



AFRICAN INSURANCE **BULLETIN** DES ASSURANCES AFRICAINES

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

May N°

011

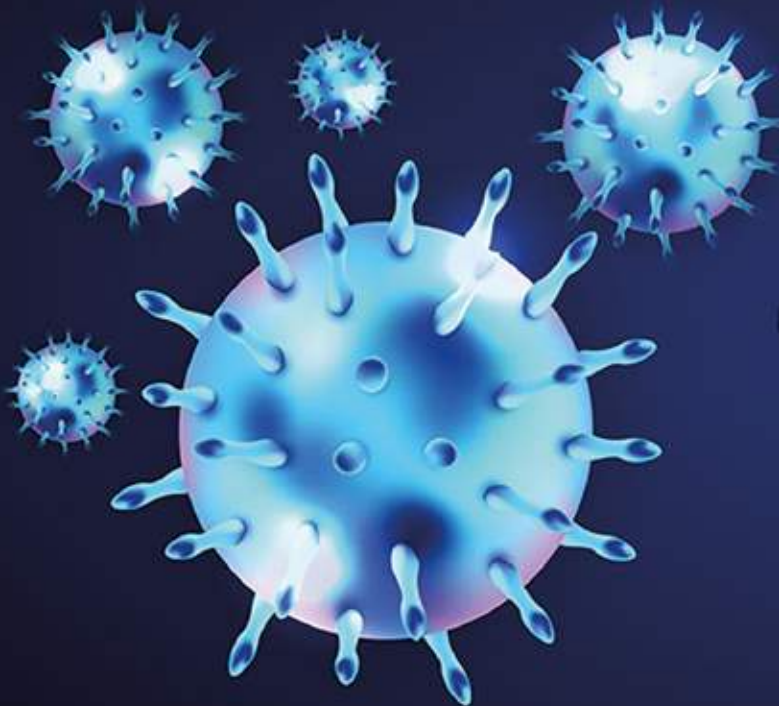
2020

Mai N°

011

**Impact & Opportunities of Covid-19 on the
Insurance Sector: **Winning the War****

**Impact et opportunités de la Covid 19 sur
le secteur de l'assurance: **Gagner la guerre****



CORONAVIRUS COVID-19

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.



SECRETARY GENERAL
Jean Baptiste Ntukamazina

EDITORIAL TEAM

Members

Adepegba Adegboyega
Tala Ndze
Steve Oluoch
Jean Baptiste Ntukamazina

Head – Communication &
General Affairs
Moki Charles Linonge

SECRETAIRE GENERAL
Jean Baptiste Ntukamazina

EQUIPE DE REDACTION

Membres

Adepegba Adegboyega
Tala Ndze
Steve Oluoch
Jean Baptiste Ntukamazina

Head – Communication &
General Affairs
Moki Charles Linonge

Delphine Traore
PRESIDENT AIO/ PRESIDENTE OAA



Content

4 Editorial

6 View Point

- [New strategic plan of the AIO](#)
- [The Cameroon insurance market welcomes the new SG of AIO](#)
- [The SG of the AIO, Jean Baptiste Ntukamazina talks on his vision, mission, new strategy etc](#)
- [46th AIO Conference highlights](#)
- [Profile - Hajjat Aphwa Kawaase Sebyala, first female winner of the African Insurance Hall of Fame](#)

26 Country Profile - Gabon

37 Cover Story - COVID-19, impact on the insurance industry

50 Special Features :

1 - Consolidating African Insurance Growth:

- [Addressing Policy and Regulatory Challenges](#)
- [The Importance Of An Effective Enterprise Risk Management System.](#)

2 - Redesigning Community-Based Health Insurance in Africa

3 - A look at Travel Insurance in Africa: Opportunities and Challenges

71 Innovation - Innovation in the Agriculture and Climate Risk Space

79 Corporate Management :

- Insurance and Trust – The need for strong, international standards

83 Training :

- [The Insurance Training College of Uganda and The College of Insurance and Financial Management Nigeria to collaborate](#)

84 News and Events :

- [2019 African Reinsurance Forum](#)
- [44rd AGM of FANAF](#)
- [Profile of the new President of FANAF](#)

88 News from the markets :

Sommaire

5 Editorial

16 Point de Vue :

- [Le nouveau Plan Stratégique de l'OAA](#)
- [Le marché de l'assurance du Cameroun accueille le nouveau SG de l'OAA](#)
- [Le SG de l'OAA, Jean Baptiste Ntukamazina parle de sa vision, de sa mission, de la nouvelle stratégie, etc.](#)

33 Profile du pays - Le Gabon

43 Point focal COVID-19, impact sur l'industrie de l'assurance

61 Gros plan -

1 - Consolider la croissance de l'assurance en Afrique :

- [Relever les défis politiques et réglementaires](#)
- [L'importance d'un système efficace de gestion des risques d'entreprise](#)

2 - Repenser l'assurance maladie à base communautaire en Afrique

3 - L'assurance voyage en Afrique - Opportunités et défis

75 Innovation

- Innovations dans le domaine de l'assurance des risques agricoles et climatiques

81 Gestion - Assurance et confiance : Le besoin de normes internationales fortes

83 Formation

- Le Insurance Training College d'Ouganda et le College of Insurance and Financial Management du Nigeria entrent en collaboration

86 Actualités et événements

- [24ème Forum de la Réassurance Africaine](#)
- [44ème Assemblée Générale de la FANAF](#)
- [Portrait du nouveau Président de la FANAF](#)

93 Echos des marchés

EDITORIAL

2020 has been an extraordinary year. Hardly has humanity been so threatened by a common enemy as was the case with the COVID-19 pandemic. 2020 has been a year of one threat, many consequences (human, economic, social etc). For the first time in history, the AIO experienced a blank year in its events...the Conference, reinsurance Forum and Life Seminar were all cancelled due to the pandemic.

The insurance industry has had its share of the pandemic with decreased demand, request for premium refunds, decline in investment income, mortality increase, hardening of reinsurance rates, excess of loss rates and contracts, exposure to cyber risk and malpractices, and much more.

The pandemic struck hard just at a time when the African Insurance Organisation was mapping out the most plausible strategies for the implementation of its new strategic plan adopted at its 46th General Assembly in Johannesburg, South Africa, to better address the expectations of its members.

By this plan, members of the AIO gave the Organisation 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.

This 11th edition of our Journal could not spotlight any better subject than this global pandemic which has been a real litmus resilience test for the African insurance industry with a look at the downturns as well as the opportunities that emerged from its outbreak and its impact on insurance intermediaries.

The pandemic brought to the limelight, the very crucial aspect of digitization in the insurance business. The year 2020 witnessed a surge in the number of webinars, zoom sessions and other electronic platform meetings which clearly showed that the insurance business could be done otherwise, thus, inviting insurance professionals to think otherwise as well.

Health and travel insurance have taken a serious blow from the COVID-19 and so in two separate special features, this edition of the journal casts a look at these two important sectors.

Despite the odds, Africa still presents enviable growth potentials which need to be consolidated. The AIO Journal therefore looks at the role of risk management as well as policy and regulatory challenges in the consolidation of Africa's insurance growth opportunities.

The AIO's new strategic plan warrants us to contribute to insurance penetration and expand income streams. Microinsurance solutions have an excellent potential to increase insurance penetration in Africa by meeting the protection needs of the middle-to-low income population. In our innovation column, we look at innovation in the agriculture and climate risk space.

We bring you a journal, prepared in arduous circumstances but with a very rich content. As we meander through the difficult times keeping heads high above the trouble waters, we pray you savour the content with pleasure.

In respecting the anti-COVID-19 barrier measures, we shall all stay safe and survive.

consolidation des opportunités de croissance de l'assurance en Afrique.

Le nouveau Plan Stratégique de l'OAA recommande de contribuer à une plus grande pénétration des services d'assurance en Afrique, tout en assurant une meilleure rentabilité par l'augmentation des flux de revenus. Les solutions de micro-assurance revêtent un excellent potentiel garantissant une plus grande pénétration et une meilleure expansion des services d'assurance en Afrique, car permettant d'assurer les besoins de couverture des couches à revenus faibles et intermédiaires. Dans notre rubrique « Innovation », nous vous invitons à explorer les innovations dans le secteur de la gestion des risques agricoles et climatiques.

Voici donc pour vous, un numéro qui, bien qu'ayant été ficelé par des temps difficiles, vous sera agréable à la lecture, de par son riche contenu. Alors que nous nous efforçons de garder le cap dans ces eaux troubles, nous vous invitons à vous régaler dans ce voyage à travers son contenu.

Respectons les mesures barrières contre la Covid : c'est un gage de sécurité et de survie pour tous !

L'année 2020 a été une année pas comme les autres ! En effet, jamais l'humanité toute entière n'aura été aussi ébranlée par un ennemi commun comme elle l'a été face à la pandémie du coronavirus. Cette année 2020 rentrera dans l'histoire comme l'année où l'humanité a dû faire face à une menace unique aux conséquences multiples, aussi bien sur le plan humain, économique que social, pour ne citer que ceux-là. Pour la toute première fois dans l'histoire, l'Organisation des Assurances Africaines (OAA) a eu une année blanche pour ce qui est de ses événements, car n'ayant organisé aucun événement statutaire. En l'occurrence, la Conférence annuelle, le Forum de la Réassurance Africaine et le Séminaire annuel sur l'Assurance-vie ont tous été annulés en raison de la Covid-19.

Le secteur de l'assurance a connu son lot de difficultés du fait de cette crise sanitaire mondiale, se traduisant par : un effritement de la demande ; des réclamations de remboursement des primes d'assurance ; une dégringolade des revenus de placements ; une envolée des taux de mortalité ; le durcissement tarifaire de la réassurance, sans être exhaustif.

La pandémie a frappé fort au moment même où l'Organisation des Assurances Africaines s'attelaient à élaborer les stratégies de mise en œuvre de son Plan Stratégique, adopté lors de sa 46ème Assemblée Générale tenue à Johannesburg en Afrique du Sud, en vue de mieux répondre aux attentes de ses Membres.

L'OAA a, à la faveur dudit Plan, donné mandat aux membres de l'Organisation de servir non seulement de Centre de

compétences mais aussi de soutenir le plaidoyer en faveur des besoins du secteur de l'assurance en Afrique tout en contribuant à l'amélioration de la pénétration des services d'assurance et au relèvement des flux de revenus.

Dans ce 11^è numéro de notre Journal, faire un gros plan sur cette pandémie mondiale qui a mis à rude épreuve la capacité de résilience du secteur de l'assurance en Afrique, avec en toile de fond les difficultés inhérentes ainsi que les opportunités nées de sa survenue, sans oublier son impact sur les intermédiaires d'assurance, ne pouvait pas être plus opportun !

La pandémie a mis sous les feux des projecteurs, la question essentielle de la digitalisation des services d'assurance. En 2020, l'on a enregistré une montée en flèche du nombre de webinaires, de réunions sur Zoom ou sur d'autres plateformes en ligne, indiquant clairement que l'assurance peut et devrait se faire autrement. Il s'agit là, d'une invite à l'endroit des professionnels de l'assurance à penser autrement.

L'assurance-santé et l'assurance-vie ont subi de plein fouet les affres du coronavirus. Dans ce numéro, nous vous présentons en gros plan, ces deux domaines de l'assurance dans le cadre de deux dossiers spéciaux.

Nonobstant les défis, l'Afrique présente néanmoins des potentiels de croissance qui sont non seulement enviables, mais méritent d'être consolidés. Il s'agit donc, dans ce numéro du Journal de l'OAA, de faire un focus sur le rôle de la gestion des risques ainsi que des défis politiques et réglementaires dans l'optique de la

Jean Baptiste Ntukamazina
Secretary General

Jean Baptiste Ntukamazina
Secrétaire Général



AIO's new strategic plan fully aligned with its members' needs

The African Insurance Organisation (AIO) was initially established to help develop a healthy insurance industry and insurance co-operation in Africa. However, today's world is quite different. For this reason, the AIO conducted a comprehensive study to better understand and align to the expectations of its members. This resulted in a new strategic plan that the AIO's Executive Committee signed off in June 2019.

The study demonstrated that AIO member and non-member uniformly see the AIO as the natural body to represent the African insurance sector. As such we have the clear mandate from our members to become a centre of competence and an advocate for the needs of the African insurance industry. More explicitly, our members defined the following six strategic initiatives to be implemented over the next five years:

Advocacy



The AIO should advance the policy interests of the African insurance industry. The main goals are:

- AIO is to become the one-stop-shop for policymakers, governments and other stakeholders to learn about the benefits of insurance in Africa
- AIO will define a roadmap to advance the positions of its members
- AIO will advocate the common member's positions

Research



The AIO will contribute to decision making and industry recognition by providing thought-leadership and market insights. The main goals are:

- AIO will provide develop a data repository about Africa's insurance markets
- AIO will analyse the data, recognise trends and convert these into key topics/ thought-leadership contributions
- AIO will leverage topics and thought-leadership for agenda-setting in advocacy

Training



The AIO will continue to set standards and highlight best practices by providing insurance education. The main goals are:

- AIO is to analyse and define the training needs of its members
- AIO to select providers and courses that are relevant to training needs of the African insurance industry
- If needed, the AIO will not just define standards but also develop new training courses for its members

Events



The AIO will continue to provide its acknowledged networking platforms to its members, such as the General Assembly and the Reinsurance Forum. At the same time, we will strengthen our focus on the plenary sessions where key industry topics will be discussed:

- AIO will continue offering high-quality networking events
- AIO aims to strengthen the relevance of the events as platforms to inform on market trends
- AIO will leverage the events to also inform and report to members on its progress against its goals

Reputation building



The AIO wishes to strengthen the positive perception of the industry as a facilitator of economic and societal progress:

➔ Although we believe awareness building for the benefits of insurance is a task best served by national institutions, we will provide support by developing an online repository of articles & publications that members may use for their purposes

Capacity building



The AIO intends to facilitate solutions that address the needs of the underinsured segments of societies and to assure a higher insurance penetration:

➔ AIO will evaluate its existing pools and discuss the need for new solutions with its members

➔ AIO may test the viability of new insurance solutions through 'lighthouse' projects (e.g. in agricultural microinsurance)

The cameroon insurance market welcomes the new Secretary General of the African Insurance Organisation, MR. JEAN BAPTISTE NTUKAMAZINA

By Charles MOKI

The introduction of the new Secretary General of the African Insurance Organisation has taken place in a brief cocktail ceremony in Douala, Cameroon's economic capital where the AIO Secretariat is located

In attendance was the Director of Insurance in Cameroon's Ministry of Finance, Mr. Ezo'o Engolo Blaise, the President of the Association of Insurance Companies of Cameroon, ASAC, Mr. Theophile Mouloung as well as a constellation of top insurance Executives and other partners and stakeholders of the market.

Cameroon's National Director of Insurance, promised the new AIO Secretary General, the full support of all insurance actors in the host market to enable him succeed in his mission. He paid homage to the outgoing Secretary General, Ms. Prisca Soares, for her tactful management at the helm of the AIO and for bringing the organisation to the limelight as a major Pan African institution.

"while promising you the total support of the Cameroon insurance market and institutions, I will encourage you to



forge ahead with the noble missions of the African Insurance Organisation and maintain it as a veritable instrument of inter African cooperation" Mr. Engolo concluded.

Speaking earlier, the outgoing Secretary General and AIO Consultant, Ms. Prisca Soares said "during my stay here in Cameroon, I received a

lot of support from the local market, especially the Association of Insurance Companies, ASAC. Most of you here have been veritable friends of the AIO and I pray that you lend even more support to Mr. Ntukamazina to take the organisation to even greater heights”

The guest of honour, Mr. Ntukamazina hailed the hospitality of the Cameroon insurance market whose actors have not relented in their support to him since he took over officer on the 1st September, 2019. He equally praised Ms. Soares for her indefatigable work done at the head of the AIO for twelve years.

Mr. Ntukamazina used the occasion to brief Cameroon’s insurance actors on the New Strategic Plan of the AIO which will henceforth take the organisation closer to members and add value to their activities.

“The aim of this new strategic plan is to make the AIO contribute to increase Africa’s insurance penetration, advocate for its members, become a centre of competence for the African insurance industry and double its share of members among African insurers” he said. He elaborated on the six major pillars of the AIO’s new strategic plan notably advocacy, research, training, awareness/reputation, market building and networking/events.

Mr. Jean Baptiste Ntukamazina was appointed recently by the AIO’s General Assembly during the 46th Conference and Annual General Assembly of



the Organisation which took place in Johannesburg, South Africa from the 9th to 13th June, 2019.

Mr. Ntukamazina has previously served as President of the African Insurance Organisation in 2014-2015, as well as an Executive Committee member between 2012 and 2015. He is a seasoned professional in the insurance and financial services industry with over two decades experience in top management positions.

INTERVIEW

The Secretary General of the AIO, Mr. Jean Baptiste NTUKAMAZINA

– outlines his vision and looks at the level of implementation of the organisation’s new strategic plan

Jean Baptiste Ntukamazina took up duties as Secretary General of the African Insurance Organisation in September, 2019. Prior to his appointment, he served as President of the AIO in 2014-2015, as well as an Executive Committee member between 2012 and 2015.

He is a seasoned professional in the insurance and financial services industry with over two decades experience in top management positions.

He served as Financial Security Advisor for OPTIMA Insurance Services Inc., Canada, Chief Executive Officer of Batco Invest Co. Ltd, Rwanda, Chief

Executive Officer of Prime Insurance Company Ltd, Chief Executive Officer of COGEAR Insurance Company Ltd. Rwanda, Secretary General, IT Manager and later General Manager of BICOR S.A, Burundi. He is a past president of the Association of Insurance Companies of Rwanda.

Mr. Jean Baptiste Ntukamazina holds a Master of

Science in Business Administration (MBA) with specialization in Project Management, Master of Science (Engineer) in Computer Engineering and is a Certified Life Insurance Professional.

In the following interview with the African Insurance Bulletin, the Secretary General addresses a number of issues related to the new vision of the AIO as well as the impact of the COVID-19 pandemic on the activities of the Organisation. Excerpts:

How did you feel when you were appointed to head the AIO as Secretary General?

It was a feeling of joy and challenge. I was happy to have been selected amongst the many. The thought of leading the largest Pan African insurance Organisation remains very challenging, especially with a mission to give it a new orientation.

What is your vision for the African Insurance Organisation?

My vision for the African Insurance Organisation is enshrined in that of the members and the Executive Committee. I have a roadmap given to me by the Executive Committee, to make the AIO a one-stop-shop for insurance in Africa, the voice of insurance in Africa and my utmost desire is to bring this to fruition and give the organisation added value to its members.

The international community was thrown into a major pandemic just when you were about to firmly implant your feet in the AIO. Can you assess the impact of the COVID-19 pandemic on the activities of the African Insurance Organisation.

The impact of the COVID-19 pandemic has been very devastating to all sectors of life, the insurance

industry inclusive. Insurance companies have taken a hard hit of the pandemic and we could not be spared. As an Organisation, we are sustained by dues from members and when such a pandemic fragilizes them, we must suffer the effect. Secondly, the African Insurance Organisation organizes three statutory events each year: the Annual Conference, the Reinsurance Forum and the Life Seminar. We have other side events and technical meetings which hold during these three major gatherings. None of these events could hold this year because of the pandemic. The Local Organising Committee of the 47th Conference which was scheduled to hold in Lagos, Nigeria had already advanced with preparations. Unfortunately, due to the COVID-19, we were obliged to cancel all meetings.

One of your primary missions as Secretary General has been the implementation of the new strategic plan of the AIO. At what level are you with this?

"The impact of the COVID-19 pandemic has been very devastating to all sectors of life, the insurance industry inclusive. Insurance companies have taken a hard hit of the pandemic and we could not be spared."

The new strategic plan of the AIO is the result of a comprehensive study conducted to better understand and align to the expectations of its members to the exigencies of a contemporary world with new realities.

The study demonstrated that AIO members and non-members uniformly see the AIO as the natural body to represent the African insurance sector. As such we have the clear mandate from our members to become a centre of competence and an advocate for the needs of the African insurance industry. From this study, six strategic initiatives emerged notably advocacy, research, training, events planning, capacity building and reputation building. You will agree with me that the task is huge but not impossible. Immediately I took over, the first mission was to sell this new vision to members and all other stakeholders. The first year has been devoted mainly to the concept phase and alliance building with national, regional insurance associations and regulatory bodies. Before the Covid-19 pandemic outbreak, I carried out a market outreach, enhanced the visibility of the Organisation, increased



interactions and discussions with insurance educators and trainers, increased the rapprochement with insurance supervisory authorities, set up a better strategy for the management of AIO events, enhanced research activity together with a consultancy firm. The AIO engaged in fruitful talks with some insurance training institutions to examine salient issues such as - Training and Certification, Research and Consultancy in a bid to materialise the need for a common insurance training institutions strategy. The goal is to increase capacity building and fill skills gap among our members. We want to achieve the objective of a harmonized educational curriculum on the continental level especially by establishing AIO certified programs.

We keep in mind that AIO doesn't have constraining authority but rather we shall recommend and advise our members based on research and findings, success stories and best practices.

The bottom line is to contribute to insurance penetration and expand income streams for our members.

Shortly after you took up duties, you embarked on a market tour to Senegal, FANAF headquarters, CIMA and the Gabonese market, the Rwanda and Cameroon insurance markets among others. What was the outcome of this exercise?

"The new strategic plan of the AIO is the result of a comprehensive study conducted to better understand and align to the expectations of its members to the exigencies of a contemporary world with new realities."

Market outreach has been a very important aspect of the new strategy. The aim is to maintain a permanent contact between the Secretariat and members. Within the first four months in office, we visited the FANAF headoffice, the Senegalese insurance market, the Rwanda market, Cameroon insurance market. Added to these, we visited insurance players of Gabon and discussed the new strategy and matters of mutual interest, visited the CIMA Secretariat where

together with the Secretary General discussed bilateral cooperation and examined regulatory issues that members are complaining of. We agreed on a closer collaboration and regular consultation. I must mention here also that we had a very significant participation at the 44th General Assembly of FANAF which held in Libreville, Gabon from the 17th to 21st February, 2020. During all these meetings and audiences, the main focus was on the new vision of the AIO and how to enhance the added value of the Organisation to its members. We got more ideas from these members on how the AIO can be more useful to their business and help them grow. I think there is a general consensus that has been built around the new vision and in the coming years, the fruits of our labour will speak for themselves.

What has been your relationship with the Cameroonian authorities in general and the insurance market in particular where the AIO is located?

The relationship has been very cordial. In fact, the Cameroon insurance market gave me a very warm welcome. I was also received in audience by the Minister Plenipotentiary in charge of the Protocol Antenna of the ministry of External Relations. I met the Director of Insurance in the Ministry of Finance with whom we examined several issues regarding the relationship between the AIO and the Cameroon insurance market as well as other regulatory challenges. I visited a majority of the insurance companies in the country as well as the head office of the Association of Insurance Authorities and Supervisors (AAISA) and I am happy at the awareness of the local market as far as the African Insurance Organisation is concerned. The Cameroon authorities are more than ready to give the AIO the needed support to succeed in its new mission. Permit me thank the government of Cameroon for the immeasurable support to the African Insurance Organisation. You know that the building hosting the AIO Secretariat was offered to the Organisation by the Government of Cameroon and we are very grateful for that.

Interview Conducted by Charles Moki



Members and stakeholders of the African Insurance Organisation examine ways of enhancing insurance penetration in Africa

Insurance professionals from Africa and other continents have resolved to devise new strategies aimed at increasing insurance penetration on the African continent.

