



AFRICAN INSURANCE BULLETIN DES ASSURANCES AFRICAINES

Le magazine de l'Organisation des Assurances Africaines • The African Insurance Organisation magazine

Nov No
012

2021

Nov No
012

SOLVING AFRICA'S INSURANCE PENETRATION EQUATION

Résolution de l'équation de la pénétration des assurances en Afrique



THE AFRICAN INSURANCE ORGANISATION...

- ▶ **Championing insurance penetration in Africa.**
- ▶ **Resolute in expanding the income streams of its members.**
- ▶ **The advocate for the needs of the African insurance industry.**
- ▶ **The Centre of competence of the African insurance industry.**



SECRETARY GENERAL
Jean Baptiste Ntukamazina

EDITORIAL TEAM

Members

Adepegba Adegboyega

Tala Ndze

Moki Charles Linonge

Head of Communication

Moki Charles Linonge

SECRETAIRE GENERAL
Jean Baptiste Ntukamazina

EQUIPE DE REDACTION

Membres

Adepegba Adegboyega

Tala Ndze

Moki Charles Linonge

Head of Communication

Moki Charles Linonge

Tope Smart
PRESIDENT AIO/ PRESIDENT OAA



Content

4 Editorial

7 View Point

- [47th AIO Conference](#)
- [Meet Tope Smart – New President of the AIO](#)
- [Hassan El Sayed Mohamed enters the AIO Hall of Fame](#)
- [The AIO champions capacity building](#)

19 Country Profile - Rwanda

35 Cover Story - Africa's insurance Penetration Equation

58 Special Features :

- 1 - [Access to insurance services in Africa](#)
- 2 - [Health insurance situation in Africa](#)

70 Innovation - Skills gap in the African Insurance industry – Focus on the Leadership program of the African College of Insurance and Social Protection, Tanzania

74 Corporate Management :

- [The insurance Manager in the face of COVID-19](#)

78 Training :

- Insurance training and technological development

86 News from the markets : Nigeria, Morocco, Kenya

Sommaire

5 Editorial

13 Point de Vue :

- [47ème Conférence de l'OAA](#)
- Hassan El Sayed Mohamed entre au Temple de la renommée de l'AIO
- L'OAA et le renforcement des capacités

26 Profile du pays - Le Rwanda

46 Point focal Résolution de l'équation de la pénétration des assurances en Afrique.

65 Gros plan

- Accès aux services d'assurance en Afrique
- Situation de l'assurance maladie en Afrique

72 Innovation

- [Déficit de compétences dans l'industrie africaine des assurances – Focus sur le programme de leadership du African College of Insurance and Social Protection, Tanzanie.](#)

76 Gestion - Le gestionnaire d'assurance face à la COVID-19

82 Formation

- Formation en assurance et développement technologique

89 Echos des marchés : Nigéria, Kenya, Maroc

EDITORIAL

After a very turbulent year 2020, the shock waves of Covid-19 still rippled in 2021. All sectors of human life felt the pinch. The insurance sector inclusive.

2021 however saw some glimmers of hope following the robust scientific response to the pandemic marked notably by the discovery of vaccines and an increase in the number of vaccinated cases. This no doubt led to the easing of restrictive measures especially travel bans.

The AIO had thus the opportunity to organize its 47th Conference which the Nigeria market gave a world class standard despite the difficult times.

African insurers thus decided to focus on Rebuilding Africa's Economy – An Insurance Perspective.

Just a year earlier, the Management Team of the AIO was given a new strategic plan, adopted at the Organisation's 46th General Assembly in South Africa, to better address the expectations of its members and provide more added value.

The major focus was thus mapping out the best strategies of implementing this plan which gave the AIO the mandate to become a centre of competence and an advocate for the needs of the African insurance industry and contribute to insurance penetration and expand income streams. Increasing insurance penetration, thus was the core task at a time Africa is till

struggling to cross a 2% penetration rate on the global scale.

The global pandemic no doubt took a serious toll on efforts aimed at addressing the insurance penetration problem.

In this 12th edition of the African Insurance Bulletin, we have decided to look at "Solving the Insurance Penetration Equation in Africa. Through the pens of some seasoned insurance professionals, the journal examines Risk threats to African insurance growth, Claims and investment challenges in Africa, Cyber threat risks, Coping with Insurance growth Challenges, Strategies for deepening insurance coverage and how Knowledge of Behavioral Biases, will drive insurance penetration in Africa.

Access to insurance services remains one of the major determining factors to increasing insurance penetration. This is one of the main features of the Journal which also elaborates much on health insurance in Africa in another major feature article.

Narrowing the skills gap has become a vital component in management, in a context where the gap between academic achievement and practical skills seems to be growing wider. The AIO Journal in this edition casts a look at an innovative concept, the Advanced Leadership In Insurance " brought in by our friends of ACISP, Tanzania.

Through the experience of a seasoned trainer and manager, the African Insurance Bulletin equally looks at the insurance manager in the face of the COVID-19.

We pray you enjoy the content with pleasure.

Stay safe!!!

Jean Baptiste Ntukamazina
Secretary General

Après une année 2020 très agitée, les ondes de choc de la Covid-19 ont encore fait des ravages en 2021. Tous les secteurs de la vie humaine ont été touchés. Le secteur des assurances n'était pas à l'abri.

L'année 2021 a cependant donné quelques lueurs d'espoir suite à la réponse scientifique robuste à la pandémie marquée notamment par la découverte de vaccins et une augmentation du nombre de cas vaccinés. Cela a sans doute conduit à l'assouplissement des mesures restrictives, notamment les interdictions de voyager.

L'OAA a ainsi eu l'occasion d'organiser sa 47ème conférence à laquelle le marché nigérian a donné un niveau de classe mondiale malgré les temps difficiles.

Les assureurs africains ont donc décidé de se concentrer sur la reconstruction de l'économie africaine pour ce qui est du secteur des assurances.

Un an plus tôt, l'équipe dirigeante de l'OAA s'est vue dotée d'un nouveau plan stratégique, adopté lors de la 46ème Assemblée générale de l'Organisation en Afrique du Sud, afin de mieux répondre aux attentes de ses membres et d'apporter davantage de valeur ajoutée.

L'accent a donc été mis sur l'élaboration des meilleures stratégies de mise en œuvre de ce plan qui a donné à l'OAA le mandat de devenir un centre de compétences et un défenseur des besoins du secteur des assurances en Afrique, de contribuer à la pénétration des assurances et d'élargir les sources de revenus. L'augmentation du taux de pénétration des assurances était donc la tâche principale à un moment où l'Afrique peine encore à dépasser un taux de pénétration de 2 % à l'échelle mondiale.

La pandémie mondiale a sans aucun doute porté un coup sérieux aux efforts visant à résoudre le problème de la pénétration des assurances.

Dans cette 12e édition du Bulletin des assurances en Afrique, nous avons décidé de nous pencher sur le thème « Résolution de l'équation de la pénétration des assurances en Afrique ». Sous la plume de quelques



Jean Baptiste Ntukamazina
Secretary General

Jean Baptiste Ntukamazina
Secrétaire Général

professionnels chevronnés de l'assurance, la revue examine les menaces qui pèsent sur la croissance de l'assurance en Afrique, les défis en matière de sinistres et d'investissements en Afrique, les risques liés aux cybermenaces, les moyens de faire face aux défis de la croissance des assurances, les stratégies d'approfondissement de la couverture d'assurance et la manière dont la connaissance des préjugés comportementaux favorisera la pénétration des assurances en Afrique.

L'accès aux services d'assurance reste l'un des principaux facteurs déterminant l'augmentation de la pénétration des assurances. Il s'agit de l'une des principales caractéristiques de la revue, qui s'étend également sur l'assurance maladie en Afrique dans un autre article de fond.

La réduction du déficit de compétences est devenue une composante essentielle de la gestion, dans un contexte où le fossé entre les résultats scolaires et les compétences pratiques semble s'élargir.

Dans cette édition, le Journal de l'OAA jette un regard sur un concept innovant, « Advanced Leadership In Insurance » suggéré par nos amis d'ACISP, Tanzanie.

À travers l'expérience d'un formateur et d'un gestionnaire chevronné, le Bulletin des assurances africaines s'intéresse également au gestionnaire d'assurance face à la COVID-19.

Nous espérons que son contenu éveillera en vous une sensation de plaisir.

Protégeons-nous!

Jean Baptiste Ntukamazina
Secrétaire Général

WAICA Re

WAICA REINSURANCE CORPORATION PLC



GCR

Claims Paying Ability: B+
Outlook: Stable



47th Conference and General Assembly of the AIO

- President Buhari says “There is a great future for the Insurance industry in Africa”

By Charles MOKI

The 47th Conference and Annual General Assembly of the African Insurance Organisation took place at the Eko Hotel and Suits, Lagos Nigeria from the 4th to 8th September 2021.

The Federal Republic of Nigeria was hosting the event after it was cancelled in 2020 due to the COVID-19 pandemic. It was a hybrid event that saw the participation of close to 800 delegates.

Speaking virtually at the opening ceremony of the Conference, the special guest of honour, Nigeria’s President Muhammadu Buhari exhorted insurance players in Nigeria to take advantage of ongoing efforts by the Federal Government to grow the non-oil sector of the economy.

President Buhari said the theme of the conference, “Rebuilding Africa’s Economy: An Insurance Perspective”, was apt and well thought out to respond to the reality of the moment as many governments try to devise ingenious ways to manage their economy in the aftermath of the COVID-19 pandemic.

The President said the Insurance sector will play a vital role in the diversification of the economy by bringing “necessary stability, economic sustainability, revenue generation, job creation and financial inclusiveness.

“There is a great future for the Insurance industry in Africa. We only need to put the right mechanism in place for it to thrive. I assure you that this administration has and will continue to support Insurance growth in Nigeria and Africa at large” President Buhari said.

Speaking earlier, Nigeria’s Minister of Finance, Budget and National Planning, Mrs Zainab Shamsuna Ahmed, said the foresight of the founders of the AIO deserved commendation as it had fostered African integration agenda and how best to collectively address



shortcomings.

The Minister urged the Insurance sector to design their products around the needs of society, especially for low-income earners, noting that greater impact on development would only be possible by looking at the African peculiarity.

The 47th AIO Conference kick-started with a Keynote Address on the Theme Rebuilding Africa's Economy - an Insurance Perspective.

Participants were treated to interesting presentations such as

- The New Normal: How Leaders can Reset for Growth beyond Covid 19
- Regulation, Innovation and the Future of Insurance
- Harnessing the Potential for Growth and Development in the Nigerian Insurance Market
- African Continental Free Trade Area (AfCFTA) and the African Insurer: Prospects and Opportunities"

The 47th Conference ended with a closing gala during which Mr. Tope Smart, Group Managing Director of NEM Insurance Plc Nigeria, took over the mantle of leadership from Mrs. delphine Traoré as President of the African Insurance Organisation.

Resolutions of the 47th Conference and Annual General Assembly of the AIO

1. Collaborate and work with respective Governments to ensure that insurance companies can contribute directly and impactfully to the economy.
2. Design insurance products that effectively cover the developmental actions of Government and deepen insurance penetration at all levels.
3. Invest in Information Technology with focus on artificial intelligence, disruptive, while partnering with FinTech organisations.
4. Cross-border collaborations to improve insurance penetration and growth while proactively and collectively embracing AfCFTA.
5. Invest in quality education for both the practitioners and the whole populace especially in financial literacy; and set up of schools and scholarships amongst others.
6. Invest in sustainable projects and financing of facilities developments.
7. Move to risk-based supervision in line with current global best practices.
8. Create a thriving business enabling environment for all practitioners.
9. Encourage the active participation of all female insurance practitioners in the activity of PILA Africa to facilitate effective networking and growth of the African insurance industry.





PROFILE

Mr. TOPE SMART - B.Sc (HONS), ACII, MBA

PRESIDENT OF THE AIO



MR. TOPE SMART
- B.Sc (HONS), ACII, MBA
President of the AIO
Group Managing Director/
Chief Executive Officer of
NEM INSURANCE PLC

Tope Smart, a graduate and an award winner from the University of Lagos also holds a Masters Degree in Business Administration (MBA) from the University of Nigeria, Nsukka. He is an Associate member of both the Chartered Insurance Institute of London and the Chartered Insurance Institute of Nigeria.

Tope, an astute professional, believes very strongly in the entrenchment of insurance in the mind of every Nigerian. He is a Council member, Chartered Insurance Institute of Nigeria, Council member, West African Insurance Companies Association (Ghana), Council member, Nigeria-Britain Association, President, African Insurance Organization (AIO) and a past Chairman of the Nigeria Insurers Association to mention but a few.

Tope sits on the board of several companies amongst which are RegencyNem Insurance (Ghana) Limited and NEM Asset Management Limited. In 2014, he was appointed by the Federal Government as Co-Chairman of Insurance Industry Transformation Committee. He was also recently appointed as Chairman, Planning Committee of the University of Lagos Alumni Association's Golden Jubilee Anniversary.

In recognition of his outstanding achievements, Tope has won several awards amongst which are Distinguished Alumnus by the University of Lagos, University of Lagos Alumni Association Golden Jubilee Special Recognition Award amongst others. He is also a two time winner of the Businessday Top 25 CEOs award.

Tope is an alumnus of Harvard Business School.



MR. HASSAN ELSAYED MOHAMED ALI

Managing Director of the Sudanese Insurance and Reinsurance Company Limited, Sudan

This year, all nominations for company category were not members of the AIO. They could not be considered.

For the individual category, three nominees were not members of the AIO and could not be considered as well. The jury was left with seven candidates with very rich profiles. The choice of the jury fell on an insurance professional

HASSAN EL SAYED MOHAMED ALI wins the 2021 aio hall of fame

who has left indelible marks on the African insurance industry through selfless services, role-modelling, mentorship and innovative practices and who has been very instrumental in supporting the African Insurance Organisation. Mr. Hassan El Sayed Mohamed Ali, Managing Director of the Sudanese Insurance and Reinsurance Company Limited was thus declared winner of the 2021 African Insurance Hall of Fame Award.

FINAL LIST OF NOMINESS - INDIVIDUAL CATEGORY

No.	Name	Company	Country
1	Mr. Hassan El Sayed Mohamed	MD, The Sudanese Insurance and Reinsurance Co.	Sudan
2	M. FASSI FIGHRI Youssef	CEO de la Société Centrale de la Réassurance (SCR)- Maroc	Morocco
3	Chief (Dr.) Nduka Ogbuleke Anyaso,	Group MD/CEO International Insurance Company Limited	Sierra Leone
4	Baghayo Abdallah Saqware (PhD)	Founder and Chairperson of Africa College of Insurance and Social Protection (ACISP)	Tanzania
5	Mr. Varghese Thambi	Managing Director of Diamond Trust Bank,	Uganda
6	Hazel Izileni Milambo	Board member of ZSIC General Insurance Company Ltd	Zambia
7	Mr. Omar Gouda	Chairman of the International Federation of Takaful and Islamic Insurance Companies	Egypt

Citation of Mr. HASSAN ELSAYED MOHAMED ALI – Winner of the 2021 AIO Hall of Fame Award

Born in 1949 in Dongola, Northern State of Sudan, Mr. Hassan Elsayed Mohamed is the Managing Director of the Sudanese Insurance and Reinsurance Company Limited, Sudan. He is a task-oriented and analytical gentlemen with and formidable negotiation skills.

He has been playing a significant role across the world strengthening and furthering cooperation of the Sudanese insurance and reinsurance industry.

Mr. Hassan Elsayed has been constant in his efforts to make the African Insurance industry better. As a Past President of the AIO, He has been the longest serving member of the Organisation's



MR. HASSAN ELSAYED MOHAMED ALI

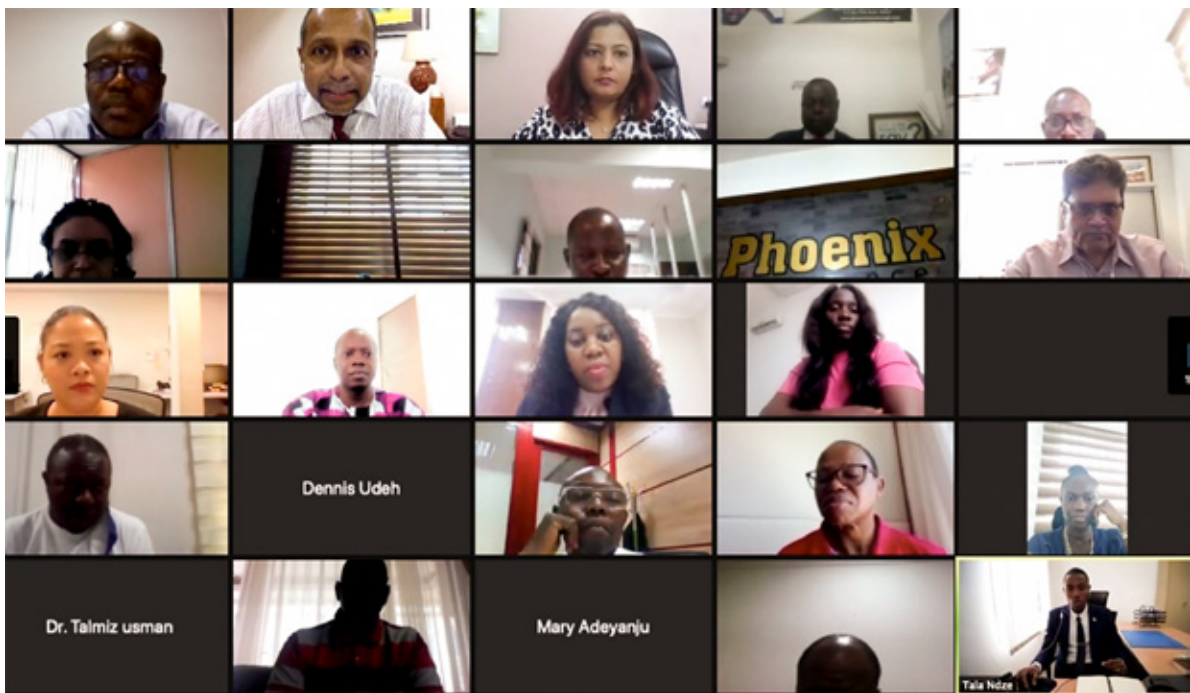
Executive Committee.

He is the brain behind the creation of an African Insurance Institute to be established in Khartoum, Sudan where he served for several years as President of the Association of Sudanese Insurance and Reinsurance Companies.

He is a man with a very long list of achievements.

Mr. Hassan will be retiring from the AIO Executive Committee this year, and winning the Hall of Fame Award is a wonderful coincidence.

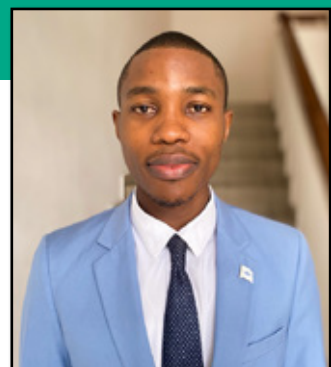
There is no better way to say thank you to a man who has put in so much to the growth of the African insurance industry.



The AIO - new horizons in its capacity building mission

Organises two virtual trainings for English and French speaking markets on :

1. The Application of Bond insurance in the Construction industry
2. Handling Difficult Customers/ Conflict Management



Mr. Tala Ndze
*Technical Manager,
Head of Operations*

The AIO hosted two exciting and interesting virtual training sessions for their members relating to Bond Insurance and Handling Difficult Customers. The event was arranged for members and associates located within the African continent and Mauritius.

The Training in English was facilitated by Mr Pooba Mahalingam (Regional Risk Consultant) from Talent Asia Training & Consulting, a well-established risk and insurance advisory outfit based in Singapore serving Asia, Africa and the Middle East.

The French session was facilitated by the Centre de Formation Professionnel en Assurance, CFPA in Morocco.

Both training sessions had over 700 participants.

The African Insurance Bulletin had a chat with the Technical Manager and Head of Operations at the AIO, Mr. Tala Ndze to throw more light on the capacity-building programs. Excerpts:

What motivated the organisation of a training for African insurers on a topic like Surety Bonds insurance and Conflict Management?

Many African Countries today, are moving towards emergence, and this is characterized by lots of infrastructural development. Although these contractors take up Contractors' All Risk and Erection's All Risk insurances, project owners are still faced with some risks which by their nature have caused many insurers to label them as uninsurable.

It could be the risk of a contractor fleeing after receiving payment of the first instalment or the risk of a contractor,

not executing the task as agreed.

Given the complex nature of these risks, and the relevance of this class of insurance, the AIO decided to organize this training, to help create awareness, and to improve on the technical skills of insurance practitioners across Africa.

According to the National Association of Colleges and Employers (NACE) in the USA, when participating employers were asked to name the attributes they seek in candidates, “Communication Skills”, “Problem-Solving Skills” and the “Ability to Work in a Team” came top. This goes a long way to show the growing importance of soft skills in business today. Cognizance of this, the AIO decided that this training shall be, a blend between technical and soft skills.

How vital is surety bonds insurance in the African insurance industry?

Africa is under construction as earlier mentioned, and a surety bond provides financial security and construction assurance on building and construction projects by assuring project owners that contractors will perform the work and pay their subcontractors, laborers, and material suppliers. In other words, a surety bond is a risk transfer mechanism where one party guarantees to another that a third party will perform a contract.

The three parties involved are:

- The surety
- The owner
- The contractor.

The demand for this insurance keeps increasing, and many African insurers are new to it, or have not understood in full, the nature/dynamics of the risks it presents.

What was the main thrust of the training the AIO offered?

This training falls amongst many other trainings the AIO plans to organize with the objective of bridging the skills gap in the African insurance industry and increasing public trust in insurance through training.

The AIO believes that an increase in the number of skilled professionals and increasing public trust in insurance could go a long way to increase insurance penetration in Africa.

The training was organized separately for English and French speaking participants. What was your appraisal of the overall process?

The AIO has two official languages (English and French). All its publications, its website, conferences etc. are offered in both languages. One training with interpretation was considered, but we thought it would be less impactful and engaging, so we decided to separate the two and the general feedback was great.

Do we expect to see more of such trainings in future?

Definitely. Training has taken a key role in the new strategic plan of the AIO. It is here to stay and will only get better.

What are the major areas of focus in the AIO's training program?

Training at AIO will try to touch all essential areas when it comes to training. Nonetheless, we could say some of the focus areas will be trainings that will help future professionals on their journey into the insurance world, those that support professional development and career potential enhancement for existing professionals, and finally those that build public trust in the insurance profession in Africa. There will also be an extra focus Leadership in Insurance and Soft Skills training programs.

Other capacity building programs organized by the AIO include

- a. A virtual summit on “Leadership during Turbulent Times” on 27th January 2021.
- b. A Webinar on Repositioning Insurance Broking Operations After Covid-19 in collaboration with the Association of African Insurance Brokers (AIBA) on 21st April 2021.





47^{ème} Conférence et Assemblée Générale de l'OAA

Le Président Buhari déclare « *Le secteur de l'assurance a un avenir radieux en Afrique* »

Par Charles MOKI

La 47^{ème} Conférence et Assemblée Générale Annuelle de l'Organisation des Assurances Africaines a eu lieu à l'Eko Hotel and Suits à Lagos au Nigeria du 4 au 8 septembre 2021.

La République fédérale du Nigeria accueillait l'événement après son annulation en 2020 en raison de la pandémie de la COVID-19. Il s'agissait d'un événement hybride qui a vu la participation de près de 800 délégués.

S'exprimant en vidéo-conférence lors de la cérémonie d'ouverture de la conférence, l'invité d'honneur, le président nigérian Muhammadu Buhari, a exhorté les acteurs du secteur de l'assurance du Nigeria à tirer parti des efforts déployés par le gouvernement fédéral

pour développer le secteur non pétrolier de l'économie.

Le président Buhari a déclaré que le thème de la conférence, « Reconstruire l'économie de l'Afrique : Une perspective de l'assurance », était approprié et bien pensé pour répondre à la réalité du moment où de nombreux



gouvernements tentent de concevoir des moyens ingénieux pour gérer leur économie à la suite de la pandémie de la COVID-19.

Le président a déclaré que le secteur de l'assurance jouera un rôle essentiel dans la diversification de l'économie en apportant « la stabilité nécessaire, la durabilité économique, la génération de revenus, la création d'emplois et l'inclusion financière ».

«Le secteur de l'assurance a un avenir radieux en Afrique. Il suffit de mettre en place le bon mécanisme pour qu'il prospère. Je vous assure que cette administration a soutenu et continuera de soutenir la croissance des assurances au Nigeria et en Afrique en général », a déclaré le président Buhari.

S'exprimant plus tôt, la ministre nigériane des finances, du budget et de la planification nationale, Mme Zainab Shamsuna Ahmed, a déclaré que la clairvoyance des fondateurs de l'OAA méritait d'être saluée, car elle a favorisé l'agenda de l'intégration africaine et la meilleure façon de remédier collectivement aux lacunes.

Le ministre a exhorté le secteur de l'assurance à concevoir ses produits en fonction des besoins de la société, en particulier pour les personnes à faibles revenus, notant qu'un impact plus important sur le développement ne serait possible qu'en tenant compte de la spécificité africaine.

La 47ème conférence de l'OAA a débuté par un discours liminaire sur le thème « Reconstruire l'économie africaine : une perspective de l'assurance ».

Les participants ont assisté à des présentations intéressantes telles que

- ✓ La nouvelle normalité : Comment les dirigeants peuvent se réinitialiser pour créer de la croissance au-delà de la Covid 19
- ✓ Réglementation, innovation et avenir de l'assurance
- ✓ Exploiter le potentiel de croissance et de développement du marché nigérian de l'assurance
- ✓ La zone de libre-échange continentale africaine (AfCFTA) et l'assureur africain : Perspectives et

opportunités »

La 47ème Conférence s'est terminée par un gala de clôture au cours duquel M. Tope Smart,

directeur général de NEM Insurance Plc Nigeria, a succédé à Mme Delphine Traoré à la présidence de l'Organisation des Assurances Africaines.

Résolutions de la 47ème Conférence et Assemblée Générale Annuelle de l'OAA

1. Collaborer et travailler avec les gouvernements respectifs pour faire en sorte que les compagnies d'assurance puissent contribuer directement et de manière significative à l'économie.
2. Concevoir des produits d'assurance qui couvrent efficacement les actions de développement du gouvernement et approfondir la pénétration de l'assurance à tous les niveaux.
3. Investir dans les technologies de l'information en mettant l'accent sur l'intelligence artificielle et ses éléments perturbateurs, tout en établissant des partenariats avec des organisations FinTech.
4. Établir une collaboration transfrontalière pour améliorer la pénétration et la croissance de l'assurance tout en adoptant de manière proactive et collective la zone de libre-échange continentale africaine.
5. Investir dans une éducation de qualité, tant pour les praticiens que pour l'ensemble de la population, notamment en matière d'éducation financière, et créer des écoles et des bourses d'études, entre autres.
6. Investir dans des projets durables et le financement du développement des installations.
7. Passer à une surveillance fondée sur le risque, conformément aux meilleures pratiques mondiales actuelles.
8. Créer un environnement propice aux affaires florissantes pour tous les praticiens.
9. Encourager la participation active de toutes les femmes praticiennes de l'assurance aux activités de PILA Afrique afin de faciliter la mise en réseau efficace et la croissance du secteur de l'assurance en Afrique.





L'OAA – l'instance de plaidoyer du secteur de l'assurance en Afrique



- ▶ Faire progresser les intérêts politiques de l'industrie de l'assurance africaine.
- ▶ La seule instance où les décideurs, les gouvernements et les autres parties prenantes en apprennent sur les avantages de l'assurance en Afrique
- ▶ Définition d'une feuille de route pour faire avancer les positions des membres
- ▶ organisation d'un plaidoyer en faveur de l'industrie de l'assurance africaine



MR. HASSAN ELSAYED MOHAMED ALI

Directeur Général de la Sudanese Insurance and Reinsurance Company Limited, Soudan

Cette année, toutes les candidatures pour la catégorie entreprise n'étaient pas membres de l'AIO. Ils n'ont pas pu être pris en considération.

Pour la catégorie individuelle, trois candidats n'étaient pas membres de l'OAA et ne pouvaient pas être

HASSAN EL SAYED MOHAMED ALI

Remporte le temple de la renommée de l'OAA 2021

considérés également. Le jury s'est retrouvé avec sept candidats aux profils très riches.

M. Hassan El Sayed Mohamed Ali, Directeur Général de la Sudanese Insurance and Reinsurance Company Limited, a ainsi été déclaré lauréat du prix du TEMPLE DE LA RENOMMÉE DE l'OAA 2021.

FINAL LIST OF NOMINEES - INDIVIDUAL CATEGORY

No.	Name	Company	Country
1	Mr. Hassan El Sayed Mohamed	MD, The Sudanese Insurance and Reinsurance Co.	Sudan
2	M. FASSI Fihri Youssef	CEO de la Société Centrale de la Réassurance (SCR)- Maroc	Morocco
3	Chief (Dr.) Nduka Ogbuleke Anyaso,	Group MD/CEO International Insurance Company Limited	Sierra Leone
4	Baghayo Abdallah Saqware (PhD)	Founder and Chairperson of Africa College of Insurance and Social Protection (ACISP)	Tanzania
5	Mr. Varghese Thambi	Managing Director of Diamond Trust Bank,	Uganda
6	Hazel Izileni Milambo	Board member of ZSIC General Insurance Company Ltd	Zambia
7	Mr. Omar Gouda	Chairman of the International Federation of Takaful and Islamic Insurance Companies	Egypt

Citation of Mr. HASSAN ELSAYED MOHAMED ALI – TEMPLE DE LA RENOMMÉE DE l'OAA 2021

Né en 1949 à Dongola, dans l'État du Nord du Soudan, M. Hassan Elsayed Mohamed est le Directeur Général de la Sudanese Insurance and Reinsurance Company Limited, au Soudan. C'est un gentleman analytique et axé sur les tâches avec de formidables compétences en négociation.

Il a joué un rôle important à travers le monde en renforçant la coopération de l'industrie soudanaise de l'assurance et de la réassurance.

M. Hassan Elsayed a été constant dans ses efforts pour améliorer



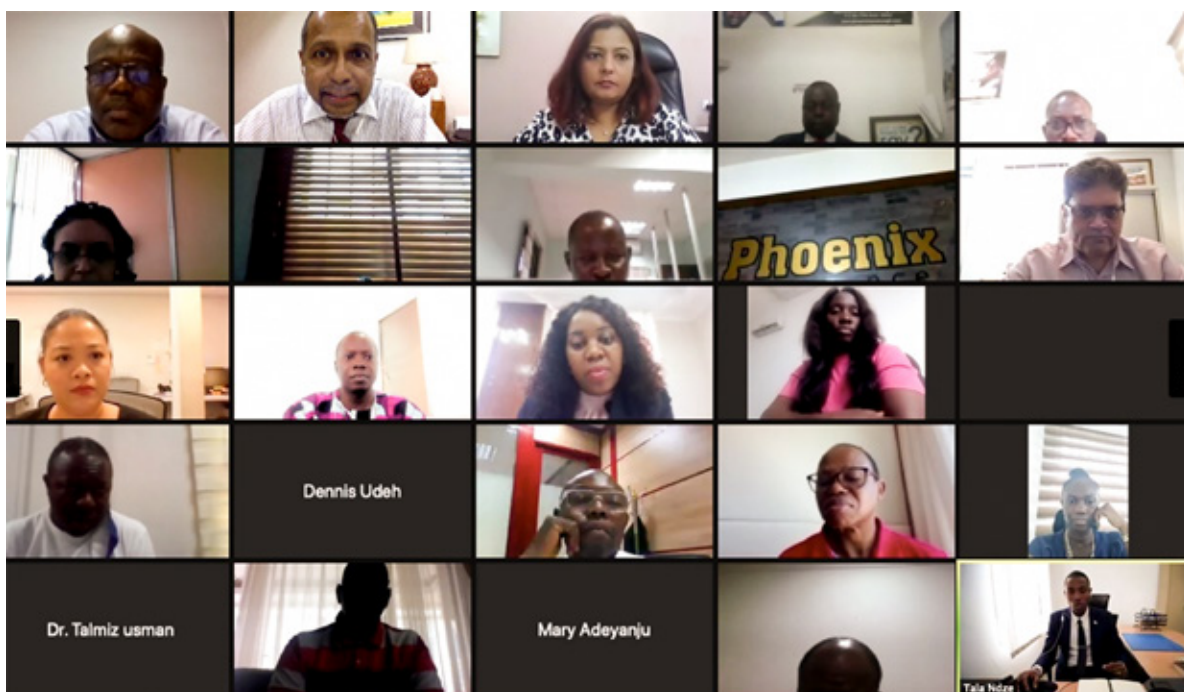
MR. HASSAN ELSAYED MOHAMED ALI

l'industrie africaine de l'assurance. En tant qu'ancien président de l'OAA, il a été le membre le plus ancien du Comité Exécutif de l'Organisation.

