Education, Essex EC248-2-SP Lecture 9, 2006

National Pension Commission,

Framework on Pension Enhancement for Existing Retirees on Programmed Withdrawal Under the Contributory Pension Scheme (CPS), February 1, 2018

Oh, Junggun,

Financial Disintermediation of Monetary Policy, page 1, The South East Asian Central Banks (SEAGEN) Research and Training Centre, Lorong Universiti, A, 59100 Kuala Lumpur, Malaysia, 1997

Tan, Anthony C. K. and Goh, Kim-

Leng, Financial Disintermediation in the 1990s: Implications on Monetary Policy in Malaysia, Paper prepared for the 15th Annual Conference on Pacific Basin Finance, Economics, Accounting Management, 20 & 21 July, Hochi Min City, Vietnam, 2007

Debt Management Strategy 2016 – 2019 Public Notice on the Introduction of FGN Savings Bond American Equity Investment Life Holding Company Form 10-K for The Year Ended December 31, 2009

Transformer les tontines traditionnelles du Cameroun en véritables établissements de micro-assurance



Fomba Bernard BABILA TANYI

Enseignant au Département d'Assurance de l'Université de Bamenda, Cameroun

1. Informations générales

Dans le Nord-Ouest du Cameroun, presque tout jeune adulte autosuffisant appartient à un ou plusieurs groupes sociaux. Les membres de chaque groupe se retrouvent une fois par semaine, une fois toutes les deux semaines ou une fois par mois et cotisent de petites sommes d'argent qui sont remises à l'un des membres sur la base de la rotation. Dans certains groupes les sommes ainsi cotisées sont mises aux enchères. Dans d'autres, elles sont transformées en un fonds destiné à octroyer des prêts à court terme, généralement de janvier à septembre ou décembre. Ainsi, à la mi-septembre ou mi-décembre selon le cas, tous les prêts sont remboursés, et les gains générés sont répartis entre les membres pour leur permettre de financer les rentrées scolaires de leurs enfants ou les fêtes de fin d'année.

Fait important à souligner dans ces tontines : à la fin de chaque session, l'épargne mobilisée est restituée aux membres et la session est ainsi clôturée. Il n'existe pas de mécanisme permettant de transformer les ressources substantielles constituées en investissements productifs et durables. Aucune réserve n'est constituée au fil des années. Par conséquent les groupes fonctionnent sans assise financière ou revenu durable, ce qui les expose au cercle

vicieux suivant : faible investissement, faible revenu et faible bénéfice.

Une analyse profonde de la situation permet de constater que malgré leur dur labeur, les citoyens ordinaires de cette région du Nord-Ouest du Cameroun vivent au jour le jour, à cause de leur imprudence, extravagance et manque de prévoyance. La plupart d'entre eux ont des revenus journaliers ou hebdomadaires, et ne sont pas en mesure d'honorer leurs engagements financiers, tout simplement parce qu'ils ne constituent aucune épargne pour l'avenir. Ils ne sont généralement pas capables d'assurer les dépenses relatives aux frais scolaires de leurs enfants, aux soins de santé, aux obsèques, etc. Quand ils sont sous pression, ils recourent généralement aux créanciers qui leur prêtent de l'argent à des taux d'intérêt exorbitants, se situant quelquefois entre 20% et 30% par mois. Malheureusement, ces usuriers ne peuvent pas leur permettre de briser le cercle vicieux, mais les plongent plutôt davantage dans la pauvreté.

En outre, presque tous les marchés financiers existants ne donnent pas aux pauvres des opportunités de faire des affaires. Le système de coopérative d'épargne et de crédit n'a pas non plus intégré cette tranche de la population. Conçues pour les pauvres depuis 1963, les coopératives d'épargne et



de crédit ont connu une expansion très rapide dans la région du Nord-Ouest du Cameroun, à tel point que presque chaque village a une coopérative qui porte son nom. Les membres de ces coopératives sont principalement issus de la classe moyenne rurale et résident soit dans leur village soit en ville. Les associations financières rurales informelles (njangis) demeurent donc la source de fonds préférée, si ce n'est unique, des pauvres. Ces institutions jouent un rôle important car elles brassent de fortes sommes d'argent. Toutefois, elles n'ont pas de statut juridique et ne sont pas intégrées dans les marchés financiers nationaux, excepté quelques liens avec les coopératives d'épargne et de crédit et les banques, car certaines font des dépôts ou ont des comptes d'épargne et/ou de crédit dans ces institutions. Les *njangis* ont probablement une part de marché substantielle, et ciblent des populations qui n'ont accès à aucun service financier. Plusieurs milliers de ménages de la région sont membres de ces *njangis*, et non des coopératives d'épargne et de crédit, des banques et des compagnies d'assurance.

Quelles sont les forces et les faiblesses de ces tontines? Quels sont leurs produits financiers uniques ? Comment gèrent-ils les différents risques auxquels ils sont exposés avec leurs membres? Pour de nombreux analystes, une étude minutieuse des caractéristiques de ces groupes permettrait de se rendre compte qu'il est possible et bénéfique d'y intégrer des services financiers, ce qui pourrait révolutionner l'ensemble de système des *njangis*.

2. *Njangis* et systèmes de microassurance

Certaines caractéristiques des *njangis* plaident pour leur transformation en groupes de micro-assurance. Chaque

njangi est un groupe d'initiative commune constitué de personnes vivant dans un rayon de 10 kms au maximum. Ces membres se connaissent très bien et vivent dans une grande cohésion sociale. Ce facteur unificateur facilite l'éducation des groupes et en fait une bonne base pour instituer un mécanisme de microassurance.

Les membres de chaque groupe sont conscients des risques auxquels ils s'exposent. Ils sont conscients de la perte financière qu'entraîne le décès prématuré, la maladie ou les dommages corporels subis par un membre. Dans leurs différents groupes, ils pratiquent une certaine forme d'assurance, qu'ils appellent « Trouble Bank ». Il s'agit d'un produit du système njangi dans lequel les membres cotisent périodiquement un montant fixe pour constituer un fonds qui permet d'aider les personnes confrontées à des problèmes spécifiques ; cette pratique est assimilable à la micro-assurance. Ainsi, introduire la micro-assurance dans ces groupes consiste à commencer là où les « Trouble Banks » s'arrêtent.

Autre caractéristique qui rend possible la transformation des produits njangi en micro-assurance : la pratique du « Trouble Bank » est accessoire par rapport à une relation préexistante, à savoir un groupe d'individus liés par des intérêts communautaires très forts n'ayant rien à voir avec l'assurance (Trouble Bank). Si ces groupes avaient pour principal objectif l'assistance par le biais des Trouble Banks, ils seraient majoritairement constitués de personnes malades. Mais ce n'est pas le cas ; les « Trouble Banks » sont accessoires par rapport aux *njangis*, et non l'inverse.