This resolve was taken during the 46th Conference and Annual General Assembly of the African Insurance Organisation which help at the Emperors palace, in Johannesburg, South Africa from the 9th to 12th June, 2019.

This year's conference drew over 1 000 delegates from 60 countries as they brainstormed on the theme "Insurance Penetration in Africa: Insuring the Uninsured". It was a time of great learning, networking, doing deals and amazing entertainment.

Speaking at the opening ceremony of the conference, the President of the African Insurance Organisation, Ms. Aretha Duku invited the insurance industry

captains in Africa to "recognize key trends that are changing insurance markets, both globally and across Africa; respond appropriately to changes and to prioritize investments in key capabilities; Pay particular attention to the significant transformational effects of technology and regulations, while investing in customer centric business models to speed up access to the under insured or uninsured and to increase insurance penetration; Encourage insurers across Africa to invest in >





Mr. Ismail Momoniat,
Head of Tax and Financial Sector Division, National Treasury of South Africa.

talent capabilities that will enable them to continuously adapt to future changes.”

Other speakers at the opening ceremony included Ms. Thokozile Mahlangu, Chair of the Local Organising Committee and CEO of the Insurance Institute of South Africa who thanked the AIO for the honour given to South Africa to host such a prestigious continental conclave of who-is-who on the continent’s insurance chess board and Mr. Ismail Momoniat, Head of Tax and Financial Sector Division, National Treasury of South Africa.

The theme of the conference was examined in five different sessions under the following sub themes

- 1- Is the African Economic landscape ready for insurance penetration?
- 2- Understanding the South African insurance penetration



Aretha Duku,
President AIO



Thokozile Mahlangu,
Chair LOC

- 3- The Role of insurance in poverty alleviation
- 4- Surviving floods and drought
- 5- The role and impact of regulation in driving inclusivity.

After three days on intense reflection, the over 1000 conference delegates settled for a sumptuous closing gala at the banquet hall of the Emperors Palace Hotel during which the AIO Presidential command baton changed hands from Aretha Duku, Chief Executive Officer of Ghana Union Assurance who stirred the affairs of the AIO for one year to Mrs. Delphine Traoré, Regional Chief Operating Officer Allianz Africa.

In her acceptance speech, Delphine Traoré described her new task as daunting but called on the support of all AIO stakeholders to succeed in her mission.



- She promised to serve the organization and the entire African insurance industry without fear or favour in an oath taking ceremony presided over by one of the patriarchs of African insurance, Mr. Shiamdass Apannah, Chairman of Reinsurance Solutions, Mauritius.

The closing gala also witnessed the announcement of the winners of the 2019 African Insurance Hall of Fame award. Hajjat Aphwa Kawaase Sebyala (Mama Insurance), Deputy Board Chair of the Insurance Regulatory Authority of Uganda was declared winner in the Individual Category while Saham Assistance, Morocco won the prestigious title in the Company Category.

Another award winner during the closing gala was Mr. Israel Muchena, who received a cash envelop of \$5000 for the 2019 AIO Book Award.



Résolutions

1. The innovativeness of the industry will make a difference. The effectiveness of regulations will make a difference. Government policies encouraging economic growth and savings will make a difference. The insurance industry will influence at all of these levels to increase insurance penetration.
2. African insurance industry is on a journey all together. The industry has committed to learning from each other and working more closely through responses and tailored solutions, collaborative networks, and the use of technology to reach the untapped potential of the market. The consumer will be placed at the centre. The customer needs to understand insurance, trust insurance, and see value in it.
3. African insurance industry must play its role in reducing poverty.
4. Micro-insurance solutions through new technologies, have proven to be a successful non-traditional channel to distribute insurance products to a wider public, and touch the uninsured.
5. The African Insurance Industry will play their role as agents of change for building resilience of the society.

www.african-insurance.org

*Providing you with information on
AIO activities and members.*



Ghana Re

GHANA REINSURANCE COMPANY LIMITED



YOUR **TRUSTED PARTNER**
FOR REINSURANCE SERVICES -

**Reinsurance Support, Capacity Building,
Risk Survey**

HEAD OFFICE:

Plot 24, Sudan Road,
Ambassador Hotel Area, Ridge, Accra.
P. O. Box AN7509 Accra-North
Tel: +233 (0)302633733
Fax: +233 (0) 302633711
Email: info@ghanare.com

REGIONAL OFFICE - CAMEROON:

30 General de Gaulle Avenue, Bonajo,
P. O. Box 1177, Douala, Cameroon
Tel: +237 2334223378
Email: info_cameroon@ghanare.com

REGIONAL OFFICE - KENYA:

TRV Office Plaza, 58 Muthithi Road
Suit 2D, Westlands.
P. O. Box 42916-00100, Nairobi, Kenya
Tel: +254 20 3748974/5
Email: info_kenya@ghanare.com

RATING: A.M. BEST - Financial Strength: B, Issuer Credit: bb

GHANA RE *Your Reinsurer of Choice*

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

African Insurance Organisation / Organisation des Assurances Africaines

30 Avenue De Gaulle, 5860 Douala, Cameroon • aio@africaninsurance.net • www.african-insurance.org

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

African Insurance Organisation / Organisation des Assurances Africaines

30 Avenue De Gaulle, 5860 Douala, Cameroon • aio@africaninsurance.net • www.african-insurance.org

Meet the winner of the 2019 African Insurance Hall of Fame Award –

HAJJAT APHWA KAWAASE SEBYALA

Born on the 21st November 1958, Hajjat APHWA KAWAASE Sebyala (Mama Insurance), the first female to enter the AIO Hall of Fame. is the true motherly face of insurance in Africa as her name depicts. She was the First Ugandan Female Professional Insurer. She is the outgoing Deputy Board Chair of the Insurance Regulatory Authority of Uganda and sits on several other Public Boards including the Uganda National Meteorological Authority Board.

Hajjat Sebyala is a Management Consultant, founding Director of Energizing Solutions Ltd, a consultancy firm offering insurance solutions among others. Among the several duties she has performed for the insurance industry in Uganda in particular and Africa at large, Hajjat Sebyala was the Hon. Secretary of the Insurance Institute of Uganda (IIU) in charge of Capacity Building programmes, Hon. Secretary of the Uganda Insurers Association (UIA), Technical Manager at Pan World Insurance Company (PWICO) where she trained, groomed and Mentored many staff, a Project Manager who saw the formation of Uganda Reinsurance Company. She is one of the 10 Eminent Women of Uganda, and an International Climate Champion popularly known as MAAMA GREEN.

Her 38 year insurance journey covers all the broad areas of insurance . She has motivated many ladies to join the Insurance Industry. She is the founding Chairperson and current President of Women in Insurance in Uganda (WIN).

Hajjat Sebyala was part of the formulation team for the Africa Union Agenda 2063 and the



Hajjat APHWA KAWAASE Sebyala,
"Mama Insurance"

AU Gender policy, and is a Presidential Medal recipient in Uganda in 2016, and a Makerere University Business School 2014 Meritorious Services Award recipient

On the academic perspective, Hajjat Sebyala holds a 1982 (Bachelor of Sciences (BSC) Degree from the Makerere University, Kampala, a Diploma in Business Management (DBM) from the Institute of Public Administration, a First Class Masters in Management Studies Degree (MMS) from Uganda Management Institute. She is an Associate of the Chartered Insurance Institute (ACII) UK, a Fellow of the Insurance Institute of Uganda (FIIU) and Chartered Insurer of the CII UK, as well as several Certificates in Corporate Governance, Gender, Management, Mentoring and Coaching



Le nouveau

Plan stratégique de l'OAA

L'organisation des Assurances Africaines (OAA) a été initialement créée pour développer une industrie saine de l'Assurance en Afrique et promouvoir la coopération interafricaine en matière d'Assurance et de Réassurance. Aujourd'hui, le monde a changé. Pour cette raison, nous avons mené une étude détaillée pour mieux comprendre les tendances actuelles et les aligner avec les besoins de nos membres, ce qui a conduit à l'élaboration du nouveau Plan Stratégique.

L'étude a par ailleurs révélé que les membres et les non membres de l'OAA considèrent, à l'unanimité, l'OAA comme étant par essence, l'organe représentatif du secteur de l'assurance en Afrique. Nous avons donc la responsabilité de devenir un centre de compétences et de nous ériger en

défenseur des intérêts de l'industrie africaine de l'assurance. Plus explicitement, nos membres ont défini les six objectifs stratégiques suivants, qui seront mis en œuvre au cours des cinq prochaines années :

Le plaidoyer



L'OAA doit défendre les intérêts des assureurs africains. Les principaux objectifs visés sont les suivants :

- Faire de l'OAA le porte-voix des requêtes du secteur auprès des décideurs politiques, des gouvernements et d'autres parties prenantes afin de leur présenter les nombreux avantages de l'assurance en Afrique
- Définir une feuille de route qui sert les intérêts des membres de l'Organisation
- Défendre les positions communes des membres de l'Organisation

La recherche



L'OAA entend participer aux processus décisionnels et œuvrer pour la reconnaissance du secteur, en faisant preuve de leadership éclairé et en menant des études pertinentes sur l'évolution des marchés. Les principaux objectifs visés sont les suivants :

- Développer une base de données sur les marchés de l'assurance en Afrique
- Analyser les données, les tendances du marché et les transformer en sujets clés/réflexions éclairées
- Exploiter ces sujets et ces réflexions pour étayer notre plaidoyer

La formation



L'OAA continuera d'établir les normes et les pratiques exemplaires, à travers la formation des acteurs du secteur. Les principaux objectifs visés sont les suivants :

- Analyser et définir les besoins en formation de ses membres
- Cibler et sélectionner les formateurs et les thématiques pertinents pour le secteur de l'assurance africaine
- Si nécessaire, définir de nouvelles normes mais également concevoir de nouveaux programmes de formation des membres de l'Organisation



L'organisation d'événements



L'OAA continuera d'organiser ses événements de réseautage tels que l'Assemblée Générale de l'Organisation ou le Forum de la Réassurance Africaine. Nous allons, dans le même temps, mettre davantage l'accent sur l'organisation de sessions plénières au cours desquelles nous allons discuter de sujets propres à l'industrie, à savoir :

- Organiser des événements de réseautage de haute facture
- Continuer de faire de ces événements des plateformes d'information sur les tendances du marché
- Profiter de ces événements pour informer les membres des progrès réalisés en ce qui concerne les objectifs qui ont été fixés

Bâtir la réputation du secteur



L'OAA souhaite renforcer la perception de l'industrie en tant que facilitateur du progrès économique et sociétal :

- Même si nous pensons qu'il incombe aux institutions nationales d'éduquer les populations sur les avantages de l'assurance, nous comptons apporter notre contribution à travers la création d'une banque de données contenant des articles et des publications que nos membres pourront utiliser à leurs fins.

Développer des capacités



L'OAA entend faciliter les mécanismes visant à répondre aux besoins des segments sous-assurés des sociétés et garantir une plus forte pénétration de l'assurance

- Nous allons également évaluer les mécanismes existants et discuter des besoins de nouvelles solutions avec les membres de l'Organisation
- Nous serons peut-être amenés à tester la viabilité de ces nouvelles solutions à travers des projets « phares », comme par exemple l'insertion de la micro-assurance dans le secteur agricole

COMPAGNIE COMMUNE DE REASSURANCE DES ETATS MEMBRES DE LA CIMA

SOUSCRIPTION TOUTES BRANCHES | RÉTROCESSIONS ET ÉCHANGES AVEC LES PARTENAIRES
D'AFRIQUE, D'ASIE ET DU MOYEN-ORIENT | ASSISTANCE TECHNIQUE AUX CÉDANTES

CICA-RE



CICA-RE

07 BP 12410 Cité OUA | Lomé 2 – Lomé - TOGO
Tél : +228 22 23 62 62 / 65 / 69
E-mail : cica-re@cica-re.com

GCR Zone CIMA AA
International BB+

BUREAU REGIONAL AFRIQUE CENTRALE

BP : 1176 Douala Bonapriso – CAMEROUN
Tél : +237 233 42 34 37
E-mail : cicaredouala@cica-re.com

BUREAU DE CONTACT NAIROBI

BP : 40132-00100 Nairobi – KENYA
Tél : +254 72 22 14 861
E-mail : cicarenairobi@cica-re.com

BUREAU REGIONAL AFRIQUE DE L'OUEST

08 BP 1400 Abidjan 08 – COTE D'IVOIRE
Tél : +225 22 48 27 30
E-mail : cicareabidjan@cica-re.com

SUCCURSALE DE TUNIS

Avenue de la bourse, Les berges du lac II,
1053, Tunis – TUNISIE
Tél : +216 70 316 429
E-mail : cicaretunis@cica-re.com



CICA-RE

SOCIETE AU CAPITAL DE 30 000 000 000 DE F CFA

UN RÉASSUREUR QUI RASSURE

Le marché de l'assurance du Cameroun accueille le nouveau Secrétaire Général de l'Organisation des Assurances Africaines,

Mr. Jean Baptiste NTUKAMAZINA

Par Charles MOKI

La présentation du nouveau Secrétaire Général de l'Organisation des Assurances Africaines a eu lieu lors d'un bref cocktail à Douala, la capitale économique du Cameroun où se trouve le Secrétariat de l'OAA.

Étaient présents le directeur des assurances au ministère camerounais des Finances, M. Ezo'o Engolo Blaise, le président de l'Association des compagnies d'assurance du Cameroun (ASAC) M. Theophile Mouloung, ainsi qu'une constellation de hauts dirigeants de l'assurance et d'autres partenaires et parties prenantes du marché.

Le Directeur National des Assurances du Cameroun, a promis au nouveau Secrétaire Général de l'OAA, le plein soutien de tous les acteurs de l'assurance du marché hôte pour lui permettre de réussir sa mission. Il a rendu hommage à la Secrétaire Générale sortante, Mme Prisca Soares, pour sa gestion délicate à la tête de l'OAA et pour avoir mis l'organisation sous les feux de la rampe en tant qu'institution panafricaine majeure.

« Tout en vous promettant le soutien total du marché et des institutions de l'assurance au Cameroun, je vous encouragerai à aller de l'avant avec les nobles missions de l'Organisation des Assurances Africaines et à la maintenir comme un véritable instrument de coopération interafricaine », a conclu M. Engolo.

S'exprimant plus tôt, la Secrétaire générale sortante et consultante de l'OAA, Mme Prisca Soares a déclaré : « Lors de mon séjour ici au Cameroun, j'ai reçu beaucoup de soutien du marché local, en particulier l'Association des compagnies d'assurance (ASAC). La plupart d'entre vous ici ont été de véritables amis de l'OAA et je prie pour que vous souteniez encore plus M. Ntukamazina pour que l'organisation atteigne des sommets encore plus élevés »

L'invité d'honneur, M. Ntukamazina a salué l'hospitalité du



marché camerounais de l'assurance dont les acteurs n'ont pas cédé à leur soutien depuis sa prise de fonction le 1er septembre 2019. Il a également félicité Mme Soares pour son travail infatigable accompli à la tête de l'OAA pendant douze ans.

M. Ntukamazina a profité de l'occasion pour informer les acteurs camerounais de l'assurance du nouveau plan stratégique de l'OAA qui permettra désormais de rapprocher l'organisation des membres et d'ajouter de la valeur à leurs activités.

« L'objectif de ce nouveau plan stratégique est de faire en sorte que l'OAA contribue à accroître la pénétration de l'assurance en Afrique, à défendre ses membres, à devenir un centre de compétence pour le secteur de l'assurance en Afrique et à doubler sa part de membres parmi les assureurs africains », a-t-il déclaré. Il a développé les six principaux piliers du nouveau plan stratégique de l'OAA, notamment le plaidoyer, la recherche, la formation, la sensibilisation/réputation, la création de marchés et le réseautage/les événements.

M. Jean Baptiste Ntukamazina a été récemment nommé par l'Assemblée générale de l'OAA lors de la 46ème Conférence et Assemblée générale annuelle de l'Organisation qui ont eu lieu à Johannesburg en Afrique du Sud du 9 au 13 juin 2019.

M. Ntukamazina a précédemment été président de l'Organisation des assurances africaines en 2014-2015, ainsi que membre du comité exécutif entre 2012 et 2015. Il est un professionnel chevronné du secteur des assurances et des services financiers avec plus de deux décennies d'expérience à des postes de direction.



Le Secrétaire Général de l'OAA, M. Jean Baptiste NTUKAMAZINA - expose sa vision et fait un état du niveau de mise en œuvre du nouveau plan stratégique de l'organisation

Propos recueillis Charles MOKI

Jean Baptiste Ntukamazina a pris ses fonctions de Secrétaire Général de l'Organisation des Assurances Africaines en septembre 2019. Avant sa nomination, il a été Président de l'OAA entre 2014 et 2015, ainsi que membre du Comité Exécutif entre 2012 et 2015.

Il est un professionnel chevronné du secteur des assurances et des services financiers avec plus de deux décennies d'expérience à des postes de direction.

Il a été conseiller en sécurité financière pour OPTIMA Insurance Services Inc. au Canada, Directeur de Batco Invest Co. Ltd au Rwanda, Directeur de Prime Insurance Company Ltd, Directeur de COGEAR Insurance Company Ltd au Rwanda, Secrétaire Général, Responsable informatique puis Directeur Général de BICOR SA au Burundi. Il est un ancien président de l'Association des compagnies

d'assurance du Rwanda.

M. Jean Baptiste Ntukamazina est titulaire d'une maîtrise ès sciences en administration des affaires (MBA) avec spécialisation en gestion de projet, d'une maîtrise ès sciences (Ingénieur) en génie informatique et est un professionnel certifié en assurance-vie.

Dans l'entretien suivant avec le Bulletin des Assurances Africaines, le Secrétaire Général aborde un certain nombre de questions liées à la nouvelle vision de l'OAA ainsi que l'impact de la pandémie de la COVID-19 sur les activités de l'Organisation. Extraits:

Qu'avez-vous ressenti lorsque vous avez été nommé à la tête de l'OAA comme Secrétaire Général ?

C'était à la fois un sentiment de joie et de défi. J'étais heureux d'avoir été choisi parmi tant d'autres. L'idée de diriger la plus grande organisation panafricaine d'assurance reste très difficile, surtout lorsqu'on y ajoute la mission de lui donner une nouvelle orientation.

Quelle est votre vision de l'Organisation des Assurances Africaines ?

Ma vision de l'Organisation des assurances africaines est inscrite dans celle des membres et du Comité Exécutif. J'ai une feuille de route qui m'est donnée par le Comité Exécutif, pour faire de l'OAA un point de rencontre unique pour l'assurance en Afrique, la voix de l'assurance en Afrique, et mon plus grand désir est de concrétiser cela et d'apporter aux membres de l'organisation de la valeur ajoutée.

La communauté internationale a été plongée dans une pandémie majeure au moment même où vous étiez sur le point de vous implanter fermement dans l'OAA. Pouvez-vous évaluer l'impact de la pandémie de la COVID-19 sur les activités de l'Organisation des Assurances Africaines ?

L'impact de la pandémie COVID-19 a été très dévastateur pour tous les secteurs de la vie, le secteur de l'assurance inclus. Les compagnies d'assurance ont été durement touchées par la pandémie et nous n'avons pas pu être épargnés. En tant qu'organisation, nous sommes soutenus par les cotisations des membres et



- lorsqu'une telle pandémie les fragilise, nous devons en subir les effets. Deuxièmement, l'Organisation des Assurances Africaines organise chaque année trois événements statutaires : la conférence annuelle, le forum de la réassurance et le séminaire sur l'assurance-vie. Nous avons d'autres événements parallèles et réunions techniques qui se tiennent pendant ces trois grands rassemblements. Aucun de ces événements n'a pu se tenir cette année à cause de la pandémie. Le Comité local d'organisation de la 47ème Conférence qui devait se tenir à Lagos, au Nigeria, avait déjà avancé dans les préparatifs. Malheureusement, en raison de la COVID-19, nous avons été obligés d'annuler toutes les réunions.

L'une de vos principales missions en tant que Secrétaire Général a été la mise en œuvre du nouveau plan stratégique de l'OAA. À quel niveau en êtes-vous ?

Le nouveau plan stratégique de l'OAA est le résultat d'une étude approfondie menée pour mieux comprendre et aligner les attentes de ses membres sur les exigences d'un monde contemporain aux réalités nouvelles.

L'étude a démontré que les membres et les non-membres de l'OAA considèrent uniformément l'OAA comme l'organisme naturel représentant le secteur de l'assurance en Afrique. Dans ce sens, nous avons le mandat clair de nos membres de devenir un centre de compétences et un défenseur des besoins du secteur des assurances en Afrique. De cette étude, six initiatives stratégiques ont émergé, notamment le plaidoyer, la recherche, la formation, la planification d'événements, le renforcement des capacités et le renforcement de la réputation. Vous conviendrez avec moi que la tâche est ardue mais pas impossible. Dès que j'ai pris les rênes, la première mission a été de vendre cette nouvelle vision aux membres et à toutes les autres parties prenantes. La première année a été consacrée principalement à la phase de conception et à la construction d'alliances avec les associations d'assurances nationales et régionales et les organismes de réglementation.

Avant l'écllosion de la pandémie de la Covid-19, j'ai mené une action de sensibilisation sur le marché, amélioré la visibilité de l'Organisation, accru les interactions et les discussions avec les éducateurs et les formateurs en assurance, augmenté le rapprochement avec les autorités de contrôle des assurances, mis en place une meilleure stratégie de gestion des événements OAA, renforcé l'activité de recherche avec un cabinet de conseil. L'OAA a engagé des discussions fructueuses avec certaines institutions de formation en assurance pour examiner des questions importantes telles que - la formation et la certification, la recherche et le conseil dans le but de matérialiser la nécessité d'une stratégie commune des institutions de formation en assurance. L'objectif est d'augmenter le renforcement des capacités et de combler le manque de compétences parmi nos membres. Nous voulons atteindre l'objectif d'un programme éducatif harmonisé au niveau continental notamment en établissant des programmes certifiés OAA.

Nous gardons à l'esprit que l'OAA n'a pas d'autorité contraignante, mais que nous recommanderons et conseillerons nos membres en nous basant sur les

recherches et les résultats, les réussites et les meilleures pratiques.

L'essentiel est de contribuer à la pénétration de l'assurance et d'élargir les flux de revenus pour nos membres.

Peu de temps après votre entrée en fonction, vous vous êtes lancé dans une tournée du marché au Sénégal, au siège de la FANAF, à la CIMA et au marché gabonais, les marchés de l'assurance au Rwanda et au Cameroun entre autres. Quel a été le résultat de cet exercice ?

La sensibilisation du marché a été un aspect très important de la nouvelle stratégie. L'objectif est de maintenir un contact permanent entre le Secrétariat et les membres. Au cours des quatre premiers mois de notre mandat, nous avons visité le siège de la FANAF, le marché sénégalais de l'assurance, le marché du Rwanda, le marché de l'assurance au Cameroun. De plus, nous avons rendu visite aux acteurs de l'assurance du Gabon et discuté de la nouvelle stratégie et des questions d'intérêt mutuel, visité le Secrétariat de la CIMA où, avec le Secrétaire Général, nous avons discuté de la coopération bilatérale et examiné les questions réglementaires dont les membres se plaignent. Nous avons convenu d'une collaboration plus étroite et d'une consultation régulière. Je dois aussi mentionner ici que nous avons eu une participation très significative à la 44ème Assemblée Générale de la FANAF qui s'est tenue à Libreville au Gabon du 17 au 21 février 2020. Au cours de toutes ces réunions et audiences, l'accent a été mis principalement sur la nouvelle vision de l'OAA et sur la manière de renforcer la valeur ajoutée de l'Organisation pour ses membres. Nous avons reçu plus d'idées de ces membres sur la manière dont l'OAA peut être plus utile à leurs entreprises et les aider à se développer. Je pense qu'il y a un consensus général qui s'est construit autour de la nouvelle vision et dans les années à venir, les fruits de notre travail parleront d'eux-mêmes.