C'est un homme avec une très longue liste de réalisations.

M. Hassan prendra sa retraite du comité exécutif de l'OAA cette année, et remporter le prix du Temple de la renommée est une merveilleuse coïncidence.

Il n'y a pas de meilleure façon de dire merci à un homme qui a tant mis dans la croissance de l'industrie africaine de l'assurance.



OAA - de nouveaux horizons dans sa mission de renforcement des capacités

Organise deux formations virtuelles pour les marchés anglophones et francophones sur les thèmes suivants :

1. L'application de l'assurance caution dans le secteur de la construction
2. Gestion des clients difficiles/ Gestion des conflits

L'OAA a organisé deux sessions de formation virtuelles passionnantes et intéressantes pour ses membres concernant l'assurance obligatoire et la gestion des clients difficiles. L'événement a été organisé pour les membres et les associés situés sur le continent africain et à l'Il-Maurice.

La formation en anglais a été animée par M. Pooba Mahalingam (consultant régional en risques) de Talent Asia Training & Consulting, un groupe de conseil en risques et en assurance bien établi basé à Singapour au service de l'Asie, de l'Afrique et du Moyen-Orient.

La session Française a été animée par le Centre de Formation Professionnel en Assurance, CFPA au Maroc.

Les deux sessions de formation ont eu plus de 700 participants.



Mr. Tala Ndze
*Technical Manager,
Head of Operations*

Le Bulletin des Assurances Africaine a eu un entretien avec le Directeur Technique et Chef des Opérations de l'OAA, M. Tala Ndze, pour faire la lumière sur les programmes de renforcement des capacités. Extraits:

1- Qu'est-ce qui a motivé l'organisation d'une formation pour les assureurs africains sur un sujet comme l'assurance caution et la gestion des conflits ?

De nombreux pays africains se dirigent aujourd'hui vers l'émergence, ce qui se caractérise par un développement important des infrastructures. Bien que ces entrepreneurs souscrivent une assurance tous risques pour les entrepreneurs et une assurance tous risques pour les monteurs, les maîtres d'ouvrage sont toujours confrontés à certains risques qui, de par leur nature, ont amené de nombreux assureurs à les qualifier de non assurables.

Il peut s'agir du risque qu'un entrepreneur s'enfuit après avoir reçu le paiement de la première tranche ou du risque qu'un entrepreneur n'exécute pas la tâche comme convenu.

Compte tenu de la nature complexe de ces risques et de la pertinence de cette catégorie d'assurance, l'OAA a décidé d'organiser cette formation afin de sensibiliser et d'améliorer les compétences techniques des praticiens de l'assurance en Afrique.

Selon la National Association of Colleges and Employers (NACE) aux États-Unis, lorsqu'on a demandé aux employeurs participants de citer les qualités qu'ils recherchent chez les candidats, les « aptitudes à la communication », les « aptitudes à la résolution de problèmes » et la « capacité à travailler en équipe » sont arrivées en tête. Cela montre bien l'importance croissante des compétences non techniques dans le monde des affaires aujourd'hui. Conscient de cela, l'OAA a décidé que cette formation serait un mélange de compétences techniques et non techniques.

2- Quelle est l'importance de l'assurance cautionnement dans le secteur de l'assurance en Afrique ?

L'Afrique est en construction, comme nous l'avons déjà mentionné, et un cautionnement offre une sécurité financière et une assurance construction sur les projets de construction en garantissant aux propriétaires de projets que les entrepreneurs exécuteront les travaux et paieront leurs sous-traitants, ouvriers et fournisseurs de matériaux. En d'autres termes, le cautionnement est un mécanisme de transfert de risque par lequel une partie garantit à une autre qu'une tierce partie exécutera un contrat.

Les trois parties concernées sont :

- La caution
- Le propriétaire
- L'entrepreneur.

La demande pour cette assurance ne cesse d'augmenter, et de nombreux assureurs africains ne la connaissent pas ou n'ont pas compris la nature et la dynamique des risques qu'elle présente.

3- Quel était l'axe principal de la formation proposée par l'OAA ?

Cette formation fait partie des nombreuses autres formations que l'OAA prévoit d'organiser dans le but de combler le manque de compétences dans le secteur de l'assurance en Afrique et d'accroître la confiance du public dans l'assurance grâce à la formation.

L'OAA estime qu'une augmentation du nombre de professionnels qualifiés et une confiance accrue du public dans l'assurance pourraient grandement contribuer à accroître la pénétration de l'assurance en Afrique.

4- La formation a été organisée séparément pour les participants anglophones et francophones. Quelle a été votre appréciation de l'ensemble du processus ?

L'OAA a deux langues officielles : le français et l'anglais. Toutes ses publications, son site web, ses conférences, etc. sont proposés dans les deux langues. Une formation avec interprétation a été envisagée, mais nous avons pensé qu'elle aurait moins d'impact et serait moins engageante, nous avons donc décidé de séparer les deux et les réactions générales ont été excellentes.

5- Devons-nous nous attendre à voir davantage de formations de ce type à l'avenir ?

Absolument ! La formation a pris un rôle clé dans le nouveau plan stratégique de l'OAA. Ce rôle est là pour longtemps et ne fera que s'améliorer.

6- Quels sont les principaux domaines d'intérêt du programme de formation de l'OAA ?

La formation à l'OAA s'efforcera de toucher tous les domaines essentiels en matière de formation. Néanmoins, nous pourrions dire que certains des domaines d'intérêt seront les formations qui aideront les futurs professionnels dans leur parcours dans le monde de l'assurance, celles qui soutiennent le développement professionnel et l'amélioration du potentiel de carrière pour les professionnels existants, et enfin celles qui renforcent la confiance du public dans la profession de l'assurance en Afrique. Un accent supplémentaire sera également mis sur les programmes de formation en matière de leadership dans le domaine de l'assurance et de compétences générales.





Rwanda is a resilient, forward-looking country with a vision of becoming a globally competitive knowledge-based economy by 2024.

In the last 27 years, Rwanda has redefined itself as the preferred investment and tourism destination of the world.

Under H.E President Paul Kagame's leadership, Rwanda has become a reference point for good governance in the region, political stability with well-functioning institutions, observance of the rule of law and zero tolerance for corruption.

Rwanda today prides itself in being among the easiest, safest and cleanest places to do business and travel to in the world.

A. Key Facts About Rwanda

- ◆ **Name:** Republic of Rwanda Land size: 26,338 sqm
- ◆ **Capital City :** Kigali
- ◆ **Time Zone :** UTC +2 (Central Africa Time)
- ◆ **Languages :** English, French, Kinyarwanda, Kiswahili
- ◆ **Currency :** Rwandan Franc
- ◆ **GDP per capita (2019) :** \$825
- ◆ **GDP growth :** Over 8% per annum
- ◆ **Population :** Over 12.9 Million (est.2021)
- ◆ **Life expectancy :** 67.8 years (2020)
- ◆ **Climate :** Temperate all year round (21-27 degrees Celsius).
- ◆ 2nd best place to do business in Africa (WB 2020)
- ◆ 93% Financial inclusion (FinScope, 2020)

Key Global Rankings

- ▶ 2nd in Africa and 39th easiest place to do business globally (Doing Business Report, World Bank 2020)
- ▶ Among top 10 Global reformers (Doing Business Report, World Bank 2019)
- ▶ B+ Long-Term Foreign-Currency Issuer Default Rating (IDR) - Stable Outlook (Fitch Ratings 2019)
- ▶ 4th in Africa and 1st least corrupt country in East Africa (Corruption Perception Index, TIR 2015)



B. Geography

Rwanda is a landlocked country situated in central Africa. Also known as 'the land of a thousand hills', Rwanda has five volcanoes, twenty-three lakes and numerous rivers, some forming the source of the River Nile. The country lies 75 miles south of the equator in the Tropic of Capricorn, 880 miles 'as the crow flies' west of the Indian Ocean and 1,250 miles east of the Atlantic Ocean – literally in the heart of Africa. Rwanda is bordered by Uganda to the north, Tanzania to the east, Burundi to the south and the democratic republic of Congo to the west.



C. The climatology of Rwanda

Rwanda is located within the equatorial belt; its climate is strictly not of the equatorial rainy type. It has a modified humid climate including rainy forest and Savannah types. The central and eastern part of the country is generally of semi-arid type owing to its position in the rainy shadow of the western highlands. Two rainy seasons are generally distinguishable, one centered on March – May and the other around October – December. The warmest annual average temperatures are found in the eastern low lying (20 - 21°C) and Bugarama Valley (23 - 24°C), and cooler temperatures in higher elevations of the central plateau (17.5 - 19°C) and highlands (less than 17°C). Temperatures vary little throughout the year.

D. The economy and Business of Rwanda

Rwanda's economy has tremendously recovered over the last two decades. The country registered an average GDP growth of around 8 percent per year, with a double-digit growth recorded in the last two quarters of 2019. Since 2000s, collected domestic taxes increased 20 times while the national budget increased 14 times. Rwanda is the 2nd best place to do business in Africa thanks to extensive 10-year doing business reforms.

Regional Integration

The East African Community (EAC) is a regional intergovernmental organisation of 6 Partner States: the Republics of Burundi, Kenya,

Rwanda, South Sudan, the United Republic of Tanzania, and the Republic of Uganda, with its headquarters in Arusha, Tanzania.

As one of the fastest growing regional economic blocs in the

world, the EAC is widening and deepening co-operation among the Partner States in various key spheres for their mutual benefit. These spheres include political, economic and social. At the moment, the regional integration

Investment opportunities : Energy, Manufacturing, Infrastructure, Mining, ICT, Real Estates and Construction, Tourism, Agriculture Financial services, Health Services, Education



process is in full swing as reflected by the encouraging progress of the East African Customs Union, the establishment of the Common Market in 2010 and the implementation of the East African Monetary Union Protocol.

International relations

Rwanda is a member of a number of global and regional organizations and treaties of interest to potential investors, including the following: The African Trade Insurance Agency (ATI), The Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA), The East African Community, The Cotonou Agreement between the European Union and African, Caribbean and Pacific States (ACP), African Continental Free Trade Area, The International Centre for the Settlement of Investment Disputes (ICSID), The Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA), The Paris Convention on Intellectual Property, the Universal Copyright Convention and the Berne Copyright Convention, The World Intellectual Property Organization (WIPO), The World Trade Organization (WTO), Communauté Economique des Pays des Grand Lacs (CEPGL), Rwanda has also signed several bilateral investment treaties (BITs) and double taxation treaties (DTTs).

Employment

The working age population (16 years and above) in Rwanda is

around 7.3 million and the population in the labour force constitutes the majority of working age population. The youth unemployment rate (16-30 years old) stood at 19.6 percent of the youth in the labour force in November 2019. (NISR, November 2019).

Tourism

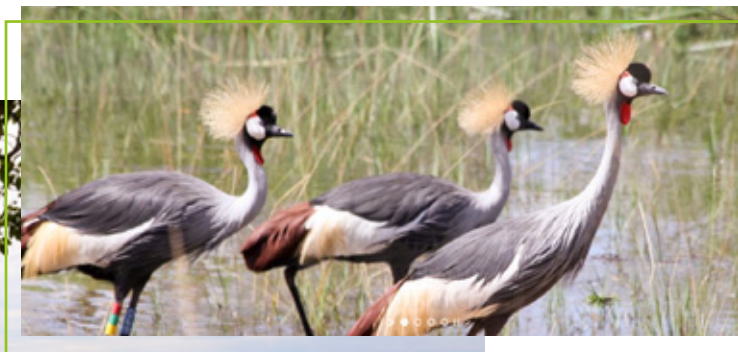
Known as the land of a thousand hills, Rwanda's stunning scenery and warm, friendly people offer unique experiences in one of the most remarkable countries in the world. It is blessed with extraordinary biodiversity, with incredible wildlife living throughout its volcanoes, montane rainforest and sweeping plains. Travellers come from far and wide to catch a glimpse of the magnificent gorillas, yet there is so much more to see and experience.

The sector has also attracted Foreign Direct Investments with major international hotel brands setting shop in the country, including the Marriot, Raddison blue, Park Inn by Raddison, sheraton, Protea, Golden Tulip and Zinc.

Akagera National Park Rwanda



Lake Kivu



Meet in Rwanda

Rwanda is carving out its niche as a regional and international conferences hub, with its new world – class conventional center, owing to: Ever improving conference facilities, straight forward immigration procedures (online visa applications, visa-at-gate policy for all Africans, one tourist visa policy for EAC), An excellent and expanding transport network, Diverse entertainment options, The rapid growth of RwandAir, in addition to other airlines serving Kigali such as KLM, sN brussels, Qatar Airways, Turkish Airlines & Kenya Airways, opening the economy to the outside world.

Rwanda is an excellent hub for meetings and events, with world-class facilities – the Kigali Convention Centre has been chosen to host the next Commonwealth Heads of Government Summit.



RwandAir

Our national carrier since 2002, RwandAir is one of the safest and fastest growing airlines on the African continent. Based out of Kigali International Airport, RwandAir's young and state of the art fleet flies to an increasing

number of cities within Africa, Asia, the Middle East, Europe and the United States. Kamembe International Airport, in the south west, also has scheduled flights. London, Brussels and Dubai flights are on an Airbus A330, which features onboard wifi, Premium Economy and flat-bed seats in Business Class.

A hub at the heart of Africa, Kigali International Airport serves tourism, the export of goods and is transforming Kigali into a trade and logistics platform.



INSURANCE SECTOR INFORMATION

2.1. Overview of the insurance sector.

The Rwanda Insurance sector takes its origin in 1975 with the establishment of one public insurer as a monopoly. It was not until 1983, the private insurer was created. Until the 1994 Genocide against Tutsi, Rwanda had only two insurers (one public and one private). Since then, the sector grew gradually both in terms of number of players and size. As of December 2020, it reached 15 insurers (nine (9) non-life, three (3) Life, Two (2) public and one (1) fully fledged micro-insurer. The insurance sector also operates a network of 15 insurance brokers, 1062 insurance agents and 18 loss adjusters. The insurance sector also comprises of the insurance association and insurance brokers association.

2.2. Regulation and supervision

The National Bank of Rwanda(NBR) was mandated to supervise and regulate the insurance and pension business since 2007 when it took over from the then National Insurance Commission (NIC). NBR which has a vision of becoming a World Class Central Bank, has also the duty of supervising banks and non-bank financial institutions and endeavor to establish a safe, sound and stable financial sector in the country as stipulated in Article 6 of LAW N°48/2017 OF 23/09/2017 governing the National Bank of Rwanda.

The NBR recognizes that a healthy financial system plays a key role in the smooth and efficient functioning of the economy. A healthy Insurance and pension sector directly contributes to a country's economic growth and well-being by supporting the management of risks, allocation of resources, and mobilization of long-term savings.

The overall mission of the insurance and pension supervision department is to protect and safeguard the interests of policyholders and pension holders by ensuring that supervised institutions are financially sound and stable. The department also ensures that there is a sound regulatory and supervisory framework which complies with the international standards set out by international supervisory bodies such as International Association of Insurance Supervisors (IAIS) and the International Organization of Pension Supervisors (IOPS).

The main activities of the Insurance and pension supervision department involve the following:

- ⇒ Licensing of insurance and pension players;
- ⇒ Conducting offsite surveillance and onsite inspections;
- ⇒ Monitoring and enforcement of compliance with Laws and regulations;
- ⇒ Enhance market conduct and instill public confidence about insurance and pension sectors;
- ⇒ Approvals of Board and Senior Management of the

supervised institutions;

- ⇒ Review of insurance and pension legal and regulatory framework,

2.2.1. Insurance Regulations and Directives in force

➤ Directive No.2310/-00044[803.1.1] on Banc Assurance Business. This was established on 14 April 2019. This Directive aims at establishment a framework that allows banks and microfinance institutions to engage in the banc assurance business;

➤ Regulation governing change in shareholding, Amalgamation and transfer of portfolio of insurers and Reinsurers.

➤ Directive on underwriting requirements of large risk In July 2020 NBR issued the Directive No 4230 of 15/07/2020 governing the underwriting of large Risk.

➤ Regulation N° 36/2021 of 21/1/2021 Governing Financial holding Companies. This was established in June 2020. This was published on 16/02/2021;

➤ Directive No.06/2016 of 23/08/216 on Conduct of Insurance Business. This was established on 23 August 2016.

➤ Directive No. 2310/2018-08[613] of 23 October 2018 on Risk-based Capital adequacy Requirement.

➤ Regulation no 2100 /2018 – 00012 [614] of 12/12/2018 of the National Bank of Rwanda governing the organization of micro insurance business.

➤ Regulation n° 2310/2018 - 00014[614] of 27/12/2018 of the national bank of Rwanda on licensing conditions for insurers and reinsurers.

For more details on other regulations, refer to BNR's website: www.bnr.rw

2.3. Insurance Sector financial highlights

The insurance sector has improved on several fronts as institutions implement new requirements issued by the central bank in the last five years. Despite COVID-19 pandemic, the profit of insurance sector continue to increase as the result of high level of the Premium growth generally improved across insurance companies, but most prominently among public medical insurance companies. The increase of profit and the capital injection of one insurer as well as increase in the retained earning contributed much in the increase of the Capital of the insurance Sector;

Table1: Summary of Insurance Sector Performance (2016-2020)

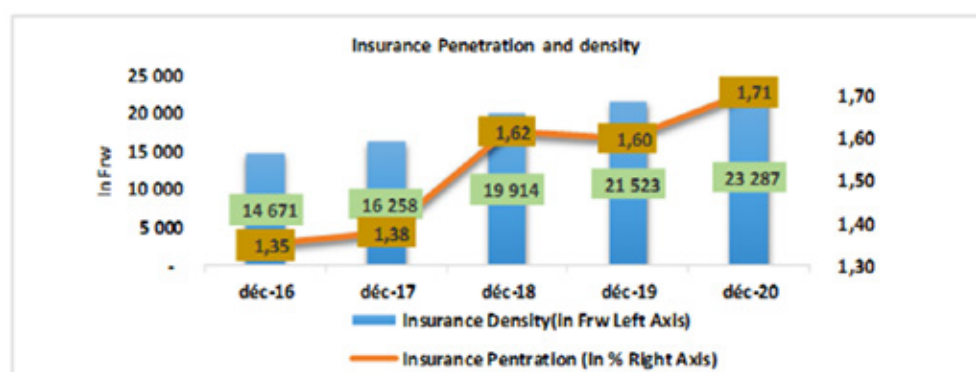
Particulars In Frw billion	2016	2017	2018	2019	2020
Financial Highlights					
Total Assets	340.7	396.9	451.5	514.4	593.9
Technical provision	76.5	78.8	91.1	102.8	117.5
Total liabilities	101.7	108.1	119.8	137.8	157.5
Net Capital	238.9	288.8	331.7	376.6	436.4
Gross written Premium	92.8	106.0	134.0	149.5	167.0
Premium ceded to Reinsures	-10.0	-12.0	-15.4	-17.0	-19.3
Net written Premium	82.9	94.0	118.6	132.5	147.7
Claims incurred	-50.7	-52.5	-68.8	-78.2	-82.6
Underwriting expenses	-1.3	-1.1	-1.4	-2.5	-3.4
Management expenses	-1.7	-2.1	-7.9	-7.3	-6.9
Total expenses	-82.3	-84.0	-98.5	-113.8	-117.8
Net underwriting Profit/loss	-1.0	7.6	16.1	16.3	24.6
Net Profit/Loss	7.6	28.7	43.5	42.1	55.0
Key Financial ratios					
Claims ratio (60%-70%)	62%	57%	60%	60%	58%
Expenses ratio (<30%)	39%	34%	26%	27%	25%
Combined ratio (<90%)	101%	92%	86%	87%	83%
Return on equity ratio-ROE (>16%)	3%	10%	13%	11%	13%
Return on equity ratio-ROA (>4%)	2%	7%	10%	8%	9%
Solvency Margin ratio (>100%)	1016%	1032%	1114%	1261%	1267%
Liquidity ratio (>150%)	239%	256%	223%	244%	242%
Technical provision/Total Capital	32%	27%	27%	27%	27%

Source: Financial stability Directorate, Insurance and Pension Department

Insurance density and penetration

As per the 2020, Finscope survey, the uptake of insurance is still low in Rwanda, nevertheless the uptake of insurance show a rapid growth since 2016.

Figure 2: Insurance penetration and density



Source: Financial stability Directorate, Insurance and Pension Department

2.4.2. Predominant class of Business

☐ **Non-Life business:** Motor insurance and medical insurance dominates this sub-sector totaling to 84% of the Non-life insurance business.

Table 1: Non-Life Insurance Business:

Class of Business in Non-Life Insurance	GWP amount (in Million Frw)	Percentage Share to GWP
Motor	33,218	22%
Property	7,778	5%
Liability	1,928	1%
Transportation	923	1%
Accident & health	1,394	1%
Engineering	4,819	3%
Guarantee	3,659	2%
Medical (Private + Public)	93,936	62%
Miscellaneous	3,277	2%
Total	150,932	100%

☐ **Life business:** Ordinary life insurance which is predominant at 52 % followed by credit life insurance at 20%.

Table 2 : Life Insurance Business

Class of Business in Life insurance	GWP amount (in Million Frw)	Percentage Share to total GWP
Ordinary life	9,528	52%
Traditional life	2,072	11%
Term life	601	3%
Credit life	3,728	20%
Funeral and others	2,435	13%
Total	18,364	100%

Table3: Non-Life Insurance Business production figures and contribution to GDP

Class of Business in Non-Life insurance	GWP amount (in Million Frw)	Insurance Penetration in %
Motor	33,218	0.34%
Property	7,778	0.08%
Liability	1,928	0.02%
Transportation	923	0.01%
Accident & health	1,394	0.01%
Engineering	4,819	0.05%
Guarantee	3,659	0.04%
Medical(Private + Public)	93,936	0.96%
Miscellaneous	3,277	0.03%
TOTAL	150,932	1.55%

In Non-Life business, the contribution of GDP is at 1.55 percent. In Medical (Private Public) insurance business the contribution is at 0.96 percent while in Motor insurance business the contribution of GDP is at 0.34 percent.

Class of Business in Life business	GWP amount (in Million Frw)	Percentage Share to total GWP
Ordinary life	9,528	0.10%
Traditional life	2,072	0.02%
Term life	601	0.01%
Credit life	3,728	0.04%
Funeral and others	2,435	0.02%
Total	18,364	0.19%

In Life business, the contribution of GDP is at 0.19 percent. In ordinary life the contribution is at 0.10 percent while in Credit life the contribution of GDP is at 0.04 percent.

2.5. Public Medical Insurance business performance

PUBLIC MECAL INSURANCE BUSINESS							
Year	GWP In 'Frw million'	Claims Incurred/ Benefit paid In 'Frw million'	Management Expenses In 'Frw million'	Claims Ratio	Management Expense Ratio	Net Underwriting Profit In 'Frw million'	Net Profit In 'Frw million'
2015	31,904	13,476	5,398	42%	17%	13,030	22,655
2016	36,672	18,924	6,121	52%	17%	11,626	19,753
2017	41,193	20,103	7,170	49%	17%	13,920	25,538
2018	56,773	30,652	3,959	54%	7%	22,162	40,173
2019	63,878	34,371	6,925	54%	11%	22,583	37,616
2020	71,505	20,192	3,576	28%	5%	27,088	45,517

2.6. Insurance brokers performance

Description(Frw in Millions)	Dec-18	Dec-19	Dec-20	% Change Dec-20/Dec-19
Assets	2,658	2,718	3,235	19%
Liabilities	1,011	1,173	1,318	12%
Equity	1,647	1,545	1,917	24%
Commissions Income	2,373	2,755	2,764	0.3%
Other revenue	64	164	96	-41%
Total revenue	2,437	2,919	2,860	-2%
Operating expenses	2,555	3,286	3,039	-8%
Profit/Loss	(150)	(446)	(319)	28%

Source : Financial stability Directorate, Insurance and Pension Department

3. Significant developments in the insurance sector

- A new Insurance Law was passed by the Parliament and published in August 2021. This new insurance law aims at strengthening the legal and regulatory framework in place and align it with the international supervision practice as well as responding to the insurance market dynamisms.

- Other key developments in the insurance sector supervision include among other things, implementation of the Risk based capital supervision, collaborating with the different stakeholders in harnessing inclusive insurance, implementation of the anti-fraud forum and Anti-money Laundering and combating Financing Terrorism framework.

- Despite the covid-19 challenges, the insurance sector continue to be sound and strong, thanks to the NBR's supervisory measures taken to mitigate the effect of this pandemic.

The implementation of a more and stricter regulations on insurers 'liquidity and capital embodied in the current supervisory regime along with counter-COVID 19 policy support measures have increased insurers' resilience to shocks. Regardless of some institution-specific challenges, the insurance sector is expected to remain sound and stable on account of gradual turnaround of the economic activities and the ample capital and liquidity buffers that insurance institutions currently hold and are expected to be deployed to absorb any emerging shocks.

Compiled by:

Mr. NIYONIZEYE Dilme Drimas

Department of Insurance and pension Supervision

National Bank of Rwanda.

Key references:

Republic of Rwanda - Prime Minister Office: About Rwanda (primature.gov.rw)

Official Rwanda Development Board (RDB) Website

https://www.nationsonline.org/oneworld/map/rwanda_map2.htm

Home | National Institute of Statistics Rwanda (<https://www.statistics.gov.rw/>)

BNR, Financial Stability Directorate reports (2018-2021)

4. Insurance sector Outlook

Notwithstanding the moderated growth of the insurance sector due to covid-19 during the year ended 2020, the sector continues to be stable, resilient to the pandemic and have liquidity and capital buffers above the regulatory requirements.



Le Rwanda est un pays résilient et tourné vers l'avenir qui a pour ambition de devenir une économie de la connaissance compétitive au niveau mondial d'ici 2024.

Au cours des 27 dernières années, le Rwanda s'est redéfini comme la destination préférée du monde en matière d'investissement et de tourisme.

Sous la direction de S.E. le Président Paul Kagame, le Rwanda est devenu une référence en matière de bonne gouvernance dans la région, de stabilité politique avec des institutions qui fonctionnent bien, de respect de l'État de droit et de tolérance zéro pour la corruption.

Aujourd'hui, le Rwanda est fier d'être l'un des endroits les plus faciles, les plus sûrs et les plus propres du monde pour faire des affaires et voyager.

A. Faits marquants sur le Rwanda

- ♦ **Nom : République du Rwanda** Superficie : 26 338 mètres carrés
- ♦ **Capitale : Kigali**
- ♦ **Fuseau horaire : UTC +2 (Heure d'Afrique centrale)**
- ♦ **Langues : anglais, français, kinyarwanda, kiswahili**
- ♦ **Monnaie : Franc Rwandais**
- ♦ **PIB par habitant (2019) : 825 \$**
- ♦ **Évolution du PIB : Plus de 8 % par an**
- ♦ **Population : Plus de 12,9 millions (estimation de 2021)**
- ♦ **Espérance de vie : 67,8 ans (2020)**
- ♦ **Climat : Tempéré toute l'année (21 à 27 degrés Celsius).**
- ♦ **2ème meilleur endroit pour faire des affaires en Afrique (BM 2020)**
- ♦ **93 % d'inclusion financière (FinScope, 2020)**

Principaux classements mondiaux

- ▶ 2ème en Afrique et 39ème endroit le plus facile pour faire des affaires dans le monde (Rapport Doing Business, Banque mondiale 2020)
- ▶ Parmi les 10 premiers réformateurs mondiaux (rapport Doing Business, Banque mondiale 2019).
- ▶ Note de défaut de l'émetteur (IDR) en devises étrangères à long terme B+ - perspective stable (Fitch Ratings 2019)
- ▶ 4e en Afrique et 1er pays le moins corrompu d'Afrique de l'Est (indice de perception de la corruption, TIR 2015).



B. Géographie

Le Rwanda est un pays enclavé situé en Afrique centrale. Également connu sous le nom de « pays des mille collines », le Rwanda compte cinq volcans, vingt-trois lacs et de nombreuses rivières, dont certaines constituent la source du Nil. Le pays se trouve à 75 miles au sud de l'équateur, dans le tropique du Capricorne, à 880 miles « à vol d'oiseau » à l'ouest de l'océan Indien et à 1 250 miles à l'est de l'océan Atlantique - littéralement au cœur de l'Afrique. Le Rwanda est frontalier à l'Ouganda au nord, la Tanzanie à l'est, le Burundi au sud et la République démocratique du Congo à l'ouest.



C. Climatologie du Rwanda

Le Rwanda est situé dans la ceinture équatoriale ; son climat n'est strictement pas de type équatorial pluvieux. Le pays a un climat humide modifié comprenant des types de forêt pluviale et de savane. Les parties centrale et orientale du pays sont généralement de type semi-aride en raison de sa position dans l'ombre pluvieuse des hauts plateaux occidentaux. On distingue généralement deux saisons des pluies, l'une allant de mars à mai et l'autre d'octobre à décembre. Les températures moyennes annuelles les plus chaudes se trouvent dans les basses terres de l'est (20 à 21°C) et dans la vallée de Bugarama (23 à 24°C), et les températures plus fraîches dans les hautes altitudes du plateau central (17,5 à 19°C) et dans les hautes terres (moins de 17°C). Les températures varient peu au cours de l'année.

D. L'économie et les affaires du Rwanda

L'économie du Rwanda s'est formidablement redressée au cours des deux dernières décennies. Le pays a enregistré une croissance moyenne du PIB d'environ 8 % par an, avec une croissance à deux chiffres enregistrée au cours des deux derniers trimestres de 2019. Depuis les années 2000, les impôts nationaux collectés ont été multipliés par 20, tandis que le budget national a été multiplié par 14. Le Rwanda est le deuxième meilleur endroit pour faire des affaires en Afrique grâce à des réformes approfondies sur 10 ans.

Intégration régionale

La Communauté d'Afrique de

l'Est (CAE) est une organisation intergouvernementale régionale composée de six États partenaires : les républiques du Burundi, du Kenya, du Rwanda, du Sud-Soudan, la République unie de Tanzanie et la République d'Ouganda. Son

siège est à Arusha, en Tanzanie.

La CAE, qui est l'un des blocs économiques régionaux connaissant la croissance la plus rapide au monde, élargit et approfondit la coopération

Potentiel d'investissement : Énergie, industrie manufacturière, infrastructure, exploitation minière, TIC, immobilier et construction, tourisme, agriculture, services financiers, services de santé et éducation



entre les États partenaires dans divers domaines clés pour leur bénéfice mutuel. Ces sphères comprennent les domaines politique, économique et social. Actuellement, le processus d'intégration régionale bat son plein, comme en témoignent les progrès encourageants de l'Union douanière d'Afrique de l'Est, la création du marché commun en 2010 et la mise en œuvre du protocole de l'Union monétaire d'Afrique de l'Est.

Relations internationales

Le Rwanda est membre d'un certain nombre d'organisations et de traités mondiaux et régionaux susceptibles d'intéresser les investisseurs potentiels, notamment les suivants : L'Agence africaine d'assurances commerciales (ATI), le Marché commun de l'Afrique orientale et australe (COMESA), la Communauté d'Afrique de l'Est, l'Accord de Cotonou entre l'Union européenne et les États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP), la Zone de libre-échange continentale africaine, le Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI), l'Agence multilatérale de garantie des investissements (AMGI), la Convention de Paris sur la propriété intellectuelle, la Convention universelle sur le droit d'auteur et la Convention de Berne sur le droit d'auteur, l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI), l'Organisation mondiale du commerce (OMC), la Communauté

économique des pays des Grands Lacs (CEPGL). Le Rwanda a également signé plusieurs traités bilatéraux d'investissement (TBI) et conventions de double imposition (CDI).

Emploi

La population en âge de travailler (16 ans et plus) au Rwanda est d'environ 7,3 millions et la population active constitue la majorité de la population en âge de travailler. Le taux de chômage des jeunes (16-30 ans) s'élevait à 19,6 % des jeunes actifs en novembre 2019. (NISR, novembre 2019).

Tourisme

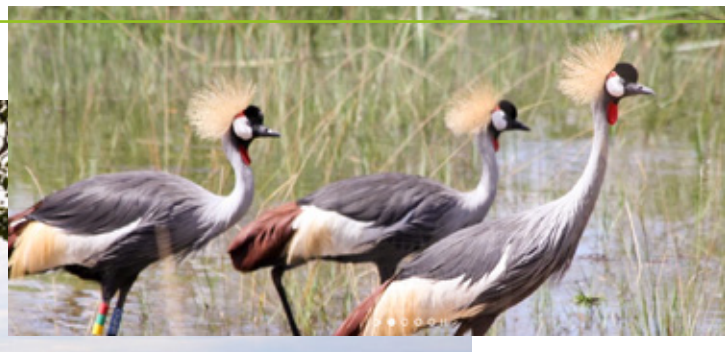
Connu comme le pays des mille collines, le Rwanda, avec ses paysages époustouflants et sa population chaleureuse et amicale, offre des expériences uniques dans l'un des pays les plus remarquables du monde. Il est doté d'une biodiversité extraordinaire, avec une faune incroyable vivant à travers ses volcans, sa forêt tropicale de montagne et ses vastes plaines. Les voyageurs viennent de loin pour apercevoir les magnifiques gorilles, mais il y a tellement plus à voir et à expérimenter.