En outre, le fait que la plupart des groupes existent depuis longtemps avec un nombre de membres constant constitue une opportunité pour une souscription collective judicieuse. En effet, la plupart des sessions sont annuelles, ce qui permet l'entrée de nouveaux membres et la sortie des membres âgés. L'entrée régulière de membres jeunes et en bonne santé garantit la continuité du groupe et rend possible la souscription de de groupe.

Le recouvrement des primes ne saurait être un gros problème car la plupart des groupes pratiquent le système de «
Trouble Bank » avec une prime forfaitaire qui est perçue facilement sous forme de redevance auprès des membres. La transformation des « Trouble Banks » en établissements de micro-assurance nécessitera une augmentation des primes. Cependant, l'introduction d'une certaine flexibilité dans le recouvrement des primes permettrait aux membres de payer sans difficulté : versement unique, mensuel, hebdomadaire ou en fonction des liquidités de chacun.

Les systèmes d'assurance nécessitent une intégration des ressources qui n'est possible que lorsqu'un grand nombre de personnes y participent. Etant donné que les njangi sont légion tant dans les zones rurales qu'urbaines de la région du Nord-Ouest du Cameroun, et que la plupart des jeunes actifs sont membres d'au moins un de ces groupes d'entraide, la loi des grands nombres s'applique, ce qui rend possible le décollage du système de micro-assurance.

3. Produits de micro-assurance appropriés pour les *njangis*

Les produits de micro-assurance sont conçus spécifiquement pour protéger les personnes à faible revenu des zones rurales et du secteur informel qui ne jouissent généralement pas d'une couverture médicale. Les risques (décès, dommages corporels, maladie et accidents) auxquels sont exposés ces pauvres sont pratiquement les mêmes

ASSURANCE & REASSURANCE

que ceux auxquels sont confrontées les personnes plus nanties. Toutefois, à cause de leurs activités et situation économiques, le pauvres sont plus exposés à ces risques que les autres.

La micro-assurance peut couvrir un grand nombre de risques auxquels les pauvres sont exposés. Toutefois, comme pour toute initiative naissante, il convient de satisfaire les besoins immédiats identifiés par les *njangis*; ce n'est qu'ensuite qu'on pourra intégrer d'autres formes de couverture dans ces groupes.

Les deux principaux risques couverts par les "Trouble Banks" de la plupart des *njangis* sont la maladie et les obsèques. Le champ couvert par ce système est malheureusement souvent mal défini et plutôt réduit. La plus grande partie du fardeau des sinistres qui surviennent est supportée par les victimes. Par exemple, l'assistance fournie pour les obsèques peut se limiter à l'achat du cercueil et au transport vers le lieu de l'enterrement. L'aide apportée en cas d'hospitalisation peut être un montant symbolique tout juste suffisant financer le petit déjeuner pendant quelques semaines. Le reste du fardeau repose sur la victime qui pourrait, dans certains cas, recourir au soutien des amis, parents, voisins et autres personnes de bonne volonté ; ce soutien n'est cependant pas garanti.

Etant donné le champ limité des «
Trouble Banks », les personnes qui
tombent malades ne se rendent pas
immédiatement à l'hôpital à cause du
manque de moyens. Ce n'est que quand
la maladie s'aggrave qu'elles recourent
aux soins médicaux, et c'est quelquefois
trop tard.

Renforcer la capacité des pauvres à faire face à certains des principaux risques est une démarche utile qui nécessite une profonde réflexion. La « Trouble Bank » est une preuve patente des efforts déployés par les pauvres dans la région d

Nord-Ouest du Cameroun pour atténuer les conséquences des risques courants auxquels ils sont exposés. Aussi est-il nécessaire de concevoir un mécanisme qui pourrait transformer la « Trouble Bank » en véritable produit de microassurance.

A ce jour aucune compagnie d'assurance opérant au Cameroun n'a essayé de concevoir des produits destinés aux pauvres. Pour ces compagnies, ces personnes défavorisées ne peuvent pas être une niche intéressante en assurance. Pourtant les caractéristiques des *njangis* mentionnées ci-dessus ont démontré qu'il est possible d'étendre une micro-couverture assurantielle aux pauvres par le biais de ces groupes.

Pour pénétrer ce marché inexploité, il serait sans doute judicieux d'opter prioritairement pour des domaines importants tels que la santé et les obsèques pour lesquels le système de njangi essaie de trouver des solutions.

4. De la "Trouble Bank" à la microassurance

Pour des raisons évidentes, la couverture médicale est très importante pour les pauvres ; tout système de microassurance conçu pour remplacer la « Trouble Bank » devrait comprendre cette couverture fondamentale. S'agissant des obsèques, elles sont généralement considérées comme des dépenses devant être supportées par la famille et la communauté. Un mécanisme de micro-santé peut être conçu pour offrir des soins de santé primaires aux membres de *njangis*. Ce mécanisme couvrirait les dépenses médicales des malades externes et des malades hospitalisés.

4.1 Prime

Un taux de prime approprié doit être appliqué, tout comme le montant retenu

pour les cotisations de la "Trouble Bank". Cette prime ne doit pas nécessairement être proportionnelle au coût ou au coût probable des risques introduits par les membres. Le bénéfice produit par la plupart des *njangis*, soit un montant oscillant entre 2000 FCFA et 5000 FCFA, peut être doublé ou triplé pour générer une prime raisonnable pour l'assurance maladie des groupes. Pour que les taux de primes soient accessibles à tous, des types de couverture différents doivent être proposés pour permettre aux membres d'opter pour celle qui leur convient. Des réserves de liquidités doivent être constituées pour générer un revenu qui sera transformé en réserves de primes.

4.2 Couverture

Des niveaux de couverture différents devraient être établis avec des limites maximum appropriées fixées pour chaque catégorie. Des dispositions pertinentes doivent être prises pour empêcher les pratiques frauduleuses. La maternité doit être considérée comme une exclusion.

4.3 Prestataires

La région du Nord-Ouest du Cameroun est dotée de plusieurs formations hospitalières appartenant à différentes églises. Plus de 60 d'entre elles appartiennent aux églises baptiste, catholique ou presbytérienne. Des accords doivent être conclus avec ces hôpitaux pour faciliter les prestations en faveur des assurés : fournir des soins sans paiement en espèces ; satisfaire les besoins des membres dans les délais et de façon appropriée ; et par-dessus tout, créer un environnement dans lequel les pauvres peuvent avoir accès à des soins de santé de qualité à un coût raisonnable.

5. Voie à suivre

Pour que le système de micro-assurance envisagé soit mis en œuvre avec succès,



il convient de prêter une attention particulière aux aspects suivants:

5.1 Formulation d'objectifs clairs et réalistes

De façon générale, l'objectif devrait être d'offrir des services de micro-assurance rapides, efficaces et de bonne qualité aux pauvres en leur fournissant des produits d'assurance novateurs et réalistes pour faire face durablement aux risques auxquels ils sont exposés.