Quelle a été votre relation avec les autorités en général et avec le marché camerounais de l'assurance en particulier où se trouve l'OAA ?

La relation a été très cordiale. En fait, le marché de l'assurance au Cameroun m'a réservé un accueil très chaleureux. J'ai également été reçu en audience par le Ministre Plénipotentiaire chargé de l'Antenne Protocole du Ministère des Relations Extérieures. J'ai rencontré le Directeur des Assurances au Ministère des Finances avec qui nous avons examiné plusieurs problématiques concernant la relation entre l'OAA et le marché camerounais de l'assurance ainsi que d'autres enjeux réglementaires. J'ai visité la majorité des compagnies d'assurance du pays ainsi que le siège de l'Association des Autorités et Contrôleurs d'Assurance (AAISA) et je suis heureux de la prise de conscience du marché local en ce qui concerne l'Organisation des Assurances Africaines. Les autorités camerounaises sont plus que prêtes à apporter à l'OAA le soutien nécessaire pour réussir sa nouvelle mission. Permettez-moi de remercier le gouvernement du Cameroun pour le soutien incommensurable à l'Organisation des Assurances Africaines. Vous savez que le bâtiment abritant le Secrétariat de l'OAA a été offert à l'Organisation par le Gouvernement du Cameroun et nous lui en sommes très reconnaissants.



Les membres et les parties prenantes de l'Organisation des Assurances Africaines examinent des moyens d'améliorer la pénétration d'assurance en Afrique

Les professionnels de l'assurance d'Afrique et d'autres continents ont décidé de concevoir de nouvelles stratégies visant à accroître la pénétration de l'assurance sur le continent africain. Cette résolution a été prise lors de la 46ème Conférence et Assemblée Générale Annuelle de l'Organisation des Assurances Africaines qui s'est tenue au Emperors Hotel à Johannesburg en Afrique du Sud du 9 au 12 juin 2019.

La conférence de cette année a attiré plus de 1000 délégués de 60 pays qui ont réfléchi sur le thème « Pénétration de l'assurance en Afrique : Assurer les non-assurés ». C'était un moment de grand apprentissage, de réseautage, de négociation et de divertissement incroyable.

S'exprimant lors de la cérémonie d'ouverture de la conférence, la Présidente de l'Organisation des Assurances Africaines, Mme Aretha Duku, a

invité les capitaines du secteur de l'assurance en Afrique à « reconnaître les tendances clés qui changent les marchés de l'assurance, à la fois dans le monde et en Afrique ; réagir de manière appropriée aux changements et mettre en priorité les investissements dans les capacités clés ; accorder une attention particulière aux effets transformationnels importants de la technologie et de la réglementation, tout en investissant dans des modèles économiques

centrés sur le client pour accélérer l'accès aux sous-assurés ou non assurés et accroître la pénétration de l'assurance ; encourager les assureurs de toute l'Afrique à investir dans des capacités de talent qui leur permettront de s'adapter en permanence aux changements futurs. »

Parmi les autres orateurs à la cérémonie d'ouverture figuraient Mme Thokozile Mahlangu, Présidente du Comité Local d'Organisation et PDG de l'Institut d'Assurance d'Afrique du Sud, qui a remercié l'OAA pour l'honneur donné à l'Afrique du Sud d'accueillir un si prestigieux conclave continental de « présentation réciproque » sur l'échiquier des assurances du continent, et M. Ismail Momoniat, chef de la Division de la fiscalité et du secteur financier du Trésor national d'Afrique du Sud.

Le thème de la conférence a été examiné au cours de cinq sessions différentes sous les sous-thèmes suivants :

1. Le paysage économique africain est-il prêt pour la



Mr. Ismail Momoniat,
Head of Tax and Financial Sector Division, National Treasury of South Africa.

pénétration de l'assurance ?

2. Comprendre la pénétration de l'assurance en Afrique du Sud
3. Le rôle de l'assurance dans la réduction de la pauvreté
4. Survivre aux inondations et à la sécheresse
5. Le rôle et l'impact de la réglementation dans la promotion de l'inclusion.

Après trois jours de réflexion intense, les plus de 1000 délégués à la conférence se sont installés pour un somptueux gala de clôture dans la salle de banquet de l'Emperors Palace Hotel au cours duquel le bâton de commandement présidentiel de l'OAA a changé de mains, passant d'Aretha Duku, directrice générale de la Ghana Union Assurance qui a remué les activités de l'OAA pendant un an, à Mme Delphine Traoré, Directrice générale régionale d'Allianz Africa.

Thokozile Mahlangu,
Chair LOC



Aretha Duku,
President AIO

Dans son discours de remerciement, Delphine Traoré a qualifié sa nouvelle tâche de décourageante mais a fait appel au soutien de toutes les parties prenantes de l'OAA pour réussir sa mission.

Elle a promis de servir l'organisation et l'ensemble du secteur africain de l'assurance sans crainte ni faveur lors d'une cérémonie de prestation de serment présidée par l'un des patriarches de l'assurance africaine, M. ShiamdassApannah, président de Reinsurance Solutions à Maurice.

Le gala de clôture a également été témoin de l'annonce des lauréats du prix du Temple de la renommée de l'assurance africaine 2019. Hajjat Aphwa Kawaase Sebyala (Maman Assurance), vice-présidente du conseil d'administration de l'Autorité de régulation des assurances d'Ouganda a été déclarée vainqueur dans la catégorie individuelle tandis que Saham Assistance, Maroc a remporté le titre prestigieux dans la catégorie Entreprise.

Un autre lauréat lors du gala de clôture était M. Israel Muchena, qui a reçu une enveloppe de 5 000 \$ pour le prix-concours du livre de l'OAA 2019.





Les principales résolutions

1. Le caractère innovant du secteur fera la différence. L'efficacité des règlements fera une différence. Les politiques gouvernementales encourageant la croissance économique et l'épargne feront la différence.

Le secteur de l'assurance influencera à tous ces niveaux pour accroître la pénétration de l'assurance.

2. Le secteur de l'assurance en Afrique est en chemin à prendre en commun. Le secteur s'est engagé à apprendre les uns des autres et à travailler plus étroitement grâce à des réponses et des solutions personnalisées, des réseaux collaboratifs et l'utilisation de la technologie pour atteindre le potentiel

inexploité du marché. Le consommateur sera placé au centre. Le client doit comprendre l'assurance, l'assurance fiduciaire et y voir la valeur.

3. Le secteur de l'assurance en Afrique doit jouer son rôle dans la réduction de la pauvreté. Les solutions de micro-assurance grâce aux nouvelles technologies se sont avérées être un canal non traditionnel efficace pour distribuer des produits d'assurance à un public plus large et toucher les non-assurés.
4. Le secteur de l'assurance en Afrique jouera son rôle d'agent de changement pour renforcer la résilience de la société.

www.african-insurance.org

*Providing you with information on
AIO activities and members.*

Découvrez la lauréate du prix du Temple de la renommée de l'assurance africaine 2019 –

HAJJAT APHWA KAWAASE SEBYALA

Populairement connue sous le nom de "Maman Assurance"

Hajjat Aphwa Kawaase Sebyala est entrée dans le Temple de la renommée de l'assurance africaine dans une 4ème édition très disputée du prix, avec d'autres assureurs de premier plan comme principaux candidats.

Le jury, présidé par Hope Murera, Directeur Général de ZEP RE, a eu le temps de déterminer le lauréat de l'édition de Johannesburg. Et en fin de compte, Hajjat Sebyala a remporté le titre convoité et établi un nouveau record de la première femme à entrer au Temple de la renommée de l'assurance africaine, rentré dans sa quatrième année, de l'Organisation des assurances africaines.

Au cours de la cérémonie de remise des prix lors d'un somptueux dîner de gala pour clôturer la 46ème Conférence et Assemblée Générale Annuelle de l'OAA, la présidente du jury du prix, Mme Hope Murera, a décrit Hajjat Sebyala comme une femme au profil exceptionnel, étant la première professionnelle de l'assurance en Ouganda et ayant encadré la plupart des meilleurs gestionnaires d'assurance de son pays.

Née le 21 novembre 1958, Hajjat APHWA KAWAASE Sebyala (Maman Assurance), la première femme à entrer au Temple de la renommée de l'OAA, est le véritable visage maternel de l'assurance en Afrique, comme son nom l'indique. Elle a été la première assureuse professionnelle d'Ouganda. Elle est la vice-présidente sortante du conseil d'administration de l'Autorité de régulation des assurances de l'Ouganda et siège à plusieurs autres conseils publics, dont le Conseil de l'Autorité météorologique nationale de

l'Ouganda.

Hajjat Sebyala est une consultante en gestion, directeur fondateur d'Energizing Solutions Ltd, une société de conseil proposant des solutions d'assurance entre autres. Parmi les nombreuses fonctions qu'elle a exercées pour le secteur des assurances en Ouganda en particulier et en Afrique en général, Hajjat Sebyala était Secrétaire honoraire de l'Institut des assurances de l'Ouganda (IIU) en charge des programmes de renforcement des capacités, Secrétaire honoraire de l'Association des assureurs d'Ouganda (UIA), responsable technique de la Pan World Insurance Company (PWICO) où elle a formé, préparé et encadré de nombreux membres du personnel, un chef de projet qui a boosté la formation de la Uganda Reinsurance Company. Elle est l'une des 10 femmes éminentes d'Ouganda et une championne internationale du climat connue sous le nom de MAMAN ÉCOLOGIE.

Son parcours de 38 ans dans le secteur couvre tous les grands domaines de l'assurance. Elle a motivé de nombreuses femmes à rejoindre le secteur de l'assurance. Elle est la présidente fondatrice et actuelle présidente de Women in Insurance in Uganda (WIN).

Hajjat Sebyala faisait partie de l'équipe de formulation de l'Agenda 2063 de l'Union Africaine et de la politique de l'UA sur le genre, et est récipiendaire de la médaille



Hajjat APHWA KAWAASE Sebyala,
"Mama Assurance"

présidentielle en Ouganda en 2016 et récipiendaire du prix des services méritoires de la Makerere University Business School 2014.

Sur le plan académique, Hajjat Sebyala est titulaire d'un diplôme obtenu en 1982 (Bachelor of Sciences (BSC) de l'Université Makerere à Kampala, d'un diplôme en gestion d'entreprise (DBM) de l'Institut d'administration publique, d'une maîtrise de première classe en études de gestion (MMS) de la Uganda Management Institute. Elle est associée du Chartered Insurance Institute (ACII) UK, membre de l'Insurance Institute of Uganda (IIU) et assureuse agréée du CII UK, ainsi que plusieurs certificats en gouvernance d'entreprise, genre, gestion, mentorat et coaching



GABON



Demography of Gabon

The final official results of the general population and housing census, presented to the Council of Ministers on 2 June 2016 in Libreville by the Minister of Sustainable Development, Economy, Investment Promotion and Foresight, reveal that Gabon now has a population of 1,811,079 inhabitants: i.e. 87% living in urban areas and 13% in rural areas.

Compared to the report of the last census carried out in 2003, the official results proclaimed by the Constitutional Court and endorsed by the Council of Ministers on 17 March 2005 estimated the country's population at 1,520,911 people, an increase of nearly

300,000 inhabitants in 10 years.

This latest general population and housing census, RGPH 2013, was carried out in accordance with Article 1, paragraph 15 of the Constitution, and the United Nations recommendations to conduct population censuses every ten years, as well as the need to update the basic demographic data that will make it possible to appraise development efforts undertaken since 2003.

FEGASA Editorial Board

Source : <https://africtelegaph.com/gabon-population-evaluee-a-1-811-079-habitants/>



DÉPARTEMENTS PAR PROVINCE

 ESTUAIRE	 HAUT-OGOOUÉ	 MOYEN-OGOOUÉ	 NGOUNIÉ
<ul style="list-style-type: none"> - Komo - Komo-Mondah - Noya - Komio-Océani 	<ul style="list-style-type: none"> - Djoué - Djouéri-Agnili - Lébombi-Léyou - Lékabi-Léwalo - Lékako - Lékani-Lékori - Ogooué-Léfilé 	<ul style="list-style-type: none"> - Mpassa - Des plateaux - Sébé-Brikolo - Bayi Brikolo 	<ul style="list-style-type: none"> - Abanga-Bigné - Ogooué et Lacs
 NYANGA	 OGOOUÉ-IVINDO	 OGOOUÉ-LOLO	 OGOOUÉ-MARITIME
<ul style="list-style-type: none"> - Basse-Banio - Douigni - Doutsila - Haute-Banio - Mougoutsi - Mongo 	<ul style="list-style-type: none"> - Ivindo - La Iopé - Mvoung - Zadié 	<ul style="list-style-type: none"> - Lolo-Bouenguidi - Lombo Bouenguidi - Mouloundou - Offoué-Onoy 	<ul style="list-style-type: none"> - Bendjé - Esimboué - Ndougou
 WOLEU-NTEM			
<ul style="list-style-type: none"> - Haut-Komo - Haut-Ntem - Ntem - Okano - Woleu 			

Source : <https://www.lepratiquedugabon.com/carte-administrative-du-gabon/>

Climate

The climate of Gabon is equatorial, hot and humid. Thus, temperatures vary little throughout the year and there is an alternation of dry and rainy seasons; in the rainy season, rainfall is considerable and is the determining climatic factor for human activities (agriculture and transport in particular).

There is a large rainy season (February-May) and a small rainy season (September-December) as well as a large dry season (May-September) and a small dry season (December-January).

Average temperatures range from 21°C in the southwest of the country to 27°C on the coast and inland.

Extremes range from 18°C to 36°C. Rainfall varies from 1,500 mm in the northeast and savannah regions to 3,300 mm in the northwest and southwest.



Climat de Libreville (Gabon)

Mois	jan.	fév.	mars	avril	mai	juin	juil.	août	sep.	oct.	nov.	déc.	année
Température minimale moyenne (°C)	24,1	24	23,9	23,1	24	23,2	22,1	21,8	23,2	23,4	23,4	23,4	24
Température maximale moyenne (°C)	29,5	30	30,2	30,1	29,4	27,6	26,4	26,8	27,5	28	28,4	29	27
Précipitations (mm)	250,3	243,1	363,2	339	247,3	54,1	6,6	13,7	104	427,2	490	303,2	2 841,7

Source : (en) « Weather Information for Libreville » [\[archive\]](#), World Meteorological Organization

Economy

a - Macroeconomic economic performance and outlook

Gabon's economic recovery continued in 2019, thanks to the momentum of nonoil activities (mines, timber, rubber, and palm oil), with estimated real GDP growth of 3.4% in 2019 (0.8% in 2018), driven by the exploitation of new oil wells (up 11.8%), nonoil exports (18.6%), and total investment (4.5%).

The inflation rate declined from 4.8% in 2018 to 3.4% in 2019, approaching the CEMAC community target of 3%.

Following the slump in hydrocarbon prices in 2014, the government implemented an Economic Recovery Plan for 2017–20.

The budget deficit improved from 1.9% of GDP in 2017 to 0.7% in 2019 thanks to the reduction in payroll (48.1% of tax revenues in 2019 versus 85.3% in 2017).

The current account deficit deepened to 3.2% of GDP in

The strategy to diversify the economy fostered development of new sectors of activity, mainly in agribusiness. Thanks to investments by the Singapore Olam Group (€2 billion since 2010, more than 45% of the total FDI in Gabon over the same period), palm oil and rubber plantations have been developed on an industrial scale. In 2018, three new palm oil processing factories started up and produced 27,045 metric tons of oil.

Following a November 2009 ban on the export of unprocessed logs, the country created a fully developed industrial timber sector, now the largest African exporter of veneers and plywood.

The Gabon Special Economic Zone, created in 2010, now has some 60 international and local companies (building materials, metallurgy, chemicals, and so on) and their activities contribute 14% of the country's exports. The zone has also invested in airports, ports, and roads.

Gabon harbours 25% of the world's proven reserves of manganese. National exports grew by 47.7% thanks to an increase in world demand (China, Europe, and India). In 2014, the government decided to process some of it locally, and the investments under way for the local conversion of manganese to ferromanganese should eventually triple the value added produced.

Gabon dropped from 23 to 41 in the Ibrahim Index of African Governance between 2017 and 2018, and slipped three places in 2019 in the “Doing



2019, from 2.3% in 2018, due to the increase in imports to cover 80% of Gabon's food needs. is by the IMF shows that the debt is sustainable.

To fund its current account deficit, the government had to resort to foreign borrowing, bilateral and multilateral, and cash constraints led to an accumulation of domestic arrears. Total public debt rose from 52.5% of GDP in 2016 to 64.3% in 2018 (and is estimated at 62.2% for 2019). The debt viability analysis by the IMF shows that the debt is sustainable.

b - Tailwinds and headwinds

Real GDP growth is expected to be 3.7% in 2020 and 3.6% in 2021, driven by renewed activity in the nonoil sector, which should offset a decline in the oil sector. The fiscal surplus should stabilize in 2020 (1.0% of GDP) and in 2021 (1.5%). The external account deficit should ease from 0.6% of GDP in 2020 to equilibrium in 2021.

Business” report.

The high cost of production factors is a barrier to the growth and competitiveness of firms, and the Trans-Gabon Railway, the only means of shipping out resources, is close to saturation, spurring the government to launch a Gabon Infrastructure Support Program. The lack of skilled labour is also a constraint to economic diversification. Although firms need skilled workers, vocational and technical training reaches only 8% of students in post-primary education. Last, the economy remains heavily dependent on the oil sector, with 79.5% of exports and 25.5% of GDP in 2018.

FEGASA Editorial Board

Source : *Perspectives Economique en Afrique (PEA)*, <https://www.afdb.org/fr/countries/central-africa/gabon/gabon-economic-outlook>

Insurance

a. Number of insurance companies :

The insurance market in Gabon is composed of (10) companies after the licence of one company was withdrawn in 2019 namely: ASSURANCES DU GABON. Therefore, it is important to distinguish between these (10) companies:

- Six (6) Property and Casualty Insurance companies::

- ✓ ASSINCO SA
- ✓ AXA GABON
- ✓ NSIA ASSURANCES
- ✓ SAHAM ASSURANCE IARD GABON
- ✓ SUNU ASSURANCES IARD GABON
- ✓ OGAR

- Four (4) Life Insurance companies :

- ✓ NSIA VIES ASSURANCES
- ✓ SAHAM ASSURANCE VIE GABON
- ✓ SUNU ASSURANCES VIE GABON

- One (1) National Reinsurance company: SCG Ré

b. Number of Insurance Associations

The Gabonese insurance market is made up of (3) different associations:

- ✓ Federation of Insurance Companies of Gabon (FEGASA);
- ✓ Federation of Insurance Brokers of Gabon (FGCA);

- ✓ Order of Insurance Experts

Legislation and control

- National supervision of the insurance sector is carried out by the National Department of Insurance (NDA). This institution is placed under the supervision of the Ministry of Economy and Finance and is responsible for enforcing insurance legislation throughout the country.
- As far as insurance legislation in Gabon is concerned, it is based on regional treaties in force, namely the Inter-African Conference on Insurance Markets (CIMA) code.

Predominant Insurance Branch

- The predominant insurance branch in Gabon is the Property and Casualty Insurance branch, with cumulative premiums of around FCFA 73.567 billion at the end of 2018, which represents 78.22% of turnover against 21.78% for the Life Insurance branch (LIFE) which amounts to FCFA 20.483 billion.

Production figures and contribution to GDP

- With a total turnover of FCFA 94.051 billion, the Insurance sector contributes less than 1% of the national GDP.



EXECUTIVE BOARD OF FEGASA



Président : Dr Andrew Crépin GWODOG
ADG SCG-Ré



1st Vice-President :
M. Jean Constant ASSI
Managing Director of
SUNU ASSURANCES VIE GABON



Treasurer :
M. Stephen MOUSSIROU
Managing Director of ASSINCO



2nd Vice-President :
M. Théophile MBORO ASSOHO
Managing Director of AXA GABON



Secretary General:
M. Patrick MABIKA

- Members :**
- Mrs Patricia BOUDDHOU, Managing Director of ASSURANCES DU GABON
 - Mr. César EKOMIE AFENE, Managing Director of NSIA VIE ASSURANCES
 - Mr. Aimé OMBIENE, Managing Director of OGAR VIE
 - Wilfrid MINDONGO, Managing Director of OGAR
 - Mr. Magloire KINIFFO, Managing Director of NSIA ASSURANCES
 - Mr. Youssef BENABDALLAH, Managing Director of SAHAM ASSURANCE IARD GABON, Managing Director of SAHAM ASSURANCE VIE GABON



COLLEGE OF INSURANCE
Driven by distinction

Apply now for Regular Courses

College of Insurance is the global centre of excellence in the provision of education and training while advancing knowledge, research, skills and nurturing talent in a multicultural learning environment. For information on our full time course guide, call **0722509759 / 0733520238** or visit our website: **www.coi.ac.ke**

COI CENTRES FOR TRAINING

COI Nairobi Campus | COI Mombasa Campus | Moi University Main Campus and its Campuses | Company Based Learning Centres | Open & Distance learning

Registration Deadlines

1ST SEMESTER – Normal Registration Deadline – 31st January, Late Registration Deadline – 7th February

2ND SEMESTER – Normal Registration Deadline – 31st July, Late Registration Deadline – 7th August

Please note: Late registration will attract a late registration penalty of 10% of fee payable.

Applications lodged beyond the deadline will NOT be accepted.

Training Models: Full time, Part time (Evening, Saturdays only), eLearning.