Le secteur a également attiré des investissements directs étrangers, de grandes marques hôtelières internationales s'installant dans le pays, notamment Marriot, Raddison blue, Park Inn by Raddison, sheraton, Protea, Golden Tulip et Zinc.

Akagera National Park Rwanda



Lake Kivu



Rencontre au Rwanda

Le Rwanda est en train de se tailler une place en tant que centre de conférences régional et international, avec son nouveau centre conventionnel de classe mondiale, grâce à : Des installations de conférence en constante amélioration, des procédures d'immigration simples (demandes de visa en ligne, politique de visa à l'entrée pour tous les pays d'Afrique, politique de visa touristique unique pour la CAE), un excellent réseau de transport en expansion, des options de divertissement variées, la croissance rapide de RwandAir, en plus d'autres compagnies aériennes desservant Kigali comme KLM, sN brussels, Qatar Airways, Turkish Airlines et Kenya Airways, ouvrant l'économie au monde extérieur.

Le Rwanda est un excellent centre pour les réunions et les événements, avec des installations de classe mondiale - le centre de convention de Kigali a été choisi pour accueillir le prochain sommet des chefs de gouvernement du Commonwealth.



RwandAir

Notre transporteur national depuis 2002, RwandAir est l'une des compagnies aériennes les plus sûres et à la croissance la plus rapide du continent africain. Basée à l'aéroport international de Kigali, la jeune flotte ultramoderne de RwandAir dessert un nombre

croissant de villes en Afrique, en Asie, au Moyen-Orient, en Europe et aux États-Unis. L'aéroport international de Kamembe, dans le sud-ouest, propose également des vols réguliers. Les vols de Londres, Bruxelles et Dubaï sont effectués sur un Airbus A330, qui dispose du wifi à bord, de la Premium Economy et de sièges à plat en classe affaires.

Plaque tournante au cœur de l'Afrique, l'aéroport international de Kigali sert le tourisme, l'exportation de marchandises et transforme Kigali en une plateforme commerciale et logistique.



Source : Site web du Conseil de développement du Rwanda, 2021

INFORMATION SUR LE SECTEUR DES ASSURANCES

2.1. Aperçu du secteur des assurances.

Le secteur des assurances au Rwanda trouve son origine en 1975 avec l'établissement d'un assureur public assurant le monopole. Ce n'est qu'en 1983 qu'une compagnie d'assurance privée a été créée. Jusqu'au génocide de 1994 contre les Tutsis, le Rwanda ne comptait que deux assureurs (un public et un privé). Depuis lors, le secteur s'est développé progressivement, tant en termes de nombre d'acteurs que de taille. En décembre 2020, il comptait 15 assureurs (neuf (9) non-vie, trois (3) vie, deux (2) publics et un (1) micro-assureur à part entière). Le secteur des assurances gère également un réseau de 15 courtiers d'assurance, 1062 agents d'assurance et 18 experts en sinistres. Le secteur des assurances comprend également l'association des assureurs et l'association des courtiers d'assurance..

2.2. Réglementation et supervision

La Banque nationale du Rwanda (BNR) a été mandatée pour superviser et réglementer les activités d'assurance et de retraite depuis 2007, date à laquelle elle a succédé à la Commission nationale des assurances (NIC). La BNR qui a une vision de devenir une banque centrale de classe mondiale, a également le devoir de superviser les banques et les institutions financières non bancaires et de s'efforcer d'établir un secteur financier sûr, solide et stable dans le pays comme stipulé dans l'article 6 de la LOI N°48/2017 du 23/09/2017 régissant la Banque Nationale du Rwanda.

La BNR reconnaît qu'un système financier sain joue un rôle essentiel dans le fonctionnement harmonieux et efficace de l'économie. Un secteur des assurances et des pensions sain contribue directement à la croissance économique et au bien-être d'un pays en favorisant la gestion des risques, l'allocation des ressources et la mobilisation de l'épargne à long terme.

La mission générale du département de contrôle des assurances et des pensions est de protéger et de sauvegarder les intérêts des assurés et des bénéficiaires de pensions en veillant à ce que les institutions contrôlées soient financièrement saines et stables. Le département veille également à l'existence d'un cadre réglementaire et de surveillance solide, conforme aux normes internationales définies par les organismes de surveillance internationaux tels que l'Association internationale des contrôleurs d'assurance (IAIS) et l'Organisation internationale des contrôleurs de pension (IOPS).

Les principales activités du service de contrôle des assurances et des pensions sont les suivantes :

- ⇒ Octroi de licences aux acteurs du secteur des assurances et des pensions ;
- ⇒ Effectuer une surveillance hors site et des inspections

sur site ;

- ⇒ Contrôler et appliquer la conformité aux lois et règlements ;
- ⇒ Améliorer la conduite du marché et susciter la confiance du public dans les secteurs des assurances et des pensions
- ⇒ Approuver les conseils d'administration et les hautes directions des institutions supervisées ;
- ⇒ Examiner le cadre juridique et réglementaire des assurances et des pensions.

2.2.1. Règlements et directives en vigueur en matière d'assurance

➤ Directive n° 2310/-00044 [803.1.1] sur les activités de bancassurance. Celle-ci a été adoptée le 14 avril 2019. Cette directive vise à établir un cadre permettant aux banques et aux institutions de microfinance de s'engager dans l'activité de bancassurance ;

➤ Règlement régissant le changement d'actionnariat, la fusion et le transfert de portefeuille des assureurs et des réassureurs.

➤ Directive sur les exigences de souscription des grands risques. En juillet 2020, la BNR a publié la directive n° 4230 du 15/07/2020 régissant la souscription des grands risques.

➤ Règlement n° 36/2021 du 21/1/2021 régissant les sociétés de participation financière. Celle-ci a été adoptée en juin 2020. Celle-ci a été publiée le 16 février 2021.

➤ Directive n°06/2016 du 23/08/216 sur la conduite des activités d'assurance. Celle-ci a été adoptée le 23 août 2016.

➤ Directive n° 2310/2018-08[613] du 23 octobre 2018 relative à l'exigence d'adéquation des fonds propres fondée sur les risques.

➤ Règlement n° 2100 /2018 - 00012 [614] du 12/12/2018 de la Banque Nationale du Rwanda régissant l'organisation des activités de micro assurance.

➤ Règlement n° 2310/2018 - 00014[614] du 27/12/2018 de la Banque nationale du Rwanda relatif aux conditions d'agrément des assureurs et réassureurs..

Pour plus de détails sur les autres règlements, consultez le site web de la BNR : www.bnr.rw

2.3. Faits saillants financiers du secteur des assurances

Le secteur des assurances s'est amélioré sur plusieurs fronts, les institutions mettant en œuvre les nouvelles exigences émises par la banque centrale au cours des cinq dernières années. Malgré la pandémie de COVID-19, les bénéfices du secteur des assurances continuent d'augmenter en raison du niveau élevé de la croissance des primes qui s'est généralement améliorée dans les compagnies d'assurance, mais surtout dans les compagnies d'assurance médicale publiques. L'augmentation des bénéfices et l'injection de capital d'un assureur ainsi que l'augmentation des bénéfices non distribués ont beaucoup contribué à l'augmentation du capital du secteur des assurances ;

Tableau 1 : Résumé des performances du secteur des assurances (2016-2020)

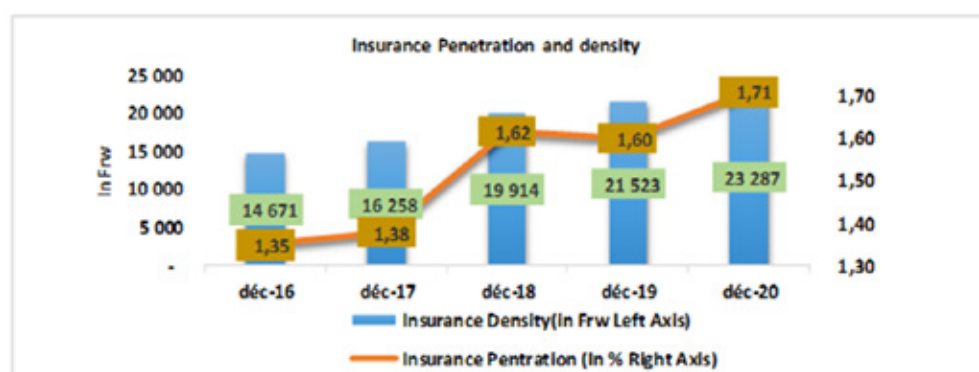
Particularités en milliards de francs rwandais	2016	2017	2018	2019	2020
Faits saillants financiers					
Total des actifs	340.7	396.9	451.5	514.4	593.9
Provisions techniques	76.5	78.8	91.1	102.8	117.5
Total du passif	101.7	108.1	119.8	137.8	157.5
Capital net	238.9	288.8	331.7	376.6	436.4
Primes brutes souscrites	92.8	106.0	134.0	149.5	167.0
Primes cédées aux réassureurs	-10.0	-12.0	-15.4	-17.0	-19.3
Primes souscrites nettes	82.9	94.0	118.6	132.5	147.7
Sinistres encourus	-50.7	-52.5	-68.8	-78.2	-82.6
Frais de souscription	-1.3	-1.1	-1.4	-2.5	-3.4
Charges de gestion	-1.7	-2.1	-7.9	-7.3	-6.9
Total des dépenses :	-82.3	-84.0	-98.5	-113.8	-117.8
Bénéfice/perte net(te) de souscription	-1.0	7.6	16.1	16.3	24.6
Bénéfice/perte net(te)	7.6	28.7	43.5	42.1	55.0
Principaux ratios financiers					
Ratio de sinistres (60 % à 70 %)	62%	57%	60%	60%	58%
Ratio de dépenses (<30 %)	39%	34%	26%	27%	25%
Ratio combiné (<90 %)	101%	92%	86%	87%	83%
Ratio de rentabilité des capitaux propres - ROE (>16 %)	3%	10%	13%	11%	13%
Ratio de rentabilité des capitaux propres - ROA (>4 %)	2%	7%	10%	8%	9%
Ratio de marge de solvabilité (>100 %)	1016%	1032%	1114%	1261%	1267%
Ratio de liquidité (<150 %)	239%	256%	223%	244%	242%
Provision technique/Total du capital	32%	27%	27%	27%	27%

Source: Direction de la stabilité financière, Service des assurances et des pensions

Densité et pénétration des assurances

Selon l'enquête Finscope 2020, le taux de souscription des assurances est encore faible au Rwanda. Néanmoins elle affiche une croissance rapide depuis 2016.

Figure 2 : Densité et pénétration des assurances



Source: Direction de la stabilité financière, Service des assurances et des pensions

2.4.2. Classe prédominante du secteur

☐ **Assurance non-vie** : L'assurance automobile et l'assurance médicale dominent ce sous-secteur, totalisant 84 % des activités d'assurance non-vie.

Tableau 1 : Activités d'assurance non-vie :

Catégorie d'affaires en assurance non-vie	Montant du GWP (en millions de francs rwandais)	Part en pourcentage du GWP
Moteur	33,218	22%
Propriété	7,778	5%
Passif	1,928	1%
Transport	923	1%
Accident et maladie	1,394	1%
Ingénierie	4,819	3%
Garantie	3,659	2%
Médicale (privé + publique)	93,936	62%
Divers	3,277	2%
Total	150,932	100%

☐ **Assurance vie** : L'assurance-vie ordinaire qui est prédominante à 52 %, suivie de l'assurance-vie de crédit à 20 %..

Tableau 2 : Activités d'assurance-vie

Catégorie d'affaires en assurance-vie	Montant du GWP (en millions de francs rwandais)	Part en pourcentage du GWP total
Assurance-vie ordinaire	9,528	52%
Assurance-vie classique	2,072	11%
Assurance-vie temporaire	601	3%
Assurance-vie crédit	3,728	20%
Funérailles et autres	2,435	13%
Total	18,364	100%

Tableau 3 : Chiffres de production des activités d'assurance non-vie et contribution au PIB

Catégorie d'affaires en assurance non-vie	Montant du GWP (en millions de francs rwandais)	Pénétration des assurances en %
Moteur	33,218	0.34%
Propriété	7,778	0.08%
Passif	1,928	0.02%
Transport	923	0.01%
Accident et maladie	1,394	0.01%
Ingénierie	4,819	0.05%
Garantie	3,659	0.04%
Médicale (privé + publique)	93,936	0.96%
Divers	3,277	0.03%
TOTAL	150,932	1.55%

Dans l'activité Non-Vie, la contribution au PIB est de 1,55 %. Dans le secteur de l'assurance médicale (privée et publique), la contribution est de 0,96 %, tandis que dans le secteur de l'assurance automobile, la contribution au PIB est de 0,34 %.

Catégorie d'affaires en assurance-vie	Montant du GWP (en millions de francs rwandais)	Part en pourcentage du GWP total
Assurance-vie ordinaire	9,528	0.10%
Assurance-vie classique	2,072	0.02%
Assurance-vie temporaire	601	0.01%
Assurance-vie crédit	3,728	0.04%
Funérailles et autres	2,435	0.02%
Total	18,364	0.19%

Dans l'activité Vie, la contribution au PIB est de 0,19 %. Dans l'assurance-vie ordinaire, la contribution est de 0,10 % alors que dans l'assurance-vie crédit, la contribution au PIB est de 0,04 %.

2.5. Performance des activités de l'assurance médicale publique

ACTIVITÉS DE L'ASSURANCE MÉDICALE PUBLIQUE							
Année	GWP En millions de francs rwandais	Sinistres encourus/prestations versées En millions de francs rwandais	Charges de gestion En millions de francs rwandais	Ratio des sinistres	Ratio des charges de gestion	Bénéfice net de souscription En millions de francs rwandais	Bénéfice net En millions de francs rwandais
2015	31,904	13,476	5,398	42%	17%	13,030	22,655
2016	36,672	18,924	6,121	52%	17%	11,626	19,753
2017	41,193	20,103	7,170	49%	17%	13,920	25,538
2018	56,773	30,652	3,959	54%	7%	22,162	40,173
2019	63,878	34,371	6,925	54%	11%	22,583	37,616
2020	71,505	20,192	3,576	28%	5%	27,088	45,517

2.6. Performance des courtiers d'assurance

Description (en millions de francs rwandais)	Déc-18	Déc-19	Déc-20	Variation (%) Déc-20/Déc-19
Actifs	2,658	2,718	3,235	19%
Passifs	1,011	1,173	1,318	12%
Actions	1,647	1,545	1,917	24%
Revenus des commissions	2,373	2,755	2,764	0.3%
Autres revenus	64	164	96	-41%
Total des revenus	2,437	2,919	2,860	-2%
Dépenses d'exploitation	2,555	3,286	3,039	-8%
Bénéfice/perte	(150)	(446)	(319)	28%

Source : Direction de la stabilité financière, Service des assurances et des pensions

3. Développements significatifs dans le secteur des assurances

- Une nouvelle loi sur les assurances a été adoptée par le Parlement et publiée en août 2021. Cette nouvelle loi sur les assurances vise à renforcer le cadre juridique et réglementaire en place et à l'aligner sur les pratiques internationales de surveillance, ainsi qu'à répondre au dynamisme du secteur des assurances.

- D'autres développements clés dans la supervision du secteur des assurances comprennent, entre autres, la mise en œuvre de la supervision du capital basé sur le risque, la collaboration avec les différentes parties prenantes pour exploiter l'assurance inclusive, la mise en œuvre du forum anti-fraude et du cadre de lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme.

- Malgré les défis posés par la covid-19, le secteur des assurances reste sain et solide, grâce aux mesures de surveillance prises par la NBR pour atténuer l'effet de cette pandémie.

4. Perspectives du secteur des assurances

En dépit de la croissance modérée du secteur des assurances due à la covid-19 au cours de l'année 2020,

le secteur reste stable, résiste à la pandémie et dispose de liquidités et de réserves de capital supérieures aux exigences réglementaires. La mise en œuvre de réglementations plus nombreuses et plus strictes en matière de liquidités et de fonds propres des assureurs dans le cadre du régime de surveillance actuel, ainsi que les mesures de soutien politique visant la lutte contre la COVID 19, ont renforcé la résistance des assureurs aux chocs. Indépendamment de certains défis spécifiques aux institutions, le secteur des assurances devrait rester sain et stable en raison du redressement progressif des activités économiques et de l'importance des réserves de capital et de liquidités que les institutions d'assurance détiennent actuellement et qui devraient être déployées pour absorber tout nouveau choc.

Compilées par :
M. NIYONIZEYE Dilme Drimas
Département des assurances et de la surveillance des pensions
Banque nationale du Rwanda

Principales références :

République du Rwanda - Cabinet du Premier Ministre : À propos du Rwanda (primature.gov.rw)
Site web officiel du conseil de développement du Rwanda (RDB)
https://www.nationsonline.org/oneworld/map/rwanda_map2.htm
Accueil | Institut national de la statistique du Rwanda (<https://www.statistics.gov.rw/>)
BNR, Rapports de la Direction de la stabilité financière (2018-2021)

AFRICA'S INSURANCE PENETRATION EQUATION

Africa – Coping with Insurance growth Challenges

By Obinna Chilekezi

At this junction of African insurance history which span more than a Century in most of the African countries we are still talking of growth rather than development, as there is a lot of differences between growth and development. This is the situation where find ourselves as most of the African markets are still battling with an insurance penetrations below 3%, notwithstanding the fact that the South African market is a global good example of what insurance penetration of any other country should be.



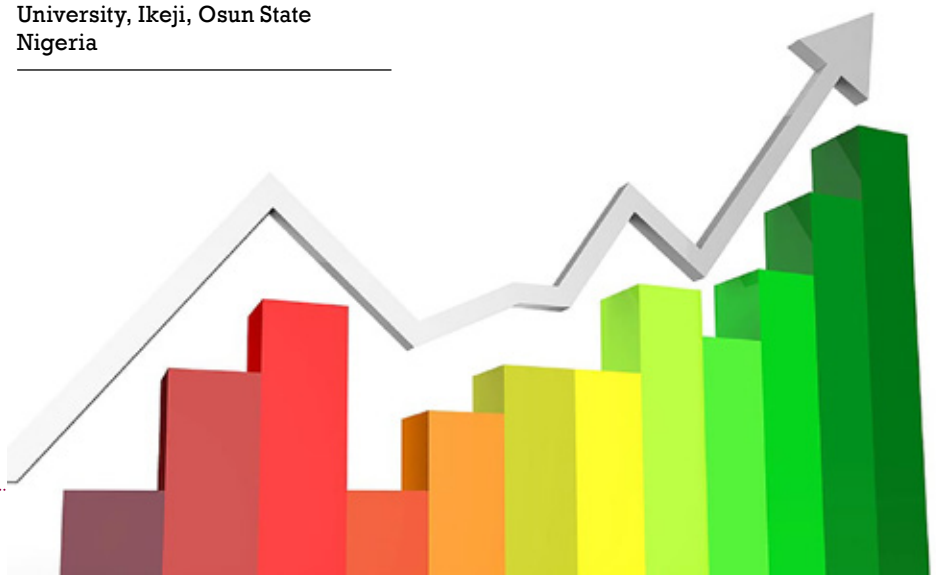
Obinna Chilekezi

Former Managing Director of Silverlane Insurance Brokers and presently a Doctoral Candidate at the Faculty of Management Sciences, Joseph Ayo Babalola University, Ikeji, Osun State Nigeria

Review of the market

An overview of the AIO African Insurance Barometer (2019) showed that for 2017 the African market wrote a premium income of US\$ 67 Billion (for a continent with an estimated 1.3 billion people) which is equivalent of what you saw in the developed Markets.

The breakdown of the growth of the Continents sub markets then showed that the South African premiums grew by 12 % in US\$-terms, Egypt (+9.8 %), Namibia (+7.8 %) and Morocco (+3.0 %), stagnant in South Africa (+0.1 %) and negative in Nigeria (-10.5 %), Algeria (-2.8 %) and Kenya (-2.0 %). Not much has changed in these sub-markets in the recent years. However, generally as a result of the growth in particular of



South Africa and Egypt helped in reversing the continent's negative growth previously. Although the growth of the South African market was attributed to the strengthening of the Rand against the US Dollar.

The above notwithstanding, the said growth is still below expectation. Although this figure shows an improvement or rather growth in the market, but it still speaks low of the expected development of the African market of our dream. For we can do farther better than this!

The major challenge we have in most of the markets is our over reliance on corporate or commercial businesses in a continent with over a billion people. There is need for change o strategy. There is no gainsaying it, even louder, that the key to growth of African market lies with the development of its retail businesses. It is hopeful that the less conventional business like micro insurance and takaful insurance will assist in no small one ways in this regard. Also, there is hope that the development of the agricultural insurance class in line with the emphasis on agriculture by most countries and the financial institutions like African Development Bank will go a long way in improving the state of the African market. This is the best way to go for

now instead of the sub-markets with less developed economies to be looking at cyber risks and liabilities which is becoming the trend in the more advanced markets.

The challenges of growth in the industry

There are lots of factors militating against growth of the insurance industry in Africa. Some of these factors are, but not restricted only to those mentioned below:

- The poor state of most of the countries where these sub markets operate from;
- Poor and ineffective supervision by the national regulators of these sub-markets;
- Poor attitude of operators in handling the obligations that they had sold to their clients when the unexpected occurs;
- Lack of well trained human capital to drive the operations of the sub-markets in the continent;
- At this modern time, some, if not most, are still operating capital based capitalization as against risk base capitalization, thereby preventing creative and innovations in the market; for instance nothing stops a company to be licensed to sell only glass insurance if that what it what to do, thereby becoming a real specialist company in that area, most such

company look for N8 billion to do so;

- Archaic laws regulating insurance practice is some markets, for instance in one of the markets (name withheld), the country's motor insurance Act was a clone copy of that of UK 1930; etc

Coping with Insurance growth Challenges

It will be difficult for a market to operate effectively in milieus that are faced with most of the above mentioned challenges. Ironically most of the operators in Africa operate in such environment. The truth is such challenges cannot be coped with and this brings to mind a popular word among those of us from southern Nigeria which is restructuring.

The African insurance market needs a serious restructuring in all facets of its operations. The truth is that this should start from the statutes regulating the industry in most of the countries in Africa, to that of re-engineering most of the regulatory institutions for effectiveness, and finally to the overhaul of actual practices in most of the African sub-markets. We cannot cope with such challenges but we can restructure our operations to enable us effectively deliver our promise to compensate our clients in the events that the unexpected happens.



Risk threats to Africa's insurance growth

By Imo Okorie Imo



Imo Okorie Imo

The insurance industry in Africa represents less than one percent of insured catastrophe losses worldwide, despite the huge population of the continent with about 17% of the world population. Despite the low levels of insurance uptake, the African insurance market continues to attract the interest and attention of major international insurance and reinsurance groups including brokers and investors.

The African insurance market is one of the fastest growing insurance industries in the world. According to Holtz (2021), the African insurance market is the second fastest growing insurance market in the world, trailing behind Latin America, the African insurance market was expected to grow before the COVID-19 pandemic at 7% per annum from 2020 – 2025.

McKinsey identifies six 'primary insurance regions in Africa: Francophone Africa, Anglophone West Africa, Southern Africa, North Africa, East Africa and Angola markets. South Africa contributes about 70% of the African insurance market, this is followed by the North Africa market.

In terms of premium income, the African Insurance industry generated a total premium of \$68 billion as measured by gross premium income in 2019. Swiss Re reports that when compared with other emerging markets Latin America and Caribbean generated about \$157 billion, while Asia (excluding China) wrote \$194 billion in 2019.

African Insurance market is plagued by various localized risks which are impacting on the performance of the insurance business within the continent. According to Shah (2021), credit and currency risks have long been seen by investors as a barrier to entry for African markets. The market is characterized by fluctuating exchange rates which pose threats to returns, while political instability creates challenging operational climates.

Risks & Opportunities in Africa insurance industry

(a) Risks

The growth of the African insurance market is threatened by plethora of risks which need both the government and private sectors attention in order for the insurance industry to grow. Competition in most countries is on price (premium charged on insurance risks) instead of on quality of service and customer value propositions.



In some markets they are under-capitalized underwriting firms, which pose challenges to effectively underwrite certain risks and effectively compete with others.

A survey conducted by Ernst & Young (2015) revealed the following risk universe of the African insurance market

1. **Capital Risk** : capital risks relate to the risk that insurance companies are confronted with in relation to their current and future capital or shareholders funds.
2. **Country Risk** : in the Africa, they are no uniform standard of doing business among the countries. In most countries the ease of doing business is very low. This is often associated with corrupt public sector officials.
3. **Distribution Risk** : there is concentration of risks associated with the distribution methods seen in most African countries.
4. **Regulatory Risk** : in some climes the regulatory oversight stifles innovation and creativity, especially in products and channels development.
5. **Underwriting Risk** : underwriting risk relates to the chances that insurers may incur greater risks than expected at the time of pricing and selling insurance. This is most felt with long term insurance contracts and affects the bottom line.
6. **Reinsurance Risk** : reinsurance risks refer to the risk that insurance companies face from poor or inadequate reinsurance arrangement.

Signe (2021), identified the following risks as facing the Africa insurance market:

- i. The COVID-19 Pandemic
- ii. Global Trade Tensions
- iii. Declining Commodity Prices
- iv. Mounting Debt in some countries
- v. Security
- vi. Policy uncertainty
- vii. Low interest rates

Although the many of the risks faced by the Africa industry exist

also in other markets, but a number of these risk and challenges are peculiar to the continent. In order to adequately address these risks, it is important also to identify some of the opportunities that exists in the continent's insurance markets. One particular challenge unique to the insurance market in Africa is political risk. The mitigation of political risk will play a critical role in creating a healthy investment ecosystem.



The Africa insurance market is an emerging market with great potentials for investments. There is substantial market for reinsurance in Africa. The market have seen European insurance groups like Allianz, Prudential and AXA investing in the market despite the inherent challenges that exist within the continent. One of the growing lines of insurance in the African market is Agricultural Insurance products and solutions. There is an increase by many underwriters to add these lines of insurance in their offerings. This is driven by the fact that predominantly, agricultural sector is one of the biggest sectors in terms of contribution to GDP and employment of labour.

(b) Opportunities

In spite of the numerous risks facing the insurance market in Africa, there are various opportunities available for investors and underwriters in the continent. According to Signe (2021), these

include:

- i. Growing middle class
- ii. The African Continental Free Trade Agreement
- iii. Declining growth in advanced economies (this can increase FDI inflows to Africa)
- iv. Increasing urbanization
- v. Population growth
- vi. Net technologies (Digitalization and Fourth Industry Revolution)

- vii. The COVID-19 Pandemic (Potential Higher demand for insurance)

Conclusion

Heightened regulatory scrutiny and increased level of Mergers & Acquisition (M&A) can be effective solutions to the problem of pricing and rate cutting prevalent in the markets.

Reference

- Ernst & Young (2015) Waves of Change : Revisited- Insurance Opportunities in Sub Saharan Africa.
- Holtz L. (2021) About Africa Specialty Risk Group . Intern -Africa Growth Initiative
- Shah M. (2021) Expanding Africa's Insurance Sector .
- Signe L. (2021) Africa's Insurance Potential : Trends , Drivers , Opportunities & Strategies . Policy Center for the New South.

Claims and Investment Challenges in Africa

By **Dr ADAMA Koffi Drissa** and **Mr YEBOUA ISSA**

What could be the possible correlations between disasters and investments in Africa? Before proceeding to make any claims on this issue, it would be advisable to clearly define both terms that are central to this paper. On one hand, a disaster refers to a catastrophic event that causes considerable human and material loss. It equally refers to damage or loss that could warrant compensation.² The term “investment” originates from the Latin word “investire,” which means to decorate, cover, and surround. In fact, an investment refers to the act of investing, i.e. acquiring new means to produce, to improve on output or to inject capital into an economic activity or a company so that it generates profit.³ Based on these succinct definitions, we are tempted to state that these two concepts of disasters and investments are opposites. As a matter of fact, while a disaster applies to deconstruction, an investment refers to quite the contrary: construction. However, it is worth pointing out that these terms may under certain circumstances be similar and complementary. In fact, if a disaster is considered loss or damage that could warrant compensation, it would thus become similar to the concept of investment. Seen through this prism, disaster provides support for the entire investment process. Consequently, these concepts that seem contradictory on one hand may be quite complementary on the other hand. This paper will explore this dual approach that favours contradiction and complementarity or that considers a disaster to be an obstacle to (I), or a support (II) for investments in Africa.

I-DISASTERS AS OBSTACLES TO INVESTMENTS IN AFRICA

In a continent like Africa still grappling with underdevelopment and low industrialisation despite its immense natural resources, unforeseen occurrences that may disrupt existing investments are almost synonymous with going back to square one. Disasters can be natural (A) or (B) man-made.

A- NATURAL DISASTERS

In the insurance world, disasters represent the realisation of the feared risk for which an insurance policy was taken out. Death, disease (epidemics and pandemics), tornadoes, storms, hurricanes, cyclones, earthquakes and floods just to name these few feature among the natural occurrences that can be labelled disasters. These occurrences, which may take place at any point in time and all over the world, cause material damage and bodily harm. On the African continent where, as per World Bank studies, the level of development is well below average,⁴ such calamities will only make an already bad situation worse. Africa is the continent most vulnerable to natural disasters. In fact, it hosts eight of the nine most vulnerable countries, namely and in order, South Sudan, Burundi, Eritrea, Chad, Niger, Sudan, Mali and the Democratic Republic of Congo. It is worth pointing out however that this conclusion sharply contrasts with the fact that Asia, not Africa, is the continent most exposed to such disasters. Africa’s vulnerability to disasters is rooted in structural factors, which are said to be bad governance, insufficient infrastructure and a high rate of poverty and corruption.⁵ In such conditions, any reasonable investor will systematically refrain from investing in an area where his/her/its investments would be highly exposed to destruction



Dr ADAMA Koffi Drissa



Mr YEBOUA ISSA

or require more funds during the set-up phase. This approach seems trivial because the goal of every investment remains profit. What then can be said of man-made disasters?

B- MAN-MADE DISASTERS

Here, it is worth pointing right away that man-made disasters trigger the same effects as natural disasters. The sole difference between them is what causes the disaster. Although humans play no direct and immediate role in the occurrence of natural disasters,⁶ they are the leading causative agent in man-made disasters. Among the latter, we can cite road accidents, accidental fires, collapse of buildings constructed with low-grade materials, malicious acts such as theft, sabotage, misappropriation etc. Worth recalling here is the, man-made, Great Fire of London in 1666 that caused extensive damage,

leading to the birth of insurance system we now know.⁷ In fact, to hedge residents' investments against damage-causing events that could be blamed on human action, the solution found was insurance. Consequently and regardless of the type of disaster, residents were compensated whenever a disaster occurred and as agreed.

II- DISASTERS AS SUPPORT FOR INVESTMENTS IN AFRICA

Disasters, at least those that are compensable and compensated, provide support for investments in Africa. This applies in as much as the term compensation itself entails restoring a victim to the position in which he/she/it was before the disaster occurred. In fact, the goal is to hold a victim harmless from his/her/its compensable harm. Through the disaster compensation mechanism, victims' investments are protected (B) and victims get reparation for the harm they suffer (A).

A- REPARATION FOR INVESTORS IN AFRICA

LUCAS PATRIAT argues that although we cannot prevent natural disasters and man-made accidents, we can prepare either to curb the damage they cause, or make it easy to rebuilt in their wake⁸. Additionally, it is worth recalling that the insurance system was created to cater to this concern. Consequently, any properly-organised investment, especially in Africa, will systematically receive reparation, compensation when disaster strikes. It is in this light than in 2019, under non-life insurance, CIMA-zone countries paid out CFAF400.5 billion in compensation to disaster victims.⁹ In 2018, the Cameroon market on its part reportedly paid out CFAF 93.8 billion as compensation.¹⁰ It is obvious that much still needs to be done when it comes to paying out compensation within an appropriate time frame. However, changes in this area are quite promising.

We have noticed that the search for compensation is increasingly becoming a pre-condition when bidding for and completing investment projects in Africa. These insurance-provision obligations are almost systematically found in instruments governing public or private contracts funded by donors.

B- PROTECTING INVESTMENTS IN AFRICA

In an environment where everything has to be done from scratch, local authorities have to create protective mechanisms to facilitate the investment process. It is in light of this investment protection agenda that the OHADA Law and the CIMA Code were adopted.¹¹ The ultimate aim of these community-wide laws and institutions is to combat divestment in these member countries and foster development¹². In addition, to better protect investments, measures have been taken to some regard notably with respect to restricting and capping harm suffered by accident victims. Consequently, the CIMA code has spelt out clear compensation procedures to boost compensation and protection of insured entities. Studies have shown that countries with high insurance penetration rates attract more investments than those with lower insurance penetration.¹³ One inference that could be made from this study is that investors prefer setting up shop in areas where their investments would be better protected through compensation mechanisms.