5.2 Stratégies

Pour atteindre les objectifs fixés, un certain nombre de stratégies doivent être adoptées, dont les suivantes:

- Créer des confédérations de njangis dans presque tous les villages;
- Procéder à une sensibilisation sur les risques auxquels les groupes cibles sont exposés;
- Montrer à ces groupes comment la micro-assurance peut être un système utile pour faire face aux risques auxquels ils sont confrontés;
- Sensibiliser ces groupes cibles sur l'importance de la mobilisation de l'épargne pour le développement, et formuler des mesures incitatives pour les encourager à adopter une méthode d'épargne quotidienne ou hebdomadaire;
- Concevoir des produits de microassurance attrayants et d'autres mécanismes financiers qui reflètent les réalités des groupes cibles;
- Amener les membres de ces groupes à comprendre que leur propre développement et celui de de leur environnement sont leur responsabilité; et renforcer leurs capacités de création de projets participatifs;
- Sensibiliser les groupes cibles à la nécessité d'avoir une vie saine, d'éviter la consommation excessive d'alcool, la dépravation sexuelle, le tabagisme, la toxicomanie, etc., fléaux qui pourraient avoir pour

conséquences de longues maladies ou des infirmités.

5.3 Administration du système de micro-assurance

Une fédération des *njangis* devrait être créée, de même qu'une unité administrative chargée de coordonner les activités du projet.

6. Conclusion

La création d'un mécanisme de coordination approprié des *njangis* dans la région du Nord-Ouest du Cameroun pourrait être le point de départ d'un programme de micro-assurance qui pourrait être étendu à d'autres régions du pays. L'existence depuis plusieurs décennies dans les zones rurales et urbaines du Nord-Ouest du Cameroun de très nombreux *njangis* qui octroient des prêts à court terme dans le cadre du système des « Trouble Banks » révèle deux faits importants:

- La forte demande par les populations rurales d'institutions capables de garantir la sécurité de leur épargne et de fournir des services financiers, y compris des prêts et des produits de micro-assurance;
- La capacité des populations locales à organiser des groupes sociaux viables, fortement engagés dans la fourniture de services financiers.

L'inexistence de systèmes d'assurance maladie pour les pauvres au Cameroun et la hausse continue des coûts des soins de santé devraient être des sujets de préoccupation majeurs. Aussi serait-il judicieux d'élaborer un projet capable de transformer les clubs financiers des villages en entités juridiques autonomes opérant dans le cadre d'un réseau unique rassemblant tous les groupes. Il convient de renforcer les capacités de l'instance faîtière de ce réseau à assurer régulièrement la supervision, l'audit &

le contrôle, la formation, la gestion des risques et d'autres services d'appui à la gestion; cette démarche baliserait le chemin pour la pénétration de la micro-assurance et d'autres produits financiers novateurs pour les pauvres au Cameroun, notamment en zone rurale.

Réflexions sur l'assurance vie de groupe obligatoire



Abdul-Rasheed A. AKOLADE

Senior Manager, Souscription Vie Africa Re, Bureau Régional de Lagos Une police d'assurance vie de groupe consiste en le paiement d'une somme (également appelée "capital décès ou somme assurée") en faveur soit des personnes à charge soit des proches parents des employés qui décèdent pendant qu'ils sont encore en service.

Avec le paiement du capital décès aux personnes à charge après le décès de l'employé, la famille peut commencer une nouvelle vie sans difficultés financières. En effet la satisfaction de certains besoins fondamentaux tels que le logement, la nutrition et l'éducation est garantie pour au moins quelques années.

L'assurance Vie de groupe peut également être appelée « assurance temporaire de groupe ». L'assurance temporaire permet le paiement de la somme assurée lorsque l'assuré meurt pendant la période couverte par la police. Ainsi, si l'assuré ne décède pas pendant ladite période, la compagnie d'assurance n'effectue aucun paiement. L'assurance temporaire est exclusivement une police Vie, sans composante investissement. La police d'assurance vie repose sur la durée de vie de l'assuré.

L'assurance vie de groupe est généralement un contrat d'un an renouvelable. Le montant assuré pour les employés peut être soit la somme des rémunérations de tous les employés, soit un montant fixé par catégorie/niveau d'employé, soit encore un montant forfaitaire pour toutes les catégories d'employés. Tout membre du groupe dont le capital décès est supérieur à la limite de couverture est tenu de faire des examens médicaux correspondant à son montant assuré. Dans une police d'assurance Vie de groupe, la limite couverture est le niveau de somme assurée qui ne nécessite pas des examens médicaux.

En général, le coût total de la prime Vie de groupe est supporté par l'employeur. Dans certains cas ou certains pays, l'employeur et les employés se répartissent le montant de la prime.

Dans des pays tels que le Nigeria, la législation a rendu obligatoire l'assurance vie de groupe pour les employés. Toute institution employant au minimum trois employés est tenue de prendre une police vie de groupe pour eux. Selon la législation, le capital décès représente au minimum le triple de la rémunération annuelle de chaque employé (à savoir le salaire de base et les indemnités de logement et de transport).

En général, l'assurance vie de groupe est une couverture 24h sur 24. Ainsi, le capital décès n'est pas versé uniquement lorsque l'employé meurt dans l'exercice de ses fonctions. La compagnie effectue des paiements en faveur des ayant droits de l'employé qui décède par exemple pendant qu'il est en vacances dans un pays autre que son pays de résidence, au cours d'un weekend ou en dehors des heures de travail pendant les jours ouvrables.



Le risque de base couvert dans une police d'assurance vie de groupe est le décès, bien que des avenants puissent permettre la couverture d'autres risques, à savoir maladie grave, maladie en phase terminale et invalidité.

Les principaux avantages d'une assurance vie de groupe conçue par l'employeur en faveur des employés sont les suivants :

- a) Elle épargne à l'employeur le paiement du capital décès aux personnes à charge de l'employé lorsque celui-ci meurt;
- b) Elle permet d'attirer des employés qualifiés et compétents et de les retenir;
- c) Elle permet d'améliorer la productivité.

Le préalable à la mise en place d'une assurance vie de groupe est que ses futurs membres soient déjà ensemble pour un objectif commun autre que l'assurance vie. Ainsi, des individus issus d'horizons différents ne peuvent pas se mettre ensemble tout juste pour solliciter une assurance vie collective, sans être unis au départ par un objectif commun.

Certains des paramètres à prendre en compte pour la souscription d'une police d'assurance vie de groupe sont présentés ci-dessous:

- i) La nature de l'activité professionnelle.
- ii) Les décès enregistrés (au cas où il y en aurait eu).
- iii) L'âge de chacun des membres du groupe.
- iv) Les antécédents médicaux personnels des membres.
- v) Les antécédents médicaux familiaux des membres.
- vi) La prestation proposée pour chaque membre.

vii) Les loisirs de chaque assuré.

Les trois types de tarification des primes généralement utilisés pour l'assurance vie de groupe sont les suivants:

Prime unique

Dans le cadre du système basé sur la prime unique, chaque membre du groupe est tenu de verser une prime en fonction de son âge ; le montant de cette prime est suffisant pour couvrir le risque de décès au cours de l'année considérée. Ainsi, la prime versée par chaque membre augmente chaque année, au fur et à mesure que celui-ci prend de l'âge.