REGULAR COURSES (SEMESTERS - JANUARY / JULY)

COURSE	Module	Entry Qualifications	Duration	Examining Body
Diploma in Insurance	Modular	KCSE C-	2 years	COI
Certificate Course in Insurance (CCI)	Modular	KCSE D Plus	1 year	COI
Certificate of Proficiency (COP)	Modular	OPEN	3 months	COI
Advanced Diploma by the Chartered Institute (ACI)	Modular	Degree or DIPCE	1 year	CI
Reviews by the Chartered Insurance Institute - London DIPCI	Modular	KCSE C Plus / Above 21 years	1 year	CI
Certificate Course - Chartered Institute - (CI)	Modular	KCSE C-	6 months	CI
Information Technology Courses ICDL Courses available	Modular	OPEN	3 months	COI

SHORT AND MANAGEMENT COURSES TRAINING PROGRAM YEAR 2020

No.	Course Name	Duration	Dates	Amount (Ksh)
FEBRUARY				
1	Fundamentals of Claims Handling	3 days	11th-13th	30,000.00
2	Foundation Course in Insurance (Mombasa)	5 days	17th-21st	55,000.00
3	Supervisory Skills (Mentoring and Coaching)	2 days	19th-20th	22,500.00
4	Fira Portfolio Management Seminar	2 days	26th-27th	22,500.00
MARCH				
5	Bancassurance Business Seminar	2 days	11th-12th	25,000.00
6	Motor & Employer's Liability Insurances (Mombasa)	3 days	17th-19th	37,500.00
7	Reinsurance Fundamentals	2 days	25th-26th	22,500.00
8	Treating Customers Fairly	2 days	30th-31st	25,000.00
APRIL				
9	Effective Claims Management Seminar (Mombasa)	4 days	6th-9th	52,500.00
10	Customer Service Management Seminar	2 days	15th-16th	25,000.00
11	Management of Motor Underwriting and Claims	3 days	21st-23rd	32,500.00
12	Marine Cargo Insurance Underwriting and Claims Seminar	3 days	29th-30th	35,000.00
MAY				
13	Record Management in Insurance	3 days	5th-7th	30,500.00
14	Foundation Course in Insurance (EXAMINABLE)	10 days	11th-22nd	55,000.00
15	Comprehensive Technical Course in Insurance (Mombasa)	5 days	18th-22nd	57,500.00
16	WIBA and Employer's Liability Insurances	3 days	27th-29th	32,500.00



Trustee Development Programme Kenya
Retirement Benefits Trustee Certification Programme 2020 Calendar

Course No.	Dates	Course No.	Dates	Course No.	Dates	Course No.	Dates	Course No.	Dates
1	17th-21st Feb	7	20th-24th Apr (Mombasa/Nairobi)	13	13th-17th Jul	19	7th-11th Sept	25	2nd-6th Nov
2	24th-28th Feb	8	4th-8th May	14	20th-24th Jul (Mombasa)	20	14th-18th Sept	26	9th-13th Nov
3	2nd-6th Mar	9	11th-13th May	15	3rd-7th Aug	21	21st-25th Sept	27	16th-20th Nov
4	9th-13th Mar	10	18th-22nd May	16	10th-14th Aug	22	5th-9th Oct	28	23rd-27th Nov
5	16th-20th Mar	11	8th-12th June	17	17th-21st Aug	23	12th-16th Oct	29	30th Nov-4th Dec (Nairobi/Mombasa)
6	22nd-27th Mar	12	6th-10th July	18	29th-28th Aug (Mombasa)	24	25th-30th Oct (Mombasa)		

Please Note:
All Bookings should be made through the portal on : Website: www.arbs.co.ke

Association of Retirement Benefits Schemes
Flamingo Building Wing 1B, corner of Mara Road/ Upper Hill Lane
Tel: 020 2711461/2, 2711464/5, Cell/Phone: 0733 7409548, 0733 748954
Email: tracy.kariuki@arbs.co.ke

College of Insurance is located Off Mombasa Road,
Bulu Yaa exit at South C, Nairobi
Tel: 020-6009175/6005601/4, Cell: 0734-600320, 0722-509759
Email: csuasany@coi.ac.ke
Website: www.coi.ac.ke

Hospitality Services

Accommodation ★ Conferencing ★ Restaurant ★ Recreation



Nairobi Campus: Red Cross Road, South C, P.O. Box 56928 - 00200, City Square, Nairobi, Kenya.
(Office): +254 020 2329493, 2325981, +234 020 2325786, 2321242
(Mobile): +254 071 722 509759, 733 502238

Email: info@coi.ac.ke
Website: <http://www.coi.ac.ke>

Mombasa Campus: Shazmeer Enterprises/Petro Building, 3rd Floor Moi Avenue
Tel: 020 2948392 | Cell: 0721 780448 | Email: info@mbsa@coi.ac.ke

L'OAA – *Construire la réputation de l'industrie africaine de l'assurance*



- ▶ **Renforcer la perception positive du secteur**
- ▶ **Faciliter le progrès économique et sociétal**
- ▶ **Apporter un soutien aux institutions nationales en développant un référentiel en ligne d'articles et de publications.**

African Insurance Organisation / Organisation des Assurances Africaines

30 Avenue De Gaulle, 5860 Douala, Cameroon • aio@africaninsurance.net • www.african-insurance.org

The AIO – *Building the reputation of the African insurance industry*



- ▶ **Strengthening the positive perception of the industry**
- ▶ **Facilitating economic and societal progress**
- ▶ **Providing support to national institutions by developing an online repository of articles & publications.**

African Insurance Organisation / Organisation des Assurances Africaines

30 Avenue De Gaulle, 5860 Douala, Cameroon • aio@africaninsurance.net • www.african-insurance.org



GABON



Demographie du Gabon

Les résultats officiels définitifs du recensement général de la population et des logements, présentés au Conseil des Ministres du 2 juin 2016 à Libreville par le Ministre du Développement Durable, de l'Économie, de la Promotion des Investissements et de la Prospective, révèlent que le Gabon compte désormais une population de 1 811 079 habitants avec 87 % de personnes vivant en milieu urbain et 13% en zone rurale..

Comparé au rapport du dernier recensement effectué en 2003, les résultats officiels proclamés par la Cour Constitutionnelle et entérinés par le Conseil des Ministres du 17 mars 2005 estimaient à 1 520 911 personnes la population du pays, ce qui fait un

accroissement de près de 300 000 habitants en 10 ans.

Ce dernier recensement général de la population et de l'habitat dénommé, RGPH 2013, s'est effectué selon les dispositions de la loi prévues dans l'article 1er alinéa 15 de la constitution, et aux recommandations des Nations Unies sur la périodicité décennale de l'organisation des recensements de population, ainsi qu'au besoin de réactualisation des données démographiques de base permettant d'évaluer les efforts de développement entrepris depuis 2003.

La Rédaction de la FEGASA

Source : <https://africotelegraph.com/gabon-population-evaluee-a-1-811-079-habitants/>



DÉPARTEMENTS PAR PROVINCE

ESTUAIRE	HAUT-OGOOUÉ	MOYEN-OGOOUÉ	NGOUNIÉ	
<ul style="list-style-type: none"> - Komo - Komo-Mondah - Noya - Komo-Océan 	<ul style="list-style-type: none"> - Djoué - Djouéri-Agnili - Lébambi-Léyou - Lékabi-Léwala - Lékoko - Lékoni-Lékori - Ogooué-Létili 	<ul style="list-style-type: none"> - Mpassa - Des plateaux - Sébé-Brikolo - Bayi Brikolo 	<ul style="list-style-type: none"> - Abanga-Bigné - Ogooué et Lacs - Boumi-Louétsi - Dola - Douya-Onoy - Louétsi-Wano - Ndolou - Ogoulou - Tsamba-Magotli - Louétsi-Bibaka - Mougabala 	
NYANGA	OGOOUÉ-IVINDO	OGOOUÉ-LOLO	OGOOUÉ-MARITIME	WOLEU-NTEM
<ul style="list-style-type: none"> - Basse-Banio - Dougnil - Doutsila - Haute-Banio - Mougoutsi - Mongo 	<ul style="list-style-type: none"> - Ivindo - La Iapé - Mvoung - Zadié 	<ul style="list-style-type: none"> - Lolo-Bouenguidi - Lambo-Bouenguidi - Mouloundou - Offoué-Onoy 	<ul style="list-style-type: none"> - Bendjé - Fimboué - Ndougou 	<ul style="list-style-type: none"> - Haut-Komo - Haut-Ntem - Ntem - Okano - Woleu

Source : <https://www.lepratique dugabon.com/carte-administrative-du-gabon/>

Le climat

Le climat du Gabon est de type équatorial, chaud et humide. Cela signifie que les températures varient peu au long de l'année et qu'il faut compter avec une alternance de saisons sèches et de saisons des pluies ; en saison, les précipitations sont considérables et constituent le facteur climatique déterminant pour les activités humaines (agriculture et transports notamment).

On distingue une grande saison des pluies (février-mai) et une petite saison des pluies (septembre-décembre) ainsi qu'une grande saison sèche (mai-septembre) et

une petite saison sèche (décembre-janvier).

Les températures moyennes sont comprises entre 21 °C au sud-ouest du pays et 27 °C sur la côte et à l'intérieur du pays.

Les extrêmes vont de 18 °C à 36 °C¹⁹. Les précipitations varient de 1 500 mm au nord-est et dans les régions de savane à 3 300 mm au nord-ouest et au sud-ouest.

Le taux d'humidité atmosphérique est en moyenne de 85 %, il peut atteindre 100 % en saison des pluies.

Climat de Libreville (Gabon)

Mois	jan.	fév.	mars	avril	mai	juin	juil.	août	sep.	oct.	nov.	déc.	année
Température minimale moyenne (°C)	24,1	24	23,9	23,1	24	23,2	22,1	21,8	23,2	23,4	23,4	23,4	24
Température maximale moyenne (°C)	29,5	30	30,2	30,1	29,4	27,6	26,4	26,8	27,5	28	28,4	29	27
Précipitations (mm)	250,3	243,1	363,2	339	247,3	54,1	6,6	13,7	104	427,2	490	303,2	2 841,7

Source : (en) « Weather Information for Libreville » [archive], World Meteorological Organization

L'économie

a. Performances macroéconomiques et perspectives

La reprise économique s'est poursuivie en 2019, grâce au dynamisme des activités hors pétrole (mines, bois, caoutchouc et huile de palme), avec un taux de croissance du PIB réel estimé à 3,4 % en 2019 (0,8 % en 2018), tirée par l'exploitation de nouveaux puits pétroliers (+11,8 %), les exportations dans le secteur hors pétrole (+13,6 %) et l'investissement (+4,5 %).

Le taux d'inflation est en baisse, passant de 4,8 % en 2018 à 3,4 % en 2019, se rapprochant de la norme communautaire CEMAC de 3 %.

Suite à la baisse des cours des hydrocarbures en 2014, le Gouvernement a mis en œuvre un Plan de Relance de l'Économie 2017-2020.

Le solde budgétaire est passé de -1,9 % du PIB en 2017 à +0,7 % en 2019 grâce à la réduction de la masse salariale (48,1 % des recettes fiscales en 2019 contre 85,3 % en 2017).

Le déficit du compte courant s'est accentué, s'établissant à -3,2 % du PIB en 2019 contre

-2,3% en 2018 en raison de l'augmentation des importations qui couvrent 80 % des besoins alimentaires du Gabon.

- Pour le financer, le gouvernement a dû recourir à l'emprunt extérieur, autant bilatéral que multilatéral, et les contraintes de liquidités ont conduit à une accumulation des arriérés internes. La dette publique totale est ainsi passée de 52,5 % du PIB en 2016 à 64,3 % en 2018 (et est estimée à 62,2 % pour 2019). L'analyse de viabilité de la dette conduite par le FMI montre que la dette est soutenable.

b. Facteurs favorables et défavorables

La croissance réelle du PIB devrait atteindre 3,7 % en 2020 puis 3,6 % en 2021, tirée par un regain des activités dans le secteur hors pétrole qui contrebalancerait une baisse du secteur pétrolier. L'excédent budgétaire devrait se stabiliser en 2020 (1,0 % du PIB) et en 2021 (1,5 %). Le déficit extérieur courant passerait à -0,6 % du PIB en 2020 pour s'équilibrer en 2021.

La stratégie de diversification de l'économie a favorisé le développement de nouveaux secteurs d'activités, principalement dans l'agroalimentaire. Grâce aux investissements du groupe singapourien Olam (2 milliards E UR depuis 2010, soit plus de 45 % du montant total des investissements directs étrangers entrant au Gabon sur la période), les cultures de l'huile de palme, de l'hévéa et du caoutchouc se sont développées à une échelle industrielle. En 2018, les trois nouvelles usines de traitement d'huile de palme ont ouvert leurs portes et ont produit 27 045 tonnes.

À la suite de l'interdiction en novembre 2009, d'exporter des grumes non transformées, le pays a développé une véritable filière industrielle du bois, aujourd'hui le premier exportateur africain de feuilles de placage et de contreplaqués.

La Gabon Special Economic Zone, créée en 2010, compte aujourd'hui une soixantaine d'entreprises internationales ou locales (matériaux de construction, sidérurgie, chimie, etc.) et leurs activités représentent 14 % du total des exportations du pays. La Zone a investi également dans les infrastructures (aéroports, ports, routes).

Le Gabon abrite 25 % des réserves mondiales prouvées de manganèse. Les exportations nationales ont progressé de 47,7 % grâce à la hausse de la demande mondiale (Chine, Europe et Inde). En

2014, les autorités ont pris la décision de transformer localement une partie de la production et les investissements en cours pour la conversion locale du manganèse en ferromanganèse devraient tripler la valeur ajoutée produite.

Le Gabon est passé du 23e au 41e rang africain de l'indice Mo-Ibrahim entre 2017 et 2018, et a perdu trois places en 2019 dans le rapport « Doing Business ».

Le coût élevé des facteurs de production est un frein pour la croissance et la compétitivité des entreprises, et le Transgabonais, le seul axe d'évacuation des ressources, est proche de la saturation, incitant le gouvernement à lancer un Programme d'appui au secteur des Infrastructures au Gabon. L'absence de main-d'œuvre qualifiée représente une contrainte pour la diversification économique. Alors que les entreprises ont besoin d'ouvriers qualifiés, l'enseignement technique et la formation professionnelle ne concernent que 8 % de la population scolarisée du cycle post-primaire. Enfin, l'économie reste fortement tributaire du secteur pétrolier (79,5 % des exportations et 25,5 % du PIB en 2018).

La Rédaction de la FEGASA

Source : *Perspectives Economique en Afrique (PEA)*, <https://www.afdb.org/fr/countries/central-africa/gabon/gabon-economic-outlook>



Le secteur de l'Assurance

a. Le nombre de Sociétés d'assurance :

Le Marché de l'assurance au Gabon est composé de (10) compagnies après le retrait d'agrément d'une compagnie d'assurance en 2019 (ASSURANCES DU GABON). Donc il faut distinguer entre ces (10) compagnies :

- (6) compagnies d'assurances Dommages aux Biens et de Responsabilités à savoir :

- ✓ ASSINCO SA

- ✓ AXA GABON
- ✓ NSIA ASSURANCES
- ✓ SAHAM ASSURANCE IARD GABON
- ✓ SUNU ASSURANCES IARD GABON
- ✓ OGAR

- (4) compagnies d'assurance vie à savoir :

- ✓ NSIA VIES ASSURANCES
- ✓ SAHAM ASSURANCE VIE GABON
- ✓ SUNU ASSURANCES VIE GABON

✓ OGAR VIE

- (1) Compagnie de Réassurance nationale à savoir SCG-Ré

b. Nombre d'Associations d'Assurances

Le marché de l'assurance Gabonais compte (3) associations dont il faut distinguer :

- ✓ La Fédération Gabonaise des Sociétés d'Assurances (FEGASA) ;
- ✓ La Fédération Gabonaise des Courtiers d'Assurances (FGCA) ;
- ✓ L'Ordre des Experts en Assurances

c. Législation et contrôle

Le contrôle national du secteur de l'assurance est assuré par la Direction Nationale des Assurances (DNA). Cette institution est placée sous la tutelle du Ministère de l'Economie et des Finances et est chargé de faire appliquer la législation en matière d'assurance sur le territoire national.

En ce qui concerne la législation en matière d'assurance au Gabon, elle prend sa source dans les traités régionaux en vigueur à savoir le code CIMA.

d. La Branche d'Assurances Prédominante

La branche d'assurance prédominante au Gabon est la Branche Dommages aux Biens et de Responsabilité (IARD), avec des primes cumulées de l'ordre de 73,567 Milliards de Francs CFA à fin 2018 ce qui représente 78,22% du Chiffres d'Affaires contre 21,78% pour la Branche d'assurances de Personnes (VIE) qui se chiffre à 20,483 Milliards de Francs CFA.

e. Chiffres de production et contribution au PIB

Avec un chiffre d'affaires global (IARD + VIE) de 94,051 Milliards de Francs CFA, le secteur des Assurances participe pour environ moins de 1% du PIB national.

LE BUREAU DIRECTEUR DE LA FEGASA



Président : Dr Andrew Crépin GWODOG
ADG SCG-Ré



1er Vice-Président :
M. Jean Constant ASSI
DG SUNU ASSURANCES VIE GABON



Trésorier :
M. Stephen MOUSSIROU
DG ASSINCO



2ème Vice-Président :
M. Théophile MBORO ASSOCHO
DG AXA GABON



Secrétaire Général :
M. Patrick MABIKA

Membres :

- ☞ Mme Patricia BOUDDHOU DG ASSURANCES DU GABON
- ☞ M. César EKOMIE AFENE DG NSIA VIE ASSURANCES
- ☞ M. Aimé OMBIENE DG OGAR VIE
- ☞ Wilfrid MINDONGO DG OGAR
- ☞ M. Magloire KINIFFO DG NSIA ASSURANCES
- ☞ M. Youssef BENABDALLAH DG SAHAM ASSURNCE IARD GABON, DG SAHAM ASSURANCE VIE GABON

Impact & opportunities of Covid 19 in the insurance sector:

WINNING THE WAR

By *Ancellmi Anselmi*

This paper presents the findings of the covid 19 impact and opportunities for the insurance sector. Some of the direct consequences of the pandemic in the insurance sector will include but not limited to decreased demand, request for premium refunds, surrender and discounts, decline in investment income by about 25%, mortality increase by about 2-6 folds, request for loans on the premium, hardening of reinsurance rates, exposure to cyber risk and malpractices, limited physical inspection on claims, seeking of tax incentives, restructuring of catastrophic reserves and excess of loss rates and contracts. Opportunities will also emerge from the pandemic including demand for microinsurance products in markets with low levels of penetration for life and health insurance and the forced migration to digital platforms among others. This article does not offer analysis of each portfolio (available on request only). The article presents findings and opinion of the author and it is non-binding.

Pandemics in the history of the world

Pandemic is an epidemic occurring worldwide, or over a very wide area, crossing international boundaries and usually affecting a large number of people (WHO). Some notable pandemics with number of people affected include Spanish flu (1918)

"Since the 'Spanish influenza' pandemic of 1918, the trend of pandemics has been estimated at three per century. "



~100,000,000 people, Asian flu (1957) ~2,000,000 people, Hong Kong flu (1968-1969) ~ 1,000,000 people, HIV/AIDS (1981-present) >32,000,000 people, SARS (2002-2004) 774 people, H1N1 (2009) 151,700 – 575,400 people and currently Corona Virus Covid 19 (2019 – todate) > 20, 000, 000 people. Since the 'Spanish influenza' pandemic of 1918, the trend of pandemics has been estimated at three per century. Due to advancement in technology, frequency and unrestricted travel, and far-reaching supply chains, recent frequencies of the outbreaks has increased such as the H5N1 ("Bird Flu"): as of Oct 2011, total of 566 human cases since 2003 – Case fatality rate 58%; SARs - Nov 2012 to Jul 2013: 8,273 cases – Case fatality

rate 10%; 2009-2010 Swine Flu (H1N1): .>500,000 cases – 18,000 deaths – Case fatality rate 3%; 2013 China (H7N9): 126 cases as of 29 April 2013 – Case fatality rate 19%; New Coronavirus (nCov) originated in the Middle East: since Sept 2012: 40 cases – Case fatality rate 50%.

Economic impact of a pandemic

Economic and social consequences of the novel coronavirus pandemic include drop in global stock markets, travelling disruption, closing of businesses, health and safety and mortality. Organizations can and should strategize to limit the spread and impact of covid19 by preparing to respond, remediate and recover. The World Bank estimates that the cost of a severe flu pandemic could total as much as 5% of global GDP. For businesses, potential risks include loss of human capital due to sickness and mortality; increased employee absenteeism and lower productivity; operational disruptions, ➤

- ▶ including interruptions and delays in transportation networks and supply chains; reduced customer demand; infrastructure deterioration and reputational damage organization's response to an outbreak.

According to IMF (2020) global GDP is expected to shrink by -3% and Sub-Saharan GDP is expected to shrink by -1.6%. Euro Area, USA and Latin America and the Caribbean will be hit the hardest with a -7.5%, -5.9% and -5.2% successively. Most resilient is seen in Emerging and developing Asia with a 1.0% growth. Sectors which are significantly affected by the corona pandemic in Tanzania include tourism and hospitality, transportation and financial services. Mild affected sectors are construction and real estate, manufacturing, education, mining & extractive. Sectors gaining from the pandemic include pharmaceuticals, food processing & retail, ICT & e-commerce, Personal & healthcare and agriculture.

Assessing the impact of Covid 19 in the insurance industry

The outbreak of 2019 Novel Coronavirus (2019-nCoV), in Wuhan City, Hubei Province of China, has prompted questions of how insurance policies might respond to claims stemming from business losses attributed to this pandemic. To

assess the impact of covid 19 in the insurance industry, a comprehensive framework need to be used which assess the impact on the following dimensions:

Domicile of the insurers' vs geographical severity of the pandemic: Location of company's insureds in relation to outbreaks of the disease, including exposure to certain foreign markets where the outbreak may be more severe.

Concentration of risk of the pandemic: Level of effect of the disease spread on the particular company's investments (risk concentration).

Provision approach used by the company – stress testing and assessment model and assumptions: Level of reserves provision approach used by the company.

Asset categories & distribution: Level of ease to convert assets into cash for the purpose of paying benefits.

Capitalization options: Level of ability of a company to raise additional capital under pandemic circumstances.

Level of diversification: Level Diversification and character of a company's portfolio (e.g., portion of business affected by COVID such as BI to remain solvent).

COVID 19 Impact on

Insurance Industry

Historically, property all risk policies would not have provided coverage. Property insurance typically need a trigger of physical loss or damage caused by an insured peril. Diseases and viruses are not an insured peril. Contingent extensions such as denial of access or loss of attraction under such policies still need an insured peril as a prerequisite for coverage. However, some specific endorsements have become available and are being adopted with greater frequency. Such extensions are usually subject to separate limits and deductibles. Specific extensions such as interruption by communicable/infectious/ contagious diseases, interruption by mandatory closure for pandemic diseases or contingent business interruption extra expense resulting from an affected customer

According to Standard & Poor (2005) If there is a human influenza pandemic, every insurer might be at risk [but] on the life insurance side, it's hard to determine the exposure

or supplier. Losses covered may include:

- Loss of income
- Extra expenses
- Crisis response
- Cost of decontamination
- Sanitizing

According to Standard & Poor (2005) If there is a human influenza pandemic, every insurer might be at risk [but] on the life insurance side, it's hard to determine the exposure. Worldwide insured losses could be anywhere between US\$15b (optimistic scenario) and US\$200b (worst case scenario) S&P, 2005. Almost all insurance sectors would be affected. How seriously insurers ▶



- ▶ are affected depends on how long the pandemic lasts.

“If a flu pandemic hit, insurers will face a surge in claims by 2.7 to 6.5 times (RGA, 2007).”

“With a 0.5% probability, the excess population mortality during a pandemic is projected to be 1.3 per mile (Swiss Re, 2006).”

Excess mortality estimates incase pandemic are conservatively estimated to be : – 2.1% South Africa 0.65% USA, 0.38% Germany and between 0.25% - 0.50% worldwide (Johnson & Mueller, 2002).

Opportunities, challenges and strategies in covid 19 era

Covid 19 has brought impact and opportunities in the insurance industry which require specific strategies to approach. On the regulatory and enabling environment challenges will include default on claims, suspending products, introduction of restrictive clauses, solvency, capital and reserving issues. Opportunities for regulators includes improving public confidence & trust on insurance; ensuring protection is availed to public in dire needs and enabling and encouraging innovation and digital tools usage. Regulators strategies in these challenging times may entail creating taskforce to guide the market during the crisis with clear TORs; guide the market by developing a blue print for business continuity plans; revise



"Covid 19 has brought impact and opportunities in the insurance industry which require specific strategies to approach."



standard terms & rates; facilitate innovation & new products; extend routine reporting requirements and repeal cash & carry to allow installments. For the supply side, insurance service providers will face challenges including market risk (ie. Share price volatility, market downturn, recession, etc),

concentrate claims – mortality, morbidity, BI, retrenchment, etc; collapse of companies including reinsurers, brand management, sales volatility, counterparty risk and business continuity. Opportunities emerging includes enhancing brand image – pay claims, CSR, innovation; increased demand; demand for new products; forced migration to digital platforms and acquisition of weakened companies. Strategies for suppliers in the covid 19 era comprise Develop recovery plan and maximize on opportunities; provide resources needed to deal with the crisis; appoint business continuity champion to spearhead strategy implementation; ensure staff are safe, motivated, active and productive and information sharing and trust maintenance in the industry. Companies without well thought- ▶



► through planning and recovery plans will be at a disadvantage compared to their competitors. A well thought-through strategy for Covid 19 should have as its vision resilient market with responsive products built on human centered design framework. The mission should be to provide protection needed by the community through insurance products, claims settlement, risk management advice and investment strategies which ensures business continuity. The goal is to have an Insurance sector that responds to pandemic crisis needs of ensuring resilience of business & individuals and their wellbeing while protecting business sustainability. Tactics should be guided by preparedness, compliance, innovation, information flow and timely action. Implementation of these strategies must be guided by a precise operational modality hinged on partnerships, clear communication hierarchy, flawless

"Companies without well thought-through planning and recovery plans will be at a disadvantage compared to their competitors."

coordination and accountability and sufficient resources including human, financial and technology.