Dr. Ben Kajwang',
PhD, ACII(UK), AIRM(UK), FIU,
FIUK, CPT, Chartered Insurer
Director/CEO, College of
Insurance

CYBER THREATS

Is the African insurance industry at risk?

According to the insurer AXA, African countries have to fear three main risks in the next five years: climate change, cyber-risks and pandemics. The effects of climate change are strongly felt in Africa.

In recent years, we no longer speak of periods of drought but of torrential rains, floods, epidemics, destruction of crops, infrastructure and property. The impact of natural disasters is

aggravated by the low insurance penetration rate, which excludes any monetary compensation.

Digitalization at an accelerated pace is a new risk. While the digital

transformation offers opportunities for social and economic development, it also brings its share of risks with the rise of cybercrime.

The Alliance report on Cyber Risk stipulates the following. Increasing interconnectivity, globalization and “commercialization” of cyber-crime are driving greater frequency and severity of cyber incidents, including data breaches.

Data privacy and protection is one of the key cyber risks and related legislation will toughen globally. More notifications of, and significant fines for, data breaches can be expected in future. Legislation has already become much tougher in the US, Hong Kong, Singapore and Australia, while the European Union is looking to agree Pan-European data protection rules. Tougher guidelines on a country-by-country basis can be expected.

Business interruption (BI), intellectual property theft and cyber-extortion – both for financial and non-financial gain – risk potential increasing. BI costs could be equal to – or even exceed – direct losses from a data breach. Attacks by hackers dominate the headlines but there are many “gateways” through which a business can be impacted by cyber risk. Impact of BI triggered by technical failure is frequently underestimated compared with cyber-attacks.

Vulnerability of industrial control systems (ICS) to attack poses a significant threat. To date, there have been accounts of centrifuges and power plants being manipulated. However, the damage could be much higher from security

sensitive facilities such as nuclear power plants, laboratories, water suppliers or large hospitals.

Accumulation Management and Cyber Risk

Market surveys suggest that demand for cyber insurance significantly exceeds the capacity currently provided by the insurance industry. The primary reason that most insurers give for being cautious about expanding capacity is the accumulation risk posed by cyber. Cyber is a relatively young threat with a short history of claims experience, which demonstrates that the risk is constantly changing and evolving. Media reports are full of individual cases of major data breaches or cyber-attacks on high-profile technology targets. The main fear is that the cyber threat is inherently scalable – a single malicious email can reach hundreds of thousands of company recipients with one click of a mouse. Cyber risk is clearly systemic – it is spread through interconnectivity: the internet, communications, and internal and external networks. These connections are neither obvious nor easily tracked.

It is difficult for insurers to assess the potential for a major cyber incident to trigger losses in many of their insureds at the same time. There have been a number of very large claims from individual companies, but there has not yet been a truly systemic cyber ‘catastrophe event’ that has triggered large numbers of companies to make major claims on their cyber insurance policies. Assessing the Probable

Market surveys suggest that demand for cyber insurance significantly exceeds the capacity currently provided by the insurance industry.

Maximum Loss (PML) from a peril is a key determinant for an insurance company to set their risk appetite. This needs to incorporate how severe the risk may be, together with some indication of how unlikely that scenario is to occur. Without an ability to set a PML, the insurer is obliged to play safe and assume that their entire limit is at risk from a single event, which restricts their capacity and the efficiency of utilising risk capital.

PMLs for other insurance lines from conventional perils have been established from experience and analytics. With property insurance and the potential for large losses from many individual insureds, geographical proximity provided a first-order accumulation management technique: buildings that were far enough apart not to be impacted in the same explosion, or later on, in the same hurricane wind field, earthquake attenuation zone, or flood catchment area, were unlikely to suffer a correlated loss from the same event.

With cyber insurance, the underlying potential correlation that could cause thousands of insured companies to have a loss from the same cause is not as intuitive. Identifying this needs domain subject matter expertise combined with a risk analytics framework that extrapolates evidence-based information to potential scenarios.

The role of insurance in cyber risk is becoming an increasingly vital piece of work. The core of this role is understanding that insurance is designed to protect a company against the financial damage that can be caused by the increasingly



diverse range of cybersecurity threats out there today. Just a few examples of these include ransomware, hacks, data breaches, DDoS attacks and malware.

Insurance goes arm-in-arm with loss prevention. Insurers can help firms reduce their losses by providing insight from claims and near misses across their client base. That information asset is of particular value for cyber risk, because cyber is a new risk and incidents often go unreported.

Within the realm of insurance, they bring their knowledge and experience of more established risks that can be applied to cyber. There is a tendency to think of cyber as a new and hence unique threat. In fact, many aspects of it – the risk of business interruption, the potential for large and public impact, and the need for rapid response is far from new.

Portfolio Specific Loss Estimation

The accumulation risk scenarios described here are available as loss estimation models in the RMS Cyber Accumulation Management System to model the loss to an insurer's portfolio, structured according to the proposed Cyber Exposure Data Schema.

These scenario models provide a capability for insurers to carry out routine monitoring of their aggregation risk, assessing what their likely claims payout would be to these benchmark extreme events as their portfolio grows. They enable a diagnosis of the key drivers of losses – which enterprise size classes, business sectors, coverages, and attributes of companies in their portfolio are contributing most to their loss potential, and enabling portfolio management to optimize premium income against loss potential.

These events are all extreme but plausible. They are considerable extrapolations from some of the worst incidents and patterns of loss seen to date, but they are constrained by what we know about the technical issues of the cyber loss processes and the threat actors' capabilities.

They provide helpful pointers to use in setting a company's risk appetite. We believe that using these scenarios will help companies improve their knowledge of the cyber peril and help them gain confidence in establishing their risk appetites for insuring cyber.

Extremes and Scenarios

We have assumed that each of the scenarios occurs separately as a different process. It is not reasonable to expect that these extreme events would all occur in the same year, so we do not propose that a company's worst case is all of these scenarios added up. They are alternative events to stress test a portfolio from several different angles. It is however true

to consider their accumulation exposure from different types of cyber loss processes than those that concentrate on premier enterprises. SME portfolios will have higher impacts from the Extortion Spree scenario than premier portfolios. Portfolios with high concentrations of e-commerce companies will have higher loss exposure to the Cloud Compromise and Mass DDoS scenarios than manufacturing-heavy portfolios. Financial services oriented portfolios will have highest losses from Financial Transaction Interference scenario.

In conclusion, overcoming the major obstacles to the development of the cyber insurance market could lead to greater and wider coverage of

There is a tendency to think of cyber as a new and hence unique threat. In fact, many aspects of it – the risk of business interruption, the potential for large and public impact, and the need for rapid response is far from new.

that several of these loss processes can occur together in an individual loss incident; a DDoS attack can be part of a data exfiltration attack, a financial transaction theft could occur with an extortion incident, and so on.

Multiple Scenarios

It is important to consider all the cyber loss processes in monitoring accumulation risk. Data exfiltration is probably the most common current concern for cyber insurers, and the one that causes the most significant day-to-day cost, but it may not pose the greatest catastrophe potential to all cyber insurance portfolios. Each portfolio will have different losses from each scenario and may rank them differently as their losses will depend on the mix of business sectors, enterprise sizes, and jurisdictions.

Companies that are focused on the small and medium-sized enterprise (SME) sectors will want

cyber risk and have a larger impact on risk management. The lack of historical data on cyber incidents and (in particular) the ever evolving nature of the risk impede the ability to develop probabilistic pricing and exposure management models. The lack of trusted models reduces the willingness of insurance companies (and reinsurers) to extend significant amounts of coverage and leads them to apply various exclusions and sub-limits to control their exposure. The limited coverage available in the market along with the complexity of the terms and conditions imposed have led policyholders to question the value of cyber insurance coverage in its current form.

Stephane Nappo said, "The five most efficient cyber defenders are: Anticipation, Education, Detection, Reaction and Resilience. Do remember: "Cybersecurity is much more than an IT topic."

STRATEGIES FOR DEEPENING INSURANCE COVERAGE IN AFRICA

A decade of revolution: 2020 - 2030

Mr. Ancellmi Anselmi,
*International Investment
Advisor, Specialist Consultant
in Insurance, Risks & Markets
Management.*

+255 759155277

Email: ancellmi@acclavia.com

WhatsApp: +255 713655934

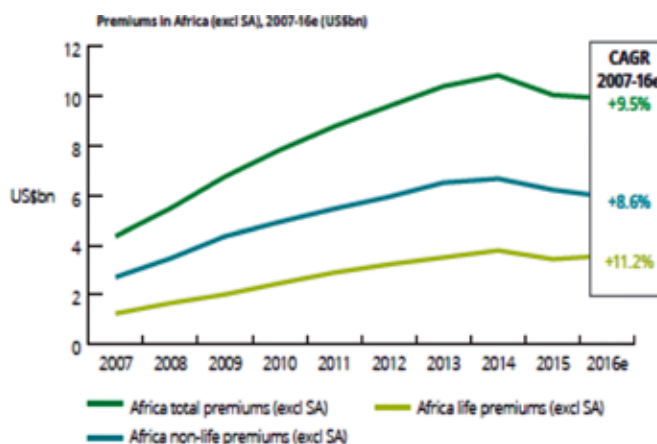


Taking a quick stock

In the year 2018 the Africa Insurance Barometer reported that total African insurance premiums accounted for US\$ 60.7 billion or 1.3 % of global insurance premiums in 2016. This premium volume represented an insurance penetration rate of 2.8 %, still lower than the average emerging market rate of 3.2 % or the global rate of 6.1 %. Total real premium growth in Africa has not been negative since 2011, although in US dollar terms, African insurance premium volume dropped by more than 15 % from 2012 to 2016. The depreciation of major African currencies against the US\$ is the main cause for declining volumes in US\$ terms. Insurance growth patterns in Africa are diverse: In Morocco, Ethiopia, Kenya, Tanzania and Zimbabwe insurance premium volume increased by more than 5 % in 2016. By contrast, Algeria (-3.5 %), Libya (-6 %), Malawi (-14 %), Mozambique (-5.8 %), Namibia (-0.5 %) and Nigeria (-11.4 %) experienced declining real premiums. In 2017, Africa premium grew by 12% in \$ terms to \$ 66.6billion making Africa real premium growth second fastest in the world next to Asia (Africa Insurance Barometer, 2019).

Turning our eyes from the conventional insurance market, Landscape of Microinsurance in Africa report in the same year of 2018 reported that in the year in 2017 total of 15million lives covered which is about 2% of the estimated 700million people in the low-income bracket in the Continent. A total of \$ 420million in GPW representing less than 1% of overall GPW in Africa was from Microinsurance. Similar study in 2014 reported 61.2million lives covered and \$ 756m in GPW from Microinsurance. 58% of ISPs in Africa pursue a microinsurance strategy (Africa Insurance Barometer, 2019). To increase penetration ISPs, 23% expand distribution, 21% expand geographical reach, 20% increase talent/people, 18% innovate products and other 18% increase capital base.

Insurance in Africa is not where it should have been as some may try to "help us understand". Between 2007 and 2016 gross premiums in Africa (excluding South Africa) grew almost twice as fast as the region's GDP, reflecting an improved uptake in insurance. Africa insurance market is currently the second fastest-growing insurance market



in the world, trailing behind Latin America. The African insurance market was expected to grow, prior to the COVID-19 pandemic, at the pace of 7% per annum from 2020 to 2025. This projection placed the African insurance market's growth at approximately twice the rate of North America, more than three times the rate of Europe, and slightly higher than Asia's 6% growth rate. Furthermore, although the pandemic has upended consumer and commercial discretionary expenditures, including insurance, the report posits that the pandemic will delay, not alter, Africa's insurance growth pattern, as well as accelerate the shift toward digital and remote platforms.

Stumbling blocks for the Continent pace

Despite the growth pace of insurance market in Africa, we have a lot to do to address the challenges facing the market and thus deepen the coverage including legacy systems and lack of supporting infrastructure,

product pricing which can achieve scale for sustainability, distribution channels inclination towards buying vs selling, balance profitability and inclusivity business objectives and de-risking downside of inclusive insurance. Solutions to these challenges in their order will include collaboration across business and functions, supporting nimble tech-oriented firms, develop and fund innovation strategy in innovation environment (domesticate ISO 56000), products simplicity, accessibility and value and bundling of products to curtail distribution cost.

Strategic direction for the Continent

Africa insurance market must have a strategy as a Continent since the challenges faced are similar across the board. This strategy has to be built on the following strategic themes:

1. Strategic Partnership: Leveraging on joint effort with regulators, policy makers, insurance service providers, facilitators, development partners and other stakeholder to achieve 'a decade of insurance revolution' strategic goals.

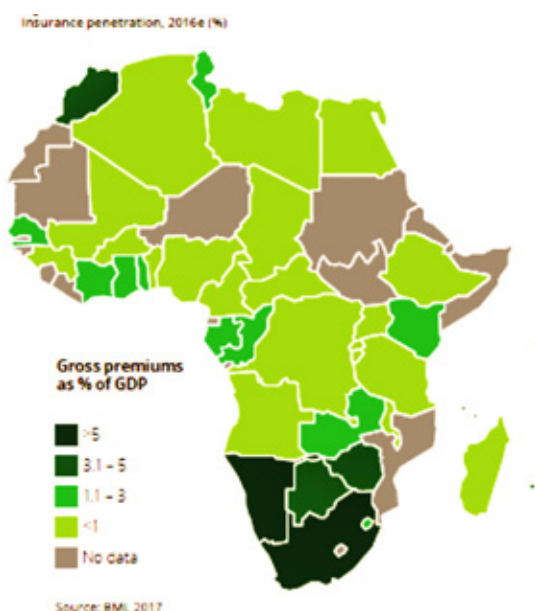
2. Enabling environment: Nurture business environment which encourage creativity and innovation; protection of the rights of consumers and service providers and innovators including protection of intellectual property rights; reduction of cost of doing businesses through incentives to priority segments; and culture of timely enactment, amendment, and approval of relevant policies, regulations and guidelines for insurance products and services.

3. Create a Vibrant Market: A trusted market characterized by high level of transactions of insurance products and services as a result of wide public education and awareness campaigns for the variety of insurance products and services and their associated benefits.

4. Strategic Financing: Strengthen financiers' relationship and engagement; broaden sources of funding, and ensure effective and efficiency techniques/methods for fund raising to enable implementation of theme 1-3 above.

The Approach

How should the Continent approach inclusive insurance



for results? A strategic intervention approach created in this strategic movement to reach majority of excluded population must be through real economic sectors where insurance and risk management solutions for businesses and individuals will be developed using human centred design (HCD) and deployed using socio-economic and technological infrastructures. The second part of intervention approach has to be development and deployment of insurance and risk management solutions addressing the Sustainable Development Goals – SDGs 2030.

The approach has to be built on four key pillars:

1. RDD & D: Research, Design, Development and Demonstration: HCD pre requisite research to identify needs, prototyping solutions, customizes the solution and piloting solutions to assess effectiveness and efficiency. Africa Inclusive Strategy must employ the RDD & D framework to ensure appropriate, scalable and sustainable solutions are developed and deployed.

2. Data access and usage: Data availability to create solutions can be made possible through research, technology/digitization and partnership amongst data gatekeepers (key institutions which collects data such as Revenue Authorities, Ministries, Departments and Authorities, Banks and MNOs). Data will have to be analysed so as to develop appropriate solutions needed in various segments.

3. Climate challenge solutions: Climate change affects each and every segment of the economy especially for tropic country in the Continent. Solutions developed must answer the challenges posed by Climate Change and thus contribute significantly to Climate Disaster Risk Finance and Insurance (CDRFI) initiatives.

4. Women and Youths: Constituting majority of the population and economically active segments of the economy in the Continent, any strategy employed must be based on specific solutions directed to these strategic segments.

How will we know if we are on the right track?

The road without road signs is difficult to travel. This roadmap for Africa inclusive insurance will have signs counting increase in GWP, enhanced underwriting capacity, reduced cost of insurance and operations, increase in population coverage, customer satisfaction, enhanced consumer literacy, improved operational efficiency, domesticated and nurtured innovation, strengthened partnerships, improved business environment, improved insurance tools and facilitates, improved human capacity and strengthened insurance business governance.

Keys to success will embrace the use of technology in offering insurance solutions, customer focused product development, engagement amongst insurance partners, customer protection, motivation to insurance service providers and sustainable funding for insurance development initiatives.

Knowledge of Behavioral Biases, Will Drive Insurance Penetration in Africa.a



Ndawula Yusuf Katerega
*Insurance Training College
Kampala, Uganda.*

We have all faced situations in which we must motivate someone else to make a change, whether that person is a child, coworker or a stranger. We use persuasive techniques that draw on behavioral science, often unknowingly.

Preference and willingness of consumers seem to dictate insurance sales, this sounds good from a business sense for insurers. But there is need to invest in the real motivations of insurance demand. In this piece, I will dwell on the behavioral biases for insurance purchase and use decisions.

Businesses and individuals today take risk

as an integral part of daily operations, they use rationality, emotions, and enthusiasm in risk mitigation including direct insurance purchase. Exploring behaviorism in insurance purchase decisions will help insurance companies adopt and design strategies to match the new normal customer demand models, product deliveries, fashions, and refashions of products to deepen coverage.

In the financial services sector, insurers are perceived to have lesser interactions with customers compared to banks. The reason is our insurance products are designed with less customer cognitive inferences in mind. As insurers, we do provide incentives for people to buy insurance products, but we never arm-twist them to buy. It is, therefore, prudent for insurers to analyze the duple nature of human cognition, since of late insurance purchases are never based on gut feelings, but unhurried analysis and logical thinking.

Over time we see several “off-target” insurance adverts hitting the market, with barely any impact on educating masses or increasing sales volumes. Better knowledge of customer cognitive processes and heuristics in individual decisions will serve companies with the requisite ideas for the nature of product designs, marketing strategies, and business partnerships. For example, some customer’s cognition bias values an object in their possession higher than one he just plans to get, “the joy of making a profit can’t equate to the pain of loss” even if the nominal amount is similar. To other customers, the bias is that “losses weigh twice than gains” from the policy. Therefore, insurers can exploit these biases to design products like car insurance and liability insurance.

For those in health schemes, customer heuristics and cognitive bias should be a basis in choosing partner hospitals, doctors, and specialists since these influence the choice of health scheme customers chose. Another example is in retirement products, where fewer customers understand the derivations involved in the product designs but will use the Framing bias or “Product

presentation”, with statements like “the product guarantees standard desired old age living” to push them into buying.

A typical customer will sign up for a policy without an in-depth analysis of the decision taken, he will consider just eligibility, premiums and follow personal intuition. This works well for a marketer as it may give a chance to exploit these customers. But for how long? But, on the side of the regulator, knowledge of customer cognitive processes and heuristics will help check the exploitative and deceptive company marketing strategies that target open customer biases.

It is evident that that some insurance policies have low acceptance among African

communities due to their proneness to procrastination. Death policies for example in African settings are not easy to sell as many people are not willing to talk about death. Conditions like these forces some insurers to frame benefits in terms of huge lump sums, as a way of enticing customers to buy, however, such moves sometimes make insurers suffer from money illusion challenges. But, with a clear analysis of individual biases, insurers would come up with better means of designing and selling such policies other than pegging it to huge benefits.

Overall, the ability to strengthen penetration will rely on insurers' zeal to exercise due diligence, in all the internal activities relating to product designs, pricing, adequacy of cover, and product suitability. It is common knowledge that most African consumers suffer from cognitive biases; therefore, any prudent insurer wouldn't ignore this behavioral influence on insurance purchase decisions. Knowledge of behavioral biases will not only help insurers predict buying patterns of their clients but will help them understand why they should buy.

AFRIQUE - Faire face aux défis de la croissance dans le secteur des assurances

Par Obinna Chilekezi

À ce moment de l'histoire des assurances en Afrique, qui s'étend sur plus d'un siècle dans la plupart des pays africains, nous parlons encore de croissance plutôt que de développement, car il existe de nombreuses différences entre croissance et développement. C'est la situation dans laquelle nous nous trouvons, car la plupart des marchés africains se battent toujours avec un taux de pénétration des assurances inférieur à 3 %, malgré le fait que le marché sud-africain soit un bon exemple mondial de ce que devrait être le taux de pénétration des assurances dans tout autre pays.



Obinna Chilekezi

Ancien Directeur Général de Silverlane Insurance Brokers et actuellement candidat au doctorat à la faculté des sciences de gestion de l'Université Joseph Ayo Babalola à Ikeji dans l'État d'Osun au Nigeria

développés.

La ventilation de la croissance des sous marchés du continent a ensuite montré que les primes sud-africaines ont augmenté de 12 % en termes de dollars US, l'Égypte (+9,8 %), la Namibie (+7,8 %) et le Maroc (+3,0 %), ont stagné en

Afrique du Sud (+0,1 %) et ont été négatives au Nigeria (-10,5 %), en Algérie (-2,8 %) et au Kenya (-2,0 %). Peu de choses ont changé dans ces sous marchés au cours des dernières années. Toutefois, de manière générale, la croissance, en particulier celle de l'Afrique du Sud et de l'Égypte, a contribué à inverser la croissance négative que connaissait auparavant le continent. Il est vrai que la croissance du marché sud-africain a été attribuée au renforcement du Rand par rapport au Dollar américain.

En dépit de ce qui précède, cette croissance reste inférieure aux prévisions. Bien que ce chiffre témoigne d'une amélioration ou plutôt d'une croissance du marché, il reste peu révélateur du développement attendu du marché africain de nos rêves, car nous pouvons faire bien mieux que ça !

Le principal défi auquel nous sommes confrontés sur la plupart des marchés est notre dépendance excessive à l'égard des entreprises ou des activités commerciales sur un continent qui compte plus d'un milliard d'habitants. Il est nécessaire d'opérer un

Analyse du marché

Un aperçu du baromètre des assurances en Afrique de l'OAA (2019) a montré que pour 2017, le marché africain a souscrit un revenu de primes de 67 milliards \$ US (pour un continent comptant environ 1,3 milliard d'habitants), ce qui équivaut à ce que vous avez vu sur les marchés



changement de stratégie. Il est indéniable que la clé de la croissance du marché africain réside dans le développement de ses ventes au détail. Il est à espérer que les activités moins conventionnelles comme la micro-assurance et l'assurance Takaful seront d'une aide précieuse à cet égard. On peut également espérer que le développement de la catégorie des assurances agricoles, conformément à l'importance accordée à l'agriculture par la plupart des pays et les institutions financières comme la Banque africaine de développement, contribuera grandement à améliorer la situation du marché africain. C'est la meilleure façon de procéder pour l'instant, au lieu que les sous-marchés aux économies moins développées s'intéressent aux cyber-risques et aux responsabilités, ce qui devient la tendance sur les marchés plus avancés.

Les défis de la croissance dans le secteur

De nombreux facteurs militent contre la croissance du secteur des assurances en Afrique. Certains de ces facteurs sont mentionnés ci-dessous :

- Le mauvais état de la plupart des pays dans lesquels ces sous marchés opèrent ;
- Une supervision médiocre et inefficace par les régulateurs nationaux de ces sous marchés ;
- Mauvaise attitude des opérateurs dans la gestion des obligations qu'ils avaient vendues à leurs clients lorsque l'inattendu se produit ;

À l'heure actuelle, certains, sinon la plupart, continuent à utiliser la capitalisation sur fonds propres au lieu de la capitalisation basée sur le risque, empêchant ainsi la créativité et les innovations sur le marché



• Le manque de capital humain bien formé pour diriger les opérations des sous marchés sur le continent ;

• À l'heure actuelle, certains, sinon la plupart, continuent à utiliser la capitalisation sur fonds propres au lieu de la capitalisation basée sur le risque, empêchant ainsi la créativité et les innovations sur le marché ; par exemple, rien n'empêche une société d'obtenir une licence pour vendre uniquement des assurances vitrage si c'est ce qu'elle veut faire, devenant ainsi une véritable société spécialisée dans ce domaine. La plupart de ces sociétés cherchent à obtenir 8 milliards de naira pour le faire ;

• Des lois archaïques régissant la pratique des assurances sur certains marchés, par exemple dans l'un des marchés (nom non divulgué), la loi sur l'assurance automobile du pays était une copie conforme de celle du Royaume-Uni

de 1930, etc.

Faire face aux défis de la croissance dans le secteur des assurances

Il sera difficile pour un marché de fonctionner efficacement dans des milieux qui sont confrontés à la plupart des défis mentionnés ci-dessus. Ironie du sort, la plupart des opérateurs en Afrique travaillent dans un tel environnement. La vérité est que de tels défis ne peuvent être relevés et cela nous rappelle un mot populaire parmi ceux d'entre nous qui viennent du sud du Nigeria, à savoir la restructuration.

Le marché africain des assurances a besoin d'une restructuration sérieuse dans toutes les facettes de ses opérations. La vérité est que cela devrait commencer par les statuts qui régissent le secteur dans la plupart des pays d'Afrique, par la réorganisation de la plupart des institutions de réglementation pour plus d'efficacité, et enfin par la révision des pratiques actuelles dans la plupart des sous marchés africains. Nous ne pouvons pas faire face à de tels défis, mais nous pouvons restructurer nos opérations pour nous permettre de tenir efficacement notre promesse d'indemniser nos clients en cas d'imprévu.

Menaces de risques pour la croissance de l'assurance en Afrique

Par Imo Okorie Imo



Imo Okorie Imo

Le secteur de l'assurance en Afrique représente moins d'un pour cent des pertes assurées liées aux catastrophes dans le monde, malgré l'énorme population du continent, qui compte environ 17 % de la population mondiale.

Malgré les faibles niveaux d'utilisation de l'assurance, le marché africain de l'assurance continue d'attirer l'intérêt et l'attention des grands groupes internationaux d'assurance et de réassurance, y compris les courtiers et les investisseurs.

Le marché africain de l'assurance est l'un des secteurs à la croissance la plus rapide au monde. Selon Holtz (2021), le marché africain de l'assurance est le deuxième marché de l'assurance à la croissance la plus rapide au monde, derrière l'Amérique latine. Le marché africain de l'assurance devait croître de 7 % par an entre 2020 et 2025, avant la pandémie de la COVID-19.

McKinsey identifie six « principales régions d'assurance en Afrique » : Les marchés de l'Afrique francophone, de l'Afrique occidentale anglophone, de l'Afrique australe, de l'Afrique du Nord, de l'Afrique de l'Est et de l'Angola. L'Afrique du Sud représente environ 70 % du marché africain de l'assurance, suivie par le marché de l'Afrique du Nord.

En termes de recettes de primes, le secteur africain de l'assurance a généré une prime totale de 68 milliards de dollars, mesurée par les recettes de primes brutes en 2019. Swiss Re rapporte que, par rapport aux autres marchés émergents, l'Amérique latine et les Caraïbes ont généré environ 157 milliards de dollars, tandis que l'Asie (hors Chine) a généré 194 milliards de dollars en 2019.

Le marché africain de l'assurance est en proie à divers risques localisés qui ont un impact sur les performances du secteur de l'assurance sur le continent. Selon Shah (2021), les risques de crédit et de change ont longtemps été considérés par les investisseurs comme une barrière à l'entrée des marchés africains. Le marché est caractérisé par des taux de change fluctuants qui menacent les rendements, tandis que l'instabilité politique crée des climats opérationnels difficiles.

Risques et opportunités dans le secteur de l'assurance en Afrique

(a) Risques

La croissance du marché africain de l'assurance est menacée par une pléthore de risques qui requièrent l'attention du gouvernement et du secteur privé pour que le secteur de l'assurance puisse se développer. Dans la plupart des pays, la concurrence se joue sur le prix (prime appliquée aux risques d'assurance) plutôt que sur la qualité du service et les propositions de valeur pour le client.

Sur certains marchés, il s'agit d'entreprises de souscription sous-capitalisées, ce qui les empêche de souscrire efficacement certains risques et de concurrencer efficacement les autres.

Une enquête menée par Ernst & Young (2015) a révélé l'univers de risque suivant du marché africain de l'assurance :





1. **Risque de capital** : les risques de capital concernent le risque auquel les compagnies d'assurance sont confrontées en ce qui concerne leur capital actuel et futur ou les fonds des actionnaires.
2. **Risque pays** : en Afrique, il n'existe pas de normes uniformes pour faire des affaires entre les pays. Dans la plupart des pays, la facilité de faire des affaires est très faible. Ce phénomène est souvent associé à la corruption des fonctionnaires du secteur public.
3. **Risque lié à la distribution** : il y a une concentration des risques liés aux méthodes de distribution utilisées dans la plupart des pays africains.
4. **Risque lié à la réglementation** : dans certains pays, la surveillance réglementaire étouffe l'innovation et la créativité, notamment dans le développement de produits et de canaux.
5. **Risque lié à la souscription** : le risque à la souscription est lié à la possibilité que les assureurs encourrent des risques plus importants que prévu au moment de la tarification et de la vente de l'assurance. Cela se ressent surtout dans les contrats d'assurance à long terme et affecte les résultats.
6. **Risque de réassurance** : le risque de réassurance désigne le risque auquel les compagnies d'assurance sont confrontées en raison d'un accord de réassurance insuffisant ou inadéquat.

Signe (2021) a identifié les risques suivants pour le marché africain de l'assurance :

- i- La pandémie de la COVID-19
- ii- Les tensions dans les échanges mondiaux
- iii- La baisse des prix des matières premières
- iv- L'augmentation de la dette dans certains pays
- v- La sécurité
- vi- L'incertitude des politiques

vii- Les faibles taux d'intérêt

Bien que la plupart des risques auxquels l'industrie africaine est confrontée existent également sur d'autres marchés, un certain nombre de ces risques et défis sont propres au continent. Pour aborder ces risques de manière adéquate, il est également important d'identifier certaines des opportunités qui existent sur les marchés d'assurance du continent. Un défi particulier, propre au marché de l'assurance en Afrique, est le risque politique. L'atténuation du risque politique jouera un rôle essentiel dans la création d'un écosystème d'investissement sain.

Le marché africain de l'assurance est un marché émergent qui offre de grandes possibilités d'investissement. Il existe un marché important pour la réassurance en Afrique. Le marché a vu des groupes d'assurance européens comme Allianz, Prudential et AXA investir sur le marché malgré les défis inhérents au continent. Les produits et solutions d'assurance agricole constituent l'une des branches d'assurance en pleine expansion sur le marché africain. De nombreux souscripteurs sont de plus en plus enclins à ajouter ces branches d'assurance à leurs offres. Cette situation s'explique par le fait que le secteur agricole est l'un des secteurs les plus importants en termes de contribution au PIB et d'emploi de la main-d'œuvre.

(b) Opportunités

Malgré les nombreux risques auxquels est confronté le marché de l'assurance en Afrique, il existe de nombreuses opportunités pour les

investisseurs et les souscripteurs sur le continent. Selon Signe (2021), il s'agit notamment de :

- i- Une classe moyenne en pleine expansion
- ii- L'accord de libre-échange continental africain
- iii- La baisse de la croissance dans les économies développées (ce qui peut augmenter les flux d'IDE vers l'Afrique).
- iv- Une urbanisation croissante
- v- La croissance de la population
- vi- Les technologies liées à Internet (numérisation et quatrième révolution industrielle)
- vii- La pandémie de la COVID -19 (augmentation potentielle de la demande d'assurance)

Conclusion

Le renforcement de la surveillance réglementaire et l'augmentation du nombre de fusions et d'acquisitions peuvent constituer des solutions efficaces au problème de la fixation des prix et de la réduction des tarifs qui prévaut sur les marchés.

References

- Ernst & Young (2015) Waves of Change : Revisited- Insurance Opportunities in Sub Saharan Africa.
- Holtz L. (2021) About Africa Specialty Risk Group . Intern -Africa Growth Initiative
- Shah M. (2021) Expanding Africa's Insurance Sector .
- Signe L. (2021) Africa's Insurance Potential : Trends , Drivers , Opportunities & Strategies . Policy Center for the New South.

Sinistres et défis d'investissement en Afrique

Par Dr ADAMA Koffi Drissa et Mr YEBOUA ISSA

Quelles interactions pourrait-il avoir entre les sinistres et les investissements en Afrique ? Avant de se prononcer sur une telle question, il est conseillé de procéder à des précisions terminologiques des deux termes clés de cette réflexion.