Prime moyenne

Le système de prime moyenne n'est possible que lorsque le groupe comporte un grand nombre d'assurés. Bien que ce nombre varie d'un pays à l'autre, un total de 200 assurés est considéré comme approprié pour un groupe fonctionnant sur la base de la prime moyenne.

Un taux de prime moyen est déterminé pour tous les membres du groupe et appliqué à chaque membre, quel que soit son âge. La prime moyenne est le taux de prime correspondant à la moyenne des âges des membres, qui s'obtient en divisant la somme des âges des membres par le nombre des membres.

Prime sur la base du coût unitaire

S'agissant de l'option de prime sur la base du coût unitaire, le taux de prime appliqué est un pourcentage constant de la somme assurée (capital décès) pour chaque membre du groupe. Ce taux est généralement garanti pendant un nombre d'années précis, par exemple 5 ans, avant d'être révisé. En fonction du ratio de sinistres enregistré, le taux de prime peut augmenter ou, au mieux, rester constant pendant un certain nombre d'années. Tout comme la prime moyenne, la prime basée sur le coût

unitaire est applicable aux groupes vie comportant un grand nombre d'assurés.

Il va de soi que dans le cadre d'une assurance vie de groupe, les prestations en faveur de l'employé cessent lorsqu'il prend sa retraite, démissionne ou quitte l'institution pour d'autres raisons.

Etant donné l'importance socioéconomique de l'assurance vie de groupe, in convient d'examiner minutieusement les suggestions cidessous :

- Les pays africains doivent rendre l'assurance vie de groupe obligatoire pour tous les employeurs. Dans les pays où cette disposition est déjà en vigueur, il convient de prendre toutes les mesures nécessaires pour sa mise en œuvre totale par tous les employeurs.
- Les employeurs et les employés doivent être sensibilisés sur les avantages de l'assurance vie de groupe par le biais de campagnes nationales soutenues par l'industrie de l'assurance et d'autres parties prenantes.
- Les Etats sont encouragés à proposer aux employeurs des mesures d'incitation destinées à promouvoir l'assurance vie de groupe obligatoire.

L'importance de l'assurance vie de groupe obligatoire est indéniable. Cette question a été soulevée et débattue dans un certain nombre de forums en Afrique au cours des dernières décennies. Nous osons espérer que la présente brève réflexion renforcera les arguments déjà émis en faveur de l'introduction de systèmes d'assurance vie de groupe dans toute l'Afrique, car leur impact potentiel pourrait être de très grande portée.

Sélection des risques en assurance vie



Thierry KOUADIO

Manager adjoint, Souscription Vie Africa Re, Bureau Régional d'Abidjan

Introduction

L'activité d'assurance est essentiellement basée sur la loi des grands nombres. Afin de permettre l'application de cette loi en assurances, l'assureur va faire une classification des risques en groupe homogènes et indépendants. Cette classification qui est faite sur la base des informations fournies par les assurés au moment de la souscription constitue la sélection des risques. En assurance vie, Les produits faisant l'objet d'une sélection rigoureuse des risques sont ceux liés aux risques de prévoyance (décès), invalidité, incapacité.

La suite de cet article, nous va nous permettre de présenter les mécanismes de la sélection des risques en assurance vie en décrivant les différentes étapes et l'intérêt de chacune des étapes.

En assurance vie, la sélection des risques se déroule en trois grandes étapes. Il s'agit de : la sélection technique, la sélection médicale et la sélection financière.

La sélection technique : elle consiste à instruire le dossier de souscription. Elle s'intéresse aux éléments techniques et juridiques du contrat d'assurance vie et commence toujours et obligatoirement par une proposition d'assurance. La proposition d'assurance comporte les informations sur l'assuré (l'identité, l'âge, le sexe, l'adresse, la profession etc.), les capitaux garantis, le type de contrat, le pays d'habitation, la profession, etc. Ces informations sont nécessaires à la détermination de la prime « aux conditions normales », c'est-à-dire sans

prise en compte des facteurs aggravants tels que l'état de santé, le mode de vie de la personne à assurer.

La sélection technique des risques permet également à l'assureur de :

- Identifier les cumuls de capitaux sur la tête de l'assuré
- Vérifier si certaines caractéristiques de l'assuré telles que la profession ne sont pas exclues de la politique de souscription de l'assureur et/ou du réassureur.
- Identifier les besoins en réassurance facultative.

La sélection technique prépare en règle générale la sélection médicale des risques.

La sélection médicale : elle constitue la phase de détection des assurés présentant un risque supérieur à la « normale » et d'en évaluer le coût supplémentaire (sous forme surprime ou surmortalité).

Cette étape de la sélection des risques permet d'identifier les facteurs de risques pouvant modifier le pronostic vital de l'assuré et évaluer leurs impacts sur la prime d'assurance. Pour ce faire, plusieurs aspects sont passés en revue à savoir l'état de santé, le mode de vie et les antécédents médicaux familiaux de la personne à assurer. La sélection médicale est généralement faite par un professionnel de santé en occurrence un médecin.

Les outils de la sélection médicale La sélection médicale s'ouvre sur la grille de sélection médicale qui décrit la liste des formalités médicales à accomplir



en fonction de l'âge de l'assuré et les capitaux assurés. Les outils de la sélection médicale sont les supports de la décision du médecin et permettent à ce dernier de mesurer la mortalité de l'assuré.

Les outils de la sélection médicale sont multiples et divers :

Le questionnaire médical : il est rempli par l'assuré. Ce dernier est obligé de déclarer le risque sous peine de nullité en cas de fausse déclaration.

Les rapports médicaux : afin

d'approfondir la connaissance de l'état de santé de l'assuré, ce dernier va consulter le médecin-conseil de l'assureur. A la suite de cette visite, le médecin rédigera un rapport médical établi sous forme de questions relatives aux antécédents médicaux et familiaux, aux précédentes ou actuelles affections, les facteurs de risque (indice de masse corporelle, la tension artérielle, etc.). En somme, le médecin situera l'assureur sur l'acceptabilité ou non du risque.

Les analyses médicales : selon les capitaux assurés et l'âge de l'assuré, l'assureur peut être amené à demander à l'assuré :

Examens sanguins: la sélection médicale des risques en assurance vie prévoit l'analyse du profil sanguin. Le profil sanguin est une série d'analyses qui permet de poser, vérifier et affiner un diagnostic. Il inclut:

L'hémogramme: L'hémogramme
 (ou numération de la formule
 sanguine) est un examen qui donne
 des informations sur les éléments
 contenus dans le sang tels que les
 globules rouges, les globules blancs
 et les plaquettes. Il permet de révéler
 un grand nombre de pathologies:
 anémie, problème de coagulation,

infections virales

- La vitesse de sédimentation: elle permet de détecter une inflammation ou une infection.
- Le cholestérol et les triglycérides
 : Un excès de cholestérol
 (hypercholestérolémie) et de triglycérides (hyperlipidémie) dans le sang est source de risques de pathologies cardiovasculaires.
- La créatinémie : elle permet d'observer la fonction rénale
- Les Transaminases: permet d'observer le fonction hépatite
- Le bilan viral: Trois types de sérologies sont généralement observées sont celles du VIH-SIDA, les Hépatites virales et la Syphilis.