Insurance Service Providers will require specific services to enable circumventing the impact of the pandemic including:

- Crisis response planning and strategy development and implementation.
- Stress testing and assessment
- Alternative capital solutions
- Readiness assessment and solvency test
- Product design, pricing and restructuring
- Asset liability management plan
- Artificial insolvency assessment

- Team motivation and readiness
- Restructuring portfolio strategy and concentration
- Re-alignment, re-configuration and fully updating of solvency, capital regime, risk management and ORSA.

Silver lining in the era of Covid 19

While the world is passing a rather dim era, there are good things which are emerging from this crisis. One of which is the increased use of digital platforms to conduct meetings which significantly reduces the time and resources used (not necessarily wasted) on commuting or travelling to attend a meeting. Working from home has provided more time for families, at least there is more time

to be spent with families and even to look after the garden. Of the highest importance is the expected rebound of the economy where the IMF forecast for 2021 Emerging and Developing Asia will lead the global GDP growth at 8.5% followed by Euro area 4.7%, USA 4.7%, Sub – Saharan Africa 4.1%, Middle East and Central Asia 4.0% and Latin America and the Caribbean at 3.4%.

In early 2000s, scientists agreed that the threat of a pandemic from H5N1 continues and that the question of a pandemic of influenza from this virus or another avian influenza virus is still a matter of when, not if (WHO, 2007). To date, the insurance industry needs to prepare for the next pandemic as insurance learns through experience.

About the Author

Ancellmi Anselmi



ancellmi@acclavia.com
or ansel@acisp.ac.tz

Ancellmi is a Director of Consultancy & International Relations at the Africa College of Insurance and Social Protection. He is an avid Researcher, Consultant, Author & a Trainer for government and international organizations on planning, policy, regulation and strategy. He serves as the Country Microinsurance

Coordinator in Tanzania (TIRA/FSDT) facilitate SC and TWG in deployment of the Inclusive Strategy 2020 - 2030. As a business man & CEO, he develops various insurance products, and builds partnerships in deploying the insurance projects for Acclavia Insurance Brokers & Risk Consultants. He is a Lecturer at the Tanzania Public Service College. He serves in various taskforces within the insurance industry and outside geared at engineering growth of the financial sector and inclusive economy such as Governing Council Tanzania Insurance Brokers Association, secretary to the Tax Reforms Committee of the Insurance Industry in Tanzania, Africa Insurers Organization (AIO) Microinsurance Working Group and InsuResilience Global Partnership.

The impact of Covid-19 on insurance intermediaries

The current circumstances are having a dramatic effect on business, particularly in the insurance sector. Bradley Chadwick considers the impact of COVID-19 on insurance intermediaries, their lenders and investors.



Bradley Chadwick

Partner, Financial services – Restructuring
London +44 (0)20 7728 2725
GRANT THORNTON

Lenders to and private equity (PE) owners of insurance intermediaries will be acutely aware of the impact that the COVID-19 situation is having on insurers, whose products their intermediaries are dependent upon. I think John Neal, Lloyds of London CEO, and Huw Evans, the Association of British Insurer's (ABI) Director General, sum this up best:

John Neal has said that the coronavirus pandemic is likely to be the most expensive event in history for the insurance industry, and that payouts to customers could be higher than USD 50 billion. He believes this is compounded by the fact that insurers are also likely to have to refund some premiums because of the general downturn in business¹.

The ABI estimates that as of 28 April 2020, excluding those made through Lloyds and the London markets, there will be £1.2 billion in claims made as a result of the outbreak. This is primarily across business interruption, travel and

event insurance².

While these views and the daily updates on the likely impact that the situation will have on insurers is essential reading, we're not seeing corresponding analysis of what the impact will be on insurance intermediaries or the intermediary market generally. While our understanding of the consequences of the pandemic is evolving, I have some initial thoughts on what this may mean for the intermediaries and their lenders and investors:

HEADWINDS

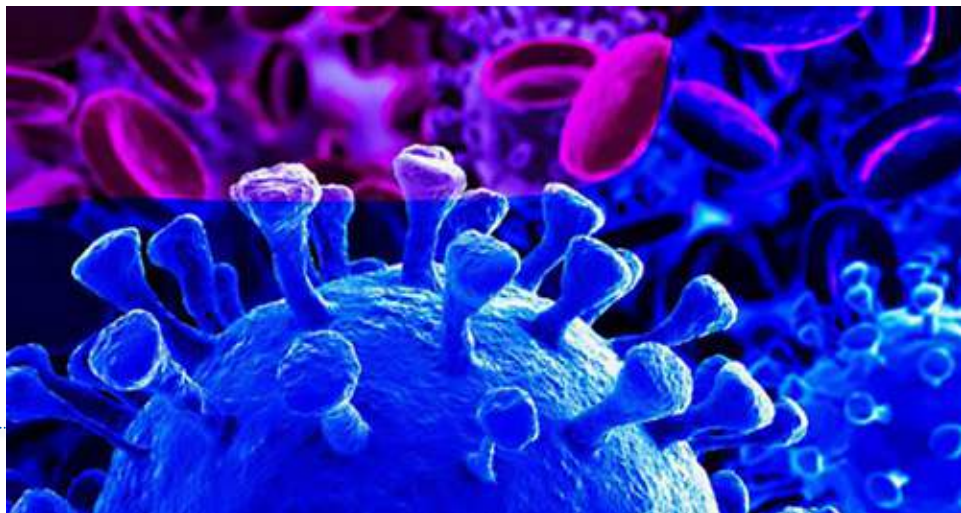
Short-term loss of revenue

Reduced economic activity as a result of the coronavirus outbreak will almost certainly reduce revenue during both the quarantine and the down-turn that now seems likely to follow. While the most-severe loss of revenue will be experienced by managing general agents (MGA) and brokers specialising in products such as credit insurance, individual and multi-trip travel insurance, events insurance and aviation insurance. The wider sector will also experience a loss of income as the economy falters.

Some insurance intermediaries will not only lose future revenue, but may have to refund premiums already written. This will include intermediaries whose product premium is based on economic metrics, such as turnover or payroll, and intermediaries whose policyholders will seek mid-term adjustments (MTAs) or cancellations for policies not required during lockdown. An example is fleet insurance where the insureds' cars are not being used as anticipated and where the insurer is willing to provide MTAs because loss development will be favourable. The loser in this scenario is the MGA or broker who experiences a loss of revenue.

Claim levels may be such that those MGAs whose binding authorities include an underwriting loss ratio "profit share" component do not earn the contingency cheques they ▶

The ABI estimates that as of 28 April 2020, excluding those made through Lloyds and the London markets, there will be £1.2 billion in claims made as a result of the outbreak."



► had expected. This can be a material part of income structures such that its loss could be detrimental to insurance intermediaries' liquidity positions. Meanwhile, third-party administrators specialising in handling claims associated with areas where insured loss volumes are down, such as auto, are experiencing a reduction in volume and revenue that may impact their business.

Reduction of binding capacity

Given the level of projected losses in the market, insurers will need to consider how best to deploy their underwriting capacity. I'd expect

"Given the level of projected losses in the market, insurers will need to consider how best to deploy their underwriting capacity."

this to include an analysis of lines of business and distribution channels so as to support decisions about what products to sell, at what level and through which distribution channels. It is probable that there will be insurance intermediaries who will be winners and losers in this re-alignment, and in the worst cases intermediaries may have their binding capacity restricted, non-renewed or withdrawn.

Operational resilience for insurance intermediaries

The current climate has shone a spotlight on the resilience of both insurers and their vendors: software, call centres, third-party administrators, MGAs, brokers, etc. As insurance regulators had already issued multiple consultation papers on operational resilience³, the current situation may accelerate the regulators and insurers focus on this. Insurers will look at their distribution network and service providers to identify who was unable to perform policyholder critical functions and why not.

It is possible this will lead

insurers to make changes to vendor audits and vendor-selection criteria. It is also likely that insurer and regulator focus on operational resilience will, in turn, pose challenges to some insurance intermediaries whose operations and IT systems may not be as resilient as the standards set. In these circumstances, intermediaries will need to invest to ensure systems are sufficiently robust. This investment will require both liquidity and management capacity at a time when both may be scarce.

Defending claims against their own business

Given what we've seen in recent years with the cottage industry around PPI re-dress claims, it is possible that similar activity may spring up for policyholders to claim for alleged mis-selling of insurance policies that did not provide the cover the policyholders thought it did. We've seen early signs of this with policyholders banding together to bring collective coverage disputes.

An early indicator of what may follow is the Hiscox Action Group. Initial action is being taken against the insurer themselves, however, insurance intermediaries who sold the policies that are in dispute may well be caught up, either through claims from the insurer or from the insured.

TAILWINDS

While I've focused on the headwinds there are some tailwinds and mitigations, which I should highlight:

- Short-term liquidity provided by government programmes
- There may be a hardening of the insurance market, with a resultant increase in premiums and commissions earned by the insurance intermediaries

While helpful, these tailwinds won't be a panacea for those insurance intermediaries hardest hit by the pandemic. It is, therefore, worth considering what lenders to and PE holders in intermediaries could be doing now to prepare for and mitigate downside risk.

Advice for stakeholders of insurance intermediaries

Firstly, early engagement with the management teams of the insurance intermediaries to understand how they see their business being impacted by each of the head and tailwinds outlined above, as well as those not identified by this short piece. Use these discussions to both model the impact of scenarios on covenants and liquidity, as well as to look externally and consider relationships with insurers and any risk to your binding authority. Those of you familiar with the Boston Consulting Group (BCG) matrix should expect that the carrier will be categorising its intermediaries into stars, cash cows and dogs, and will be intent on supporting the stars and cash cows, while dealing with the dogs

It is also important to engage with insurers early, which should include dealing head-on with any



operational resilience challenges, actual loss ratios experienced/projected vs the insurers expectation, and the expected impact of any lost revenue on your business and how robust your business is. In my experience, an authentic and transparent discussion with your insurers about challenges and remediation can deliver dividends.

To discuss the situation further, contact Bradley Chadwick or Andy Charters, financial services restructuring.

References

1. *Insurers face biggest-ever losses, warns Lloyd's chief, Financial Times, 2020*
2. *Covid-19: Total claims pay-outs expected to reach £1.2bn, insuranceage, 2020*
3. *Operational resilience: Impact tolerances for important business services, Bank of England, 2019*



Impact et opportunités de la Covid 19 sur le secteur de l'assurance

GAGNER LA GUERRE

Par Ancelmi Anselmi

Cet article présente les résultats de l'impact et des opportunités de la covid 19 sur le secteur de l'assurance. Certaines des conséquences directes de la pandémie dans le secteur de l'assurance comprendront, mais sans s'y limiter, une baisse de la demande, une demande de remboursement, de rachat et de rabais de primes, une baisse des revenus de placement d'environ 25 %, une augmentation de la mortalité d'environ 2 à 6 fois, une demande de prêts sur prime, le durcissement des taux de réassurance, l'exposition aux cyber-risques et aux malversations, une inspection physique limitée des sinistres, la recherche d'incitations fiscales, la restructuration des réserves catastrophiques et l'explosion des taux de sinistres et contrats. Des opportunités émergeront également de la pandémie, notamment la demande de produits de micro-assurance sur les marchés à faible taux de pénétration de l'assurance vie et santé et la migration forcée vers les plateformes numériques, entre autres. Cet article

ne propose pas d'analyse de chaque portefeuille (disponible sur demande uniquement). L'article présente les conclusions et l'opinion de l'auteur et elle est non contraignante.

Les pandémies dans l'histoire du monde

Une pandémie est une épidémie survenant dans le monde entier, ou sur une très vaste zone, traversant les frontières internationales et touchant généralement un grand nombre de personnes (OMS). Certaines pandémies notables avec un certain nombre de personnes touchées comprennent la grippe espagnole (1918) ~ 100 000 000 personnes, la grippe asiatique (1957) ~ 2 000 000 personnes, la grippe de Hong Kong (1968-1969) ~ 1 000 000 personnes, le VIH/SIDA (1981-présent) > 32 000 000 personnes, le SRAS (2002-2004) 774 personnes, la grippe H1N1 (2009) 151 700-575 400 personnes et actuellement le Corona Virus Covid 19 (2019 - à ce jour) > 20 000 000 personnes. Depuis la pandémie de « grippe espagnole » de 1918, la tendance des pandémies a été estimée à trois par siècle. En raison

des progrès technologiques, de la fréquence des déplacements, des déplacements illimités et des chaînes d'approvisionnement de grande envergure, la fréquence récente des épidémies a augmenté, comme celle de la H5N1 (« grippe aviaire ») : jusqu'en octobre 2011, 566 cas humains ont été enregistrés au total depuis 2003 - Taux de létalité de 58 % ; DAS - de novembre 2012 à juillet 2013 : 8 273 cas - Taux de létalité de 10 % ; 2009-2010 Grippe porcine (H1N1) : Plus de 500 000 cas - 18 000 décès - Taux de létalité de 3 % ; 2013 Chine (H7N9) : 126 cas au 29 avril 2013 - Taux de létalité de 19 % ; Le nouveau coronavirus (nCov) est originaire du Moyen-Orient : depuis septembre 2012 : 40 cas - Taux de létalité de 50 %.

Impact économique d'une pandémie

Les conséquences économiques et sociales de la pandémie du nouveau coronavirus comprennent la baisse des marchés boursiers mondiaux, les perturbations des voyages, la fermeture d'entreprises, la santé, la sécurité et la mortalité. Les organisations peuvent et doivent élaborer une stratégie pour limiter la propagation et l'impact de la covid19 en se préparant à réagir, à y remédier et à s'en remettre. La Banque Mondiale estime que le coût d'une grave pandémie de grippe ➤

"Since the 'Spanish influenza' pandemic of 1918, the trend of pandemics has been estimated at three per century. "

- pourrait atteindre jusqu'à 5 % du PIB mondial. Pour les entreprises, les risques potentiels comprennent la perte de capital humain due à la maladie et à la mortalité ; l'augmentation de l'absentéisme des employés et la baisse de la productivité ; les perturbations opérationnelles, y compris les interruptions et les retards dans les réseaux de transport et les chaînes d'approvisionnement ; la réduction de la demande des clients ; la détérioration des infrastructures et l'atteinte à la réputation de l'organisation en cas d'épidémie.

Selon le FMI (2020), le PIB mondial devrait reculer de 3 % et le PIB



subsaharien de 1,6 %. La zone euro, les États-Unis et l'Amérique latine et les Caraïbes seront les plus durement touchées avec respectivement -7,5 %, -5,9 % et -5,2 %. Le plus résistant est observé dans les pays émergents et en développement d'Asie avec une croissance de 1,0 %. Les secteurs qui sont considérablement touchés par la pandémie du corona en Tanzanie comprennent le tourisme et l'hôtellerie, les transports et les services financiers. Les secteurs légèrement touchés sont la construction et l'immobilier, la fabrication, l'éducation, les mines et l'extraction. Les secteurs bénéficiant de la pandémie comprennent les produits pharmaceutiques, la transformation des aliments et la vente au détail, les TIC et le commerce électronique, les particuliers, les soins de santé et l'agriculture.

Évaluation de l'impact de la Covid 19 sur le secteur de l'assurance

L'épidémie du nouveau coronavirus 2019 (nCoV 2019), dans la ville de Wuhan, province du Hubei en Chine, a soulevé des questions sur la façon dont les polices d'assurance pourraient répondre aux sinistres résultant de pertes commerciales attribuées à cette pandémie. Pour évaluer l'impact de la covid 19 sur le secteur de l'assurance, un cadre complet doit être utilisé pour évaluer l'impact sur les dimensions suivantes:

Domicile des assureurs par rapport à la gravité géographique de la pandémie : Localisation des assurés de l'entreprise par rapport aux foyers de la maladie, y compris l'exposition à certains marchés étrangers où l'épidémie peut être plus grave.

Concentration du risque de pandémie : Niveau d'effet de la propagation de la maladie sur les investissements de l'entreprise (concentration des risques).

Approche de provisionnement utilisée par l'entreprise - test de résistance et modèle d'évaluation et hypothèses : Approche du niveau de provision des réserves utilisée par l'entreprise.

Catégories d'actifs et distribution : Niveau de facilité de conversion des actifs en espèces aux fins de paiement des prestations.

Options de capitalisation : Niveau de capacité d'une entreprise à lever des capitaux supplémentaires en cas de pandémie.

Niveau de diversification : Niveau de diversification et caractère des portefeuilles d'une entreprise (par exemple, une partie de l'activité affectée par COVID telle que BI doit rester solvable).

Impact de la COVID 19 sur le secteur de l'assurance

Par le passé, les polices tous risques immobiliers n'auraient pas fourni de couverture. L'assurance des biens nécessite généralement un déclencheur de perte physique ou de dommages causés par un risque assuré. Les maladies et les virus ne sont pas un risque assuré. Les prolongations conditionnelles telles que le refus d'accès ou la perte

"Les maladies et les virus ne sont pas un risque assuré"

d'attraction en vertu de telles polices nécessitent toujours un risque assuré comme condition préalable à la couverture. Cependant, certains avenants spécifiques sont devenus disponibles et sont adoptés plus fréquemment. Ces extensions sont généralement soumises à des limites et des franchises distinctes. Extensions spécifiques telles que l'interruption pour maladies transmissibles/infectieuses/contagieuses, l'interruption par fermeture obligatoire pour les maladies pandémiques ou les frais supplémentaires d'interruption d'activité conditionnelle résultant d'un client ou d'un fournisseur affecté. Les pertes couvertes peuvent inclure:

- ✓ Perte de revenu
- ✓ Dépenses supplémentaires
- ✓ Réponse aux crises
- ✓ Coût de la décontamination
- ✓ Désinfection

Selon Standard & Poor (2005) S'il y a une pandémie de grippe humaine, chaque assureur peut être à risque [mais] du côté de l'assurance-vie, il est difficile de déterminer l'exposition. Les sinistres assurés dans le monde pourraient se situer entre 15 milliards \$ É-U (scénario optimiste) et 200 milliards \$ É-U (scénario du pire des cas) S&P, 2005. Presque tous les secteurs de l'assurance seraient touchés. Le degré de gravité d'affectation des assureurs dépend de la durée de la pandémie.

« Si une pandémie de grippe frappe, les assureurs devront faire face à une augmentation des sinistres de 2,7 à 6,5 fois (RGA, 2007). »

« Avec une probabilité de 0,5%, la surmortalité de la population pendant une pandémie devrait être de 1,3 par mile (Swiss Re, 2006). »

Les estimations de la surmortalité en cas de pandémie sont présentées de manière prudente à : - 2,1 % en Afrique du Sud, 0,65 % aux USA, ➤

- 0,38 % en Allemagne et entre 0,25 % et 0,50 % dans le monde (Johnson & Mueller, 2002).

Opportunités, défis et stratégies à l'ère de la Covid 19

La Covid 19 a drainé un impact et des opportunités dans le secteur de l'assurance qui, pour être traitées, nécessitent des stratégies spécifiques. En ce qui concerne l'environnement réglementaire et favorable, les défis comprendront le défaut de paiement des créances, la suspension des produits, l'introduction de clauses restrictives, les problèmes de solvabilité, de capital et de réserves. Les opportunités pour les régulateurs comprennent l'amélioration de la confiance du public et de la confiance dans l'assurance ; la garantie de la protection du public dans les besoins urgents, ainsi que la facilitation et l'encouragement de l'innovation et l'utilisation des outils numériques. Les stratégies des régulateurs en ces temps difficiles peuvent impliquer la création d'un groupe de travail pour guider le marché pendant la crise avec des termes de référence clairs ; guider le marché en élaborant un schéma directeur pour les plans de continuité des activités ; réviser les conditions et tarifs standards ; faciliter l'innovation et les nouveaux produits ; étendre les exigences de rapports de routine et abroger le libre-service pour permettre les versements. Du côté de l'offre, les prestataires de services d'assurance seront confrontés à des défis, notamment le risque de marché (c.-à-d. La volatilité du cours des actions, le ralentissement du marché,



la récession, etc.), la concentration des sinistres - mortalité, morbidité, BI, la compression des effectifs, etc., l'effondrement d'entreprises, y compris les réassureurs, la gestion des marques, la volatilité des ventes, le risque de contrepartie et la continuité des activités. Les opportunités émergentes comprennent l'amélioration de l'image de marque - revendications salariales, RSE, innovation ; une demande croissante ; la demande de nouveaux produits ; la migration forcée vers les plateformes numériques et l'acquisition d'entreprises fragilisées. Les stratégies pour les fournisseurs à l'ère de la covid 19 comprennent : élaborer un plan de reprise et maximiser les opportunités ; fournir les ressources nécessaires pour faire face à la crise ; nommer un champion de la continuité des activités pour diriger la mise en œuvre de la stratégie ; Veiller à ce que le personnel soit sûr, motivé, actif et productif et au partage

"Les stratégies des régulateurs en ces temps difficiles peuvent impliquer la création d'un groupe de travail pour guider le marché pendant la crise avec des termes de référence clairs."

d'informations, ainsi qu'au maintien de la confiance dans le secteur.

Les entreprises dépourvues de planification et de plans de redressement bien pensés seront désavantagées par rapport à leurs concurrents. Une stratégie bien pensée pour lutter contre la Covid 19 devrait avoir pour vision un marché résilient avec des produits réactifs construits sur un cadre de conception centré sur l'humain. La mission devrait être de fournir la protection



► dont la communauté a besoin au moyen de produits d'assurance, de règlement des sinistres, de conseils en matière de gestion des risques et de stratégies d'investissement qui garantissent la continuité des activités. L'objectif est d'avoir un secteur de l'assurance qui répond aux besoins de crise pandémique, en assurant la résilience des entreprises et des individus et leur bien-être, tout en protégeant la durabilité des entreprises. Les tactiques doivent être guidées par la préparation, la conformité, l'innovation, la circulation des informations et une action rapide. La mise en œuvre de ces stratégies doit être guidée par une modalité opérationnelle précise reposant sur des partenariats, une hiérarchie de communication claire, une coordination et une responsabilité sans faille et des ressources suffisantes, notamment humaines, financières et technologiques.

Les fournisseurs de services d'assurance auront besoin de services spécifiques pour contourner l'impact de la pandémie notamment :

- ✓ La planification de la réponse aux crises, le développement et la mise en œuvre de stratégies.
- ✓ Le test et l'évaluation de la résistance
- ✓ Les solutions de capital alternatives
- ✓ L'évaluation de l'état de préparation et le test de solvabilité
- ✓ La conception, la tarification et la restructuration des produits
- ✓ Le plan de gestion actif-passif
- ✓ L'évaluation de l'insolvabilité artificielle
- ✓ La motivation et la disponibilité de l'équipe
- ✓ La stratégie de restructuration et la concentration du portefeuille
- ✓ Le réaligement, la reconfiguration et l'actualisation complète de la solvabilité, du régime de fonds propres, de la gestion des risques et de l'ORSA.