Dr ADAMA Koffi Drissa



Mr YEBOUA ISSA

D'un côté, le sinistre est un événement catastrophique qui cause de considérables pertes aussi bien humaines que matérielles. C'est également un dommage ou une perte susceptible d'entraîner des indemnités. Quant au vocable investissement, il provient du latin investire, revêtir, couvrir, entourer. L'investissement est l'action d'investir, c'est-à-dire d'acquiescer de nouveaux moyens de production, d'améliorer leur rendement ou de placer des capitaux dans une activité économique, une entreprise avec pour but d'en retirer un profit³. À partir de ces définitions succinctes, nous sommes tentées d'affirmer que les notions de sinistres et d'investissements sont antinomiques. En fait, pendant que le sinistre vise la déconstruction, l'investissement s'inscrit au contraire dans un processus de construction. Mais, il faut toutefois faire remarquer que ces termes peuvent dans certaines circonstances se révéler proches et complémentaires. En effet, si l'on considère le sinistre comme une perte ou un dommage susceptible d'entraîner une indemnité, la notion de sinistre se rapprocherait alors de celle d'investissement. Vu sous cet angle, le sinistre vient en soutien au processus globale d'investissement. Par conséquent, ces notions qui semblent être antinomiques d'une part, peuvent paraître très complémentaires, d'autre part. Cette double approche qui privilégie, l'antinomie et la complémentarité ou encore qui considère le sinistre soit comme obstacle (I), soit comme soutien (II) aux investissements en Afrique, constituera nos axes de réflexion.

I- SINISTRES COMME OBSTACLE AUX INVESTISSEMENTS EN AFRIQUE

Dans un continent comme l'Afrique qui peine à véritablement décoller malgré ses grandes richesses naturelles et son faible niveau d'industrialisation, les événements imprévus qui peuvent venir bouleverser les investissements existants sonnent comme un retour à la case départ. Les sinistres peuvent avoir une cause naturelle (A) ou une cause humaine (B).

Les sinistres, en assurances, représentent la réalisation du risque redouté pour lequel l'on a souscrit à une police d'assurance

A- SINISTRES, DES ÉVÈNEMENTS NATURELLES

Les sinistres, en assurances, représentent la réalisation du risque redouté pour lequel l'on a souscrit à une police d'assurance. Au titre des événements naturels que l'on peut identifier comme étant des sinistres, nous pouvons citer non-exhaustivement la mort, la maladie (épidémies et pandémies), les tornades, les tempêtes, les ouragans, les cyclones, les séismes, les inondations, etc. Ces événements, qui peuvent intervenir à tout moment de la vie et sur toutes les parties du globe, ont pour conséquences de causer des dommages aussi bien matériels que corporels. Sur un continent comme l'Afrique où, selon les études de la Banque Mondiale, le niveau de développement est fortement en dessous de la moyenne⁴, de telles calamités ne pourront que venir aggraver une

situation déjà difficile. L'Afrique est le continent le plus vulnérable aux catastrophes naturelles. Il abrite huit des neuf pays les plus vulnérables à savoir, dans l'ordre, le Sud Soudan, le Burundi, l'Erythrée, le Tchad, le Niger, le Soudan, le Mali et la République démocratique du Congo. Il est remarquable que cette conclusion vienne en contrepoint du fait que ce n'est pas l'Afrique mais l'Asie qui est la plus exposée à ces catastrophes. La vulnérabilité de l'Afrique face aux catastrophes provient de facteurs structurels, qui seraient notamment la mauvaise gouvernance, des infrastructures insuffisantes et un niveau élevé de pauvreté et de corruption⁵. Dans ces conditions, tout agent économique raisonnable s'abstiendra systématiquement d'implanter ses investissements dans une zone où ces derniers seraient fortement exposés à la destruction ou nécessitant plus de financement lors de leurs implantations. Cette approche semble triviale car le but de tout investissement reste la recherche du profit. Quid des sinistres d'origines humaines ?

B- SINISTRES, DES ÉVÈNEMENTS D'ORIGINE HUMAINE

Ici, il convient de s'empresse de préciser que les sinistres d'origine humaine produisent les mêmes effets que ceux d'origines naturelles. La différence réside uniquement dans le fait générateur des sinistres. Si l'homme n'exerce aucune influence directe et immédiate dans la réalisation des catastrophes naturelles⁶, il reste l'auteur principal en ce qui concerne les secondes. Au titre de celles-ci, nous pouvons citer les accidents de circulations, les incendies accidentels, les éboulements suites à des constructions avec de mauvais matériaux, les actes malveillants comme le vol, le sabotage, les détournements etc. Faut-il le rappeler, l'incendie de Londres de 1666, qui n'était pas d'origine naturelle, a occasionné de sérieux dommages, ce qui aurait favorisé le développement de la technique des assurances telle que nous la connaissons aujourd'hui⁷. En effet, pour éviter que les investissements des populations soient exposés à ces événements dommageables imputable aux actions humaines, la solution a été de se protéger à travers les assurances ; ainsi, quel que soit l'origine des sinistres, ils sont indemnisés en cas de survenance, conformément au contrat

II- SINISTRES COMME SOUTIEN AUX INVESTISSEMENTS EN AFRIQUE

Les sinistres, du moins ceux qui sont indemnisables et indemnisés, viennent en soutien aux investissements en Afrique. Il en est ainsi, dans la mesure où la notion même d'indemnisation implique la remise de la victime dans l'état où elle se trouvait avant la survenance du sinistre ; rendre la victime indemne de tous ses préjudices indemnisables. À travers le mécanisme d'indemnisation des sinistres, les victimes voient leurs investissements sécurisés (B) et bénéficient de la réparation de leur préjudice (A).

A- LA RÉPARATION DES INVESTISSEURS EN AFRIQUE

Selon LUCAS PATRIAT, on ne peut pas empêcher les catastrophes naturelles et les accidents humains. Mais on peut se préparer soit à limiter leurs dégâts, soit à faciliter les reconstructions subséquentes⁸. Dans le prolongement de cette idée, il faut rappeler que les assurances ont été instituées pour répondre à cette préoccupation. Ainsi, tout investissement qui serait correctement assuré, en Afrique spécialement, bénéficiera systématiquement d'une réparation, d'une indemnisation en cas de survenance d'un sinistre. C'est dans ce sens qu'en 2019, en assurance non-vie, les pays de la zone CIMA ont versé 400,5 milliards de FCFA d'indemnisation des victimes de sinistres⁹. Le marché camerounais aurait quant à lui versé en 2018, 93,8 milliards de FCFA en indemnisation¹⁰. Il est clair que beaucoup reste à faire en matière de paiement des sinistres dans un délai convenable ; toutefois, les évolutions en la matière demeurent prometteuses.

Nous remarquons que la recherche d'indemnisation s'érige de plus

Il est clair que beaucoup reste à faire en matière de paiement des sinistres dans un délai convenable; toutefois, les évolutions en la matière demeurent prometteuses.

en plus en condition de soumission et de réalisation des projets d'investissement en Afrique. Ces obligations de fournitures d'assurances sont quasi-systématiques dans les instruments des marchés publics et ou privés financés par les bailleurs de fonds.

B- LA SÉCURISATION DES INVESTISSEMENTS EN AFRIQUE

Dans un environnement où tout est à faire, les pouvoirs locaux se doivent de mettre en place des mécanismes de sécurisation afin de permettre la facilitation des investissements. C'est dans cette optique de sécurisation des investissements que le droit Ohada et le droit CIMA ont notamment vu le jour¹¹. Ces droits et institutions communautaires visent, in fine, à lutter contre le désinvestissement dans ses pays membres et à favoriser le développement¹². Dans ce prolongement, afin de permettre aux investissements d'être mieux protégés, des actions ont été menées dans certains sens notamment dans celui de la limitation et de la barémisation des préjudices relatifs aux victimes d'accidents. Ainsi, des procédures d'indemnisations claires ont été prescrites par le code CIMA en vue de la promotion des indemnisations et de la protection des assurés. Des études ont montré que les pays dans lesquels le taux de pénétration de l'assurance est significatif attirent plus d'investissements que ceux dont la pénétration est moindre¹³. L'une des déductions que l'on pourrait faire de cette étude serait que les investisseurs préféreraient s'implanter dans les zones où leurs investissements sont susceptibles d'être mieux protégés à travers des mécanismes d'indemnisation.



Dr. Ben Kajwang',
*PhD, ACII(UK), AIRM(UK), FIU,
 FIHK, CPT, Chartered Insurer
 Director/CEO, College of
 Insurance*

CYBER-MENACES

Le secteur de l'assurance en Afrique est-il en danger ?

Selon l'assureur AXA, les pays africains doivent craindre trois risques principaux dans les cinq prochaines années : le changement climatique, les cyber-risques et les pandémies. Les effets du changement climatique sont fortement ressentis en Afrique.

Ces dernières années, on ne parle plus de périodes de sécheresse mais de pluies torrentielles, d'inondations, d'épidémies, de destruction des cultures, des infrastructures et des biens. L'impact des catastrophes naturelles est aggravé par le faible taux de pénétration des assurances, qui exclut toute compensation monétaire.

La numérisation à un rythme accéléré constitue un nouveau risque. Si la transformation numérique offre des opportunités de développement social et économique, elle apporte aussi son lot de risques avec la montée de la cybercriminalité.

Le rapport de l'Alliance sur le cyber-risque stipule ce qui suit : L'interconnectivité, la mondialisation et la « commercialisation » croissantes de la cybercriminalité entraînent une augmentation de la fréquence et de la gravité des cyberincidents, notamment des violations de données.

La confidentialité et la protection des données constituent l'un des principaux cyberrisques et la législation en la matière va se durcir au niveau mondial. On peut s'attendre à l'avenir à un plus grand nombre de notifications et à des amendes importantes pour les violations de données.

La législation est déjà devenue beaucoup plus stricte aux États-Unis, à Hong Kong, à Singapour et en Australie, tandis que l'Union européenne cherche à adopter des règles paneuropéennes de protection des données. On peut s'attendre à des directives plus strictes, pays par pays.

Les risques d'interruption d'activité, de vol de propriété intellectuelle et de cyber-extorsion, à des fins de gains financiers et non financiers, sont en augmentation. Les coûts d'interruption d'activité peuvent être égaux - voire supérieurs - aux pertes directes résultant d'une violation de données. Les attaques de pirates informatiques font la une des journaux, mais il existe de nombreuses « passerelles »

par lesquelles une entreprise peut être touchée par le cyber-risque. L'impact d'une interruption d'activité déclenchée par une défaillance technique est souvent sous-estimé par rapport aux cyber-attaques.

La vulnérabilité des systèmes de contrôle industriel (SCI) aux attaques constitue une menace importante. Jusqu'à présent, il y a eu des témoignages de manipulation de centrifugeuses et de centrales électriques. Toutefois, les dommages pourraient être beaucoup plus importants dans les installations sensibles sur le plan de la sécurité, comme les centrales nucléaires, les laboratoires, les fournisseurs d'eau ou les grands hôpitaux.



Gestion des accumulations et cyber-risque

Les études de marché suggèrent que la demande de cyberassurance dépasse largement la capacité actuellement fournie par le secteur de l'assurance. La principale raison invoquée par la plupart des assureurs pour justifier leur prudence à l'égard de l'expansion des capacités est le risque d'accumulation posé par la cybernétique. La cybernétique est une menace relativement jeune, avec une courte expérience en matière de sinistres, ce qui démontre que le risque est en constante évolution. Les médias rapportent de nombreux cas de violations de données majeures ou de cyberattaques contre des cibles technologiques de premier plan. La principale crainte est que la cybermenace soit intrinsèquement évolutive - un seul courriel malveillant peut atteindre des centaines de milliers de destinataires de l'entreprise en un clic de souris. Le risque cybernétique est clairement systémique - il se propage par l'interconnectivité : internet, les communications et les réseaux internes et externes. Ces connexions ne sont ni évidentes ni faciles à repérer.

Il est difficile pour les assureurs d'évaluer la possibilité qu'un cyberincident majeur déclenche des pertes chez un grand nombre de leurs assurés en même temps. Il y a eu un certain nombre de demandes d'indemnisation très importantes de la part d'entreprises individuelles, mais il n'y a pas encore eu de véritable « catastrophe » cybernétique systémique qui ait incité un grand nombre d'entreprises à présenter des demandes d'indemnisation importantes au titre de leurs polices d'assurance cybernétique. L'évaluation de la perte maximale probable (PML) d'un péril est un facteur déterminant pour une compagnie d'assurance afin de fixer son appétit pour le risque. Il faut y intégrer la gravité du risque, ainsi qu'une indication de la probabilité que ce scénario se produise. Sans



la possibilité de fixer une PML, l'assureur est obligé de jouer la sécurité et de supposer que la totalité de sa limite est à risque en cas d'événement unique, ce qui limite sa capacité et l'efficacité de l'utilisation du capital-risque.

Les PML des autres lignes d'assurance contre les périls conventionnels ont été établies à partir du vécu et des analyses. Dans le cas de l'assurance des biens et du potentiel de pertes importantes de la part de nombreux assurés individuels, la proximité géographique a fourni une technique de gestion de l'accumulation de premier ordre : des bâtiments suffisamment éloignés les uns des autres pour ne pas être touchés par la même explosion, ou plus tard, dans le même champ de vent d'ouragan, la même zone d'atténuation des tremblements de terre ou le même

bassin d'inondation, avaient peu de chances de subir une perte corrélée due au même événement.

Dans le cas de la cyberassurance, la corrélation potentielle sous-jacente qui pourrait faire que des milliers d'entreprises assurées subissent une perte pour la même cause n'est pas aussi intuitive. Pour les identifier, il faut une expertise dans le domaine concerné, combinée à un cadre d'analyse des risques qui extrapole des informations fondées sur des preuves à des scénarios potentiels.

Le rôle de l'assurance dans le cyber-risque devient de plus en plus vital. L'essentiel de ce rôle consiste à comprendre que l'assurance est conçue pour protéger une entreprise contre les dommages financiers qui peuvent être causés par les menaces de plus en plus diverses qui pèsent aujourd'hui sur la cybersécurité. Il s'agit notamment des rançongiciels, des piratages, des violations de données, des attaques DDoS et des logiciels malveillants.

L'assurance va de pair avec la prévention des pertes. Les assureurs peuvent aider les entreprises à réduire leurs pertes en leur fournissant des informations sur les sinistres et les accidents évités de justesse dans leur base de clients. Cet actif informationnel revêt une valeur particulière pour le risque cybernétique, car ce dernier est un risque nouveau et les incidents ne sont souvent pas signalés.

Dans le domaine de l'assurance, ils

L'évaluation de la perte maximale probable (PML) d'un péril est un facteur déterminant pour une compagnie d'assurance afin de fixer son appétit pour le risque.

apportent leurs connaissances et leur expérience des risques plus établis qui peuvent être appliquées à la cybernétique. On a tendance à considérer la cybernétique comme une menace nouvelle et donc unique. En fait, de nombreux aspects de ce phénomène - le risque d'interruption des activités, le potentiel d'impact important et public, et la nécessité d'une réponse rapide - sont loin d'être nouveaux.

Estimation des pertes spécifiques au portefeuille

Les scénarios de risque d'accumulation décrits ici sont disponibles en tant que modèles d'estimation des pertes dans le système de gestion de l'accumulation cybernétique RMS pour modéliser la perte du portefeuille d'un assureur, structuré selon le schéma de données d'exposition cybernétique proposé.

Ces modèles de scénarios permettent aux assureurs d'effectuer un contrôle de routine de leur risque d'agrégation, en évaluant ce que serait leur paiement probable de sinistres pour ces événements extrêmes de référence, à mesure que leur portefeuille s'accroît. Ils permettent de diagnostiquer les principaux facteurs de pertes - quelles classes de taille d'entreprise, quels secteurs d'activité, quelles couvertures et quels attributs des entreprises de leur portefeuille contribuent le plus à leur potentiel de pertes, et permettent à la gestion du portefeuille d'optimiser le revenu des primes par rapport au potentiel de pertes.

Ces événements sont tous extrêmes mais plausibles. Il s'agit d'extrapolations considérables à partir de certains des pires incidents et schémas de pertes observés à ce jour, mais elles sont limitées par ce que nous maîtrisons les aspects techniques des processus de perte cybernétique et les capacités des acteurs de la menace.

Ils fournissent des indications utiles pour définir l'appétit de l'entreprise pour le risque. Nous pensons que l'utilisation de ces scénarios aidera les entreprises

à améliorer leur connaissance du péril cybernétique et à prendre confiance dans l'établissement de leur appétence au risque pour l'assurance cybernétique.

Extrêmes et scénarios

Nous avons supposé que chacun des scénarios se produit séparément comme un processus différent. Il n'est pas raisonnable de s'attendre à ce que ces événements extrêmes se produisent tous la même année. Nous ne proposons donc pas que le pire cas d'une entreprise soit l'addition de tous ces scénarios. Il s'agit d'événements alternatifs permettant de tester un portefeuille sous plusieurs angles différents. Il est cependant vrai que plusieurs de ces processus de perte peuvent

On a tendance à considérer la cybernétique comme une menace nouvelle et donc unique.

se produire ensemble dans un incident de perte individuel ; une attaque DDoS peut faire partie d'une attaque d'exfiltration de données, un vol de transaction financière peut se produire avec un incident d'extorsion, et ainsi de suite.

Scénarios multiples

Il est important de prendre en compte tous les processus de perte cybernétique dans la surveillance du risque d'accumulation. L'exfiltration de données est probablement la préoccupation actuelle la plus courante pour les cyberassureurs, et celle qui entraîne le coût quotidien le plus important, mais elle ne représente peut-être pas le plus grand potentiel de catastrophe pour tous les portefeuilles de cyberassurance. Chaque portefeuille aura des pertes différentes pour chaque scénario et pourra les classer différemment, car leurs pertes dépendront de la combinaison des secteurs d'activité, de la taille des entreprises et des juridictions.

Les compagnies qui se concentrent sur le secteur des petites et moyennes entreprises (PME) devront tenir compte de leur exposition à l'accumulation de différents types de processus de perte cybernétique par rapport à celles qui se concentrent sur les grandes entreprises. Les portefeuilles de PME auront un impact plus important du scénario d'extorsion de fonds que les portefeuilles de premier ordre. Les portefeuilles à forte concentration d'entreprises de commerce électronique seront plus exposés aux scénarios de compromission du nuage et de DDoS de masse que les portefeuilles à forte concentration d'entreprises manufacturières. Les portefeuilles orientés vers les services financiers subiront les pertes les plus importantes dans le cadre du scénario d'interférence des transactions financières.

En conclusion, surmonter les principaux obstacles au développement du marché de la cyberassurance pourrait conduire à une couverture plus large et plus importante du cyberrisque et avoir un impact plus important sur la gestion des risques. L'absence de données historiques sur les cyberincidents et (en particulier) la nature toujours changeante du risque entravent la capacité à développer des modèles probabilistes de tarification et de gestion de l'exposition. L'absence de modèles fiables réduit la volonté des compagnies d'assurance (et des réassureurs) d'accorder des montants de couverture importants et les conduit à appliquer diverses exclusions et sous-limites pour contrôler leur exposition. La couverture limitée disponible sur le marché ainsi que la complexité des conditions imposées ont conduit les assurés à remettre en question la valeur de la couverture d'assurance cybernétique sous sa forme actuelle.

Stephane Nappo a déclaré : « Les cinq cyberdéfenseurs les plus efficaces sont les suivants : Anticipation, éducation, détection, réaction et résilience. Rappel : « La cybersécurité est bien plus qu'un sujet informatique. »

STRATÉGIES D'APPROFONDISSEMENT DE LA COUVERTURE D'ASSURANCE EN AFRIQUE

Une décennie de révolution : 2020 - 2030

Mr. Ancellmi Anselmi,
*Conseiller en investissements
internationaux, consultant spécialisé
en assurances, risques et gestion des
marchés.*

+255 759155277

Courriel : ancellmi@acclavia.com

WhatsApp : +255 713655934

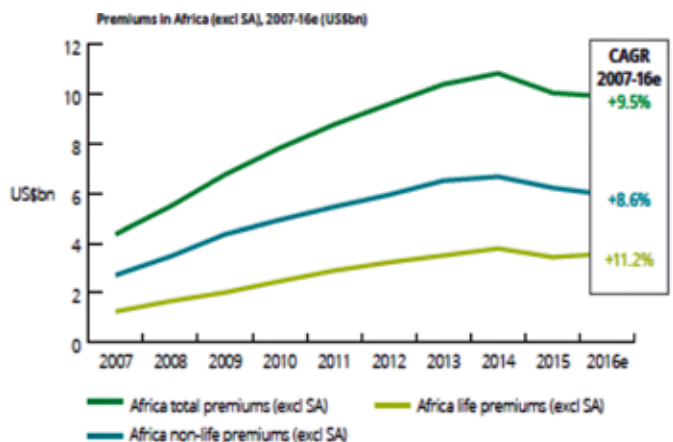


Faire un bilan rapide

Au cours de l'année 2018, le baromètre de l'assurance en Afrique a indiqué que le total des primes d'assurance africaines représentait 60,7 milliards de dollars, soit 1,3 % des primes d'assurance mondiales en 2016. Ce volume de primes a représenté un taux de pénétration de l'assurance de 2,8 %, encore inférieur au taux moyen des marchés émergents de 3,2 % ou au taux mondial de 6,1 %. La croissance totale des primes réelles en Afrique n'a pas été négative depuis 2011, même si, en dollars américains, le volume des primes d'assurance africaines a chuté de plus de 15 % entre 2012 et 2016. La dépréciation des principales devises africaines par rapport au dollar américain est la principale cause de la baisse des volumes en dollars américains. Les modèles de croissance de l'assurance en Afrique sont divers : Au Maroc, en Éthiopie, au Kenya, en Tanzanie et au Zimbabwe, le volume des primes d'assurance a augmenté de plus de 5 % en 2016. En revanche, l'Algérie (-3,5 %), la Libye (-6 %), le Malawi (-14 %), le Mozambique (-5,8 %), la Namibie (-0,5 %) et le Nigeria (-11,4 %) ont connu une baisse des primes réelles. En 2017, les primes africaines ont augmenté de 12 % en \$ pour atteindre 66,6 milliards de dollars, ce qui fait de la croissance réelle des primes africaines la deuxième plus rapide au monde après l'Asie (Baromètre de l'assurance en Afrique, 2019).

Si l'on s'éloigne du marché de l'assurance conventionnelle, le rapport « Landscape of Microinsurance in Africa » de la même année 2018 indique qu'en 2017, 15 millions de vies ont été couvertes, soit environ 2 % des 700 millions de personnes à faible revenu estimées sur le continent. Un total de 420 millions de dollars de GWP, représentant moins de 1 % du GWP global en Afrique, provenait de la micro-assurance. Une étude similaire réalisée en 2014 a fait état de 61,2 millions de vies couvertes et de 756 millions de dollars de revenus générés par la micro-assurance. 58 % des FAI en Afrique poursuivent une stratégie de micro-assurance (Baromètre de l'assurance en Afrique, 2019). Pour augmenter la pénétration des FAI, 23 % développent la distribution, 21 % étendent la portée géographique, 20 % augmentent les talents/les personnes, 18 % innove les produits et les autres 18 % augmentent la base du capital.

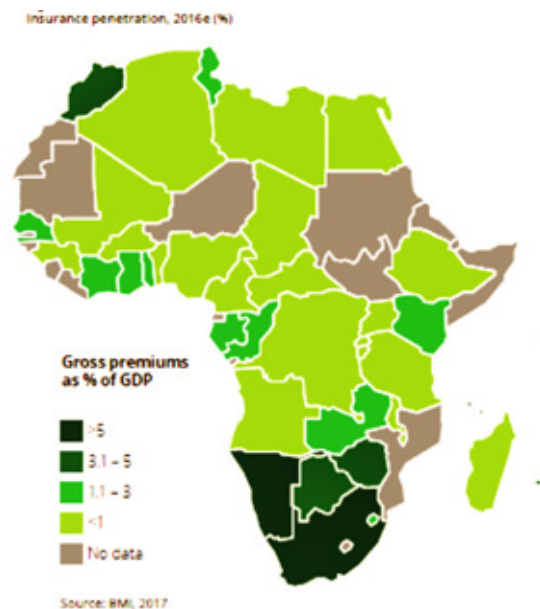
L'assurance en Afrique n'est pas ce qu'elle devrait être, comme certains « essaient de nous le faire comprendre ». Entre 2007 et 2016, les primes brutes en Afrique (hors Afrique du Sud) ont augmenté presque deux fois plus vite que le PIB de la région, ce qui témoigne



d'une meilleure prise en charge de l'assurance. Le marché africain de l'assurance est actuellement le deuxième marché d'assurance à la croissance la plus rapide au monde, derrière l'Amérique latine. Le marché africain de l'assurance devait croître, avant la pandémie de COVID-19, au rythme de 7 % par an de 2020 à 2025. Cette projection plaçait la croissance du marché africain de l'assurance à environ deux fois le taux de l'Amérique du Nord, plus de trois fois le taux de l'Europe et légèrement plus que le taux de croissance de 6 % de l'Asie. En outre, bien que la pandémie ait bouleversé les dépenses discrétionnaires des consommateurs et des entreprises, y compris l'assurance, le rapport estime qu'elle retardera, et non modifiera, le modèle de croissance de l'assurance en Afrique, et accélérera le passage aux plateformes numériques et à distance.

Des pierres d'achoppement pour le rythme du continent

Malgré le rythme de croissance du marché de l'assurance en Afrique, nous avons beaucoup à faire pour relever les défis auxquels le marché est confronté et ainsi approfondir la couverture, y compris les systèmes hérités et le manque d'infrastructure de



soutien, la tarification des produits qui peut favoriser l'extension vers la durabilité, l'inclinaison des canaux de distribution vers l'achat par rapport à la vente, l'équilibre entre la rentabilité et les objectifs commerciaux de l'inclusion et la réduction des risques de l'assurance inclusive. Les solutions à ces défis comprendront, dans l'ordre, la collaboration entre les entreprises et les fonctions, le soutien aux entreprises technologiques agiles, le développement et le financement d'une stratégie d'innovation dans un environnement d'innovation (adaptation de la norme ISO 56000), la simplicité, l'accessibilité et la valeur des produits, ainsi que le regroupement des produits pour réduire les coûts de distribution

Orientation stratégique pour le continent

Le marché africain de l'assurance doit se doter d'une stratégie à l'échelle du continent, car les défis à relever sont les mêmes partout. Cette stratégie doit s'appuyer sur les thèmes stratégiques suivants :

1. Partenariat stratégique : Tirer parti des efforts conjoints avec les régulateurs, les décideurs politiques, les prestataires de services d'assurance, les facilitateurs, les partenaires de développement et les autres parties prenantes pour atteindre les objectifs stratégiques d'une « décennie de révolution de l'assurance ».

2. Environnement favorable: Instaurer un environnement commercial qui encourage la créativité et l'innovation, la protection des droits des consommateurs, des prestataires de services et des innovateurs, y compris la protection des droits de propriété intellectuelle, la réduction du coût de l'activité commerciale par des mesures d'incitation en faveur des segments prioritaires, et la culture de la promulgation, de la modification et de l'approbation en temps utile des politiques, réglementations et lignes directrices pertinentes pour les produits et services d'assurance.

3. Créer un marché dynamique : Un marché de confiance caractérisé par un niveau élevé de transactions de produits et services d'assurance grâce à de vastes campagnes d'éducation et de sensibilisation du public à la variété des produits et services d'assurance et aux avantages qui y sont associés.

4. Financement stratégique : Renforcer les relations

et l'engagement des financiers, élargir les sources de financement et garantir des techniques/méthodes efficaces et efficientes de collecte de fonds pour permettre la mise en œuvre des thèmes 1 à 3 ci-dessus.

Approche

Comment le continent doit-il aborder l'assurance inclusive pour obtenir des résultats ? Une approche d'intervention stratégique créée dans ce mouvement stratégique pour atteindre la majorité de la population exclue doit passer par les secteurs économiques réels où les solutions d'assurance et de gestion des risques pour les entreprises et les individus seront développées en utilisant la conception centrée sur l'homme (HCD) et déployées en utilisant les infrastructures socio-économiques et technologiques. La deuxième partie de l'approche d'intervention doit être le développement et le déploiement de solutions d'assurance et de gestion des risques répondant aux Objectifs de développement durable - ODD 2030.

L'approche doit reposer sur quatre piliers essentiels :

1. RDD & D : Recherche, conception, développement et démonstration : Recherche préalable en matière de conception centrée sur l'homme pour identifier les besoins, prototyper des solutions, personnaliser les solutions et les piloter pour évaluer leur efficacité et leur efficience. La stratégie pour l'inclusion en Afrique doit utiliser le cadre RDD & D pour garantir que des solutions appropriées, évolutives et durables sont élaborées et déployées.

2. Accès et utilisation des données : La disponibilité des données pour créer des solutions peut être rendue possible par la recherche, la technologie/numérisation et le partenariat entre les opérateurs de contrôle des données (institutions clés qui collectent les données telles que les autorités fiscales, les ministères, les départements et les autorités, les banques et les ORM). Les données devront être analysées afin d'élaborer les solutions appropriées requises dans les différents segments.

3. Solutions au défi climatique : Le changement climatique affecte chaque segment de l'économie, en particulier dans les pays tropicaux du continent. Les solutions développées doivent répondre aux défis posés par le changement climatique et ainsi contribuer de manière significative aux initiatives de financement et d'assurance contre les risques de catastrophes climatiques (CDRFI).

4. Les femmes et les jeunes : Constituant la majorité de la population et des segments économiquement actifs de l'économie du continent, toute stratégie employée doit être basée sur des solutions spécifiques destinées à ces segments stratégiques.

Comment saurons-nous si nous sommes sur la bonne voie ?

La route sans panneaux de signalisation est difficile à parcourir. Cette feuille de route pour l'assurance inclusive en Afrique se traduira par des signes tels que l'augmentation du GWP, l'amélioration de la capacité de souscription, la réduction du coût de l'assurance et des opérations, l'augmentation de la couverture de la population, la satisfaction des clients, l'amélioration de la connaissance des consommateurs, l'amélioration de l'efficacité opérationnelle, l'innovation domestiquée et entretenue, le renforcement des partenariats, l'amélioration de l'environnement commercial, l'amélioration des outils et des facilités d'assurance, l'amélioration des capacités humaines et le renforcement de la gouvernance des affaires d'assurance.

Les clés du succès comprendront l'utilisation de la technologie dans l'offre de solutions d'assurance, le développement de produits axés sur le client, l'engagement des partenaires d'assurance, la protection des clients, la motivation des prestataires de services d'assurance et le financement durable des initiatives de développement de l'assurance.

La connaissance des biais comportementaux sera

le moteur de la pénétration de l'assurance en Afrique



Ndawula Yusuf Katerega
*Insurance Training College
Kampala, Uganda.*

Nous avons tous été confrontés à des situations dans lesquelles nous devons motiver quelqu'un d'autre à faire un changement, qu'il s'agisse d'un enfant, d'un collègue de travail ou d'un étranger. Nous utilisons des techniques de persuasion qui s'inspirent des sciences comportementales, souvent sans le savoir.

La préférence et la volonté des consommateurs semblent dicter les ventes d'assurance, ce qui semble bon pour les assureurs d'un point de vue commercial. Mais il est nécessaire d'investir dans les motivations réelles de la demande d'assurance. Dans cet article, je vais m'attarder sur les biais comportementaux qui influencent les décisions de souscription et d'utilisation des assurances.

Aujourd'hui, les entreprises et les particuliers considèrent le risque comme faisant partie intégrante de leurs activités quotidiennes. Ils

font appel à la rationalité, aux émotions et à l'enthousiasme pour atténuer les risques, notamment en souscrivant directement une assurance. L'étude des sciences du comportement dans les décisions de souscription d'assurance aidera les compagnies d'assurance à adopter et à concevoir des stratégies pour répondre aux nouveaux modèles normaux de demande des clients, aux livraisons de produits, aux modes et aux refontes de produits pour approfondir la couverture.

Dans le secteur des services financiers, les assureurs sont perçus comme ayant moins d'interactions avec les clients que les banques. La raison en est que nos produits d'assurance sont conçus en tenant compte des inférences cognitives du client. En tant qu'assureurs, nous incitons les gens à acheter des produits d'assurance, mais nous ne les poussons jamais à le faire. Il est donc prudent pour les assureurs d'analyser la double nature de la cognition humaine, puisque, dernièrement, les souscriptions d'assurance ne sont jamais fondées sur des sentiments instinctifs, mais sur une analyse et un raisonnement logiques.

Au fil du temps, nous voyons apparaître sur le marché plusieurs publicités d'assurance « hors cible », qui n'ont pratiquement aucun impact sur l'éducation des masses ou l'augmentation des volumes de vente. Une meilleure connaissance des processus cognitifs des clients et de l'heuristique dans les décisions individuelles permettra aux entreprises d'avoir les idées nécessaires sur la nature de la conception des produits, des stratégies de marketing et des partenariats commerciaux. Par exemple, le biais cognitif de certains clients donne une valeur plus élevée à un objet qu'ils possèdent qu'à un objet qu'ils prévoient d'obtenir : « la joie de faire un profit ne peut pas être égale à la douleur de la perte » même si le montant nominal est similaire. Pour les autres clients, le biais est que « les pertes pèsent deux fois plus que les gains » de la police. Les assureurs peuvent donc exploiter ces biais pour concevoir des produits tels que l'assurance automobile et l'assurance responsabilité civile.