Electrocardiogramme (ECG) interprété et le rapport cardiovasculaire fournit les renseignements sur les facteurs de risques cardiovasculaires et l'état cardiologique de l'assuré.

Les différents renseignements fournis par les examens médicaux permettent de distinguer les risques « normaux » des risques aggravés.

Les risques normaux sont acceptés selon les tarifs en vigueur. Par contre, la décision de souscription d'un risque aggravé offre trois possibilités:

- Refuser le risque car les examens médicaux ont conduit à établir une probabilité de survie minime.
- Ajourner le risque si l'état de santé n'est pas bon au moment de la souscription mais avec une possibilité d'amélioration suite à un suivi médical.
- Accepter le risque. Dans ce cas, le rôle du médecin sera d'évaluer le coût du risque supplémentaire du fait d'une affection et/ou facteur de risque (obésité, cholestérol, etc.). L'évaluation du sur risque s'exprime soit en surmortalité soit en surprime.

La sélection financière: elle consiste à valider que le montant assuré répond à un besoin réel ou en rapport avec le train de vie de l'assuré. Il s'agit d'une analyse financière qui diffère selon les buts de l'assurance. Généralement, la sélection financière est déclenchée à partir d'un certain montant de capital assuré. Le seuil est fixé dans les traités de réassurance de l'assureur.

La sélection financière commence par un questionnaire financier. Ce formulaire fournit les informations sur la personne à assurer et le but de l'assurance. Les buts de l'assurance décès sont divers et variés. Les plus courants sont : emprunt société, emprunt personnel, droits de succession, la protection familiale, etc.

Les emprunts sociétés sont des prêts généralement contractés par le propriétaire d'une société en vue de financer son développement. Dans ce cas, l'assureur doit accorder une attention particulière au nombre de parts que détient la personne à assurer dans la société à financer. L'assuré devra détenir le maximum de parts dans le capital de la société pour faciliter la souscription du risque. L'analyse financière effectuée par l'assureur doit également s'étendre aux liasses fiscales de l'entreprises à financer. Les points clés de la liasse fiscale à analyser sont les bilans et comptes de résultats.

Ces documents comptables renseigneront l'assureur sur le niveau des fonds propres de l'entreprise, les dettes financières, le fond de roulement, le résultat d'exploitation, le résultat financier, l'excédent brut d'exploitation (EBE), le résultat financier des trois derniers exercices. Les informations comptables permettent à l'assureur d'apprécier la capacité de remboursement de la société à financer.

ASSURANCE & REASSURANCE

Emprunt personnel : Il s'agit des prêts contractés par une personne physique dans le but de financer ses projets. Ici, l'analyse financière portera essentiellement sur la capacité de remboursement de l'emprunt.

Les questions récurrentes sont : les remboursements du ou des prêts sont-ils prélevés sur les revenus de l'assuré? Les remboursements du ou des prêts sont-ils effectués par la perception de loyers ? L'objet de l'emprunt est-il d'acquérir une entreprise ?

Les réponses à ces questions permettront à l'assureur de mieux apprécier le risque.

Par ailleurs, quel que soit le type d'emprunt, le dossier de sélection financière devra comporter l'acte de notification du prêt de la banque. Ce document renseigne l'assureur sur les conditions d'octroi du ou des prêts : taux d'intérêt, le montant emprunté, la durée, la périodicité de remboursement, la fréquence de décaissement du montant emprunté. L'obtention d'un tel document avant la conclusion du contrat d'assurance vie revêt d'une importance capitale dans la mesure où il évite tout conflit entre l'assureur et la banque sur le montant de la prestation à payer au moment du décès de l'assuré.

Assurance droits de succession : l'objet de cette couverture est de permettre en cas de décès de l'assuré, le règlement des droits de succession par le bénéficiaire. Par conséquent, toute autre garantie que la garantie Décès toutes causes ou Décès par accident n'est pas justifiée.

L'assureur devra réclamer la liste du patrimoine objet des droits de succession et évaluer les droits de succession pour chacun des bénéficiaires désignés au contrat d'assurance. Assurance Protection familiale: cette assurance vise à prémunir la famille bénéficiaire contre le décès prématuré du chef de famille. Le capital garanti devient un revenu de remplacement après le décès de l'assuré. L'assureur doit s'assurer, au moment de la souscription, que le capital assuré est en adéquation avec les revenus de l'assuré. En règle générale, le capital assuré est un multiple des revenus annuels de la personne à assurer.

Conclusion

La sélection des risques en assurance vie vise à estimer la mortalité de la personne à assurer et vérifier que les capitaux assurés répondent à un besoin réel. Elle est une préoccupation majeure de l'assureur, sa survie en dépend. La sélection des risques a a pour objectif de limiter l'antisélection et équilibrer le portefeuille. Cet équilibre du portefeuille s'obtient en évaluant et différentiant les risques. Toutefois, en toute logique, le volume de données collectées au fil des années pour la sélection des risques constitue une immense banque de données qui pourraient également être utiles en dehors de l'industrie des assurances. Aussi la protection d'informations aussi vitales demeuret-elle un véritable défi à relever pour les assureurs.



Présentation du marché des assurances en Guinée Equatoriale



Charly BENGA

Manager, Souscription Africa Re, Bureau Régional d'Abidjan

1. Introduction

La Guinée Equatoriale est un pays d'Afrique Centrale. Elle est limitée au nord par le Cameroun, au sud et est par le Gabon et s'ouvre à l'ouest sur l'océan atlantique. Elle réunit en un seul Etat deux entités géographiques : l'une continentale, l'autre insulaire avec l'île de Bioko (où se trouve la capitale Malabo, principale aire urbaine du pays) et les îles d'Annobón, d'Elobey Grande, d'Elobey Chico.

Les langues officielles sont l'espagnol et le français. Les principales villes sont Malabo (capitale administrative), Bata, Ebebiyin, Mongomo etc. La Guinée Equatoriale couvre une superficie de 28 051.46 Km2 avec une population estimée à 1962 924 habitants répartis en six ethnies que sont les Fans, les Bubi, les Ndowé, les Bisio, les Annobonés. La Guinée Equatoriale connait un climat équatorial chaud et humide avec une température moyenne de 30 degrés. Elle est couverte majoritairement par les bassins du Congo. La zone continentale est composée d'une plaine littorale et les plateaux qui sont arrosés par le MBINI.

2. Environnement Economique

Après la découverte d'hydrocarbures dans les années 1990, la République de Guinée équatoriale a connu une croissance économique très rapide.
La production du pétrole et du gaz a permis au pays d'avoir une croissance économique à deux chiffres depuis près de dix ans et de devenir le troisième producteur de pétrole en Afrique

subsaharienne. Grâce à sa richesse en pétrole, la Guinée Équatoriale possède le plus fort PIB par habitant d'Afrique (9 600 USD).