Côté positif à l'ère de la Covid 19

Alors que le monde traverse une époque plutôt sombre, de bonnes choses émergent de cette crise. L'une d'elles est l'utilisation accrue des plates-formes numériques

pour organiser des réunions, ce qui réduit considérablement le temps et les ressources utilisés (pas nécessairement gaspillés) pour se réunir ou se déplacer pour assister à une réunion. Le travail à domicile a donné plus de temps aux familles, au moins il y a plus de temps à passer avec les familles et même à s'occuper du jardin. Le plus important à prendre en compte est le

Les fournisseurs de services d'assurance auront besoin de services spécifiques pour contourner l'impact de la pandémie."

rebond attendu de l'économie. Les prévisions du FMI pour 2021 en Asie émergente et en développement conduisant la croissance du PIB mondial à 8,5 %, suivie de la zone euro 4,7 %, des États-Unis 4,7 %, de l'Afrique subsaharienne 4,1 %, du Moyen-Orient et de l'Asie centrale 4,0 % et de l'Amérique latine et les Caraïbes 3,4 %.

Au début des années 2000, les scientifiques ont convenu que la menace d'une pandémie de H5N1 persiste et que la question d'une pandémie de grippe due à ce virus ou à un autre virus de la grippe aviaire est encore une question de moment de survenue plutôt que de probabilité (OMS, 2007). À ce jour, le secteur de l'assurance doit se préparer à la prochaine pandémie à mesure que l'assurance apprend par l'expérience.

À propos de l'auteur

Ancellmi Anselmi



ancellmi@acclavia.com
ou ansel@acisp.ac.tz

Ancellmi est directeur du conseil et des relations internationales à l'Africa College of Insurance and Social Protection. Il est un chercheur passionné, consultant, auteur et formateur pour des gouvernements et organisations internationales sur la planification, la politique, la réglementation et la stratégie.

Il sert en tant que coordinateur national de la micro-assurance en Tanzanie (TIRA/FSDT) pour faciliter le déploiement de la stratégie inclusive 2020-2030 par SC et TWG. En tant qu'homme d'affaires et PDG, il développe divers produits d'assurance et établit des partenariats dans le déploiement des projets d'assurance pour Acclavia Insurance Brokers & Risk Consultants. Il est chargé de cours au Tanzania Public Service College. Il sert dans divers groupes de travail au sein du secteur de l'assurance et à l'extérieur axés sur l'ingénierie de la croissance du secteur financier et de l'économie inclusive, tels que le Conseil en gouvernance de la Tanzania Insurance Brokers Association, secrétaire du Comité des réformes fiscales de l'industrie de l'assurance en Tanzanie, le Groupe de travail sur la micro-assurance et Partenariat mondial InsuResilience de l'Organisation des assurances africaines (OAA).

Impact de la COVID-19 sur les intermédiaires d'assurance

Les circonstances actuelles ont un effet dramatique sur les entreprises, en particulier dans le secteur des assurances. Bradley Chadwick examine l'impact de la COVID-19 sur les intermédiaires d'assurance, leurs prêteurs et les investisseurs.

Les prêteurs et les propriétaires de capital-investissement (PE) des intermédiaires d'assurance seront parfaitement conscients de l'impact que la situation de la COVID-19 a sur les assureurs, dont les produits dépendent des intermédiaires. Je pense que John Neal, PDG de Lloyds of London, et Huw Evans, directeur général de l'Association of British Insurer (ABI), résumant le mieux ceci :

John Neal a déclaré que la pandémie de coronavirus serait probablement l'événement le plus coûteux de l'histoire pour le secteur de l'assurance et que les paiements aux clients pourraient être supérieurs à 50 milliards \$ É-U. Selon lui, cela est aggravé par le fait que les assureurs devront probablement rembourser

ABI estimates that as of 28 April 2020, excluding those made through Lloyds and the London markets, there will be £1.2 billion in claims made as a result of the outbreak.



Bradley Chadwick

5 mai 2020

Associé, Services financiers - Restructuration

Londres +44 (0)20 7728 2725

GRANT THORNTON

certaines primes en raison du ralentissement général des affaires¹.

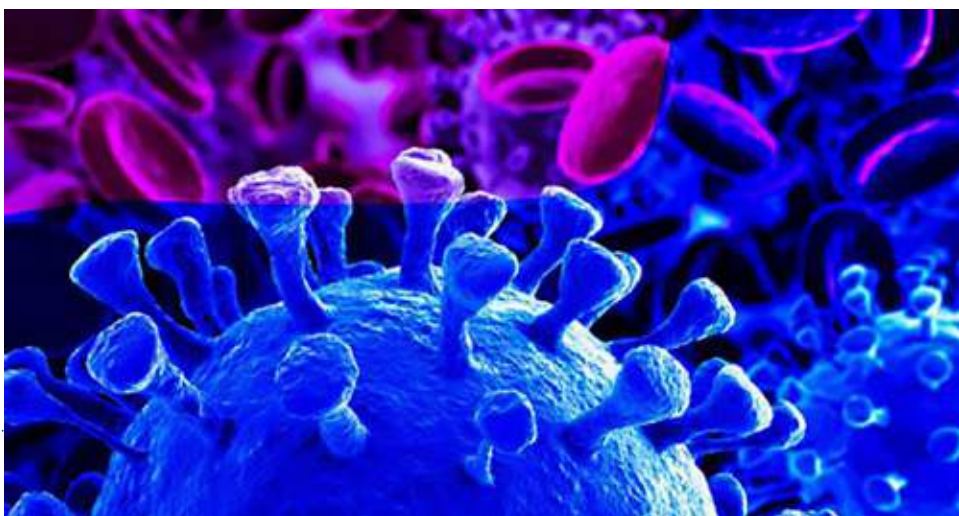
L'ABI estime qu'à partir du 28 avril 2020, à l'exclusion de celles effectuées via Lloyds et les marchés de Londres, il y aura 1,2 milliard de livres sterling de sinistres à la suite de l'épidémie. Cela concerne principalement les assurances pertes d'exploitation, voyages et événements².

Bien que ces points de vue et les mises à jour quotidiennes sur l'impact probable de la situation sur les assureurs soient des lectures essentielles, nous ne voyons pas d'analyse correspondante de l'impact sur les intermédiaires d'assurance ou sur le marché intermédiaire en général. Alors que notre compréhension des conséquences de la pandémie évolue, j'ai quelques réflexions initiales sur ce que cela peut signifier pour les intermédiaires et leurs prêteurs et investisseurs :

Les tendances contraires

Perte de revenus à court terme

La réduction de l'activité économique à la suite de l'épidémie de coronavirus réduira presque certainement les revenus pendant la quarantaine et le ralentissement qui semblent maintenant susceptibles de suivre. Dans ce sens, la perte de revenus ►



► la plus grave sera subie par la gestion des agents généraux (AG) et des courtiers spécialisés dans des produits tels que l'assurance-crédit, l'assurance voyage individuelle et multi-voyages, l'assurance événementielle et l'assurance aviation. Le secteur dans son ensemble connaîtra également une perte de revenus à mesure que l'économie faiblira.

Certains intermédiaires d'assurance perdront non seulement des revenus futurs, mais devront peut-être rembourser des primes déjà souscrites. Cela inclura les intermédiaires dont la prime de produit est basée sur

"Certains intermédiaires d'assurance perdront non seulement des revenus futurs, mais devront peut-être rembourser des primes déjà souscrites. "

des mesures économiques, telles que le chiffre d'affaires ou la masse salariale, et les intermédiaires dont les assurés chercheront des ajustements à mi-parcours (MTA) ou des annulations pour des polices non requises pendant le confinement. Un exemple est l'assurance de flotte où les voitures des assurés ne sont pas utilisées comme prévu et où l'assureur est disposé à fournir des MTA parce que l'évolution des sinistres sera

favorable. Le perdant dans ce scénario est le AG ou le courtier qui subit une perte de revenus.

Les niveaux de sinistres peuvent être tels que les AG dont les pouvoirs contraignants comprennent une composante « participation aux bénéficiaires » de ratio de pertes techniques ne gagnent pas les chèques d'urgence qu'ils attendaient. Cela peut être un élément important des structures de revenu de telle sorte que sa perte pourrait être préjudiciable aux positions de liquidité des intermédiaires d'assurance. Pendant ce temps, les administrateurs tiers spécialisés dans le traitement des réclamations associées aux domaines où les volumes de sinistres assurés sont en baisse, comme l'automobile, connaissent une réduction du volume et des revenus qui peut avoir un impact sur leur activité.

Réduction de la capacité de liaison

Compte tenu du niveau des pertes projetées sur le marché, les assureurs devront réfléchir à la meilleure façon de déployer leur capacité de souscription. Je m'attendrais à ce que cela inclue une analyse des secteurs d'activité et des canaux de distribution afin d'appuyer les décisions sur les produits à vendre, à quel niveau et à travers quels canaux de distribution. Il est probable qu'il y ait des intermédiaires d'assurance qui seront les gagnants et les perdants de ce réalignement, et dans le pire des cas, les intermédiaires pourront voir leur capacité contraignante restreinte, non renouvelée ou retirée.

Résilience opérationnelle pour les intermédiaires d'assurance

Le climat actuel a mis en lumière la résilience des assureurs et de leurs éditeurs : logiciels, centres d'appels, administrateurs tiers, AG, courtiers, etc. Les régulateurs de l'assurance ayant déjà publié plusieurs documents de consultation sur la résilience opérationnelle³, la situation actuelle pourrait accélérer la concentration des régulateurs et des assureurs sur ce point. Les assureurs examineront leur réseau de distribution et leurs fournisseurs de services pour identifier qui n'a pas été en mesure d'exécuter les fonctions essentielles des assurés et pourquoi.

Il est possible que cela conduise les assureurs à apporter des modifications aux audits des fournisseurs et aux critères de sélection des fournisseurs. Il est également probable que l'accent mis par l'assureur et le régulateur sur la résilience opérationnelle pose à son tour des défis à certains intermédiaires d'assurance dont les opérations et les systèmes informatiques peuvent ne pas être aussi résilients que les normes établies. Dans ces circonstances, les intermédiaires devront investir pour s'assurer que les systèmes sont suffisamment efficaces. Cet investissement nécessitera à la fois des liquidités et une capacité de gestion à un moment où les deux peuvent être rares.

Défendre des réclamations contre leur propre entreprise

Compte tenu de ce que nous avons vu ces dernières années avec l'industrie artisanale autour des réclamations de réaménagement des PPI, il est possible qu'une activité similaire puisse surgir pour que les assurés puissent réclamer une prétendue vente abusive de polices d'assurance qui ne fournissaient pas la couverture que les assurés pensaient avoir souscrite. Nous avons vu les premiers signes de cet état avec les assurés qui se sont regroupés pour brandir des conflits de couverture collective.

Un des premiers indicateurs de ce qui pourrait suivre est le groupe ►



► d'action Hiscox. Des mesures initiales sont prises contre l'assureur lui-même. Cependant, les intermédiaires d'assurance qui ont vendu les polices en litige pourraient bien être rattrapés, soit par des réclamations de l'assureur, soit de l'assuré.

Les tendances favorables

Bien que je me sois concentré sur les tendances contraires, il y a quelques tendances favorables et atténuations, que je devrais présenter :

- Liquidité à court terme fournie par les programmes gouvernementaux
- Il peut y avoir un durcissement du marché de l'assurance, avec une augmentation des primes et commissions perçues par les intermédiaires d'assurance

Bien qu'utiles, ces vents favorables ne seront pas une panacée pour les intermédiaires d'assurance les plus durement touchés par la pandémie. Il vaut donc la peine de réfléchir à ce que les prêteurs et les détenteurs de PE dans les intermédiaires pourraient faire désormais pour se préparer et atténuer le risque de baisse.

Conseil aux parties prenantes des intermédiaires d'assurance

Premièrement, un engagement précoce avec les équipes de direction des intermédiaires d'assurance pour comprendre comment elles voient leur activité affectée par chacun des vents contraires décrits ci-dessus, ainsi que ceux non identifiés par ce court article. Utilisez ces discussions



à la fois pour modéliser l'impact des scénarios sur les clauses restrictives et les liquidités, ainsi que pour examiner de l'extérieur et considérer les relations avec les assureurs et tout risque pour votre mandat spécial. Ceux d'entre vous qui connaissent la matrice du Boston Consulting Group (BCG) devraient s'attendre à ce que le transporteur catégorise ses intermédiaires en vedettes, vaches à lait et poids mort, et ait l'intention de soutenir les vedettes et les vaches à lait, tout en s'occupant des poids mort

Il est également important de s'engager tôt avec les assureurs,

ce qui devrait inclure de traiter de front tous les défis de résilience opérationnelle, les ratios de sinistres réels subis/projetés par rapport aux attentes des assureurs, et l'impact attendu de toute perte de revenus sur votre entreprise et le niveau de solidité de votre entreprise. D'après mon expérience, une discussion authentique et transparente avec vos assureurs sur les défis et les réparations peut porter ses fruits.

Pour discuter davantage de la situation, contactez Bradley Chadwick ou Andy Charters, de la restructuration des services financiers.

Références

1. *Insurers face biggest-ever losses, warns Lloyd's chief, Financial Times, 2020*
2. *Covid-19 : Total claims pay-outs expected to reach £1.2bn, insuranceage, 2020*
3. *Operational resilience: Impact tolerances for important business services, Bank of England, 2019*

www.african-insurance.org

*Providing you with information on
AIO activities and members.*

Redesigning community-based health insurance in africa:

NOW IS THE TIME

By **Viola Babirye**

The African Region has 17% of the world's population. There are roughly 23.8 million people living with HIV/AIDS. 91% of the world's HIV positive children live in this region. Malaria is endemic in 42 countries. More than 90% of the estimated 300-500 million clinical cases of malaria that occur across the world every year are in Africans, primarily children under the age of five. Every minute, one child in Africa dies from malaria which is a preventable and curable disease.

Furthermore, half a million tuberculosis deaths are reported in the region each year. Of the 20 countries with the highest mortality rates, 19 are in Africa. The African Region's neonatal death rate is the highest in the world.

People in Africa have a lower life expectancy as compared to others in the rest of the world as illustrated below;

Continent	Life expectancy (Males)	Life expectancy (Females)
Northern America	76	81
Oceania	76	80
Europe	75	82
Latin America and the Caribbean	72	78
Asia	71	75
Worldwide	70	75
Africa	61	65

Source: statista.com, 2019

As insurance players we need to take a different approach when it comes to health insurance in Africa because of its unique needs. Africans need health insurance more than ever before because the non-communicable disease curve is going up while the communicable disease curve is going down. These diseases cause 7 of 10 deaths in developing countries. Non-communicable diseases include cardiovascular diseases (like heart attacks and stroke), cancer, chronic respiratory diseases (such as asthma) and diabetes. In Uganda 24.3% of adults have hypertension that needs treatment. Almost 80% of those with hypertension didn't know that they were sick. Diabetes is expected to nearly double over the next 20 years



Viola BABIRYE

Insurance Training College
Kampala, Uganda

and there will be more than 1.5M new cancer cases by 2030.

It is our responsibility as insurers to ensure that every African family has access to affordable and good health care services without having to sell off their assets or taking loans something which can only happen if we make health insurance work not for some but for all. The health insurance penetration rates in Africa are very low. Even the few countries with National Health Insurance Schemes are serving a minority of the population. This is why we need to redesign Community-Based Health Insurance in Africa.

Community-Based Health Insurance is a health financing mechanism which can especially benefit the poor through ►

"Rwanda has registered the highest progress with its Community-Based Health Insurance Scheme which covers 91% of the population".



- ▶ voluntary health insurance schemes organized at a community level or micro-insurance health schemes. Rwanda has registered the highest progress with its Community-Based Health Insurance Scheme which covers 91% of the population. This is the highest enrolment rate in the entire region and there is no such health insurance scheme elsewhere within Africa that is serving as many people as that. Not even the National Health Insurance Schemes. The problems related to health care in the whole region are the same. Access to limited health care is caused by similar factors like poverty, distance and even lack of knowledge. We can help more Africans get access to affordable and good health services if we embrace a new strategy.

The new approach

We need to have partnerships with institutions and firms which can help us leverage resources like technology in order to offer more value to people. People will only demand for health insurance if they need it. They can only see the need if they understand how it can solve their problems. Technology can help us reach out to so many people. 1 in 6 Africans has a mobile phone. We need to tap into that space to create scalability. We can use mobile phones to offer information or receive information. We can use mobile clinics to reach out to so many people as well.

We need to work hand in hand with the partnering health institutions to create awareness about health and insurance in the region; Most of the deaths in Africa are preventable if sicknesses are detected early. People in rural areas still attach some diseases to witchcraft for instance sickle cells. We have to shift from just providing insurance as a service to being the prime advocates of good health care by taking the leading role in ensuring that every person within our area of operation is able to get timely health services and this will not be achieved if we sit back

and wait. We have to go out and bring the services closer to each homestead. That is how they will see our value. That is how we shall gain traction.

We have to train and deploy more community health workers to provide basic treatment and preventive care like administering tests for malaria and HIV in the field. We cannot fix the doctor to patient ratio without training health workers. To increase its health insurance penetration rate, Rwanda has trained over 45,000 community health workers to-date. We cannot solve all problems that prevent people from attaining health care services but we can ensure that for as long as anyone gets in contact with any Community-Based Health Insurance Scheme, they are able to get the best services compared to elsewhere and that is how we shall stand out. If people can get access to early and proper diagnosis and treatment because of being insured, everything about the insurance industry can change. People will appreciate our purpose for existence and embrace other forms of insurance as well because they know what they are purchasing.

Travel Insurance in Africa Opportunities and Challenges

By **Ambrose Kibuuka**

The tourism sectors of various African countries have seen a spike in visitor numbers over recent years as the continent becomes more pacified and registers improvements in infrastructure. Globalization has also meant that many Africans travel all over the world for both business and leisure. These two trends have brought into sharp focus the need for Travel Insurance covering travelers on both in-bound and out-bound journeys to and from Africa.

The insurance sector has responded with many insurance companies launching travel insurance offerings to cover travelers against various risks inherent to international travel such as medical emergencies. Keen to cash-in on the seemingly untapped travel insurance opportunities, insurers have been working hard and fast on innovative and responsive products some of which cover risks which are mainly associated with tropical Africa such as Malaria and the odd epidemic of Ebola and other viral diseases.

Travel insurance also leads to sales of other insurance products to the public. In most countries of Africa, insurance penetration remains



Ambrose Kibuuka

Consultant
Insurance Training College (ITC) - Uganda

below 3% compared to the global average of 6.3%. This means that most travel policies are the first interaction that the customer has with insurance since the cover may be a visa requirement. Coupling this with the fact that most travel insurance customers are the movers and shakers in Africa, an opportunity for cross-selling is presented to ▶



► insurers. If the travel insurance customers get to experience the value of insurance through prompt and efficient claim settlement, they may be persuaded to buy other insurance products for their homes and businesses. The travel insurance customer touchpoint is therefore an opportunity for insurers to attract decision makers and interest them in other insurance product offerings.

The challenges facing travel insurance in Africa revolve around three themes. These are the sub-optimal public infrastructure in most parts of Africa, failure to meet customer expectations at claims stage and the risk of price competition occasioned by the high number of providers in the sub-sector.

Some of the most beautiful tourist destinations and sites in Africa remain difficult to access due to the poor state of roads and other transport infrastructure. Further still, medical facilities of good quality are scarce, and the few good ones are located in the African capitals and quite expensive. This impacts travel insurers by driving up the cost of emergency treatment which may end up being a logistically costly exercise. Imagine a tourist suffering a heart attack or stroke while at a remote resort. The quickest way to save their life would be an evacuation by air ambulance to the nearest appropriately equipped facility which a costly operation compared to other means of medical evacuation.

Insurers have also faced the challenge of unmet customer

expectations where customers contact their emergency call centres but do not receive the required services in a timely manner thus reinforcing the mistrust that most customers have towards insurance companies.

Stiff competition for travel business has driven some insurers to charge very low premium rates resulting in losses. This soft market condition has reduced underwriting margins and left travel insurers either reducing cover scope or having to increase premium rates.

In order to cure the above

"Insurers have also faced the challenge of unmet customer expectations where customers contact their emergency call centres but do not receive the required services in a timely manner thus reinforcing the mistrust that most customers have towards insurance companies".

challenges and further boost travel insurance, action needs to be taken by governments and insurers. Governments in Africa should seek to grow revenue from tourism by creating an enabling environment for both local and international investors. Key imperatives are the modernization of infrastructure such as transport, telecommunications, and health facilities. It is also necessary to scale up efforts to market Africa's natural beauty and rich flora and fauna to international

markets where Africa is still seen through the biased lens of reports regarding conflict and poverty. Africans must tell their own story to the world and attract more visitors both for leisure and business by changing the negative narrative about our continent.

Insurers must as well ensure that there is no mismatch between the cover and services promised in their product documents and the reality at claims stage. This can be addressed through greater focus on customer service through partnerships with reputable travel insurance assistance companies and other partners. Partners must be held to account for any service failures and all negative customer feedback should be addressed to enable continuous improvement.

I would be remiss to conclude this article without commenting on the Corona Virus (COVID – 19) pandemic that is spreading across the globe at the time of writing. If anything, such pandemics underscore the need for insurance as many affected travelers never anticipated the cancellation of their travel plans as a consequence of national lockdowns and travel

restrictions. Commendably, several insurers have come out to confirm cover for their customers if they catch the dreaded virus while on cover.

In summary therefore, the African Travel insurance sector is poised to continue on a growth trajectory and this can be accelerated through improved public infrastructure, insurers' focus on delivering great customer service and pricing the cover to achieve profitability on the travel insurance book.

Consolidating Africa's insurance growth opportunities

THE IMPORTANCE OF AN EFFECTIVE ENTERPRISE RISK MANAGEMENT SYSTEM

1.1 Introduction

Enterprise Risk Management (ERM) also referred to as internal control is a vital process that is influenced by an entity's management and personnel. It is designed to address risks and to provide reasonable assurance that in pursuit of the entity's mission, the following general objectives are being achieved:

- ✓ executing orderly, ethical, economical, efficient and effective operations;
- ✓ fulfilling accountability obligations;
- ✓ complying with applicable laws and regulations;
- ✓ Safeguarding resources against loss, misuse and damage.

The internal control system is intertwined with an entity's activities and is most effective when it is built into the entity's infrastructure and is an integral part of the essence of the organization. Internal control should be built in rather than built on. By building in internal control, it becomes part of, and integrated with the basic management processes of planning, executing and monitoring.

Built in internal control also has important implications for cost containment. Adding new control procedures that are separate from existing procedures adds costs. By focusing on existing operations and their contribution to effective internal control, and by integrating controls into basic operating activities, an organization often can avoid unnecessary procedures and costs. People must know their roles and responsibilities, and limits of authority. Although management primarily provides oversight, it also sets the entity's objectives and has overall responsibility for the internal control system.

1.2 The Implementation of ERM

The implementation of internal control requires significant management initiative and intensive communication by management with other personnel. Therefore, internal control is a tool used by management and directly related to the entity's objectives. As such, management is an important element of internal control. However, all personnel in the organization play important roles in making it happen.

Internal control guidelines recognize that people do not always understand, communicate or perform consistently. Each individual brings to the workplace a unique background

and technical ability, and has different needs and priorities.