Pour ceux qui participent à des programmes de santé, les heuristiques et les biais cognitifs des clients devraient être pris en compte dans le choix des hôpitaux, des médecins et des spécialistes partenaires, car ils influencent le choix du

programme de santé des clients. Un autre exemple est celui des produits de retraite, où les clients sont moins nombreux à comprendre les dérivations impliquées dans la conception des produits, mais utilisent le biais du cadrage ou de la « présentation du produit », avec des déclarations telles que « le produit garantit le niveau de vie souhaité pour les personnes âgées » pour les inciter à acheter.

Un client typique souscrira une police sans analyse approfondie de la décision prise, il ne considérera que l'éligibilité, les primes et suivra son intuition personnelle. Cela fonctionne bien pour un spécialiste du marketing, car cela peut donner une chance d'exploiter ces clients. Mais pour combien de temps ? Mais, du côté de l'organisme de réglementation, la connaissance des processus cognitifs et heuristiques des clients permettra de lutter contre les stratégies commerciales exploitantes et trompeuses des compagnies qui ciblent les préjugés ouverts des clients.

Il est évident que certaines polices d'assurance sont mal acceptées par les communautés africaines

en raison de leur tendance à la procrastination. Les polices d'assurance décès, par exemple dans les pays africains, ne sont pas faciles à vendre car beaucoup de gens ne veulent pas parler de la mort. De telles conditions obligent certains assureurs à présenter les prestations sous la forme d'énormes montants forfaitaires, afin d'inciter les clients à souscrire, mais de telles mesures font parfois souffrir les assureurs de problèmes d'illusion financière. Mais, avec une analyse claire des préjugés individuels, les assureurs trouveraient de meilleurs moyens de concevoir et de vendre de telles polices autres que de les associer à d'énormes avantages.

Globalement, la capacité à renforcer la pénétration dépendra du zèle des assureurs à faire preuve de diligence raisonnable, dans toutes les activités internes relatives à la conception des produits, à la tarification, à l'adéquation de la couverture et à l'adéquation des produits. Il est de notoriété publique que la plupart des consommateurs africains souffrent de biais cognitifs ; par conséquent, tout assureur prudent ne saurait ignorer cette influence comportementale sur les décisions de souscription d'assurance. La connaissance des biais comportementaux n'aidera pas seulement les assureurs à prévoir les habitudes d'achat de leurs clients, mais aussi à comprendre pourquoi ils devraient acheter.



Access to insurance services in Africa

By Fikru Tsegaye Wordofa

Access to insurance services has a huge role to play in the realization of the Sustainable Development Goals (SDGs). The SDGs align closely with the African Union's Agenda 2063 roadmap as well as the national development strategies of many countries

It's well-known that amongst the drivers of sustainable development, in Africa insurance service is less accessible to many, as demonstrated in the low level of insurance density and penetration, often defied and less supported with technology infrastructure. Still, insurance is the pillar for ensuring growth at all levels of society, from family life to huge infrastructural expansions. Hence, African nations to ensure development should also make digital financial inclusion, including insurance, a priority, through passing regulations to ensure digital insurance services to be accessed by everyone. Markedly, technology adoption and innovation are the solutions to grow

in the African insurance industry and make insurance services readily accessible to the uninsured majority.

It's a daylight fact that improved penetration rates and increasing insurance service accessibility mean enlightening financial stability for industries and families, marshaling savings for public and private investment, lessening the burden on the government to provide public goods such as pensions, reassuring trade, and entrepreneurship, mitigating risks and improving social living standards, and creating inclusive prosperity, among others. Notwithstanding these advantages, Africa's aggregate



Fikru Tsegaye Wordofa

Executive Officer (EO) Strategy and Business Development
Ethiopian Reinsurance SC (Ethio-RE), Ethiopia

insurance penetration rate in 2020 was less than 3 percent compared to the global average insurance penetration rate of 6 or more percent. The figures vary in different African countries in non-life, life, and reinsurance streams.

In most other African markets, though, the penetration rate remains below 1 percent, and compared to others, insurance market penetration has been low due to less utilization of technology.

These varying patterns are suggestive of future trends and to make the services accessible to many effectively and efficiently. Facts and figures show that few African countries take more than 80 percent of the continent's insurance market. South Africa taking the overwhelming majority of more than 70 percent of the total market share, followed by Morocco, Kenya, Egypt, and Nigeria. In most other African markets, though, the penetration rate remains below 1 percent, and compared to others, insurance market penetration has been low due to less utilization of technology.

Recognizing the role the insurance market can play in development, African governments, and insurance regulators should work to improve the regulatory climate to make the services accessible to the uninsured majority. It has to be noted that the definitions given for accessibility should be redefined considering the

untapped opportunities and risks and challenges for the industry to overcome, including COVID-19 and future pandemics. COVID-19 has also brought the digital revolution in insurance closer than before. Insurers have traditionally been on the outside of insurance innovation and are now facing the pressure to transform their operating and business models. Therefore, insurers must upgrade their technological capabilities under the umbrella of innovation to maintain or grow their market penetration.

Social distancing measures are challenging the status quo from an external and internal perspective. Insurance companies have long depended on legacy systems and traditional face-to-face distribution models to maintain their share in the market. With lock-down measures and strict protocols across the region, these "business as usual" models are being challenged.

Insurtech companies are much

more agile and able to respond to business environment changes, challenging insurance companies to pivot towards disruptive technologies faster than they had planned. Insurers will need to rethink their operating models, reimagine their workforce, and start thinking of agile ways to bring innovative products to the market.

Traditionally, insurance companies had agents and brokers or direct branches designated as the primary interaction channel with their customers. Now, customers demand multiple access points for engaging with their insurer along the customer journey and using technology makes consumer engagement much easier and enables insurers to understand their customers directly. It's also evident that due to the convenience of online channels, customers engage more frequently with their insurers, outnumbering in-person contacts. Therefore, utilization of insurtech will be critical for insurance companies in the future.

Hence the insurance industry in Africa should invest in information technologies, adapt to trends in the market, and pursue innovative strategies. Africa's underdeveloped insurance market represents an opportunity both for players in the insurance sector and for African societies in general. It is now a reality that the world is experiencing a digital revolution. More people





than ever have access to mobile phones, the internet, and other digital services, with the number growing every day. Then, the question should be “How can this digital revolution help us to make insurance services accessible most conveniently and cost-effectively?” One important remedy is through digital financial inclusion. Digital financial inclusion, when provided responsibly and sustainably in a well-regulated environment, not only drives growth but also enables faster progress toward making insurance services accessible. With the help of technology, insurance services can be availed to the majority, including low-income people to cope with unexpected economic shocks, access social benefits more cheaply, and lead them out of poverty, and change their lives for the better.

I truly believe that investing and leveraging tech-based solutions will help leaders in the insurance industry to make insurance services readily accessible to many and improve insurance density and penetration across Africa. I especially encourage policy-makers to eye on the development of digital financial inclusion as a remedy to enhance access to insurance services.

Figures show that Mobile phones

help expand financial services – especially for people living in rural areas poorly served by financial institutions. The World Bank and African Development Bank report there are 650 million mobile users in Africa. In some African countries more people have access to a mobile phone than to clean water, a bank account, or electricity, the agencies add. In sub-Saharan Africa, 12% of adults make phone-based payments, mostly through mobile money accounts, a number that reaches 55% in Kenya.

In sub-Saharan
Africa, 12% of adults
make phone-based
payments, mostly
through mobile money
accounts, a number
that reaches 55% in
Kenya

The evidence gathered to date builds a strong case that financial inclusion helps create the conditions that bring many of the SDGs within reach. Technology and innovation serve as catalysts for human progress, and in recent times, the proliferation of new technologies has succeeded in not only improving livelihoods but also in making financial services readily accessible for many.

African countries are coping with how to advance financial inclusion and make insurance services accessible to many. Leaders in the insurance industry should explore what technology could mean for Africa’s future insurance industry. African-based insurers should prepare themselves for the next distribution model which should be predominantly tech-based. The unaddressed insured public are looking for answers to manage their risk in a way that is convenient to them, and insurers need to develop solutions that meet these needs instead of the traditional product-push approach that has been fruitful in the past.

HEALTH INSURANCE IN AFRICA

By Dr. Baghayo A. Saqware



Dr. Baghayo A. Saqware
Executive Chairman
Africa College of Insurance and Social Protection

P.O. Box 34206,
386 Toure Drive, Oysterbay Masaki No. 99
Dar es Salaam, Tanzania
Mobile : +255788 113 447
Email: bsaqware@acisp.ac.tz
Website: www.acisp.ac.tz

The history of UHC

The idea of UHC requires individuals and communities receive the full spectrum of essential, quality health services they need without suffering financial hardship. The delivery of these services require adequate and competent health care with optimal skills mix at facility, outreach and community level, and who are equitably distributed, adequately supported and enjoy decent work.

Achieving UHC is one of the targets the nations of the world set when adopting the SDGs in 2015. Countries reaffirmed this commitment at the United Nations General Assembly High Level Meeting on UHC in 2019. Countries that progress towards UHC will make progress towards the other health-related targets, and towards the other goals. Good health allows children to learn and adults to earn, helps people escape from poverty, and provides the basis for long-term economic development.

The earliest steps towards social protection in the domain of health were taken in Germany during the rule of Otto Von Bismarck (George M, 2015). In 1883 the German Sickness Insurance Act was introduced by the German Chancellor in a reaction to social unrest. As a devout Lutheran, Von Bismarck was inspired by Martin Luther who already in the 16th century proclaimed that those who were unable to work due to illness and could not afford needed care, should be provided with the necessary treatments to restore their health so that they could return to work (Katzmann, 1992). However, this health coverage was only intended for a limited

group of people (an estimated 10%) and eventually it took until 2000 to attain full coverage of the German population, meaning that every legal German resident was enrolled in a public or a private health insurance plan (Carrin & James, 2005).

Despite using different methods European countries followed Germany's example via schemes with one goal in common: ensuring the right to health care for all of its citizens, nowadays referred to as 'universal health coverage' (WHO, 2010). When considering some indicators for UHC, we can see that the hard work during the 21st century has paid off and most of the OECD countries have obtained (near) UHC (Paris et al, 2016). In an annual report on health, Health at a Glance (OECD, 2016), it is stated that the quality of care has undoubtedly improved. In most countries life expectancy is above 80, which is an improvement of six years compared with the early 1990's. Another indicator is the rate of out-of-pocket payments (OOP) which has dropped to an average of 19%, when below 20% is considered to be a good indication of reduced risk of catastrophic health spending and impoverishing expenditure for health care (WHO, 2015). European governments chose to implement social programs to protect their citizens from socio-economic distress (Alesina, Glaeser & Sacerdote, 2001).

SDGs catalyzing the effort

World Health Assembly Resolution 58.33, 2005 urged countries to develop health financing systems to: (i) Ensure all people have access to needed services, (ii) Without the risk of financial ruin linked to paying for care. Thus, UHC is achieved when comprehensive health services are available to all of the citizens in a way that uses available resources efficiently, ensures quality, improves health outcomes equitably



and guards against the risk of catastrophic out-of-pocket expenditures. In short it is coverage for health services with financial risk protection for all. UHC is entwined in Sustainable Development Goals (SDGs). SDG 3 aspires to ensure health and well-being for all, including a bold commitment to end the epidemics of AIDS, tuberculosis, malaria and other communicable diseases by 2030. It also aims to achieve universal health coverage, and provide access to safe and effective medicines and vaccines for all.

The success of UHC requires strengthening health systems in all countries and Robust financing structures are key. When people have to pay most of the cost for health services out of their own pockets, the poor are often unable to obtain many of the services they need, and even the rich may be exposed to financial hardship in the event of severe or long-term illness. Pooling funds from compulsory funding sources (such as government tax revenues) can spread the financial risks of illness across a population. UHC emphasizes not only what services are covered, but also how they are funded, managed, and delivered. A fundamental shift in service delivery is needed such that services are integrated and focused on the needs of people and communities.

Mapping the progress

Recent WHO-report concerning health indicates that the OOP payments in low-income countries (LIC) amount to 42.3% of the Total Health Expenditure (THE) while only 21.2% for high income countries (HIC). Also life expectancy, despite improvements, is worse off on the global level; global life expectancy in 2015 was 71.4 years. But when looking at the lowest quintiles, there are still 22 countries where life expectancies are below 60 years, all of them in sub-Saharan Africa (WHO, 2016).

Low-income countries have put in place reforms towards Universal Health Care (UHC) and Universal Health Insurance Coverage (UHC) for the whole population. Some of these are Burkina Faso, Senegal, Gambia, Gabon, Rwanda, Ghana (referred to as the example of best practice), Kenya and Tanzania.

Two lower middle-income countries are having a leaf to borrow. Thailand has achieved UHC with the establishment of a Universal Coverage Scheme (UC) in which all have been invited to enroll who are not mandatory enrolled in the Social Security Scheme (SSS) for the private formal sector or in Civil Servants Medical Benefits Schemes (CSMBS), without making any contribution. Funding from the UHC comes directly from the MOF, i.e. it is fully tax based. The other two have their resources from an income dependent payroll tax. The three schemes have their own pools of funding for their own enrollees. The SSS and CSMBS were first established and the gap in coverage for the poor and informal sector was subsequently noted and closed albeit that the BPs of the schemes differ. The Philippines has a single national insurance (PhilHealth) which is mandatory for the formal sector. Others can enroll voluntarily and the poor can get their

contributions paid by local governments. This latter with mixed success. The geography of the Philippines, consisting of 9000 islands, also plays a role, making communications difficult. In both countries, the poor informal sector is sponsored from general and/or local taxes.

Looking at the landscape of health financing in Africa, the private health insurance market has a significant role to play. Research indicates that 19% of the population can afford conventional insurance, 51% social health insurance/microinsurance and 30% are unable to pay premium contribution of any form of insurance.

The role of private health insurers

Given the difficulties involved in financing health particularly increasing demand for better services and increasing costs from suppliers of services, private insurers can play a pivotal role on the following grounds:

1. Create insurance education & awareness that will change the attitude of insureds and providers, increase inclusion, strengthen public trust, inform decisions and explain choice and consequences.
2. Establish a strategic capacity development hub for UHC.
3. Provide technical support for efficient insurance framework including actuarial and reinsurance technical services.
4. Conduct a gap-analysis for evidence-based financing.
5. Champion innovation in financing of UHC including creative earmarked levies and models for deploying levies which reduce resistance; social impact bonds, social business for health, etc.
6. Facilitate scaling and sustainability of social health insurance/microinsurance by providing efficient alternatives such as the use of MNOs to reduce distribution costs by 80% (CIMA-a2ii, 2016).
7. Facilitate in designing provider payment mechanisms that are effective, acceptable and considerate of the local context.

Therefore, private insurance must take a champion role in all initiatives that are directed towards UHC as can be seen from above. We have to commission a study that will comprehensively address how private insurance will play her roles towards UHC in Africa. Despite the caution by Oxfam that health insurance schemes are leaving the poor behind towards UHC (Oxfam, 2013), it is my opinion that private insurance in African markets can ensure that the poor are covered using cost effective and sustainable microinsurance models.

2021

Kenyan Insurers' Capitalisation Comes Under Scrutiny

The development of the Kenyan (re)insurance industry has taken a notable step forward with the implementation of the long-awaited risk-based capital (RBC) regime.

Under previous regulatory regimes, insurers were required to hold the greater of 20% of the prior year's net earned premium (NEP), or an absolute minimum amount of capital (KES 600 million for non-life insurers and KES 400 million for life). Given the highly fragmented nature of the market, with around two-thirds of Kenyan insurers reporting NEP of less than KES 3 billion (USD 27 million) in 2020, the absolute minimum capital requirement applied for most companies.

In AM Best's view, basic minimum capital requirements do not effectively account for each insurer's unique risk profile. Furthermore, they typically do not increase in line with inflation, which can quickly make them dated. Over time, the growth of Kenyan insurers' balance sheets without a corresponding increase



Ben Diaz-Clegg,

Financial Analyst, London, AM Best
Tel: +44 20 7397 0293
ben.diaz-clegg@arnbest.com



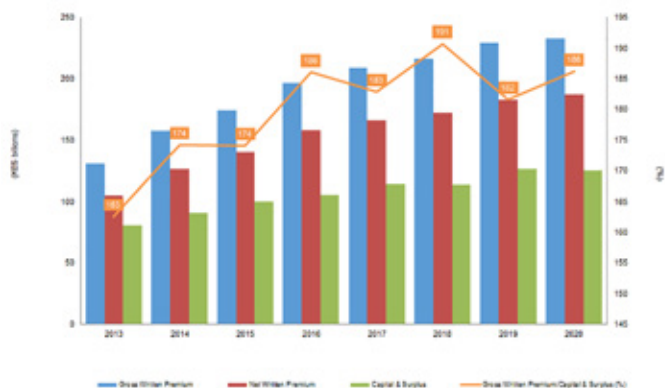
Dr. Edem Kuenyehia

Director, Market Development & Communications
AM Best - EMEA, London
Tel: +44 20 7397 0280
edem.kuenyehia@arnbest.com

in their capital requirements has resulted in a steady deterioration of balance sheet strength for many market participants. Regulatory data shows that market gross written premium (GWP) growth has outpaced capital generation in recent years (see Exhibit 1). This trend continued in 2020, according to AM Best's analysis, with a ratio of GWP to capital and surplus for the market of 186%, up from 163% in 2013.

Exhibit 1

Kenya Insurance – Premium to Capital & Surplus, 2013-2020



Sources: Insurance Regulatory Authority of Kenya, AM Best data & research

Although RBC implementation was expected in mid-2020, the deadline was extended to the end of the year because at least one-third of market participants were unable to meet the new solvency requirements. While COVID-19 associated economic uncertainty was cited as the principal cause for the delay, a large proportion of the non-compliant companies would likely have found it challenging to meet the new requirements even if the pandemic had not occurred.

It remains unclear whether insurers will be given additional transition time to meet the new rules. However, if implemented strictly, smaller and less profitable insurers may face pressure to merge with larger companies.

The successful implementation of new capital standards is likely to strengthen the capital adequacy of the sector. A risk-based approach to supervision should also encourage insurers to focus on risk-reward performance indicators, and ultimately on profitability—with the potential for improvements in the competitive environment.

Risk-adjusted capital requirements for (re)insurers in sub-Saharan Africa, as measured by AM Best's capital model (Best's Capital Adequacy Ratio), are often driven by asset risk rather than underwriting risk. Although

Exhibit 2
Kenya Insurance – 2020 Investments



the investment portfolios of Kenyan insurers tend to be relatively conservative in terms of asset allocation (see Exhibit 2), the quality of those assets is considered weak and hence will attract high capital charges in AM Best's capital model.

While Kenya's regulator does not restrict insurers from investing overseas, the new RBC model strongly encourages investment in Kenyan government securities. By applying a 0% capital charge, these assets are effectively considered risk-free. Consequently, AM Best believes that the overwhelming majority of insurers' investments will remain concentrated within Kenya.

Commonly observed in AM Best's assessment of African (re) insurance companies is the high level of aged debtors held on balance sheets. The development of 'Cash and Carry' legislation in 2019 should have been a significant step in reducing debtor days for Kenyan (re)insurers; however, court action by brokers has so far thwarted this.

Agriculture Presents Scope for Insurance Expansion

The agricultural industry represents over one quarter of Kenya's GDP and employs 40

percent of the country's workforce. However, due to a combination of insurance market, economic and social factors, agricultural-related insurance products account for less than one percent of total market GWP.

The insurance industry is beginning to innovate in this space, with insurtech startups leading the way in regional smallholder crop and livestock microinsurance. By using satellite imagery instead of costly on-site visits, these companies are able to significantly reduce the costs of providing agricultural insurance. This in turn makes these products much more affordable to farmers.

For Kenya's insurance industry, a widespread uptake of agricultural insurance would represent a great opportunity to grow and diversify, while also bringing much needed socio-economic benefits to parts of the population. However, without sufficient buy-in from traditional insurers and legislators, it will be difficult to expand the market meaningfully and reach more potential policyholders. At the same time, the industry will need to develop the appropriate expertise to manage the accumulation risks associated with this type of business.





L'accès aux services d'assurance en Afrique

Par **Fikru Tsegaye Wordofa**

L'accès aux services d'assurance a un rôle énorme à jouer dans la réalisation des objectifs de développement durable (ODD). Les ODD s'alignent étroitement sur la feuille de route de l'Agenda 2063 de l'Union africaine ainsi que sur les stratégies nationales de développement de nombreux pays.



Fikru Tsegaye Wordofa
Executive Officer (EO) Strategy
and Business Development
Ethiopian Reinsurance SC
(Ethio-RE),
Ethiopia

Il est bien connu que parmi les moteurs du développement durable, en Afrique, les services d'assurance sont moins accessibles à un grand nombre de personnes, comme en témoigne le faible niveau de densité et de pénétration de l'assurance, souvent défié et moins soutenu par l'infrastructure technologique. Pourtant, l'assurance est le pilier qui permet d'assurer la croissance à tous les niveaux de la société, de la vie familiale aux grandes extensions

d'infrastructures. Par conséquent, pour assurer leur développement, les nations africaines devraient également faire de l'inclusion financière numérique, notamment de l'assurance, une priorité, en adoptant des réglementations pour que les services d'assurance numérique soient accessibles à tous. On note avec insistance que l'adoption de la technologie et l'innovation sont les solutions pour développer le secteur des assurances en Afrique et rendre les services d'assurance facilement accessibles à la majorité des personnes non assurées.

C'est un fait avéré que l'amélioration des taux de pénétration et l'augmentation de l'accessibilité des services d'assurance permettent d'éclairer la stabilité financière des industries et des familles, de mobiliser l'épargne pour les investissements publics et privés, d'alléger la charge de l'État pour la fourniture de biens publics tels que les pensions, de rassurer le commerce et l'esprit d'entreprise, d'atténuer les risques et d'améliorer le niveau de vie social, et de créer une prospérité inclusive, entre autres. En dépit de ces avantages, le taux de pénétration global de l'assurance en Afrique était inférieur à 3 % en 2020, alors que le taux de pénétration moyen de l'assurance dans le monde est de 6 % ou plus. Les chiffres varient selon les pays africains dans les branches non-vie, vie et de la réassurance.

Ces différents modèles sont révélateurs des tendances futures et permettent de rendre les services accessibles au plus grand nombre de manière efficace et efficiente. Les faits et les chiffres montrent qu'une poignée de pays africains détiennent plus de 80 % du marché de l'assurance du continent. L'Afrique du Sud détient la majorité écrasante avec plus de 70 % de la part de marché totale, suivie du Maroc, du Kenya, de l'Égypte et du Nigeria.

Dans la plupart des autres marchés africains, cependant, le taux de pénétration reste inférieur à 1 %, et par rapport à d'autres, la pénétration du marché de l'assurance a été faible en raison d'une moindre utilisation de la technologie.

Conscients du rôle que le marché de l'assurance peut jouer dans le développement, les gouvernements africains et les régulateurs d'assurance devraient s'efforcer d'améliorer le climat réglementaire afin d'offrir des services accessibles à la majorité non assurée. Il convient de noter que les définitions données pour l'accessibilité devraient être redéfinies compte tenu des opportunités inexploitées et des risques et défis que le secteur doit surmonter, notamment la COVID-19 et les futures pandémies. La COVID-19 a également rapproché la révolution numérique du secteur des assurances. Les assureurs se sont traditionnellement tenus à l'écart de l'innovation dans le domaine des assurances et sont maintenant confrontés à la pression de transformer leurs modèles opérationnels et commerciaux. Par conséquent, les assureurs doivent améliorer leurs capacités technologiques sous l'égide de l'innovation pour maintenir ou accroître leur pénétration du marché.

Les mesures de distanciation sociale remettent en question le statu quo d'un point de vue externe et interne. Les compagnies d'assurance ont

longtemps dépendu des systèmes existants et des modèles de distribution traditionnels en face à face pour conserver leur part du marché. Avec des mesures de confinement et des protocoles stricts dans toute la région, ces modèles de maintien du statu quo sont remis en question.

Les entreprises d'insurtech sont beaucoup plus agiles et capables de répondre aux changements de l'environnement commercial, ce qui met les compagnies d'assurance au défi de pivoter vers des technologies

Traditionnellement, les compagnies d'assurance désignaient des agents et des courtiers ou des agences directes comme principal canal d'interaction avec leurs clients. De nos jours, les clients exigent de multiples points d'accès pour entrer en contact avec leur assureur tout au long du parcours client. L'utilisation de la technologie facilite l'engagement des consommateurs et permet aux assureurs de comprendre directement leurs clients. Il est également évident qu'en raison de la commodité des canaux en ligne, les clients s'engagent plus fréquemment

Les entreprises d'insurtech sont beaucoup plus agiles et capables de répondre aux changements de l'environnement commercial, ce qui met les compagnies d'assurance au défi de pivoter vers des technologies disruptives plus rapidement qu'elles ne l'avaient prévu.

disruptives plus rapidement qu'elles ne l'avaient prévu. Les assureurs devront repenser leurs modèles opérationnels, réimaginer leur personnel et commencer à réfléchir à des moyens agiles de mettre des produits innovants sur le marché.

avec leurs assureurs, dépassant ainsi les contacts en personne. Par conséquent, l'utilisation de l'insurtech sera essentielle pour les compagnies d'assurance à l'avenir.

Le secteur des assurances en Afrique doit donc investir dans





les technologies de l'information, s'adapter aux tendances du marché et poursuivre des stratégies innovantes. Le marché africain des assurances, sous-développé, représente une opportunité à la fois pour les acteurs du secteur des assurances et pour les sociétés africaines en général. C'est désormais une réalité : le monde vit une révolution numérique. Plus de personnes que jamais ont accès aux téléphones mobiles, à l'internet et à d'autres services numériques, et ce nombre augmente chaque jour. La question devrait alors être la suivante : « Comment cette révolution numérique peut-elle nous aider à rendre les services d'assurance accessibles de la manière la plus pratique et la plus rentable ? » L'inclusion financière numérique en est une solution importante. L'inclusion financière numérique, lorsqu'elle est fournie de manière responsable et durable dans un environnement bien réglementé, stimule non seulement la croissance, mais permet également de progresser plus rapidement vers l'accessibilité des services d'assurance. Avec l'aide de la technologie, les services d'assurance peuvent être mis à la disposition de la majorité, y compris des personnes à faible revenu, pour leur permettre de faire face à des chocs économiques inattendus, d'accéder à des prestations sociales à moindre coût, de sortir de la pauvreté et de changer leur vie pour le mieux.

Je suis convaincu que l'investissement et l'exploitation

**En Afrique
subsaharienne, 12 %
des adultes effectuent
des paiements
par téléphone,
principalement via
des comptes d'argent
mobile, un chiffre qui
atteint 55 % au Kenya.**

de solutions technologiques aideront les leaders du secteur des assurances à rendre les services d'assurance facilement accessibles au plus grand nombre et à améliorer la densité et la pénétration des assurances en Afrique. J'encourage tout particulièrement les décideurs politiques à se pencher sur le développement de l'inclusion financière numérique comme moyen d'améliorer l'accès aux services d'assurance.

Les chiffres montrent que les téléphones portables contribuent à l'expansion des services financiers, notamment pour les personnes vivant dans des zones rurales mal desservies par les institutions financières. Selon la Banque mondiale et la Banque africaine de développement, l'Afrique compte 650 millions d'utilisateurs de

téléphones mobiles. Dans certains pays africains, plus de personnes ont accès à un téléphone mobile qu'à de l'eau potable, à un compte bancaire ou à l'électricité, ajoutent les agences. En Afrique subsaharienne, 12 % des adultes effectuent des paiements par téléphone, principalement via des comptes d'argent mobile, un chiffre qui atteint 55 % au Kenya.

Les preuves rassemblées à ce jour montrent clairement que l'inclusion financière contribue à créer les conditions qui permettent d'atteindre un grand nombre d'ODD. La technologie et l'innovation sont des catalyseurs du progrès humain et, ces derniers temps, la prolifération des nouvelles technologies a permis non seulement d'améliorer les moyens de subsistance, mais aussi de rendre les services financiers facilement accessibles à un grand nombre de personnes.

Les pays africains s'efforcent de faire progresser l'inclusion financière et de rendre les services d'assurance accessibles au plus grand nombre. Les leaders du secteur des assurances devraient explorer ce que la technologie pourrait signifier pour le futur secteur des assurances en Afrique. Les assureurs basés en Afrique doivent se préparer au prochain modèle de distribution qui devrait être principalement basé sur la technologie. Le public assuré non adressé cherche des réponses pour gérer son risque d'une manière qui lui convient, et les assureurs doivent développer des solutions qui répondent à ces besoins au lieu de l'approche traditionnelle du « product-push » qui a été fructueuse dans le passé.

L'ASSURANCE MALADIE EN AFRIQUE

Par Dr. Baghayo A. Saqware



Dr. Baghayo A. Saqware
Executive Chairman
Africa College of Insurance and
Social Protection

B.P. 34206,
386 Toure Drive, Oysterbay Masaki No. 99
Dar es Salaam, Tanzania
Cellulaire : +255788 113 447
Courriel : bsaqware@acisp.ac.tz
Site web : www.acisp.ac.tz

L'histoire du SSU

L'idée d'un système de santé universel suppose que les individus et les communautés reçoivent l'éventail complet des services de santé essentiels et de qualité dont ils ont besoin sans avoir à subir de difficultés financières. La prestation de ces services exige des soins de santé adéquats et compétents, avec une combinaison optimale de compétences au niveau des établissements, des services de proximité et des communautés, et qui soient équitablement répartis, soutenus de manière adéquate et bénéficient d'un travail décent.

La réalisation d'un système de santé universel est l'un des objectifs que les nations du monde se sont fixés en adoptant les ODD en 2015. Les pays ont réaffirmé cet engagement lors de la réunion de haut niveau de l'Assemblée générale des Nations unies sur le système de santé universel en 2019. Les pays qui avancent vers le SSU progresseront vers les autres cibles liées à la santé, et vers les autres objectifs. Une bonne santé permet aux enfants d'apprendre et aux adultes de gagner leur vie, aide les gens à échapper à la pauvreté et constitue la base du développement économique à long terme.

Les premières mesures de protection sociale dans le domaine de la santé ont été prises en Allemagne sous le règne d'Otto Von Bismarck (George M, 2015). En 1883, la loi allemande sur l'assurance maladie a été introduite par le chancelier allemand en réaction à l'agitation sociale. En tant que fervent luthérien, Von Bismarck s'est inspiré de Martin Luther qui, dès le XVI^e siècle, avait proclamé que ceux qui étaient incapables de travailler en raison d'une maladie et ne pouvaient pas se payer les soins nécessaires, devaient recevoir les traitements nécessaires pour rétablir leur santé afin de pouvoir reprendre le travail (Katzmann, 1992).

Cependant, cette couverture médicale n'était destinée qu'à un groupe limité de personnes (environ 10 %) et il a fallu attendre 2000 pour atteindre une couverture complète de la population allemande, ce qui signifie que chaque résident allemand légal était inscrit à un régime d'assurance maladie public ou privé (Carrin & James, 2005).

Bien qu'utilisant des méthodes différentes, les pays européens ont suivi l'exemple de l'Allemagne par le biais de dispositifs ayant un objectif commun : garantir le droit aux soins de santé pour tous les citoyens, ce que l'on appelle aujourd'hui la « couverture sanitaire universelle » (OMS, 2010). Si l'on considère certains indicateurs relatifs aux SSU, on constate que le travail acharné réalisé au cours du 21^e siècle a porté ses fruits et que la plupart des pays de l'OCDE ont obtenu des SSU (ou presque) (Paris et al, 2016). Dans un rapport annuel sur la santé, Panorama de la santé (OCDE, 2016), il est indiqué que la qualité des soins s'est incontestablement améliorée. Dans la plupart des pays, l'espérance de vie est supérieure à 80 ans, ce qui représente une amélioration de six ans par rapport au début des années 1990. Un autre indicateur est le taux de paiements directs qui a chuté à une moyenne de 19 %, alors qu'un taux inférieur à 20 % est considéré comme une bonne indication d'un risque réduit de dépenses de santé catastrophiques et d'appauvrissement des dépenses de santé (OMS, 2015). Les gouvernements européens ont choisi de mettre en œuvre des programmes sociaux pour protéger leurs citoyens de la détresse socio-économique (Alesina, Glaeser & Sacerdote, 2001).