Toutefois, la baisse prolongée des cours du pétrole, combinée au déclin de la production du pays, ainsi que le ralentissement des investissements publics ont constitué les raisons pour lesquelles le PIB est en chute depuis 2014. La crise était encore plus prononcée en 2015 et 2016, avec une croissance négative du PIB de 8,3% et 10,01%. En effet, le pays a perdu 58% des recettes prévues de ses ventes de pétrole en raison de la baisse des prix du pétrole. La chute du PIB devrait s'atténuer légèrement en 2017 (estimée à -4,98%) mais ce choc devrait se stabiliser à partir de 2019. Le choc des prix a creusé le déficit du compte courant à 16,4% du PIB (estimations FMI) tout en provoquant un déclin des réserves internationales de presque 35% depuis la fin de l'année 2014.

L'exploitation des hydrocarbures représente 86 % du PIB et plus de 99% des exportations. Le BTP est le second secteur de l'économie équatoguinéenne (7,5% du PIB en 2010); son activité est largement soutenue par le très fort investissement public dans les infrastructures (routes, équipements urbains, logements, électricité...). Les infrastructures, jusqu'alors très déficientes.

Des ponts, routes et autoroutes ont été construits et d'autres sont en construction, avec l'ambition de relier

PRESENTATION DE MARCHE

les pays limitrophes au port de Bata, deuxième aire urbaine du pays, et permettre un développement des échanges commerciaux de toute la région. Symbole de ce développement à marche forcée, la construction d'une ville entièrement nouvelle au coeur de la jungle, Oyala, a été entamée et devrait être complétée vers 2025-2030. Elle permettra de décongestionner Bata, la grande ville du littoral, vers laquelle se précipitent de nombreux habitants de toute la région continentale. Une nouvelle autoroute relie d'ailleurs les deux villes entre elles.

3. Le Secteur des Assurances

3.1. Législation et Supervision

Le secteur des assurances en Guinée Equatoriale relève du Ministère des Finances et du Budget depuis plusieurs années. Ce ministère comprend en son sein la Direction Générale des Banques, Assurances et Réassurances qui représente la tutelle directe du secteur des assurances. Elle a pour fonctions, entre autres, de réguler, de contrôler et de développer le secteur.

Etant signataire du Traité de la CIMA (Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances), la Guinée Equatoriale est soumise aux règles édictées par le code CIMA. Ainsi, toutes les compagnies d'assurance qui opèrent sur le marché reçoivent nécessairement l'avis favorable de l'organe de régulation de la CIMA que constitue la CRCA (Commission Régionale de Contrôle des Assurances) avant le démarrage de leurs activités. Cependant, le marché éprouve des difficultés pour la mise en œuvre de toutes les dispositions de la CIMA. L'exemple le plus emblématique est la non application des assurances obligatoires en vigueur dans les autres Etats CIMA.

Le Chef de l'Etat a également signé un Décret N°28/2008 du 31 mars 2008, rendant obligatoires certaines assurances. Il s'agit de :

- Assurance responsabilité civile automobile,
- Assurance tous risques chantier pour les constructions,
- Assurances transports de marchandises à l'importation.

Malheureusement, la mise en application de cet décret peine à voir le jour depuis 10 ans.

3.2. Règles en matière de capital

Le Règlement N°007/CIMA/PCMA/CE/2016 modifiant et complétant les articles 329-3 et 330-2 du Code des Assurances, relatif au Capital Social des Sociétés Anonymes d'Assurances impose une augmentation de capital à 3 puis 5 milliards FCFA dans les délais respectifs de 3 et 5 ans. Selon l'étude «Spécial Chiffres FANAF 2015», qui analyse les données de 159 compagnies opérant dans l'espace CIMA, pour la mise aux normes du capital social, les besoins de fonds pour le marché équato-guinéen à l'horizon de 3 et 5 ans en USD se présente comme suit :

	Nom- bre de com- pagnies	Nombre de com- pagnies étudiées	Besoins de capitaux à 3 ans	Besoins de capitaux à 5 ans
Guinée Equato- riale	3	2	4 664 800	11 328 800

Il convient d'ajouter au code CIMA le Décret Présidentiel N° 127/2014 du 14 septembre 2004 exige au minimum 35% d'actionnaires équato-guinéens dans le capital social des entreprises étrangères souhaitant s'installer en Guinée. Il s'agit là d'une problématique essentielle à résoudre afin de continuer à exercer sur le marché.

3.3. Taille du marché

Le marché des assurances de la Guinée Equatoriale est animé par trois compagnies d'assurance, toutes agréées en assurances des biens couramment appelées IARD, et quatre sociétés de courtage.

La plus ancienne des compagnies, actuellement en fonction, est « EGICO », filiale du Groupe SAAR venu du Cameroun voisin.

Elle est suivie du point de vue chronologique par « Chanas Assurances GE », filiale du Groupe camerounais CHANAS. L'Africaine des Assurances de Guinée Equatoriale (AAGE), filiale du Groupe béninois en cours de constitution, L'AFRICAINE DES ASSURANCES, est la dernière-née. Elle s'est implantée depuis 2005 à Malabo avec un bureau direct à Bata comme les deux autres prédécesseurs.

Parmi les quatre sociétés de courtage reconnues par l'autorité de tutelle, et toujours en activité, ASCOMA GE, la plus ancienne, fait figure de leader incontesté. C'est la plus structurée qui a une très bonne lecture des réalités combinées de l'espace CIMA et de la Guinée Equatoriale.

Vient ensuite la société de courtage GUINEA BROKERS, qui bénéficie souvent de l'appui technique d'un grand courtier international installé en Espagne, et qui aurait l'avantage d'être assez proche de certains cercles de décision de la Guinée Equatoriale.



Se classent après les sociétés de courtage « GLOBAL INSURANCE BROKERS GUINEA ECUATORIAL », et « AKAM SEGUROS S.L » qui demeurent embryonnaires.

Concernant les assurances VIE, L'Africaine Vie du Bénin a réussi à obtenir en décembre 2016 l'agrément de la CIMA pour la création d'une succursale en Guinée Equatoriale. Les démarches administratives sont en cours pour l'ouverture effective imminente de cette succursale. Cet agrément devrait être une aubaine pour le marché qui ne comptait aucune société d'assurance vie.

Il faut signaler par ailleurs qu'une nouvelle compagnie appelée « GEPETROL SEGUROS », dont l'actionnariat est détenu en grande partie par la société d'Etat pétrolière GEPETROL, est en train de mener des démarches depuis quelques années pour obtenir l'agrément de la CIMA.