Whatever the mission may be, its achievement will face all kinds of risks. The task of management is to identify and respond to these risks in order to maximize the likelihood of achieving the entity's mission. Internal control can help to address these risks.

Internal control provides reasonable assurance that equates to a satisfactory level of confidence under given considerations of costs, benefits, and risks. Determining how much assurance is reasonable requires judgment. In exercising that judgment, managers should identify the risks inherent in their operations and the acceptable levels of risk under



The Writer :

Winfred Kwasi DODZIH

Permanent Secretary General

ECOWAS Brown Card Insurance Scheme

Boulevard du 13 Janvier – Immeuble de la BIDC ;

01 BP 2258 Lomé – TOGO

Tel: +228 92 86 05 05 / +228 98 64 90 45

e-mail: winydo@yahoo.com,

Winfred.dodzih@cartebrune.org

- ▶ varying circumstances, and assess risk both quantitatively and qualitatively.

Decisions on risk responses and stabilizing controls need to consider the relative costs and benefits. Cost refers to the financial measure of resources consumed in accomplishing a specified purpose and to the economic measure of a lost opportunity, such as a delay in operations, a decline in service levels or productivity, or low employee morale. A benefit is measured by the degree to which the risk of failing to achieve a stated objective is reduced. Examples include increasing the probability of detecting fraud, waste, abuse, or error; preventing an improper activity; or enhancing regulatory compliance. Designing internal controls that are cost beneficial while reducing risk to an acceptable level requires that managers clearly understand the overall objectives to be achieved.

Internal control is geared to the achievement of a separate but interrelated series of general objectives. These general objectives are implemented through numerous specific sub-objectives, functions, processes, and activities.

The general objectives are:-

- **Executing orderly, ethical, economical, efficient and effective operations**

The entity's operations should be orderly, ethical, economical, efficient and effective. On this there is more to talk especially regarding insurance companies and their operations. Orderly means a well-organized way, methodical; while Ethical relates to moral principles. The importance of ethical behavior, prevention and detection of fraud and corruption in institutions has become more emphasized since the nineties and especially in recent times. General expectations are that in an institution like insurance and reinsurance organizations, staff should serve the shareholders interests with fairness and manage the public resources properly.

Economical means not wasteful or extravagant. It means getting the right amount of resources, of the right quality, delivered at the right time and place, at the lowest cost.

Efficient refers to the relationship between the resources used and the outputs produced to achieve the objectives. It means the minimum resource inputs to achieve a given quantity and quality of output, or a maximum output with a given quantity and quality of resource inputs.

Effective refers to the accomplishment of objectives or to the extent to which the outcomes of an activity match the objective or the intended effects of that activity.

- **fulfilling accountability obligations**

Accountability is the process whereby the staffs of the company are held responsible for their decisions and actions, including their stewardship of premium income, fairness, and all aspects of performance. This will be realized by developing, maintaining and making available reliable and relevant financial and non-financial information. Non-financial information may relate to company policies and guidelines and monthly operational reports (performance information).

- **compliance with laws and regulations**

In a business organizations such as insurance business,

laws and regulations mandate the collection and spending of premium income. Examples include Financial Administration Act, Financial Administration Regulations, Public Procurement Act, Internal Revenue Act, Value Added Tax Act, Internal Audit Agency Act and National Insurance Commission Regulatory Requirements etc.

- **safeguarding resources against loss, misuse and damage due to waste, abuse, mismanagement, errors, fraud and irregularities.**

The significance of safeguarding resources in the business entity needs to be stressed. This is due to the fact that resources in the public/private business sector generally embody money in trust of other people and their use generally requires special care. Therefore, controls should be embedded in each of the activities related to managing the entity's resources from acquisition, disposal, commission payment to claim settlement and payment.

1.3 Components of Internal Control

Internal control consists of five interrelated components:

- ✓ control environment
- ✓ risk assessment
- ✓ control activities
- ✓ information and communication
- ✓ monitoring

1.3.1 Control Environment

The control environment sets the tone of an organization, influencing the control consciousness of its staff. It is the foundation for all other components of internal control, providing discipline and structure.

Elements of the control environment are:

1. the personal and professional integrity and ethical values of management and staff, including a supportive attitude toward internal control at all times throughout the organization;
2. commitment to competence;
3. the "tone at the top" (i.e. management's philosophy and operating style);
4. organizational structure;
5. human resource policies and practices.

1.3.2 Risk Assessment

Risk assessment is the process of identifying and analyzing relevant risks to the achievement of the entity's objectives and determining the appropriate response.

It implies

6. risk identification;
7. risk evaluation;
8. assessment of the risk appetite of the organization; and
9. development of responses.

➤ 1.3.3 Control Activities

Control activities are the policies and procedures established to address risks and to achieve the entity's objectives. To be effective, control activities must be appropriate, function consistently according to plan throughout the period, and be cost effective, comprehensive, reasonable and directly relate to the control objectives. Control activities occur throughout the organization, at all levels and in all functions. They include a range of detective and preventive control activities as diverse, for example, as:

1. authorization and approval procedures;
2. segregation of duties (authorizing, processing, recording, reviewing);
3. controls over access to resources and records;
4. verifications;
5. reconciliations;
6. reviews of operating performance;
7. reviews of operations, processes and activities; and
8. supervision (assigning, reviewing and approving, guidance and training).

1.3.4 Information and Communication

Information and communication are essential to realizing all internal control objectives. A precondition for reliable and relevant information is the prompt recording and proper classification of transactions and events. Information systems produce reports that contain operational, compliance-related, financial and non-financial information that make it possible to run and control the operation. Effective communication should flow down, across, and up the organization. All personnel should receive a clear message from top management that control responsibilities should be taken seriously. They should understand their own role in the internal control system, as well as how their individual activities relate to the work of others within the organization.

1.3.5 Monitoring

Internal control systems should be monitored to assess the quality of the system's performance over time. Since internal control is a dynamic process that has to be adapted continuously to the risks and changes an organization faces, monitoring of the internal control system is necessary to help ensure that internal control remains tuned to the changed objectives, environment, resources and risks. Monitoring is accomplished through routine activities, separate evaluations or a combination of both.

1.4 Roles and Responsibilities

Everyone in an organization has some responsibility for internal control. Managers are directly responsible for all activities of an organization, including designing, implementing, supervising proper functioning of, maintaining and documenting the internal control system. Their responsibilities vary depending on their function in the organization and the characteristics of the organization. Internal auditors examine and contribute to the ongoing effectiveness of the internal control system through their evaluations and recommendations and therefore play a significant role in effective internal control. However, they

(Internal Auditors) do not have management's primary responsibility for designing, implementing, maintaining and documenting internal control.

Internal control is an explicit or implicit part of everyone's duties. All staff members play a role in effecting control and should be responsible for reporting problems of operations, non-compliance with the code of conduct, or violations of policy.

1.5 Design of Internal Control: Some Examples

Every operation either private or public is exposed to some amount of RISKS. Therefore, the need to institute measures to manage risk is paramount in ensuring that the organization achieves its broad objectives. Generally, risks cannot be entirely eliminated but with well-designed controls and monitoring mechanisms, risks can be mitigated to an appreciable level.

Step by Step Process:

- i. activity identification
- ii. risk assessment
- iii. control design
- iv. monitoring

Example 1: Transport

Activity	movement of vehicle
Risks	syphoning of fuel, deviation from authorized routes, unauthorized usage of vehicle, accident through reckless driving, diversion/replacement of genuine vehicle parts with inferior ones.

Management task - to design control system to mitigate the risk after evaluation.

Example 2: Cash Disbursement

Activity	payment of claim
Risks	payment of repudiated claims, or granting of ex-gracia, lack of detailed payment schedule resulting in inappropriate and double payments, under delay in liquidating cash allocation.

Management task – to design control system to mitigate the risk after evaluation.

Example 3: Stores

Activity	replacement of stores
Risks	under and overstocking, procuring store items at relatively higher prices, supplies made on piecemeal basis leading to non-receipt of some items, supply of item of inferior quality, returned items, not replaced (at all, partially, or promptly).

Management task – to design control system to mitigate the risk after evaluation. ➤

► **Example 4: Human Resource**

Activity	Staff Performance Management System
Risks	Insufficient staff complement and or ineffective staff mobilization Resulting in: <ul style="list-style-type: none"> ♦ over worked / over extended staff ♦ inefficient / ineffective staff ♦ poor segregation of duties; and ♦ contribution to poor internal control environment

Management task – to design control system to mitigate the risk after evaluation.

Example 5: Information, Communication and Technology (ICT)

Activity	protection of information and lack of proper software
Risks	lack of effective or poor maintenance of ICT equipment leading to frequent breakdown, virus attack, unauthorized access to sensitive information, pilfering of ICT equipment and/or parts.

Management task – to design control system to mitigate the risk after evaluation.

Example 6: Sales and Marketing

Activity	Lack of records on agency activities
Risks	Fall in premium income generation and failure to meet company Production target

Management task – to design control system to mitigate the risk after evaluation.

These are but few of the many RISKS exposed to by the insurance and reinsurance sector for which proper actions need to be taken in order to remain in business.

1.6 Conclusion

Noting from the above,

it is safe to conclude that an effective system of internal control reduces the probability of not achieving set targets and objectives.

It is also safe to note that absence of internal risk control can lead to non-performance which invariably can result in company/industry failure.

Effective risk management system can give management information about the entity's progress, or lack of it, toward achievement of objectives.

Nonetheless, it is safe to also conclude that internal control cannot change an inherently poor manager into a good one.

Thank you

Consolidating Africa's Insurance Growth

Addressing Policy and Regulatory Challenges

By Obinna Chilekezi,

Introduction

The African insurance market has grown from what it used to be in the past to a bigger market. According to the African Insurance Barometer (2019) the worth of African Insurance Market in 2018 was the sum of US\$67 billion and it has potentials to grow more under a better regularly environment. Although the Barometer's survey report reveals that majority of the respondent-executives believed that today's regulation is adequate. This should be taken with a caveat that "in particular the introduction of risk-based capital schemes and a more proactive stance to limit undercutting rate activities are widely applauded." Incidentally, both conditions of introduction of "risk-based capital scheme" and that of fighting "rate cutting" are still alien to majority of the market in the continent.

In addition, the respondents to the Barometer equally observed that "regulation is criticized for poor enactments, lack of support for innovation and too little coordination between markets. This will form the thrush of my treatise.

At this juncture, it is important we have an overview of the state of growth of market before we proceed further. This is pictographically presented in this table below.



Obinna Chilekezi,

PGD (Finance and Banking),
MBA, FCIB, FIIN

Table 1 State of the African Insurance Market

Key readings

(in % of respondents agreeing)	May 2019	May 2018	May 2017	May 2016
Insurance prices are currently low**				
Commercial lines	63%	69%	87%	70%
Personal lines	36%	36%	40%	74%
Outlook: Insurance prices to remain stable Or increase*				
Commercial lines	72%	69%	50%	62%
Personal lines	86%	76%	75%	60%
Insurance profitability is currently low*				
Commercial lines	54%	46%	57%	57%
Personal lines	27%	20%	30%	45%
Outlook: Insurance profitability to remain stable Or increase*				
Commercial lines	61%	73%	69%	60%
Personal lines	83%	88%	79%	63%
State of local skills inadequate	100%	64%	71%	69%
Protection against political risk exposure				
Inadequate	73%	71%	70%	64%
Protection against natural catastrophes				
Inadequate	60%	71%	67%	64%
Insurance premium to grow faster				
Than GDP	44%	37%	52%	37%
Market structure to further concentrate				
Stable market structure	67%	50%	42%	46%
Market share of non-African owned insurance				
Companies to further increase	22%	26%	43%	50%
State of insurance regulation inadequate	43%	43%	54%	65%

**Over the next 12 years
*compared with a 3-year average

Source: Key Barometer Readings
Africa Insurance Barometer, 2019

Poor and obsolete enactment

One of the major challenges of regulating the African insurance market today is that most of the laws regulating the practices in these countries are obsolete and out of date. To use the Nigerian insurance market as an example, when the Insurance Act 2003 was enacted issues like micro insurance and takaful insurance had not received the kind of prominence as they are today, a preview of the law shows that there was nowhere in the Act was these concepts cum products were mentioned.

Thus, it becomes a challenge for the Regulator, in a market such as this, to keep with the needs for these products in the market; so what should be done? The regulator came up with the novel idea of the issuance of guidelines to assist the market to sell these products. Not minding that it can only issue guideline on matters that are specifically provided for in the Act and nothing more. Their reason to do this, is to help the market development and as a means of furthering the government financial inclusion policy. Thereby, putting the cart before the horse! I don't want to accuse the agency of acting ultra vice.

On the part of the operators, in such situations, they will prefer to obey the regulator than to obey the law, especially where you may anti-operator regulatory regime as the case may be. This situation is prevalent in most of the markets in the continent.

Statutory regulation as against SROs

I want to begin here by agreeing with S. R. Diacon and R. L. Carter (1984) that insurance business tends to be more closely supervised by governments than most other industries are. This arises from the special nature of insurance contracts, such as: the promissory nature of the contract, the aleatory nature of insurance contract, the complexity

nature of the contract, fixing of prices, etc. However, evidence in recent history of the regulation of insurance has shown that most advanced markets have moved from the state regulatory regime to that of self regulatory organization (SRO) regimes, a good example is the UK market with establishment of the Financial Services Authority in the 2000s to now Prudential Regulatory Authority – i.e. peer reviews through the Trade Associations in the market.

This can only be possible in a risk-based regime as against what prevails in most of the markets in Africa presently. More so that it is clear that the statutory regime is becoming less fashionable, and by extension becoming more of a clog in the wheel of development of the markets. To support this position, I want to recall a development in 2003 whereby the Nigerian Insurers Association suspended three of its members for issues bothering on rate cutting and within

► 24 hours of the suspension, which was published in two national newspapers, some of the clients of these companies began to cancel their policies and transferring them to other companies. The companies had to send apologies and meeting other conditions before they were readmitted. This is the power of SRO regime.

Lack of support for innovation and too little coordination of the market

One of the findings of the barometer result is that of lack of support for innovation. This could be seen from situations where the enabling law provides that new products must be approved by the Regulators who must times are career servants and may not fully appreciate the technicalities of the product hence there could be some bureaucracy, delays or road blocks in the launching of the products.

You cannot blame the Regulators but rather the system. This is worsen by the fact that in some of the markets, to use the words of Prof Wole Adewumi, the practitioners may be professionally ahead of the career servants regulating them; a situation that could normally lead to the market being regulated by coercion and aggressiveness. This development could retard the growth of the market as the case may be.

The issues of poor coordination, on the other hand, are bound to happen where there are policies inconsistencies. We have seen situations where the regulators come up with a policy after it had been faulted; they hurriedly withdrew it only to come up with another which is faulted again. On and on it went that way.

The most painful of the issue of lack of coordination is the case of the regulator and one or all the trade associations are in battle for issues that could professional resolved without much wrangling.

Poor policy guidelines and circulars

Cases could arise where the regulators issue guidelines contrary to the provisions of the law and attempt to force same down the throats of operators. Most times, the

Chief Executive of the agencies becomes the law and must be obeyed or your company is sanctioned. A more humorous situation is where the CEO of the regulatory agencies invite operators to a meeting, and like a local emperor demands that attendance be only the chief executive officer of an operating companies or they are sanctioned, not minding that the CEO of the company could be sick or out of the country, then mandates another senior executive to attend the meeting. This happens in the market.

We don't need to talk of the instrument of fines that some of the regulators turned revenue generating product. Come to think of a situation whereby a regulator, whose mandate is to ensure that the companies under its supervision are solvent, decides to "transfer" some of the companies' funds into its own account under the guise of fines, most of which are outrageous done irrespective of the position of the law on the infringement. Can this same regulator have a moral right to accuse the operator of not being solvent enough to meet its obligations to the insuring public.

In summary

The issue of consolidating African insurance growth will remain a mirage with the type of regulators we have in most of the markets in Africa. More so, the truth is that there is need for a total restructuring of most of these regulatory agencies to meet up with the needs of the African insurance market – whether as government agencies or through the SRO regime, this reform is long overdue in order to consolidate the growth of the market.

For now, it is important to let our regulating agencies that over the years they have played beautifully the role of the police of the industry and it is high time they start playing the role of development partner of the market. A thing short of this will not help the African market to consolidate and grow.

Finally, there is need that the countries that are still operating what I will call fixed-capital capitalization should start thinking of migrating to risk based capitalization and by extension to risk-based supervision. The world can no longer wait for Africa, so also the insurance world for the African insurance market.

The African Insurance Market has a lot of potential to grow. The present picture of low contribution to the GDPs of the continent is too appalling. The table below speaks volumes and calls for serious attention to all practitioners in the African market.

Table 2: Insurance Penetration premiums (1) as a % of GDP

Rank	Country	Total business	Life Business	Non-life Business
4	South Africa	12.89	10.27	2.62
16	Namibia	7.25	5.19	2.06
40	Zimbabwe	3.88	2.44	1.47
42	Morocco	3.88	1.88	2.06
54	Kenya	2.37	0.96	1.42
83	Egypt	0.63	0.27	0.36
87	Nigeria	0.33	0.15	0.18
	World	6.09	3.31	2.78

Source: Swiss Re Institute Sigma No 3/2019

On my own part, to use the title of Alan Paton's book: it is Cry The Beloved Country.

► Conclusion

In order to consolidate growth of African insurance market, there is need for a total restructuring of the regulating agencies in most of the countries of the continent. The Kenya model is there for the agencies from West Africa to learn from. The truth is that most of these agencies are serving as clog to the wheel of development of the market, while on the part of the regulatory regimes the countries had not migrated to risk-based regime should seriously be thinking of doing so. There is also the need for a paradigm shift from strict statutory regulation of the markets to that of SROs; as we see in the more advanced markets. Lastly, the results of survey published in the Africa Insurance Barometer agrees to this fact hence it revealed that "introduction of risk-based capital schemes and more proactive stance to limit undercutting rate activities are widely applauded". This speaks for itself on matters surrounding the consolidation of growth of African insurance market through addressing policy and regulatory matters for the market.

References

African Insurance Organisation

(2019). Daula: Africa Insurance

Barometer.

Diacon, S. R. and Carter, R. L. (1984).

Success in Insurance. London: John

Murray (Publishers) Ltd



AWASH
INSURANCE
COMPANY S.C

**SUPERIOR SERVICES WITH UTMOST
CARE, COMPETENCE AND INTEGRITY!**

**WE OWE OUR SUCCESS TO OUR
ESTEEMED CUSTOMERS.**

Where there is Awash, there is peace of mind!

📍 Awash Towers,
Ras Abebe Aregay St.
Addis Ababa, Ethiopia

☎ +251 115 570 001

☎ +251 115 570 208

🌐 www.facebook.com/AwashInsuranceCompany

🌐 www.awashinsurance.com

🌐 aic@awashinsurance.com

Repenser l'assurance maladie à base communautaire en Afrique :

LE MOMENT C'EST MAINTENANT

Par Viola Babirye

La Région africaine compte 17 % de la population mondiale. Il y a environ 23,8 millions de personnes vivant avec le VIH/SIDA. 91 % des enfants séropositifs dans le monde vivent dans cette région. Le paludisme est endémique dans 42 pays. Plus de 90 % des 300 à 500 millions de cas cliniques de paludisme qui surviennent chaque année dans le monde sont des Africains, principalement des enfants de moins de cinq ans. Chaque minute, un enfant en Afrique meurt du paludisme, une maladie évitable et curable.

En outre, un demi-million de décès dus à la tuberculose sont signalés dans la région chaque année. Des 20 pays ayant les taux de mortalité les plus élevés, 19 se trouvent en Afrique. Le taux de mortalité néonatale de la Région africaine est le plus élevé au monde.

Les Africains ont une espérance de vie plus faible que les autres dans le reste du monde, comme illustré ci-dessous :

Continent	Espérance de vie (hommes)	Espérance de vie (femmes)
Amérique du Nord	76	81
Océanie	76	80
Europe	75	82
Amérique latine et Caraïbes	72	78
Asie	71	75
Monde	70	75
Afrique	61	65

Source: statista.com, 2019



Viola BABIRYE

Insurance Training College
Kampala, Uganda

En tant qu'acteurs de l'assurance, nous devons adopter une approche différente en matière d'assurance maladie en Afrique en raison de ses besoins uniques. Les Africains ont plus que jamais besoin d'une assurance maladie parce que la courbe des maladies non transmissibles augmente, tandis que la courbe des maladies transmissibles diminue. Ces maladies causent 7 décès sur 10 dans les pays en développement. Les maladies non transmissibles comprennent les maladies cardiovasculaires (comme les crises cardiaques et les accidents vasculaires cérébraux), le cancer, les maladies respiratoires chroniques (comme l'asthme) et le diabète. En Ouganda, 24,3 % des adultes souffrent d'hypertension nécessitant un traitement. Près de 80 % des personnes souffrant d'hypertension ne savaient pas qu'elles étaient malades. Le diabète devrait presque doubler au cours des 20 prochaines années, et il y aura plus de 1,5 million de nouveaux cas de cancer d'ici 2030. ▶

"En tant qu'acteurs de l'assurance, nous devons adopter une approche différente en matière d'assurance maladie en Afrique en raison de ses besoins uniques."



- Il est de notre responsabilité en tant qu'assureurs de veiller à ce que chaque famille africaine ait accès à des services de santé abordables et de qualité, sans avoir à vendre ses actifs ou à contracter des prêts, ce qui ne peut arriver que si nous faisons fonctionner l'assurance maladie, non pas pour certains, mais pour tous. Les taux de pénétration de l'assurance maladie en Afrique sont très faibles. Même les quelques pays dotés de régimes nationaux d'assurance maladie desservent une minorité de la population. C'est pourquoi nous devons repenser l'assurance maladie à base communautaire en Afrique.

L'assurance maladie à base communautaire est un mécanisme de financement de la santé qui peut particulièrement profiter aux pauvres grâce à des régimes d'assurance maladie volontaire organisés au niveau communautaire ou à des régimes de micro-assurance maladie. Le Rwanda a enregistré les progrès les plus élevés avec son régime d'assurance maladie à base communautaire qui couvre 91 % de la population. Il s'agit du taux de souscription le plus élevé de toute la région et il n'existe pas de régime d'assurance maladie de ce type ailleurs en Afrique qui dessert autant de personnes. Pas même les régimes nationaux d'assurance maladie. Les problèmes liés aux soins de santé dans toute la région sont les mêmes. L'accès à des soins de santé limités est causé par des facteurs similaires tels que la pauvreté, la distance et même le manque de connaissances. Nous pouvons aider davantage d'Africains à accéder à des services de santé abordables et de qualité, si nous adoptons une nouvelle stratégie.

La nouvelle approche

Nous devons établir des partenariats avec des institutions et des entreprises qui peuvent nous aider à tirer parti des ressources telles que la technologie afin d'accorder plus de valeur aux personnes. Les gens ne demanderont une assurance maladie que s'ils en ont besoin. Ils ne peuvent voir le besoin que s'ils comprennent comment cela peut résoudre leurs problèmes. La technologie peut nous aider à atteindre un si grand nombre de personnes. 1 Africain sur



"1 Africain sur 6 possède un téléphone portable. Nous devons exploiter cet espace pour créer une évolutivité."

6 possède un téléphone portable. Nous devons exploiter cet espace pour créer une évolutivité. Nous pouvons utiliser les téléphones mobiles pour offrir des informations ou recevoir des informations. Nous pouvons également utiliser des cliniques mobiles pour toucher tellement de personnes.