Les ODD, catalyseurs de l'effort

La résolution 58.33 de l'Assemblée mondiale de la santé de 2005 exhorte les pays à mettre en place des systèmes de financement de la santé pour : (i) garantir à tous l'accès aux services nécessaires, (ii) éviter le risque de ruine financière lié au paiement des soins. Ainsi, le SSU est atteint lorsque des services de santé complets sont disponibles pour tous les citoyens d'une manière qui utilise efficacement



les ressources disponibles, garantit la qualité, améliore les résultats de santé de manière équitable et protège contre le risque de dépenses catastrophiques. En bref, il s'agit d'une couverture des services de santé avec une protection contre les risques financiers pour tous. Le SSU fait partie intégrante des objectifs de développement durable (ODD). L'ODD 3 aspire à assurer la santé et le bien-être de tous, y compris un engagement audacieux de mettre fin aux épidémies de sida, de tuberculose, de paludisme et d'autres maladies transmissibles d'ici 2030. Il vise également à assurer une couverture sanitaire universelle et à permettre l'accès de tous à des médicaments et des vaccins sûrs et efficaces.

La réussite du SSU passe par le renforcement des systèmes de santé dans tous les pays, et des structures de financement robustes sont essentielles. Lorsque les gens doivent payer de leur poche la majeure partie du coût des services de santé, les pauvres sont souvent incapables d'obtenir un grand nombre des services dont ils ont besoin, et même les riches peuvent être exposés à des difficultés financières en cas de maladie grave ou de longue durée. La mise en commun de fonds provenant de sources de financement obligatoires (telles que les recettes fiscales de l'État) peut répartir les risques financiers de la maladie sur l'ensemble d'une population. Le SSU met l'accent non seulement sur les services couverts, mais aussi sur la manière dont ils sont financés, gérés et fournis. Un changement fondamental dans la prestation de services est nécessaire pour que les services soient intégrés et axés sur les besoins des personnes et des communautés.

Cartographie des progrès

Un récent rapport de l'OMS sur la santé indique que les paiements à la demande dans les pays à faible revenu (PFR) représentent 42,3 % des dépenses totales de santé (DTS), contre seulement 21,2 % dans les pays à revenu élevé (PRI). De même, l'espérance de vie, malgré des améliorations, est moins bonne au niveau mondial ; en 2015, l'espérance de vie mondiale était de 71,4 ans. Mais si l'on considère les quintiles les plus bas, il y a encore 22 pays où l'espérance de vie est inférieure à 60 ans, tous en Afrique subsaharienne (OMS, 2016).

Les pays à faible revenu ont mis en place des réformes visant à instaurer des systèmes de santé universels et une couverture universelle de l'assurance maladie pour l'ensemble de la population. Il s'agit notamment du Burkina Faso, du Sénégal, de la Gambie, du Gabon, du Rwanda, du Ghana (cité comme exemple de meilleure pratique), du Kenya et de la Tanzanie.

Deux pays à revenu moyen inférieur ont une manière qui pourrait en inspirer plus d'un. La Thaïlande a mis en place un système de santé universel (SSU) dans lequel tous ceux qui ne sont pas obligatoirement inscrits au régime de sécurité sociale (RSS) pour le secteur privé formel ou au régime d'assurance maladie des fonctionnaires (RAMF) ont été invités à s'inscrire sans verser de cotisation. Le financement du SSU provient directement du MOF, c'est-à-dire qu'il est entièrement basé sur les impôts. Les deux autres régimes tirent leurs ressources d'un impôt sur les salaires dépendant du revenu. Les trois régimes ont leurs propres pools de financement pour leurs affiliés. Le RSS et le RAMF ont d'abord été établis et l'écart dans la couverture des pauvres et du secteur informel a ensuite été constaté et comblé, bien que les BP des régimes diffèrent. Les Philippines disposent d'une assurance nationale unique

(PhilHealth) qui est obligatoire pour le secteur formel. D'autres peuvent s'inscrire volontairement et les pauvres peuvent faire payer leurs contributions par les gouvernements locaux. Cette dernière option a un succès mitigé. La géographie des Philippines, composées de 9000 îles, joue également un rôle, rendant les communications difficiles. Dans les deux pays, le secteur informel pauvre est subventionné par les taxes générales et/ou locales.

Si l'on considère le paysage du financement de la santé en Afrique, le marché de l'assurance maladie privée a un rôle important à jouer. Les recherches indiquent que 19 % de la population peut se permettre une assurance conventionnelle, 51 % une assurance-maladie sociale/microassurance et 30 % sont incapables de payer les primes d'une quelconque forme d'assurance.

Le rôle des assureurs maladie privés

Compte tenu des difficultés liées au financement de la santé, notamment la demande croissante de meilleurs services et l'augmentation des coûts des fournisseurs de services, les assureurs privés peuvent jouer un rôle central pour les raisons suivantes :

1. Créer une éducation et une sensibilisation à l'assurance qui changeront l'attitude des assurés et des fournisseurs, augmenteront l'inclusion, renforceront la confiance du public, éclaireront les décisions et expliqueront les choix et les conséquences.
2. Créer un centre de développement des capacités stratégiques en matière de SSU.
3. Fournir un appui technique pour un cadre d'assurance efficace, y compris des services techniques d'actuariat et de réassurance.
4. Réaliser une analyse des lacunes en matière de financement fondé sur des données probantes.
5. Promouvoir l'innovation dans le financement des systèmes de santé universels, y compris les prélèvements créatifs et les modèles de déploiement des prélèvements qui réduisent la résistance, les obligations à impact social, les entreprises sociales de santé, etc.
6. Faciliter l'expansion et la pérennité de l'assurance maladie sociale/microassurance en proposant des alternatives efficaces telles que l'utilisation des ORM pour réduire les coûts de distribution de 80 % (CIMA-a2ii, 2016).
7. Faciliter la conception de mécanismes de paiement des prestataires qui soient efficaces, acceptables et tiennent compte du contexte local.

Par conséquent, l'assurance privée doit jouer un rôle de champion dans toutes les initiatives visant à assurer les systèmes de santé universels, comme on peut le voir ci-dessus. Nous devons commander une étude qui abordera de manière exhaustive la façon dont l'assurance privée jouera son rôle dans le cadre des systèmes de santé universels en Afrique. Malgré la mise en garde d'Oxfam selon laquelle les régimes d'assurance maladie laissent les pauvres à la traîne en ce qui concerne les systèmes de santé universels (Oxfam, 2013), je pense que l'assurance privée sur les marchés africains peut garantir la couverture des pauvres en utilisant des modèles de micro-assurance rentables et durables.

AFRICA COLLEGE OF INSURANCE AND SOCIAL PROTECTION

The bridge between industry and academia

**ACISP as a solution to the skills gap in the African Insurance industry –
Focus on the Leadership program.**

*Leadership Development Program that meets you where you are...
and takes you where you want to go.*

About ACISP

The Africa College of Insurance and Social Protection (ACISP) is an initiative of a Pan African College idea that provides a platform for an ongoing collaborative relationship between scholars, scientists, academicians and industry specialists to guide and steer the development of the insurance and social protection sector in Africa. It was established to fill the gap between Industry and Academia through provision of practical and tailor-made courses using combined local, regional and international pool of practitioners as trainers. The College remains to be the pioneer and only Pan African training institution serving the Continent for the training needs of Insurance and Social Protection. The College has demonstrated sensitivity to the broad range of needs of Africa financial services sector in general.

Vision: To be a premier performance based College globally renowned for its programmes for the insurance and related financial services industry.

Mission: To bridge the gap between industry and academia by enhancing performance of players in insurance and financial sector so as to contribute to country's growth as a financial hub.

The “why” Question in Insurance Companies Leadership

Africa needs urgently a unified learning framework since most of the challenges are similar and that there are so many benefits of synergizing the lessons. There is significant interaction in the insurance sector in Africa as a result of the nature of insurance business, insurance and reinsurance companies which operates across the region and movement of

people across the African blocks/nations. It should be noted, the challenges facing Africa insurance market would require a unique and African specific understanding to develop appropriate solution/s. AIO has partnered with ACISP to introduce a leadership program for Africa insurance professionals which will be an incubator and transformer for Africa insurance talent and management.

About the Leadership in Insurance and Finance Program

Centre of Advanced Leadership and Governance in Insurance & Finance (CALGIF) at Africa College of Insurance & Social Protection helps you address the reality of your situation, your organization and your goals, aligning your personal advancement to the achievement of actual business objectives. Our programs, tailor made



engagements, coaching, and assessments are customized to deliver the outcomes that matter most to you.

Our Leadership Development Program equips individuals with tools of self-discovery, self-discipline, self-focus, self-performance, self-understanding and commitment to self-concepts.

The Partnership between AIO and ACISP

The current Strategic Plan of the AIO aims to enhance understanding of members' needs; establish a one-stop-shop for information and data for members and research for policy makers and regulators; and outsourcing non-core functions to ensure impactful alignment for the Organization. Priority areas are:

Advocacy, Events, Research, Capacity Building and Talent Development.

This collaboration provides solutions to AIO members and other institutions which subscribe to the objectives of the AIO aiming at crystalizing the role and mandate of the AIO while offering value added services to members.

More on the program

The resources in this program targets five levels of leadership in insurance organizations:

- ✓ **Graduates - Leading Self:** Personal growth, talent management, professional staff and emerging leaders.
- ✓ **Aspiring Managers - Leading Others:** Leaders of individuals,

teams, units.

- ✓ **Chiefs - Leading Managers:** Experienced leaders who lead other managers or senior professional staff.
- ✓ **CEOs - Leading the Function:** Senior leaders of organizational functions or divisions.
- ✓ **Boards - Leading the Organization:** Top executives leading the enterprise.

CALGIF Development Programs build the most critical skills for success at each level of leadership. They are grounded in 5PS-personal, principles, people, profits & prosperity of leader competencies, driven by essential outcomes and focused on key requirements for success at each level.

5Ps of Leadership Competencies



Personal



Principles



People



Profits



Prosperity

Program content

Approach: The program is meant to strengthen the leaders' capacities, provide them with useful tools for further organisational development and allow for exchange of best practices.

The general approach for the program is:

- **Practical and modern** / up-to-date leadership style, considering the specificity of insurance work;
- **Blended**, combining online elements with leadership retreats;
- **Face-to-face interactions** with coaches and trainers (during the leadership retreats);
- **Guided**, with customized support throughout (offered online by of the coaches and trainers to all course participants).
- **Attachment** with organizations to understudy leaders and leadership of organization.

Testimonials

Graduates of our programs have benefited greatly and promoted to higher positions.

Miss Tabia Massoud – Recently promoted to General Manager Assemble Insurance Company

"My bosses were asking me what was the secret of my recent change in the way I work at the office. The secret was the leadership program I attended at ACISP in 2020, now I will ensure I take all my subordinates to ACISP Leadership Program."



Dr. Flora Minja – Recently promoted to Chief Executive Officer Strategis Insurance Company

"ACISP Leadership Program fast tracked my promotion to CEO of our Company. My mindset was elevated to a new level of decision making."

AFRICA COLLEGE OF INSURANCE AND SOCIAL PROTECTION

Le pont entre le marché et le monde universitaire

L'ACISP comme solution au manque de compétences dans le secteur des assurances en Afrique - Focus sur le programme de leadership.

Un programme de développement du leadership qui vient à votre rencontre où que vous vous trouviez... et vous emmène là où vous voulez aller.

À propos de l'ACISP

L'« Africa College of Insurance and Social Protection (ACISP) » est une initiative de l'idée d'un collège panafricain qui fournit une plateforme pour une relation de collaboration permanente entre les universitaires, les scientifiques, les académiciens et les spécialistes du marché afin de guider et d'orienter le développement du secteur des assurances et de la protection sociale en Afrique. Il a été créé pour combler le fossé entre le marché et le monde universitaire en proposant des cours pratiques et sur mesure, en faisant appel à un ensemble de praticiens locaux, régionaux et internationaux comme formateurs. Le Collège reste le pionnier et le seul établissement de formation

panafricain à répondre aux besoins de formation en matière d'assurance et de protection sociale sur le continent. Il a démontré sa sensibilité au large éventail de besoins du secteur des services financiers africains en général.

Vision : Être un collège de premier plan basé sur la performance et mondialement reconnu pour ses programmes destinés au secteur des assurances et des services financiers connexes.

Mission : Comblent le fossé entre le marché et le monde universitaire en améliorant les performances des acteurs du secteur des assurances et de la finance, afin de contribuer à la croissance du pays en tant que pôle financier..

La question du «pourquoi» dans le leadership des compagnies d'assurance

L'Afrique a besoin de toute urgence d'un cadre d'apprentissage unifié, car la plupart des défis sont similaires et les avantages de la synergie des enseignements sont nombreux. Il existe une interaction importante dans le secteur des assurances en Afrique en raison de la nature des activités d'assurance, des compagnies d'assurance et de réassurance qui opèrent dans la région et de la circulation des personnes entre les blocs/nations africains. Il convient de noter que les défis auxquels est confronté le marché africain des assurances nécessitent une compréhension unique et spécifique à l'Afrique afin de développer des solutions appropriées. L'OAA s'est associée à l'ACISP pour mettre en place un programme de leadership pour les professionnels des assurances en Afrique, qui sera un incubateur et un transformateur pour les talents et la gestion des assurances en Afrique..

À propos du programme de leadership en assurance et en finance

Le Centre of Advanced Leadership and Governance in Insurance & Finance (CALGIF) de l'Africa College of Insurance & Social Protection vous aide à faire face à la réalité de votre situation, de votre organisation et de vos objectifs, en alignant votre progression personnelle sur la réalisation d'objectifs commerciaux réels. Nos programmes, nos engagements sur mesure, notre coaching et nos évaluations sont personnalisés pour



obtenir les résultats qui comptent le plus pour vous.

Notre programme de développement du leadership dote les individus d'outils de découverte de soi, d'autodiscipline, de concentration sur soi, de performance personnelle, de compréhension de soi et d'engagement envers les concepts de soi.

Le partenariat entre l'OAA et l'ACISP

Le plan stratégique actuel de l'OAA vise à améliorer la compréhension des besoins des membres, à mettre en place un guichet unique d'informations et de données pour les membres et de recherches pour les décideurs et les régulateurs, et à externaliser les fonctions non essentielles pour garantir un alignement efficace de l'Organisation. Les domaines de priorité sont les suivants : Plaidoyer, événements,

recherche, renforcement des capacités et développement des talents.

Cette collaboration fournit des solutions aux membres de l'OAA et à d'autres institutions qui souscrivent aux objectifs de l'OAA. Elle vise à cristalliser le rôle et le mandat de l'OAA tout en offrant des services à valeur ajoutée aux membres.

En savoir plus sur le programme

Les ressources de ce programme visent cinq niveaux de leadership dans les organisations d'assurance :

- ✓ **Diplômés - Diriger soi-même** : Croissance personnelle, gestion des talents, personnel professionnel et leaders émergents.
- ✓ **Aspirants Managers - Diriger les autres** : Dirigeants

d'individus, d'équipes, d'unités.

- ✓ **Chefs - Diriger les managers** : Des leaders expérimentés qui dirigent d'autres responsables ou des professionnels de haut niveau.
- ✓ **PDG - Diriger la fonction** : Les hauts responsables des fonctions organisationnelles ou des divisions.
- ✓ **Conseils - Diriger l'organisation** : Des cadres supérieurs à la tête de l'entreprise.

Les programmes de développement de CALGIF permettent d'acquérir les compétences les plus essentielles pour réussir à chaque niveau de leadership. Ils sont fondés sur les 5P des compétences de leadership (personnel, principes, personnes, profits et prospérité), axés sur les résultats essentiels et sur les exigences clés de la réussite à chaque niveau.

Les 5P des compétences de leadership



Personal



Principles



People



Profits



Prosperity

Contenu du programme

Approche : Le programme vise à renforcer les capacités des dirigeants, à leur fournir des outils utiles pour poursuivre le développement organisationnel et à permettre l'échange de bonnes pratiques

L'approche générale du programme est la suivante :

- **Style de direction pratique et moderne**/actuel, tenant compte de la spécificité du travail dans le domaine des assurances ;
- **Mixte**, combinant des éléments en ligne avec des retraites de dirigeants ;
- **Interactions en face à face** avec les coaches et les formateurs (pendant les retraites de dirigeants) ;
- **Guidé**, avec un soutien personnalisé tout au long du cours (offert en ligne par les coaches et les formateurs à tous les participants au cours).
- **S'associer** à des organisations pour étudier les dirigeants et le leadership de l'organisation.

Témoignages

Les diplômés de nos programmes en ont tiré un grand profit et ont été promus à des postes plus élevés.

Mlle Tabia Massoud - Récemment promue au poste de directeur général chez Assemble Insurance Company.

« Mes patrons me demandaient quel était le secret de mon récent changement de méthode de travail au bureau. Le secret était le programme de leadership que j'ai suivi à l'ACISP en 2020 ; maintenant je vais m'assurer que tous mes subordonnés s'inscrivent au programme de leadership de l'ACISP. »



Dr Flora Minja - Récemment promue au poste de directeur général chez Strategis Insurance Company.

"Le programme de leadership d'ACISP a accéléré ma promotion au poste de DG de notre entreprise. Mon état d'esprit s'est élevé à un nouveau niveau de prise de décision."

The Insurance manager in the face of the COVID-19 pandemic

By Driss Rhafes



Driss Rhafes,
CEO
CFPA, l'Ecole d'Assurance
a member of:
Edukatteam - Global Learning
Partners

COVID-19 imposes new dynamics on organisations, as their macro and microenvironments drastically reshape amidst a global effort to protect and save human lives. Whilst the world knew about pandemic risks, no one could predict the specifics of their occurrence, let alone come up with models that could help mitigate the related risks. We now live in a new era that is characterised by ongoing uncertainties, increased vulnerability of all stakeholders and constant transformations than happen in shorter cycles. The world is "VUCA". The Insurance manager in the face of COVID-19, as any other manager, is expected to address all these new challenges, from an organisational as well as

from a people perspective.

The problems that insurance managers are required to deal with daily are related directly to organisational challenges, which we propose to classify under the following requirements:

✦ **Corporate governance and business management:** as insurance business models evolve under the pressures of the pandemic and of continuously changing regulatory frameworks, there is an increased urgency for better alignment between the governance, the top and the middle management levels. The insurance managers play a key role in readjusting the way business processes unfold and information flows. They are expected to contribute to and to be creative when implementing the new approaches to business conduct. Managers also need to become more knowledgeable about governance concerns.

✦ **Leadership and proximity**

management: managers need to engage their teams through a renewed approach of empowerment. Whilst hybrid work models become the new norm, employees increasingly expect to be treated as well as their end clients, who are becoming ever more demanding. All this being coated with the psychological pressures arising

Whilst hybrid work models become the new norm, employees increasingly expect to be treated as well as their end clients, who are becoming ever more demanding.





from the pandemics, it implies that a manager often needs to act as a coach and a caring advisor to his team members.

✦ **Regulatory, compliance and technical:** as regulators increase the pressure through shorter implementation cycles of policy revisions, managers need to keep up to date with the impact these have on insurance products from a technical viewpoint and with regards to related new service requirements. They need to ensure that their team members are also up to speed with these changes, whenever they occur.

✦ **Customer relationship and advisory services:** Thanks to the digital medium, customers have never been so knowledgeable about the insurance product offering. At the same time, reduced economic capacities induce that the customer is more price sensitive than before, whilst expecting to benefit from a faster and more

When facing this new commercial dynamic, the front-end insurance manager needs to stand as a creative advisor to his clients.

tailored service. It seems more complex to get a client to commit to non-compulsory insurance policies. When facing this new commercial dynamic, the front-end insurance manager needs to stand as a creative advisor to his clients.

✦ **Digital transformation, project, and change management:** COVID- 19 has

dramatically accelerated the digital transformation of the insurance sector. For insurance corporations, big data management and "AI" will increasingly act as new levers in identifying, servicing, and retaining clients, in the face of insurtech pure players. Through digital transformation, the art of managing requires more agility, more adaptability, and a better capacity to lead projects teams through changes that occur on unstable grounds.

✦ **Human resources management:** as organisational designs evolve to address the new challenges of their internal and external environments, managers in the insurance sector need to reassess the way they value the human factor as the core component to corporate success. This requires new skills in human resources management from people, regulatory as well as technical standpoints.



Le gestionnaire d'assurance face à la pandémie de la COVID-19

Par Driss Rhafes



Driss Rhafes,
CEO
CFPA, l'école d'assurance,
membre de Edukateam - Global
Learning Partners

La COVID-19 impose de nouvelles dynamiques aux organisations, car leurs macro et micro-environnements se remodelent radicalement dans le cadre d'un effort mondial pour protéger et sauver des vies humaines. Alors que le monde entier connaissait les risques de pandémie, personne n'était en mesure de prédire les spécificités de leur survenue, et encore moins de proposer des modèles permettant d'atténuer les risques associés. Nous vivons désormais dans une nouvelle ère qui se caractérise par des incertitudes permanentes, une vulnérabilité accrue de toutes les parties prenantes et des transformations constantes qui se produisent dans des cycles plus courts. Le monde est « VUCA

(Volatile, incertain, complexe, ambigu) ». Face à la COVID-19, le gestionnaire d'assurance, comme tout autre responsable, doit relever tous ces nouveaux défis, tant du point de vue de l'organisation que de celui des personnes.

Les problèmes que les gestionnaires d'assurance sont amenés à traiter quotidiennement sont directement liés aux défis organisationnels, que nous proposons de classer sous les exigences suivantes :

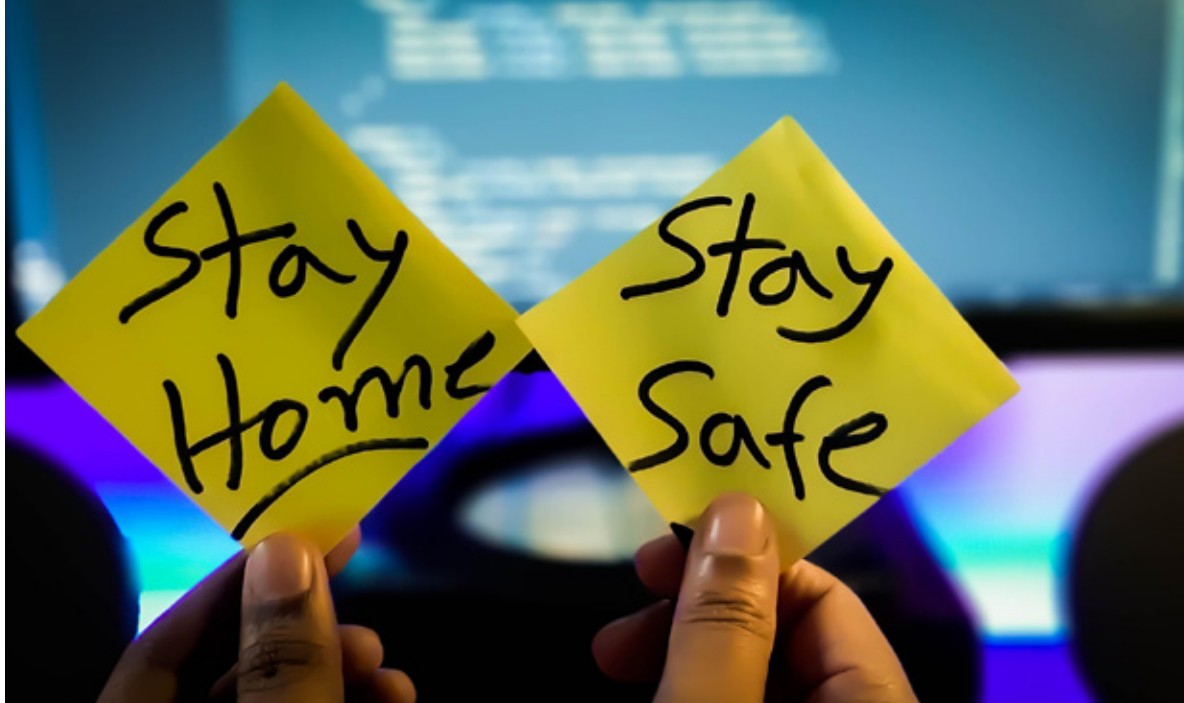
■ **Gouvernance d'entreprise et gestion des affaires** : à mesure que les modèles d'affaires de l'assurance évoluent sous la pression de la pandémie et des cadres réglementaires en constante mutation, il devient de plus en plus urgent d'améliorer l'alignement entre la gouvernance, les cadres supérieurs et intermédiaires. Les gestionnaires d'assurance jouent un rôle clé dans le réajustement du déroulement des processus commerciaux et de la circulation des informations.

Ils sont censés contribuer et faire preuve de créativité dans la mise en œuvre des nouvelles approches de la conduite des affaires. Les managers doivent également être mieux informés des problèmes de gouvernance.

■ **Leadership et gestion de proximité** : les gestionnaires doivent impliquer leurs équipes à travers une approche renouvelée

Whilst hybrid work models become the new norm, employees increasingly expect to be treated as well as their end clients, who are becoming ever more demanding.





d'autonomisation. Alors que les modèles de travail hybrides deviennent la nouvelle norme, les employés s'attendent de plus en plus à être traités aussi bien que leurs clients finaux, qui deviennent de plus en plus exigeants. Tout ceci étant enrobé des pressions psychologiques découlant des pandémies, cela implique qu'un manager doit souvent agir comme un coach et un conseiller attentionné pour les membres de son équipe.

■ **Réglementation, conformité et technique** : les régulateurs augmentant la pression par le biais de cycles de mise en œuvre plus courts des révisions de politiques, les gestionnaires doivent se tenir au courant de l'impact de celles-ci sur les produits d'assurance d'un point de vue technique et en ce qui concerne les nouvelles exigences de service connexes. Ils doivent s'assurer que les membres de leur équipe sont également au fait de ces changements, lorsqu'ils se produisent.

■ **Relations avec les clients et services de conseil** : Grâce au support numérique, les clients n'ont jamais été aussi bien informés sur l'offre de produits d'assurance. En même temps, la réduction des capacités économiques fait que le client est plus sensible au prix qu'auparavant, tout en s'attendant à bénéficier d'un service plus rapide et plus personnalisé. Il semble plus complexe d'amener un client

When facing this new commercial dynamic, the front-end insurance manager needs to stand as a creative advisor to his clients.

à s'engager dans des polices d'assurance non obligatoires. Face à cette nouvelle dynamique commerciale, le gestionnaire d'assurance en amont doit se poser en conseiller créatif pour ses clients.

■ **Transformation numérique, gestion des projets et du changement** : La COVID- 19 a considérablement accéléré la transformation numérique du secteur de l'assurance. Pour les compagnies d'assurance, la

gestion du big data et « l'IA » va de plus en plus agir comme de nouveaux leviers pour identifier, servir et fidéliser les clients, face aux spécialistes de l'insurtech. Dans le cadre de la transformation numérique, l'art de la gestion exige plus d'agilité, plus d'adaptabilité et une meilleure capacité à conduire des équipes de projet à travers des changements qui se produisent sur des terrains instables.

■ **Gestion des ressources humaines** : à mesure que la conception des organisations évolue pour relever les nouveaux défis de leur environnement interne et externe, les gestionnaires du secteur de l'assurance doivent réévaluer la manière dont ils valorisent le facteur humain en tant que composante essentielle du succès de l'entreprise. Cela exige de nouvelles compétences en matière de gestion des ressources humaines du point de vue des personnes, de la réglementation et de la technique.



Insurance training and technological development

By Abiud Ogechi

A variety of breakthrough technologies are set to spur a fundamental transformation of the insurance industry. Cloud computing, the Internet of Things (IoT), advanced analytics, telematics, the global positioning system (GPS), mobile phones, digital platforms, drones, block chain, smart contracts, and artificial intelligence (AI) are providing new ways to measure, control, and price risk, engage with customers, reduce cost, improve efficiency, and expand insurability. These technologies are also enabling the creation of new insurance products, services, and business models. And while emerging technology provides opportunities for traditional insurers to modernize and reinvent themselves, it also forces them to respond to new sources of competition from increasingly well-funded and nimble software-based companies that are beginning to make inroads in the market by focusing on unmet consumer demand, bringing down cost, and providing new services.

The right mix of learning technology and content is important to achieve learning goals.

The COVID-19 has resulted in schools shut all across the world.



Abiud Ogechi,
Head of ICT, College of Insurance

Globally, over 1.2 billion children are out of the classroom. As a result, education has changed dramatically, with the distinctive rise of e-learning, whereby teaching is undertaken remotely and on digital platforms.

According to the ILO, the impact of the COVID-19 pandemic in the world of work seriously threatens working conditions and opportunities for current and future employment and access to vocational and technical training and education, jeopardizing

the livelihoods and well-being of millions of people.

Research suggests that online learning has been shown to increase retention of information, and take less time, meaning the changes coronavirus have caused might be here to stay. The right mix of learning technology and content is important to achieve learning goals.

To empower learners with relevant knowledge that will help them in career advancement, companies need to cater to learners' needs and adopt strategies that have proven to have a high impact on company's growth.

The high impact learning strategies that can impact company's growth include:

Learner-centric- By clearly understanding learner needs and the skills they need to accomplish daily tasks successfully; companies can incorporate training that will clearly address "what's in it for me" question for the learner.

Personalized learning- When companies provide a learning plan that is customized to every individual's needs and is aligned with their career path, learners are motivated to engage with the content. With the right foundation of Learning Management System (LMS) technology and content, companies can provide adaptive learning models to their employees.

Mobile- Mobile learning or mLearning is not new anymore. It's a norm. According to Dawn Poulos, VP of Marketing at Xyleme, in an interview with Brandon Hall Group, "35% of people use their mobile phones to solve problems and as an industry, we are still very far from being able to deliver learning effectively on mobile. Users want a great experience and we aren't



Learners want to know that the organization is providing training to learners not only to meet their business objectives but also to meet their personal goals.

giving it to them". Indeed, having an eLearning platform that supports mobile is crucial to provide learners with information on-the-go, at the time of need.

Value to learners- All the efforts taken by companies towards training and development of their employees, need to demonstrate the value to the learner in order to keep them engaged and interested. Learners want to know that the organization is providing training to learners not only to meet their business objectives but also to meet their personal goals.

For companies to be able to deploy these impactful tactics, technology plays a huge role in its execution.

Technology's role

In order to meet the learning needs of both, baby boomers and millennials, technology needs to be able to support multiple learning formats that will meet the company's learning targets and at the same time engages learners. Some of the ways technology can help make learning interesting are:

Skill Gaps- We have spoken previously that personalized learning is most valued by learners. But how can companies scale the process of identifying and delivering content that is personalized to thousands of their employees? This can be done with the help of learning platforms that support skill gap analysis. By identifying employees' strengths and weakness, employers can deliver training that will strengthen individual's strength and improve their weaknesses.

Multiple Learning Formats: Every company has a diverse mix of learning audience. From learners who have grown up learning from

books to people who learn from their mobile devices and games. Organizations must be able to provide content that meets the learning needs of its diverse audience including formal and social learning.

MicroLearning- Attention span is continuously reducing. Most of the workplace learning happens in one



to two-minute portions. According to Dawn, "People are better able to learn when they have resources that are tailored to their needs and can grab it on the fly: That means moving to bite-sized learning that is easily accessible and digestible in any language, in multiple forms, and on any mobile device."

In these times of the pandemic, the College of Insurance adopted to the situation by deploying all its course on a Learning Management System which ensured all its current and future students access resources

for learning. The portal is accessed on <https://coi.mrooms.net> after registering with the institution through the self-service portal on <https://portal.coi.ac.ke> with mobile money payment options to minimize physical interactions with the students.

College of Insurance, currently delivers asynchronous distance education to more than 2,700 students within the region. The College currently uses Blackboard Open Learning Management System (Open LMS) and Blackboard Collaborate as its main software platform for course delivery. Blackboard Collaborate software was recently acquired to be used as an administrative tool. Given this context, the main motivations for the adopting this mode were:

- The desire to increase student enrollment by fighting fragmentation of student population. This condition appears when sections of the same course are cancelled due to low enrollment at various campus centers. Linking students from various campus centers in a synchronous course would avoid eliminating these sections and satisfy course loads.
- The desire to provide added sections of courses that may not be offered regularly at campus



centers due to unavailability of credentialed faculty for the specific disciplines.

- The desire to increase the quantity of course offerings at campus centers and limit the number of cancellations to improve customer service.
- Increase accessibility of our courses during the COVID-19 pandemic period.

Blackboard Collaborate facilitates most of the activities associated with traditional instruction:

- A presentation window allows delivery of content. This window will be accessible to all course/workshop participants and is used extensively on discussions over course material. Premade PowerPoint presentations will be incorporated in this window, and participants could make annotations to their live display, facilitating the communication.
- Participants could also interact with the instructor and each other

on presentations using their voice and also a chat system. The chat system is used by participants to exchange messages among themselves without disturbing the class in progress and to answer instructor's questions during class.

- Participants are polled at various stages of the presentation to gauge the level of understanding and engagement with the class. The software platform facilitates this activity by having an automated polling mechanism that allows the instructor to present objective questions to participants and gather the answers. Polling questions can include "Is this concept understood?" and "Should we continue to another topic?", but we can also have more sophisticated ones, such as presenting multiple choice questions based on the topic under study and allowing participants to answer with the choices provided by the system.

- Blackboard Collaborate allows

for the recording of its sessions. All sessions will be recorded and made available to all participants after the end of each class/workshop and throughout the length of the course. This feature is used by participants who miss classes and the ones who want refreshers on the topics covered.