4. Statistiques du Marché

Les trois compagnies régulièrement installées ont réalisé ces dernières années les chiffres d'affaires indiqués dans le tableau ci-après :

		COMPANY				
	EXERCICES	EGICO	CHANAS	AAGE		
PRIMES	2014			3		
EMISES	2015	8,6		3,3		
(en milliards	2016	6,2	0,5	4,5		
de FCFA)	2017	7	1,5	2,3		

La baisse continuelle des primes émises est fortement liée à la récession économique enregistrée depuis 2013 suite à la baisse du prix du baril de pétrole. Ce chiffre d'affaires est constitué des branches automobile, maladie, incendie et autres dommages aux biens, responsabilités civiles diverses, transports. Il serait plus important si :

- Des campagnes d'information étaient organisées en permanence
- L'obligation d'assurance en automobile, construction, maritimes était totalement respectée.
- L'interdiction d'assurer les risques à l'étranger faite par certains opérateurs

Comme dans la plupart des pays d'Afrique subsaharienne, le taux de pénétration de l'assurance est trop faible en dessous de 0,5% du PIB.

La sinistralité du marché Equato-guinéen de l'assurance est bonne.



A. Nouvelles Compagnies/Fusions et Acquisitions

Ouganda

Sanlam General a fait l'acquisition de Lion Assurance Company.

Liberty Holdings est devenu l'actionnaire majoritaire d'East African Underwriters et a changé de nom, devenant ainsi Liberty General Insurance Company.

Kenya

En janvier 2017, Nairobi Reinsurance Brokers Limited a obtenu l'agrément pour mener ses opérations dans toutes les branches de l'assurance.

Burundi

Business Insurance and Reinsurance Company a démarré ses activités en 2018.

B. Législation et Supervision

Ouganda

L'Insurance Regulatory Authority of Uganda(IRA) a décidé que tous les acteurs du marché doivent épuiser la capacité locale avant de placer des affaires auprès des réassureurs étrangers. Uganda Re, Zep Re et Africa Re sont reconnus comme réassureurs locaux. La décision a pris effet en 2018 pour les facultatives; elle entrera en vigueur en 2019 pour les traités.

Une nouvelle Loi des Assurances a été promulguée en 2017 et entrera progressivement en vigueur à partir de 2018. Cette loi introduit les concepts suivants, entre autres: bancassurance, supervision basée sur le risque, libre-service, et délivrance d'agréments permanents.

C. Sinistres importants

Kenya

Rift Valley Railways (RVR) Kenya

Date: 29 août 2017.

Assuré: Kenya Railways Corporation (KRC). Description: Garantie de bonne exécution.

Montant brut: 6,7 milions \$EU.

Triumph Power Generating Ltd

Date: 15 mars 2017.

Assuré: Triumph Power Generating Ltd.

Description: Bris de machines.

Montant brut estimé: 4,6 millions \$EU.

Gikomba Market

Date: 6 octobre 2017.

Assurés: Plus de 200 commerçants. Description: Incendie dans un marché. Montant brut estimé: 4,1 millions \$EU.

Flight Training Centre

Date: 7 janvier 2018.

Assuré: Flight Training Centre

Description: Corps et Responsabilité civile Aviation.

Montant brut estimé: 1,5 million \$EU.

Tanzanie

Spencon Services Ltd

Description: Garantie de bonne exécution.

Assuré: Spencon Services Ltd

Montant brut estimé: 4,93 millions \$EU.

Coastal Travelers Ltd

Date: 15 novembre 2017. Assuré: Coastal Travelers Ltd

Description : Responsabilité civile Aviation.

Montant brut estimé: 6,95 millions \$EU (Corps: 1,2 million

\$EU; Responsabilité civile: 5,75 millions \$EU).





D. Nominations

Directeurs Généraux

Kenya

Mme Stella NJUNGE: Sanlam Life Kenya



Mme Catherine KARIM: APA Life Assurance Limited



M. George ALANDE:First Assurance Company Limited



M. Mugo: Nairobi Reinsurance Brokers Limited



M. Souvik BANERJEA: Filiale de Continental Reinsurance Company à Nairobi.



Burundi

M. Jean-Paul Roux: Business Insurance & Reinsurance Company



M. Gabriel S.H.
MWAKASOLA:
Business Insurance and
Reinsurance Company Vie
(BIC Vie).



M. Régis NTAMBUTSO: SOCAR Assurances Générales



M. Renovat GAHUNGU:UCAR Vie & Capitalization.





Ouganda

M. Gabriel KURI: ICEA General Insurance Company

M. Emmanuel MWAKA: ICEA Life Assurance Company Limited



M. Peter MAKHANU:

Liberty General Insurance Company (qui était auparavant "East African Underwriters").

M. Robert MUSIITWA: Excel Insurance Company



M. Latimer MUKASA: Phoenix Assurance Uganda



M. Elias EDU: Directeur Général par intérim de NIC General Insurance Company.



Rwanda

Mme Aurore Mimosa MUNYANGAJU: SONARWA Life



Mme Betty SAYINZOGA: Saham Vie



M. Grégoire MINANI: Prime Life Assurance Limited



M. Daniel MUHIMUZI MUGISHA: Mayfair Insurance Company Rwanda Limited



M. Calisto WARAMBO OGAYE: UAP Old Mutual Rwanda.





Ethiopie

M. Mesfin KASSA: Directeur Général par intérim d'Abay Insurance Company.



Zambie

M. Prince NKHATA: Meanwood Insurance Company



M. Anthony MALASHA: Innovate Insurance Company Ltd.

Mme Christabel Michel BANDA: Directrice Générale par intérim de ZSIC Life Zambia.



Tanzanie

M. Sunder B. NAYAK: Alliance Insurance Corporation



E. Démission

Ouganda

Mme Mariam MUTALAGA a démissionné de ses fonctions de Directrice Générale de Statewide Insurance Company.



A. Nouvelles Compagnies / Fusions et Acquisitions

Angola

Agrément octroyé à Aliança Seguros, qui fait partie du groupe bancaire Banco de Negócios Internacional S.A. (BNI).

Mozambique

Entrée sur le marché de MediPlus Companhia de Seguros, compagnie spécialisée dans l'assurance maladie.

B. Sinistres importants

Angola

Assuré: Refriango.

Description: Incendie.

Montant: 58,5 millions \$EU.

Maurice

Assuré : Shoprite.

Description : Incendie.

Montant : 10 millions \$EU.

Mozambique

Assuré: Cornelder

Description : Assurance contre les accidents du travail/Assurance groupe contre les accidents

Montant: 7,2 millions \$EU

Assuré : Game

Description : Incendie.

Montant : 6,5 millions \$EU.

C. Nominations

Directeurs Généraux

Seychelles - Mme Jennifer MOREL: SACOS Insurance Group



Maurice - M. JMC Gilles CHAPERON: Directeur Général par intérim de SICOM Group







Sinistres importants

Pays	Date	Assuré	Description	Branche	Montant brut (\$EU) (\$EU)
Afrique du Sud	21 avril 2017	Wilmar Continental Oils	Incendie dans l'usine de l'assuré	Traité et Facultative	10,8 millions
Afrique du Sud	24 mars 17	Newlyn Investments	Incendie dans l'entrepôt de l'assuré	Traité	4,2 millions
Afrique du Sud	5 août 17	Scaw Metals	Incendie dans l'usine de l'assuré	Facultative	422 000
Lesotho	1er août 2017	Hurry and Save Supermarket	Incendie dans les locaux de l'assuré	Traité	634 000
Afrique du Sud	17 mai 2017	Steval Engineering	Appel à la garantie	Traité	385 000



A. Nouvelles Compagnies/ Fusions et Acquisitions

SANLAM Afrique du Sud a procédé au rachat de 53.4% des actions de SAHAM Finances pour un montant de 1,05 milliard \$EU qui détient la majorité du capital du groupe SAHAM Assurance.

Le groupe SUNU a racheté la société CAMINSUR du Cameroun, qui est ainsi devenu SUNU Assurances Cameroun.

La société Zenith Vie a obtenu l'agrément pour commencer ses opérations d'assurance vie au Cameroun. Cette société est une joint-venture entre le groupe SONAM du Sénégal et Zenith Insurance du Cameroun.

SMA-BTP, premier assureur français du secteur BTP, a ouvert une filiale à Abidjan

B. Législation et Supervision

Retrait de l'agrément aux compagnies suivantes :

- SONAR-CI, Côte d'Ivoire;
- SAMARITAN INSURANCE, Cameroun.

C. Sinistres importants

Société Ivoirienne de Raffinage (SIR), Côte d'Ivoire

Date: 2 janvier 2017

Description : Incendie d'une chaîne de production. Montant : Sinistre évalué à plus de 200 millions \$EU.

D. Nominations

Directeur Généraux

Cameroun

M. Martial SODJIO FEUJIO, AGC Cameroun.

M. Frédéric DESPREZ, Allianz Cameroun.

M. Mamadou Moussa DIOUF, SUNU Assurances Cameroun.

Côte d'Ivoire

Mme Sylvie FADIKA, SMABTP Côte d'Ivoire.

Mali

Abdramane KOUYATE, SABU NYUMA.

Togo

M. Christophe STREEFKERK, Directeur Général par intérim de Saham Assurance Togo.





A. Nouvelles Compagnies

Nigeria

Jaiz Takaful Insuransce Company a démarré ses activités à Abuja, Nigeria.

Noor Takaful Insurance Company Plc a commencé ses opérations à Lagos.

Zenith Life a changé de nom, devenant ainsi Zenith-Prudential Life, après que Prudential Life, Royaume-Uni, soit devenu actionnaire majoritaire.

B. Sinistres importants

Assuré	Date du sinistre	Description	Montant brut
Nigerian Breweries	26/12/2016	Incendie	1,6 milliard nairas
Ranona Limited	1/4/2016	Incendie	6,8 milliards nairas
SIC Insurance 3/6/2015 Fortes pluies ayant cau		Fortes pluies ayant causé des inondations	1,7 million \$EU
Kwame Nkrumah FPSO (Tullow)	11/2/2016	Dommages sur la tourelle	600 millions \$EU
Frisland Campina WAMCO	6/1/2017	Incendie	10 milliards nairas
Fymark Marine	16/3/2017	Dommages sur le navire	290 millions nairas
Nisalee Industries	8/8/2016	Incendie	1,27 milliard nairas
Ghana National Gas Co.	9/3/2016	Interruption des activités/Tullow	17,6 millions \$EU

C. Nominations

Directeurs Généraux

Nigeria

Mme Folashade JOSEPH: Nigerian Agric Insurance Corporation



M. Kunle AHMED:
AXA Mansard Insurance Plc









M. Bashir BINJI:
Fin Insurance Company



M. Jeff DURU: Directeur Général par intérim d'Old Mutual Nigeria



M. Kehinde BORISHADE: Zenith General Insurance



M. Morufu APAMPA: Equity Assurance Plc



M. Bayo FAKOREDE:Staco Insurance Plc



Ghana

M. George MENSAH: Ghana Reinsurance Company Ltd



M. Stephen ODURO: SIC Insurance



M. Darlington
MUNHUWANI:
Allianz Ghana Insurance



Liberia

M. Ishola AKINTUNDE: Equity Assurance, Liberia







Autres nominations

Nigeria

Mme Funmi BABINGTON-ASHAYE a été élue 48ème Présidente de la Chartered Insurance Institute of Nigeria (CIIN



Mme Yetunde ILORI: Directrice Générale de la Nigerian Insurers Association (NIA)



M. Shola TINUBU: Président du Nigerian Council of Registered Insurance Brokers (NCRIB)



Ghana

M. Justice YAW OFORI: Commissioner for Insurance (Directeur Général de l'autorité de contrôle des assurances), NIC, Ghana.



PERSONNEL D'ENCADREMENT

SIEGE

Direction Générale

Directeur Général du Groupe Corneille KAREKEZI

Directeur Général Adjoint/ Chef des

Opérations

Ken AGHOGHOVBIA

DÉPARTEMENTS

Ressources Humaines et Administration Directeur Raphael OBASOGIE

Sous-Directeur, Ressources humaines et

Administration

Guy Blaise FOKOU

Secrétariat de Société Secrétaire de Société Séré Mady KABA

Sous-Directeur, Secrétariat de Société et

Services linguistiques

Roger BONG BEKONDO

Finances & Comptabilité Directeur Seydou KONE

Sous-Directrice, Information financière Janet KIUNGA

 Opérations Centrales et Risques Spéciaux
 Directrice
 Eunice MBOGO

Sous-Directeur, Rétrocession, Recherche,

Statistiques et Développement

Adewale ADEWUSI

Gestion des Risques et Conformité Directrice Marie-Agnès SANON

Audit Interne Directeur David MUCHAI



PERSONNEL D'ENCADREMENT

BUREAUX REGIONAUX

CasablancaDirecteur RégionalMohamed L. NALI

Sous-Directeur, TIC Mohamed SADRAOUI

Nairobi Directeur Régional Kiiza BICHETERO

Sous-Directeur, Finances et Administration Jean-Paul TANKEU

Sous-Directeur, Audit Interne Senganda KAYITANA SUDADI

Sous-Directeur, Souscription et Marketing Phocas NYANDWI

AbidjanDirecteur RégionalOlivier N'GUESSAN-AMON

 Ile Maurice
 Directeur Régional
 Léonidas BARAGUNZWA

Sous-Directeur, Finances et Administration Moussa BAKAYOKO

Le Caire Directeur Régional Omar A. H. GOUDA

Sous-Directrice, Finances et Administration Silifat AKINWALE

Lagos Directrice Régionale Funmi OMOKHODION

Sous-Directeur, Finances et Administration Austin IKEKHUA

FILIALES

Africa Re South Africa Directeur Général Andy TENNICK

Directeur Général Adjoint /Chef des Opérations Techniques Sory DIOMANDE

Directeur, Finances et Administration Ibrahim IBISOMI

Africa RetakafulDirecteur GénéralOmar A. H. GOUDA

BUREAU LOCAL

Addis-Abeba Représentant Local Habtamu DEBELA

NOTES		



NOTES