- The software platform also allows for group work, which involves separating participants into teams through the use of the breakout room feature. Participants use this feature to work in teams on additional exercises, designed to reinforce concepts explained in that class/workshop session. Break-out rooms are created randomly, so students can interact with different individuals every class meeting. Participants can interact with members of their groups using their voice and another presentation window specific to that group. The instructor can rotate amongst the various breakout rooms, verifying progress and giving advice when necessary.
- Syllabus, assignments, and other course material are delivered synchronously to participants during class sessions, but copies of these documents are also stored in Open LMS (coi.mrooms.net) for students'/participants' reference.

All these activities are performed seamlessly, and instructor and students became more adept at using all these platform features rather rapidly in the course.

Synchronous teaching also deals with the same pedagogical issues present in other learning environments. The instructor employs various policies and strategies common to other teaching modalities:

- ✦ Attendance is required of participants for all Courses. It is well-known that regular participant attendance increases course scores and overall learning. Even though participants could review recordings of Course sessions, attendance is still required.
- ✦ Regarding attendance, this teaching modality also achieves

Participants can interact with members of their groups using their voice and another presentation window specific to that group.

The instructor can rotate amongst the various breakout rooms, verifying progress and giving advice when necessary

The eLearning option provides a good alternative to traditional face-to-face and online offerings considering the limitation in physical contact due to Covid-19 pandemic

what might have been difficult to do in other modalities. The participants can attend the sessions from wherever they are thereby increasing mobility. This is an important and unexpected benefit of this teaching modality, one that could be aptly employed for teaching mobility-challenged individuals such as handicapped persons and participants who are not able to leave their houses.

- ✦ Participants are also engaged by their interaction with the presentation window. At various

times during presentations, participants are queried about the topic at hand and requested to write in the presentation window solutions to problems. More often, participants will complement these solutions with oral comments and chat entries. These are very effective mechanisms to keep participants engaged in the subject matter.

- ✦ The breakout rooms prove to be an invaluable technique for participant understanding and assimilation of concepts. After the presentation of a main topic with exercises for the whole group, similar exercises are provided to teams in separate breakout rooms.
- ✦ Although these presentations are viewable on Course recordings, participants also want to have independent access to them after hours.
- ✦ The instructor will provide access to the PowerPoint presentations before and after the Course.
- ✦ Assessment of the course will be made through daily assignments and quizzes.

The eLearning option provides a good alternative to traditional

face-to-face and online offerings considering the limitation in physical contact due to Covid-19 pandemic. It requires from participants the same time commitment as face-to-face Courses, but gives flexibility to remote participants to connect from wherever they may be.

The eLearning platform assists the institution to carry on synchronous sessions. The environment is stable, and can easily handle sessions of 3 hours or more. Participants need to be trained in their use before the session begins to avoid delays in dealing with course material.

Companies and individuals are therefore encouraged to adopt to the new way of learning despite the challenges that come with it. This mode of learning has been made popular due to restrictions in physical meetings. Even with the easing of the restrictions, a hybrid mode learning will be adopted moving forward. All-in-all, online systems have managed to bridge the gap of training during this time of the pandemic.

As John Dewey states "If we teach today as we taught yesterday, we rob our children of tomorrow."

L'OAA – Redéfinir la formation en assurance en Afrique



- Fixer des normes et mettre en évidence les meilleures pratiques en matière de formation en assurance.
- Analyser et définir les besoins de formation des membres
- Sélection de prestataires et de cours adaptés aux besoins de formation du secteur africain de l'assurance
- Développer de nouveaux programmes de formation pour les membres

Formation en assurance et développement technologique

Par Abiud Ogechi

Diverses technologies révolutionnaires sont sur le point d'entraîner une transformation fondamentale du secteur de l'assurance. Le cloud computing, l'Internet des objets (IoT), les analyses avancées, la télématique, le système de positionnement global (GPS), les téléphones mobiles, les plateformes numériques, les drones, la chaîne de blocs, les contrats intelligents et l'intelligence artificielle (IA) offrent de nouvelles façons de mesurer, de contrôler et de tarifier les risques, de s'engager auprès des clients, de réduire les coûts, d'améliorer l'efficacité et d'étendre l'assurabilité. Ces technologies permettent également la création de nouveaux produits, services et modèles commerciaux d'assurance. Et si les technologies émergentes offrent aux assureurs traditionnels l'occasion de se moderniser et de se réinventer, elles les obligent également à réagir à de nouvelles sources de concurrence, à savoir des sociétés de logiciels de plus en plus bien financées et agiles qui commencent à faire des percées sur le marché en se concentrant sur les demandes non satisfaites des consommateurs, en réduisant les coûts et en offrant de nouveaux services.

La bonne combinaison de



Abiud Ogechi,
Head of ICT, College of Insurance

technologies et de contenus d'apprentissage est importante pour atteindre les objectifs d'apprentissage.

La COVID-19 a entraîné la fermeture d'écoles dans le monde entier. Dans le monde, plus de 1,2 milliard d'enfants ne vont pas à l'école. En conséquence, l'éducation a changé de manière spectaculaire, avec l'essor particulier de l'apprentissage en ligne, où l'enseignement est dispensé à distance et sur des plateformes

numériques.

Selon l'OIT, l'impact de la pandémie de la COVID-19 dans le monde du travail menace sérieusement les conditions de travail et les possibilités d'emploi actuelles et futures ainsi que l'accès à la formation et à l'éducation professionnelles et techniques, mettant en péril les moyens de subsistance et le bien-être de millions de personnes.

Les recherches indiquent que l'apprentissage en ligne permet de mieux retenir les informations et prend moins de temps, ce qui signifie que les changements provoqués par le coronavirus pourraient être durables. La bonne combinaison de technologies et de contenus d'apprentissage est importante pour atteindre les objectifs d'apprentissage.

Pour doter les apprenants de connaissances pertinentes qui les aideront à progresser dans leur carrière, les entreprises doivent répondre aux besoins des apprenants et adopter des stratégies qui se sont avérées avoir un impact important sur la croissance de l'entreprise.

Les stratégies d'apprentissage à fort impact qui peuvent avoir une incidence sur la croissance de l'entreprise sont les suivantes :

Centrée sur l'apprenant - En comprenant clairement les besoins de l'apprenant et les compétences dont il a besoin pour accomplir ses tâches quotidiennes avec succès, les entreprises peuvent intégrer une formation qui répondra clairement à la question de l'apprenant : « qu'est-ce que j'y gagne ».

Apprentissage personnalisé - Lorsque les entreprises proposent un plan d'apprentissage adapté aux besoins de chaque individu et aligné sur son parcours professionnel, les apprenants sont motivés pour



Learners want to know that the organization is providing training to learners not only to meet their business objectives but also to meet their personal goals.

s'impliquer dans le contenu. En s'appuyant sur la technologie et le contenu du système de gestion de l'apprentissage (LMS), les entreprises peuvent proposer des modèles d'apprentissage adaptatifs à leurs employés.

Mobile- L'apprentissage mobile ou mLearning n'est plus une nouveauté. C'est une norme. Selon Dawn Poulos, VP of Marketing chez Xyleme, dans une interview accordée au Brandon Hall Group, « 35 % des gens utilisent leur téléphone portable pour résoudre des problèmes et, en tant qu'industrie, nous sommes encore très loin de pouvoir dispenser un apprentissage efficace sur le mobile. Les utilisateurs veulent une bonne expérience et nous ne la leur offrons pas ». En effet, il est essentiel de disposer d'une plateforme d'apprentissage en ligne qui prenne en charge le mobile pour fournir aux apprenants des informations en déplacement, au moment où ils en ont besoin.

Valeur pour les apprenants

- Tous les efforts déployés par les entreprises en matière de formation et de développement de leurs employés doivent démontrer leur valeur pour l'apprenant afin de maintenir son engagement et son intérêt. Les apprenants veulent savoir que l'organisation leur offre une formation non seulement pour atteindre leurs objectifs commerciaux, mais aussi pour atteindre leurs objectifs personnels.

Pour que les entreprises soient en mesure de déployer ces tactiques percutantes, la technologie joue un rôle énorme dans son exécution.

Rôle de la technologie

Pour répondre aux besoins d'apprentissage des baby-boomers

et des milléniaux, la technologie doit pouvoir prendre en charge plusieurs formats d'apprentissage qui répondent aux objectifs d'apprentissage de l'entreprise tout en suscitant l'intérêt des apprenants. La technologie peut notamment contribuer à rendre l'apprentissage intéressant grâce à :



Lacunes en matière de compétences

- Nous avons dit précédemment que l'apprentissage personnalisé est le plus apprécié par les apprenants. Mais comment les entreprises peuvent-elles adapter le processus d'identification et de diffusion d'un contenu personnalisé à des milliers de leurs employés ? Cela peut se faire à l'aide de plateformes d'apprentissage qui permettent d'analyser les lacunes en matière de compétences. En identifiant les forces et les faiblesses des employés, les employeurs peuvent dispenser une formation qui renforcera les points forts des individus et améliorera leurs faiblesses.

Formats d'apprentissage multiples

- Chaque entreprise a un public d'apprenants très diversifié. Des apprenants qui ont grandi en apprenant dans des livres aux personnes qui apprennent à partir de leurs appareils mobiles et de leurs jeux. Les organisations doivent être en mesure de fournir un contenu qui répond aux besoins d'apprentissage de leur public diversifié, y compris l'apprentissage formel et social.

Micro-apprentissage

- La capacité d'attention diminue continuellement. La plupart des apprentissages sur le lieu de travail se font par tranches d'une à deux minutes. Selon Dawn, « les usagers sont plus aptes à apprendre lorsqu'ils disposent de ressources adaptées à leurs besoins et qu'ils peuvent les saisir à la volée : Cela signifie qu'il

faut passer à un apprentissage par petites touches, facilement accessible et digeste, dans n'importe quelle langue, sous de multiples formes et sur n'importe quel appareil mobile. »

En ces temps de pandémie, le College of Insurance a fait face à la situation en déployant tous ses cours sur un système de gestion de l'apprentissage qui a permis à tous ses étudiants actuels et futurs d'accéder à des ressources d'apprentissage. Le portail est accessible sur <https://coi.mrooms.net> après s'être inscrit auprès de l'institution via le portail libre-service à l'adresse <https://portal.coi.ac.ke> avec des options de paiement par argent mobile afin de



minimiser les interactions physiques avec les étudiants.

Le College of Insurance dispense actuellement un enseignement à distance asynchrone à plus de 2 700 étudiants de la région. Le Collège utilise actuellement Blackboard Open Learning Management System (Open LMS) et Blackboard Collaborate comme principale plateforme logicielle pour l'enseignement des cours. Le logiciel Blackboard Collaborate a été récemment acquis pour être utilisé comme outil administratif. Dans ce contexte, les principales motivations pour l'adoption de ce mode sont les suivantes :

- La volonté d'augmenter le nombre d'étudiants en luttant contre la fragmentation de la population estudiantine. Cette situation apparaît lorsque des sections d'un même cours sont annulées en raison d'un faible taux d'inscription dans différents centres du campus. Mettre ensemble les étudiants des différents centres du campus dans un cours synchrone permettrait

d'éviter la suppression de ces sections et de satisfaire les charges de cours.

- Le désir d'offrir des sections supplémentaires de cours qui ne sont peut-être pas proposées régulièrement dans les centres universitaires en raison de l'indisponibilité d'enseignants qualifiés pour les disciplines spécifiques.
- La volonté d'augmenter la quantité d'offres de cours dans les centres de campus et de limiter le nombre d'annulations pour améliorer le service à la clientèle.
- L'augmentation de l'accessibilité de nos cours pendant la période de pandémie de la COVID-19.

Blackboard Collaborate facilitates most of the activities associated with traditional instruction:

- Une fenêtre de présentation permet de diffuser du contenu. Cette fenêtre sera accessible à tous les participants au cours/atelier et est utilisée de manière intensive lors des discussions sur le matériel de cours. Des présentations

PowerPoint préétablies seront incorporées dans cette fenêtre, et les participants pourront faire des annotations sur leur écran en direct, ce qui facilitera la communication.

- Les participants pouvaient également interagir avec l'instructeur et entre eux sur les présentations en utilisant leur voix et aussi un système de discussion. Le système de discussion est utilisé par les participants pour échanger des messages entre eux sans perturber le cours et pour répondre aux questions de l'instructeur pendant le cours.
- Les participants sont interrogés à différentes étapes de la présentation pour évaluer le niveau de compréhension et d'engagement de la classe. La plateforme logicielle facilite cette activité grâce à un mécanisme de sondage automatisé qui permet à l'instructeur de présenter des questions objectives aux participants et de recueillir les réponses. Les questions de sondage peuvent inclure « Comprenez-vous ce concept ? » et « Devrions-nous passer à un autre sujet ? », mais nous pouvons également en avoir de plus sophistiquées, comme présenter des questions à choix multiples basées sur le sujet étudié et permettre aux participants de répondre avec les choix fournis par le système.
- Blackboard Collaborate permet l'enregistrement de ses sessions. Toutes les sessions seront enregistrées et mises à la disposition de tous les participants après la fin de chaque classe/atelier et pendant toute la durée du cours. Cette fonction est utilisée par les participants qui manquent des cours et par ceux qui veulent se rafraîchir la mémoire sur les sujets abordés.
- La plate-forme logicielle permet également le travail en groupe, ce qui implique de séparer les participants en équipes en utilisant la fonction de salle de réunion. Les participants utilisent cette fonction pour travailler en équipe sur des exercices supplémentaires, conçus pour

Les participants peuvent interagir avec les membres de leur groupe en utilisant leur voix et une autre fenêtre de présentation spécifique à ce groupe. L'instructeur peut se déplacer dans les différentes salles de réunion, vérifier les progrès et donner des conseils si nécessaire

Après la présentation d'un sujet principal avec des exercices pour l'ensemble du groupe, des exercices similaires sont proposés aux équipes dans des salles de réunion distinctes.

renforcer les concepts expliqués dans cette session de cours/atelier. Les salles de réunion sont créées de manière aléatoire, de sorte que les étudiants peuvent interagir avec des personnes différentes à chaque réunion de classe. Les participants peuvent interagir avec les membres de leur groupe en utilisant leur voix et une autre fenêtre de présentation spécifique à ce groupe. L'instructeur peut se déplacer dans les différentes salles de réunion, vérifier les progrès et donner des conseils si nécessaire.

- Le programme, les devoirs et les autres supports de cours sont distribués de manière synchrone aux participants pendant les sessions de cours, mais des copies de ces documents sont également stockées dans Open LMS (coi.mrooms.net) pour la référence des étudiants/participants.

Toutes ces activités sont exécutées de manière transparente, et l'instructeur et les étudiants sont devenus plus habiles à utiliser toutes ces fonctionnalités de la plate-forme assez rapidement dans le cours.

L'enseignement synchrone est également confronté aux mêmes problèmes pédagogiques que les autres environnements d'apprentissage. L'instructeur utilise diverses politiques et stratégies communes à d'autres modalités d'enseignement :

- La présence des participants est requise pour tous les cours. Il est bien connu que la présence régulière des participants augmente les notes des cours

et l'apprentissage en général. Même si les participants peuvent visionner des enregistrements des sessions de cours, leur présence est requise.

- En ce qui concerne l'assiduité, cette modalité d'enseignement permet également de réaliser ce qui aurait pu être difficile à faire dans d'autres modalités. Les participants peuvent assister aux sessions où qu'ils se trouvent, ce qui accroît la mobilité. Il s'agit d'un avantage important et inattendu de cette modalité d'enseignement, qui pourrait être utilisée de manière appropriée pour enseigner aux personnes à mobilité réduite, telles que les personnes handicapées et les participants qui ne sont pas en mesure de quitter leur domicile.
- Les participants sont également engagés par leur interaction avec la fenêtre de présentation. À différents moments des présentations, les participants sont interrogés sur le sujet en cours et invités à écrire dans la fenêtre de présentation des solutions aux problèmes. Le plus souvent, les participants complètent ces solutions par des commentaires oraux et des entrées dans la discussion. Il s'agit de mécanismes très efficaces pour maintenir l'intérêt des participants pour le sujet traité.
- Les salles de réunion s'avèrent être une technique précieuse pour la compréhension et l'assimilation des concepts par les participants. Après la présentation d'un sujet principal avec des exercices pour l'ensemble du groupe, des exercices similaires sont proposés aux équipes dans des salles de réunion distinctes.

- Bien que ces présentations puissent être visionnées sur les enregistrements des cours, les participants souhaitent également y avoir un accès indépendant en dehors des heures de cours.
- L'instructeur donnera accès aux présentations PowerPoint avant et après le cours.
- L'évaluation du cours se fera par le biais de devoirs et de questionnaires quotidiens.

L'option eLearning constitue une bonne alternative aux offres traditionnelles en face à face et en ligne, compte tenu de la limitation des contacts physiques due à la pandémie de la Covid-19. Elle exige des participants le même engagement en termes de temps que les cours en face à face, mais offre aux participants éloignés la possibilité de se connecter où qu'ils se trouvent.

La plateforme eLearning permet à l'institution de réaliser des sessions synchrones. L'environnement est stable, et peut facilement supporter des sessions de 3 heures ou plus. Les participants doivent être formés à leur utilisation avant le début de la session afin d'éviter tout retard dans le traitement du matériel de cours.

Les entreprises et les individus sont donc encouragés à adopter cette nouvelle façon d'apprendre, malgré les défis qui l'accompagnent. Ce mode d'apprentissage a été rendu populaire en raison des restrictions des réunions physiques. Même avec l'assouplissement des restrictions, un

L'option eLearning constitue une bonne alternative aux offres traditionnelles en face à face et en ligne, compte tenu de la limitation des contacts physiques due à la pandémie de la Covid-19.

mode d'apprentissage hybride sera adopté à l'avenir. Dans l'ensemble, les systèmes en ligne ont réussi à combler le manque de formation pendant cette période de pandémie.

Comme le dit John Dewey : « Si nous enseignons aujourd'hui comme nous avons enseigné hier, nous privons nos enfants de demain. »

Kenya hosts the 4th Sustainable Insurance Market Event

The 4th PSI Africa Market Event was held on 22nd April 2021 in Nairobi, Kenya. The event was hosted by ICEA LION in partnership with FSD Africa and African Risk Capacity. This annual event was part of the Principles for Sustainable Insurance (PSI) activities under the UN Environment Programme Finance Initiative (UNEP FI).

The one-day event, held via virtual webinar, brought together hundreds of delegates from across Africa to discuss key insurance sustainability challenges and opportunities for the Continent including, how to close the insurance protection gap, the resilience and sustainability of cities as well as food and agriculture systems. The event also addressed the prevailing pandemic situation and its impact to insurance business.

The event was held against the backdrop of a realization that, while progress is being made in many areas, more needs to be done to achieve the Sustainable Development Goals (SDGs). The SDGs cut across all sectors with an overarching aim for all individuals, businesses and governments to take action to create a better world.

The Kenyan insurance industry has an opportunity to scale up the sustainability action and impact through implementing the Principles of Sustainable Insurance (PSI) in their business processes. The Association of Kenya Insurers (AKI) was at the forefront of the event through adding its voice to the discussions and galvanizing its member insurance companies to take part in the event and become signatories to the Principles. It is the Association's belief that through sustainable insurance practices, the industry will be in a better position to develop innovative solutions, reduce risks, improve business performance and contribute to environmental, social and economic sustainability.

The Nairobi Declaration

At the 4th PSI Market Event, the implementation of these sustainable principles came closer home through the signing of the Nairobi Declaration where the industry, led by the Association, committed to take the following actions:

1. Risk management

- Advance the assessment, management and disclosure of climate change-related risks and opportunities, building on the PSI's project to pilot the recommendations of the Financial Stability Board's Task Force on Climate-related Financial Disclosures (TCFD)
- Advance the assessment, management and disclosure of environmental, social and governance (ESG) risks and opportunities across all lines of business (non-life, life & health, pensions), building on the PSI's ESG guide for non-life insurance business and other PSI guidance on specific sustainability issues (e.g. illegal, unreported and unregulated fishing; plastic pollution, tobacco risks, UNESCO World Heritage Sites)

2. Insurance

- Support the Insurance Sustainable Development Goals (Insurance SDGs) being developed by the PSI to harness insurance products and solutions to help achieve the SDGs
- Close the insurance protection gap by actively developing and promoting inclusive and innovative insurance solutions (including through insurtech and nature-based solutions) for households, businesses and governments in order to build resilient cities and communities as well as sustainable food and agriculture systems, among others
- Support the transition to a resilient, net-zero emissions economy, building on the work of the PSI to establish a Net-Zero Insurance Alliance

3. Investment

- Support the transition to a resilient, net-zero emissions economy, building on the work of the UN-convened Net-Zero Asset Owner Alliance

4. Policy, regulatory and industry engagement

- Engage with policymakers, regulators and industry associations on key sustainability issues for the African insurance industry, including through the work of the Sustainable Insurance Forum (SIF), International Association of Insurance Supervisors (IAIS), and Vulnerable Twenty Group of Ministers of Finance (V20)

5. Sustainable insurance thinking and practices

- Promote the adoption and implementation of the four Principles for Sustainable Insurance across African insurance markets
- Enhance the knowledge and capacity of the African insurance industry on sustainable insurance
- Shape the sustainable insurance agenda in Africa and strengthen the global effort of insuring for sustainable development

We urge all insurers to commit to this important initiative for better, sustainable businesses.

Culled from <https://www.unepfi.org/psi/> for more information.

LAW UNION & ROCK INSURANCE NOW **TANGERINE GENERAL INSURANCE LIMITED**

by **Edet Udoh**



Eric Idiahi,
*Chairman, Board of Directors,
Tangerine General Insurance*

Following earlier acquisition of the 100 percent shares of Law Union & Rock Insurance by Verod Capital Management Limited through the Verod Capital Growth Fund III, Law Union and Rock Insurance Limited has announced a name change to Tangerine General Insurance Limited.

Commenting on this change, the Chairman of the Board of Directors of Tangerine General Insurance Limited (formerly Law Union & Rock Insurance Limited), Eric Idiahi, said "We are excited by the continued progress in our journey towards building a sound, robust and unique financial services group. We eagerly anticipate the formal launch of the Tangerine brand in the near term and are working to realize our vision for all our stakeholders."

Meanwhile, the Managing Director and Chief Executive Officer of the company, Ademayowa Adeduro had recently hinted that the foremost underwriting firm has successfully completed the acquisition deal and was set to launch out with the new corporate identity.

Adeduro said: "The crucial phase of our recapitalisation exercise was crossed on February 27, 2020, with the signing of Transaction Implementation Agreement between Verod Capital Management Limited and the majority shareholders of Law Union & Rock Insurance."

He explained that the TIA gave legal backing to Verod Capital to buy 100 per cent stake in LUR, recapitalise the company to a minimum N10billion and also delist its share from the Nigerian Stock Exchange through Scheme of Arrangement.

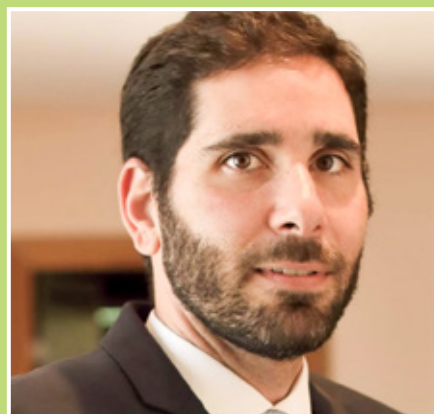
With the move, Tangerine General joins other associated companies under the Tangerine Financial Africa ("Tangerine") brand of companies.

Law Union and Rock has a long and rich operating history in Nigeria, and as a result, the brand has achieved a reverent position, particularly within the insurance sector, where it has come to stand for stability and resilience. Tangerine General is therefore proud to be the beneficiary of such a legacy and intends to continue to honor and build upon this great heritage. The rebrand echoes the very real change occurring within Tangerine General, beginning with the increase of paid-up capital to N10B, in line with the position of the National Insurance Commission regarding the need for improved capitalization and capacity across the Nigerian Insurance Industry.

New DG **SAHAM Maroc**

Le Conseil d'Administration de SAHAM Assurance Maroc s'est réuni le 1er juillet 2021, sous la Présidence de Monsieur Said Alj. Le Conseil a pris acte de la démission de Monsieur Christophe BUSO de ses fonctions de Directeur Général pour des raisons de santé et a rendu hommage à son action en tant que Directeur Général de la Compagnie.

Le Conseil a également décidé de nommer Monsieur Yahia Chraïbi au poste de Directeur Général.



Monsieur Yahia CHRAIBI,
Directeur Général

Agé de 40 ans, Monsieur Yahia CHRAIBI est diplômé de l'ESCP Business School. Il a démarré sa carrière en 2006 chez Roland Berger à Paris, avant de rejoindre AUDA, Filiale de CDG Développement, puis EXTON Consulting Maroc. En 2011, il intègre SAHAM Assistance et en devient Directeur Général en 2015. Monsieur Yahia CHRAIBI occupait, depuis 2020, le poste de Directeur Business Solutions chez Sanlam Pan Africa Maroc.

Par ailleurs, le Conseil a pris acte également de la démission de Madame Kawtar Johrati de ses fonctions de Directeur Général Délégué de SAHAM Assurance Maroc pour se concentrer sur ses fonctions de Directeur Général de SAHAM Asset Management, qu'elle occupe depuis 2010, tout en reconnaissant la qualité du travail qu'elle effectue au sein de la compagnie.

NIGERIA'S VICE PRESIDENT PROF. OSINBAJO GRANTS AUDIENCE TO REGISTERED INSURANCE BROKERS

By Edet Udoh

The Vice President, Professor Yemi Osinbajo has advised Nigerians to engage services of Registered Insurance Brokers, in order to effectively protect their assets, irrespective of their economic status and position.

He gave this advice when a delegation of The Nigerian Council of Registered Insurance Brokers (NCRIB) led by its President, Mrs. Bola Onigbogi paid him a courtesy visit in Abuja.

He noted that "it is Important that our assets are insured since insurance is the best way to save money, rather than thinking we could save money by not insuring"

The Vice President specifically highlighted the roles of Insurance Brokers in the insurance value chain and economy, stressing that professionals such as Brokers have crucial roles to play in the ongoing revitalization of the nation's economy.

He promised the support of the present administration to the Council, in all areas where it seeks to accelerate insurance awareness and growth of the profession in the country.

Speaking earlier, the President of the Council, Mrs Onigbogi applauded the Federal Government for releasing the sum of N9.2 billion for group life for Federal Government employees.

She appealed to the Vice President for support in urging the Ministries, Departments and Agencies (MDAs) to maximize benefits of insurance by



NCRIB President, Dr. (Mrs.) Bola Onigbogi led the NCRIB delegation on a courtesy visit to the Vice President, Prof Yemi Osinbajo in Abuja.

budgeting yearly for their assets as a prudential financial strategy.

Onigbogi disclosed that significant progress was already being made in the passage of the insurance Consolidated Bill at the National Assembly and expressed delight at the robust opportunity given to the Council for its input into the proposed law.

The AIO – *A new impetus to Events and Networking*



- ▶ Providing its acknowledged networking platforms to its members, such as the General Assembly and the Reinsurance Forum.
- ▶ Strengthening our focus through key industry topics
- ▶ Continue offering high-quality networking events
- ▶ Strengthening the relevance of the events as platforms to inform on market trends

Mamadou Koné élu nouveau Président de l'ASACI



Mamadou Koné,
Nouveau président de l'Association des Sociétés d'Assurance de Côte d'Ivoire (ASACI)

Le Directeur Général des compagnies Allianz CI Assurances Vie et Allianz CI assurances TIARD, Mamadou Koné est le nouveau président de l'Association des Sociétés d'Assurance de Côte d'Ivoire (ASACI). Il a été élu à l'issue de l'assemblée générale électorale qui s'est tenue au siège de l'organisation à Cocody le 29 avril 2021.

Candidat unique, il a été élu avec son Bureau exécutif, pour trois ans, par acclamation, en remplacement de Bakayoko Saliou, dont le mandat a pris fin.

Remerciant les membres de cette association pour lui avoir fait confiance, il a souhaité que ces derniers l'accompagnent pendant son mandat et promis à travailler à la transformation de l'industrie des assurances pour la rendre plus protectrice des clients. M. Koné a invité les membres de l'association à une synergie d'actions : « Nous devons nous mettre au diapason des enjeux en termes d'attente de nos clients. Chaque société a initié des actions dans ce sens mais cela ne peut toucher l'ivoirien lambda, si à l'échelle du marché ou de la faïtière, nous n'avons pas la complémentarité nécessaire pour permettre une grande synergie entre les différentes actions. Nous allons travailler à cette nécessaire complémentarité. »

Présent à l'ouverture des travaux, le Directeur

des assurances, Traoré Issouf a réaffirmé la disponibilité de la tutelle à accompagner le nouveau bureau pour l'achèvement des chantiers identifiés notamment l'accélération de la cadence de règlement des sinistres.

Au cours de cette assemblée générale, le bureau exécutif sortant a procédé à la présentation du rapport d'activités 2020 d'où il ressort que le contexte général (politique, économique, social) particulièrement marqué par la pandémie à coronavirus n'a pas été à l'avantage des affaires.

Malgré ce fait, le Bureau sortant a également terminé son exercice avec un excédent de plus de 100 millions.

Avec une croissance modérée de 4,1% du chiffre d'affaire, l'assurance a été relativement impactée même si la branche Vie s'en sort mieux avec une croissance de 8,9%, proche de celle de 2019.

Sercom

L'OAA – Un nouvel élan aux événements et au réseautage



- Fournir ses plateformes de réseautage reconnues à ses membres, telles que l'Assemblée générale et le Forum de la réassurance.
- Renforcer notre concentration sur des sujets clés du secteur
- Continuer à proposer des événements de réseautage de haute facture
- Renforcer la pertinence des événements en tant que plateformes d'information sur les tendances du marché

Avantages liés à l'adhésion

- **PARTICIPATION**

Les membres de l'OAA font partie d'une organisation internationale du commerce en pleine expansion ayant la réputation d'être dynamique, d'avoir de la vision et de l'engagement.

- **ORGANES DE L'OAA :**

L'OAA a établi le Pool Aviation Africain et le Pool Africain des Risques Pétroliers et Energétiques dans l'optique de créer des capacités et d'encourager la croissance de ces branches d'activités. Les autres organes de l'OAA sont le Comité sur l'assurance-vie, le Groupe de Travail sur la Micro-assurance, l'Association des Courtiers Africains d'Assurance, l'Association Africaine des Autorités de Contrôle des Assurances et l'Association des Educateurs et des Formateurs Africains, Le Centre Africain des Risques Catastrophiques.

- **RESEAUTAGE :**

Les événements organisés par l'OAA constituent des occasions parfaites pour les leaders du secteur de l'assurance de rencontrer leurs homologues et de promouvoir des relations professionnelles fructueuses. La Conférence Annuelle de l'OAA réunit plus de 800 participants provenant de tous les continents. Les membres adhérents bénéficient également des excellentes relations que l'OAA entretient avec les organisations internationales.

- **RENFORCEMENT DES CAPACITES :**

Des séminaires et des programmes de formation sur différents sujets sont organisés en partenariat avec des organisations internationales comme la Banque Mondiale, l'Organisation Internationale du Travail (Programme Impact Insurance) et l'Initiative pour l'Accès à l'Assurance (A2ii).

- **REUNIONS ET EVENEMENTS :**

Tout au long de l'année, les réunions et les programmes de l'OAA réunissent des leaders du secteur de l'assurance, des autorités de contrôle, des fournisseurs de technologies, des universitaires et d'autres experts pour discuter des changements et des défis de notre industrie. Les événements organisés par l'OAA comprennent la Conférence Annuelle et l'Assemblée Générale, le Forum de la Réassurance Africaine et le Séminaire sur l'Assurance-Vie.

- **PUBLICATIONS :**

Grâce à des publications régulières et la diffusion des documents tels que le Bulletin des Assurances Africaines, la Revue Annuelle, un site Internet bien fourni et mis à jour régulièrement, etc., l'OAA fournit à ses membres des informations importantes sur le secteur de l'assurance en Afrique.

- **PRIX DE L'OAA :**

Les prix annuels suivants ont été institués par l'OAA:

- Le Prix de l'OAA du Livre Africain de l'Assurance, dans le but de stimuler les recherches savantes entre ses membres
- Le Prix du Mérite de l'OAA, accordé aussi bien à des particuliers qu'à des sociétés, pour promouvoir l'excellence.

ORGANISATION DES ASSURANCES AFRICAINES...

- ▶ Promotion de la pénétration de l'assurance en Afrique.
- ▶ Engagement à élargir les flux de revenus des membres
- ▶ Le défenseur des besoins du secteur Africain de l'assurance.
- ▶ Le Centre de compétences du secteur Africain de l'assurance.





African Insurance Organisation

Organisation des Assurances Africaines