Nous devons travailler main dans la main, avec les institutions de santé partenaires, pour sensibiliser à la santé et à l'assurance dans la région; La plupart des décès en Afrique sont évitables si les maladies sont détectées tôt. Les habitants des zones rurales attachent encore certaines maladies à la sorcellerie, par exemple la drépanocytose. Nous devons passer de la simple fourniture d'une assurance en tant que service à être les principaux défenseurs de bons soins de santé, en assumant le rôle de chef de file, en veillant à ce que chaque personne dans notre zone d'opération soit en mesure d'obtenir des services de santé en temps opportun, et cela ne sera pas réalisé si nous nous asseyons et attendons. Nous devons sortir et

rapprocher les services de chaque ménage. C'est ainsi qu'ils verront notre valeur. C'est ainsi que nous gagnerons du terrain.

Nous devons former et déployer davantage d'agents de santé communautaires pour fournir des traitements de base et des soins préventifs tels que l'administration de tests de dépistage du paludisme et du VIH sur le terrain. Nous ne pouvons pas refaire le ratio médecin/patient sans former les agents de santé. Pour augmenter son taux de pénétration de l'assurance maladie, le Rwanda a formé à ce jour plus de 45 000 agents de santé communautaires. Nous ne pouvons pas résoudre tous les problèmes qui empêchent les gens d'accéder aux services de soins de santé, mais nous pouvons nous assurer que tant que quelqu'un entre en contact avec un régime d'assurance maladie à base communautaire, il est en mesure d'obtenir les meilleurs services par rapport aux autres, et c'est ainsi que nous nous démarquerons. Si les personnes peuvent avoir accès à un diagnostic et à un traitement précoces et appropriés en étant assurés, tout dans le secteur de l'assurance peut changer. Les communautés apprécieront notre raison d'être et adopteront également d'autres formes d'assurance parce qu'elles savent ce pourquoi elles déboursent de l'argent.

L'assurance voyage en Afrique

Opportunités et défis

Par **Ambrose Kibuuka**

Les secteurs du tourisme de divers pays africains ont connu une augmentation du nombre de visiteurs au cours des dernières années, à mesure que le continent se pacifie et enregistre des améliorations dans les infrastructures. La mondialisation signifie également que de nombreux Africains voyagent partout dans le monde pour les affaires et les loisirs. Ces deux tendances ont mis en évidence le besoin d'une assurance voyage couvrant les voyageurs à la fois pour les voyages à destination et en provenance de l'Afrique.



Ambrose Kibuuka

Consultant
Insurance Training College (ITC) - Ouganda

Le secteur de l'assurance a réagi avec de nombreuses compagnies d'assurance lançant des offres d'assurance voyage pour couvrir les voyageurs contre divers risques hérités des voyages internationaux tels que les urgences médicales. Soucieux de tirer profit des opportunités d'assurance voyage apparemment inexploitées, les assureurs ont travaillé dur et rapidement sur des produits innovants et réactifs, dont certains couvrent des risques principalement associés à l'Afrique tropicale tels que le paludisme et l'étrange épidémie d'Ébola et d'autres maladies virales.

L'assurance voyage conduit également à la vente d'autres produits d'assurance au public. Dans la plupart des pays d'Afrique, la pénétration de l'assurance reste inférieure à 3 % par rapport à la moyenne mondiale de 6,3 %. Cela signifie que la plupart des polices de

voyage sont la première interaction du client avec l'assurance, car la couverture peut être contraignante en cas de demande de visa. Si l'on ajoute à cela le fait que la plupart des clients de l'assurance voyage sont les acteurs majeurs en Afrique, une opportunité de vente croisée est présentée aux assureurs. Si les clients de l'assurance voyage découvrent la valeur de l'assurance grâce à un règlement rapide et efficace des réclamations, ils peuvent être persuadés d'acheter d'autres produits d'assurance pour leur maison et leur entreprise. Le point de contact du client de l'assurance voyage est donc une opportunité pour les assureurs d'attirer les décideurs et de les intéresser à d'autres offres de produits d'assurance.

Les défis de l'assurance voyage en Afrique s'articulent autour de trois thèmes. Ils sont entre autres les infrastructures publiques sous-optimales dans la plupart des

régions d'Afrique, l'incapacité à répondre aux attentes des clients au stade des réclamations et le risque de concurrence sur les prix occasionné par le nombre élevé de prestataires dans le sous-secteur.

Certains des plus beaux sites et destinations touristiques d'Afrique restent difficiles d'accès en raison du mauvais état des routes et d'autres infrastructures de transport. De plus, les installations médicales de bonne qualité sont rares, celles qui existent sont situées dans les capitales africaines et assez chères. Cela a un impact sur les assureurs voyage en augmentant le coût des traitements d'urgence, ce qui peut devenir un exercice coûteux sur le plan logistique. Imaginez un touriste souffrant d'une crise cardiaque ou d'un accident vasculaire cérébral dans une station isolée. Le moyen le plus rapide de leur sauver la vie serait une évacuation par ambulance aérienne vers l'établissement le plus proche équipé de manière appropriée, opération coûteuse par rapport aux autres moyens d'évacuation sanitaire.

Les assureurs ont également été confrontés au défi des attentes non satisfaites des clients où les clients contactent leurs centres d'appels d'urgence mais ne reçoivent pas les services requis en temps opportun, renforçant ainsi la méfiance de la plupart des clients envers les compagnies d'assurance.

La concurrence féroce dans le ►



- ▶ secteur des voyages a conduit certains assureurs à appliquer des taux de prime très bas, ce qui a entraîné des pertes. Cette faiblesse du marché a réduit les marges de souscription et obligé les assureurs voyage à réduire leur couverture ou à augmenter les taux de prime.

Afin de surmonter les défis ci-dessus et de renforcer davantage l'assurance voyage, des mesures doivent être prises par les gouvernements et les assureurs. Les gouvernements africains devraient chercher à accroître les revenus du tourisme en créant un environnement propice pour les investisseurs locaux et internationaux. Les impératifs clés sont la modernisation des infrastructures telles que les transports, les télécommunications et les établissements de santé. Il est également nécessaire d'intensifier les efforts pour commercialiser la beauté naturelle et la richesse de la flore et de la faune de l'Afrique sur les marchés internationaux où l'Afrique est encore vue à travers le prisme biaisé des rapports sur les conflits et la pauvreté. Les Africains doivent raconter leur propre histoire au monde et attirer plus de visiteurs à la fois pour les loisirs et les affaires, en changeant le discours négatif sur notre continent.

Les assureurs doivent également s'assurer qu'il n'y a pas de décalage



entre la couverture et les services promis dans leurs documents produits et la réalité au stade des sinistres. Cela peut être résolu en mettant davantage l'accent sur le service à la clientèle grâce à des partenariats avec des compagnies d'assurance voyage réputées et d'autres partenaires. Les partenaires doivent être tenus responsables de toute défaillance du service et tous les commentaires négatifs des clients qui doivent être traités pour permettre une amélioration continue.

Je m'en voudrais de conclure cet article sans commenter la pandémie du Corona virus (COVID 19) qui se propage à travers le monde au moment de la rédaction de cet article. En fait, de telles pandémies soulignent la nécessité d'une assurance, car de nombreux

voyageurs touchés n'ont jamais anticipé l'annulation de leurs projets de voyage en raison des confinements nationaux et des restrictions de voyage. Fait louable, plusieurs assureurs sont venus confirmer la couverture de leurs clients s'ils attrapaient le virus redouté pendant qu'ils étaient couverts.

En résumé, par conséquent, le secteur de l'assurance voyage en Afrique est sur le point de continuer sur une trajectoire de croissance et cela peut être accéléré grâce à l'amélioration des infrastructures publiques, à la concentration des assureurs sur la fourniture d'un excellent service client et la tarification de la couverture pour atteindre la rentabilité du carnet d'assurance voyage.

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

Consolider la croissance de l'assurance en Afrique

L'IMPORTANCE D'UN SYSTÈME EFFICACE DE GESTION DES RISQUES D'ENTREPRISE

1. Introduction

La gestion des risques d'entreprise (GRE), également appelée contrôle interne, est un processus vital qui est influencé par la direction et le personnel d'une entité. Elle est conçue pour faire face aux risques et fournir l'assurance raisonnable que, dans la poursuite de la mission de l'entité, les objectifs généraux suivants sont atteints :

- ✓ Exécuter des opérations ordonnées, éthiques, économiques, efficaces et efficaces ;
- ✓ Remplir les obligations de reddition de comptes ;
- ✓ Se conformer aux lois et règlements applicables ;
- ✓ Protéger les ressources contre la perte, l'utilisation abusive et les dommages.

Le système de contrôle interne est étroitement lié aux activités d'une entité et est plus efficace lorsqu'il est intégré à l'infrastructure de l'entité et fait partie intégrante de l'essence de l'organisation. Le contrôle interne doit être intégré plutôt que construit. En intégrant le contrôle interne, il devient partie intégrante des processus de gestion de base de planification, d'exécution et de suivi.

Le contrôle interne intégré a également des implications importantes pour la maîtrise des coûts. L'ajout de nouvelles procédures de contrôle distinctes des procédures existantes entraîne des coûts supplémentaires. En se concentrant sur les opérations existantes et leur contribution à un contrôle interne efficace, et en intégrant les contrôles dans les activités opérationnelles de base, une organisation peut souvent éviter des procédures et des coûts inutiles. Les collaborateurs doivent connaître leurs rôles et responsabilités, ainsi que les limites de leur autorité. Bien que la direction assure principalement la surveillance, elle fixe également les objectifs de l'entité et assume la responsabilité globale du système de contrôle interne.

2. Mise en œuvre de la GRE

La mise en œuvre du contrôle interne nécessite une initiative de direction importante et une communication intensive de la direction avec les autres membres du personnel. Le contrôle interne est donc un outil utilisé par la direction et directement lié aux objectifs de l'entité. À ce titre, la gestion est un élément important du contrôle interne. Cependant, tout le personnel de l'organisation joue un rôle important dans sa réalisation.

Les directives de contrôle interne reconnaissent que les collaborateurs ne comprennent pas, ne communiquent pas ou ne fonctionnent pas toujours de manière cohérente. Chaque individu apporte sur le lieu de travail une expérience et une capacité technique uniques, et a des besoins et des priorités différents.

Quelle que soit la mission, sa réalisation sera confrontée à toutes sortes de risques. La tâche de la direction est d'identifier ces risques et d'y répondre afin de maximiser les chances de réaliser la mission de l'entité. Le contrôle interne peut contribuer à faire face à ces risques.

Le contrôle interne fournit une assurance raisonnable qui équivaut à un niveau de confiance satisfaisant compte tenu des considérations données sur les



L'auteur :

Winfred Kwasi DODZIH

Secrétaire Général Permanent

Régime d'assurance de la carte brune de la CEDEAO

Boulevard du 13 Janvier – Immeuble de la BIDC ;

01 BP 2258 Lomé – TOGO

Tel: +228 92 86 05 05 / +228 98 64 90 45

Courriel : winydo@yahoo.com,

winfred.dodzih@cartebrune.org

coûts, les avantages et les risques. Déterminer le degré d'assurance raisonnable requiert du jugement. En exerçant ce jugement, les dirigeants devraient identifier les risques inhérents à leurs opérations et les niveaux de risque acceptables dans diverses circonstances, et évaluer les risques tant quantitativement que qualitativement.

Les décisions sur les réponses aux risques et les contrôles de stabilisation doivent tenir compte des coûts et avantages relatifs. Le coût fait référence à la mesure financière des ressources consommées pour atteindre un objectif spécifié et à la mesure économique d'une opportunité perdue, comme un retard dans les opérations, une baisse des niveaux de service ou de la productivité ou un moral bas des employés. Un avantage est quantifié par la mesure dans laquelle le risque de ne pas atteindre un objectif déclaré est réduit. Les exemples incluent l'augmentation de la probabilité de détection de fraude, de gaspillage, d'abus ou d'erreur ; empêcher une activité inappropriée ; ou l'amélioration de la conformité réglementaire. La conception de contrôles internes rentables tout en réduisant le risque à un niveau acceptable exige que les gestionnaires comprennent clairement les objectifs généraux à atteindre.

Le contrôle interne est axé sur la réalisation d'une série d'objectifs généraux distincts mais interdépendants. Ces objectifs généraux sont mis en œuvre à travers de nombreux sous-objectifs, fonctions, processus et activités spécifiques.

Les objectifs généraux sont :

➤ **Exécuter des opérations ordonnées, éthiques, économiques, efficaces et efficaces**

Les opérations de l'entité doivent être ordonnées, éthiques, économiques, efficaces et efficaces. À ce sujet, il y a plus à parler, en particulier concernant les compagnies d'assurance et leurs opérations. Ordonné signifie une manière bien organisée, méthodique ; tandis que éthique se rapporte aux principes moraux. L'importance du comportement éthique, de la prévention et de la détection de la fraude et de la corruption dans les institutions est devenue de plus en plus soulignée depuis les années 90 et en particulier ces derniers temps. Les attentes générales sont que, dans une institution comme les organismes d'assurance et de réassurance, le personnel doit servir les intérêts des actionnaires avec équité et gérer correctement les ressources publiques.

Économique signifie pas de gaspillage ni d'extravagance. Cela signifie obtenir la bonne quantité de ressources, de la bonne qualité, livrées au bon moment et au bon endroit, à moindre coût.

Efficace fait référence à la relation entre les ressources utilisées et les produits générés pour atteindre les objectifs. Cela signifie les entrées de ressources minimales pour atteindre une quantité et une qualité de sortie données, ou une production maximale avec une quantité et une qualité données d'entrées de ressources.

Efficace fait référence à la réalisation des objectifs ou à la mesure dans laquelle les résultats d'une activité correspondent à l'objectif ou aux effets escomptés de cette activité.

➤ **Remplir les obligations de reddition de comptes**

La reddition de comptes est le processus par lequel le personnel de la société est tenu responsable de ses décisions et de ses actions, y compris de la gestion des primes, de l'équité et de tous les aspects de la performance. Ceci sera réalisé en développant, en maintenant et en mettant à disposition des informations financières et non financières fiables et pertinentes. Les informations non financières peuvent concerner les politiques et directives de l'entreprise et les rapports opérationnels mensuels (informations sur la performance).

➤ **Respect des lois et règlements**

Dans les organisations commerciales telles que les compagnies d'assurance, les lois et les règlements imposent la collecte et la dépense des primes. Les exemples incluent la loi sur la gestion des finances publiques, les règlements sur la gestion des finances publiques, la loi sur les marchés publics, la loi sur les recettes internes, la loi sur la taxe sur la valeur ajoutée, la loi sur l'Agence d'audit interne et les exigences réglementaires de la Commission nationale des assurances, etc.,

➤ **La protection des ressources contre la perte, l'utilisation abusive et les dommages dus au gaspillage, aux abus, à la mauvaise gestion, aux erreurs, à la fraude et aux irrégularités.**

L'importance de la sauvegarde des ressources dans l'entité commerciale doit être soulignée. Cela est dû au fait que les ressources du secteur public/privé des entreprises comprennent généralement de l'argent en fiducie d'autres personnes et que leur utilisation nécessite généralement une attention particulière. Par conséquent, des contrôles doivent être intégrés dans chacune des activités liées à la gestion des ressources de l'entité, de l'acquisition, de la cession, du paiement des commissions au règlement des réclamations et au paiement.

3. Composantes du contrôle interne

Le contrôle interne comprend cinq éléments interdépendants :

- L'environnement de contrôle
- L'évaluation des risques
- Les activités de contrôle
- L'information et la communication
- Le suivi

3.1 L'environnement de contrôle

L'environnement de contrôle donne le ton d'une organisation, influençant la conscience de contrôle de son personnel. Il est le fondement de toutes les autres composantes du contrôle interne, apportant discipline et structure.

Les éléments de l'environnement de contrôle sont :

- 1) l'intégrité personnelle et professionnelle et les valeurs éthiques de la direction et du personnel, y compris une attitude de soutien envers le contrôle interne à tout moment dans toute l'organisation;
- 2) l'engagement envers la compétence ;

3) le « ton au sommet » (c'est-à-dire la philosophie et le style de fonctionnement de la direction) ;

4) La structure organisationnelle ;

5) les politiques et pratiques en matière de ressources humaines.

3.2 L'évaluation des risques

L'évaluation des risques est le processus d'identification et d'analyse des risques pertinents pour la réalisation des objectifs de l'entité et de détermination de la réponse appropriée.

Cela implique

1. L'identification des risques ;
2. L'évaluation des risques ;
3. L'évaluation de l'appétit pour les risques de l'organisation; et
4. L'élaboration des réponses.

3.3 Les activités de contrôle

Les activités de contrôle sont les politiques et procédures établies pour faire face aux risques et atteindre les objectifs de l'entité. Pour être efficaces, les activités de contrôle doivent être appropriées, fonctionner de manière cohérente conformément au plan tout au long de la période et être rentables, complètes, raisonnables et directement liées aux objectifs de contrôle. Les activités de contrôle se produisent dans toute l'organisation, à tous les niveaux et dans toutes les fonctions. Elles comprennent une gamme d'activités de détection et de contrôle préventif aussi diverses que :

1. les procédures d'autorisation et d'approbation ;
2. la séparation des tâches (autorisation, traitement, enregistrement, examen) ;
3. le contrôle de l'accès aux ressources et aux dossiers ;
4. les vérifications ;
5. les rapprochements ;
6. les examens de la performance opérationnelle ;
7. les examens des opérations, des processus et des activités ; et
8. la supervision (attribution, examen et approbation, orientation et formation).

3.4 L'information et la communication

L'information et la communication sont essentielles à la réalisation de tous les objectifs de contrôle interne. Une condition préalable à une information fiable et pertinente est l'enregistrement rapide et la classification appropriée des transactions et des événements. Les systèmes d'information produisent des rapports contenant des informations opérationnelles, liées à la conformité, financières et non financières permettant de conduire et de contrôler les opérations. Une communication efficace doit circuler vers le bas, à travers et vers le haut de l'organisation. Tout le personnel doit recevoir un message clair de la direction générale selon lequel les responsabilités de contrôle doivent être prises au sérieux. Ils doivent comprendre leur propre rôle dans le système de contrôle interne, ainsi que la manière dont leurs activités individuelles sont liées au travail des autres au sein de l'organisation.

3.5 Le suivi

Les systèmes de contrôle interne doivent être surveillés pour évaluer la qualité de la performance du système au fil du temps. Le contrôle interne étant un processus dynamique qui doit être adapté en permanence aux risques et aux changements auxquels une organisation est confrontée, le suivi du système de contrôle interne est nécessaire pour aider à garantir que le contrôle interne reste à l'écoute des objectifs, de l'environnement, des ressources et des risques modifiés. Le suivi est accompli par des activités de routine, des évaluations distinctes ou une combinaison des deux.

4. Les rôles et responsabilités

Tout le monde dans une organisation a une certaine responsabilité en matière de contrôle interne. Les gestionnaires sont directement responsables de toutes les activités d'une organisation, y compris la conception, la mise en œuvre, la supervision du bon fonctionnement, le maintien et la documentation du système de contrôle interne. Leurs responsabilités varient en fonction de leur fonction dans l'organisation et des caractéristiques de l'organisation. Les auditeurs internes examinent et contribuent à l'efficacité continue du système de contrôle interne par leurs évaluations et recommandations et jouent donc un rôle important dans l'efficacité du contrôle interne. Cependant, ils (les auditeurs internes) n'ont pas la responsabilité principale de la direction de concevoir, mettre en œuvre, maintenir et documenter le contrôle interne.

Le contrôle interne est une partie explicite ou implicite des devoirs de chacun. Tous les membres du personnel jouent un rôle dans le contrôle et devraient être responsables de signaler les problèmes opérationnels, le non-respect du code de conduite ou les violations de la politique.



5 Conception du contrôle interne : Quelques exemples

Chaque opération privée ou publique est exposée à un certain nombre de RISQUES. Par conséquent, la nécessité d'instituer des mesures de gestion des risques est primordiale pour garantir que l'organisation atteint ses objectifs généraux. En général, les risques ne peuvent pas être entièrement éliminés, mais avec des contrôles et des mécanismes de surveillance bien conçus, les risques peuvent être atténués à un niveau appréciable.

Processus étape par étape :

- I. Identification des activités
- II. Évaluation des risques
- III. Conception du contrôle
- IV. Suivi

Exemple 1 : Transport

Activité	mouvement de véhicule
Risques	siphonage du carburant, déviation des itinéraires autorisés, Utilisation non autorisée du véhicule, accident par imprudence Conduite, Détournement / remplacement de pièces de véhicule d'origine par des moins bonnes.

Tâche de gestion - concevoir un système de contrôle pour atténuer le risque après l'évaluation.

Exemple 2 : Décaissement en espèces

Activité	paiement de la réclamation
Risques	paiement des réclamations rejetées, ou octroi à titre gracieux, absence de calendrier de paiement détaillé entraînant des paiements inappropriés et doubles, en raison d'un retard dans la liquidation de l'allocation de trésorerie.

Tâche de gestion - concevoir un système de contrôle pour atténuer le risque après l'évaluation.

Exemple 3 : Magasins

Activité	remplacement des magasins
Risques	les stocks insuffisants et excédentaires, l'achat d'articles en magasin des prix plus élevés, des fournitures effectuées au coup par coup entraînant la non-réception de certains articles, la fourniture d'un article de qualité inférieure, les articles retournés, non remplacés (du tout, partiellement ou rapidement).

Tâche de gestion - concevoir un système de contrôle pour atténuer le risque après l'évaluation.

Exemple 4 : Système de gestion des performances du personnel

Activité	Système de gestion des performances du personnel
Risques	Effectif insuffisant et/ou mobilisation du personnel inefficace Résultats : <ul style="list-style-type: none"> • trop de travail/plus de collaborateurs prolongés • Personnel non efficient/inefficace • mauvaise séparation des tâches ; et • contribution à un environnement de contrôle interne médiocre

Tâche de gestion - concevoir un système de contrôle pour atténuer le risque après l'évaluation.

Exemple 5 : Technologies de l'information et de la communication (TIC)

Activité	Protection des informations et absence de logiciels appropriés
Risques	Absence/entretien efficace ou médiocre des équipements informatiques entraînant des pannes fréquentes, des attaques de virus, un accès non autorisé à des informations sensibles, le pillage d'équipements et/ou de matériel informatique.

Tâche de gestion - concevoir un système de contrôle pour atténuer le risque après l'évaluation.

EXEMPLE 6 : Ventes et marketing

Activité	Absence de documents sur les activités de l'agence
Risques	Baisse de la génération de primes et non-respect de l'objectif de production de l'entreprise

Tâche de gestion - concevoir un système de contrôle pour atténuer le risque après l'évaluation.

Ce ne sont là que quelques-uns des nombreux RISQUES auxquels le secteur de l'assurance et de la réassurance est exposé pour lesquels des mesures appropriées doivent être prises afin de rester en activité.

6 Conclusion

Compte tenu de ce qui précède, il est prudent de conclure qu'un système efficace de contrôle interne réduit la probabilité de ne pas atteindre les cibles et les objectifs fixés.

Il est également prudent de noter que l'absence de contrôle interne des risques peut entraîner une non-exécution qui peut invariablement entraîner une défaillance de l'entreprise/du secteur.

Un système de gestion des risques efficace peut donner des informations à la direction sur les progrès ou l'absence de progrès de l'entité vers la réalisation des objectifs.

Néanmoins, il est également prudent de conclure que le contrôle interne ne peut pas transformer un gestionnaire intrinsèquement mauvais en un bon gestionnaire.

Consolider la croissance de l'assurance en Afrique

Relever les défis politiques et réglementaires

Par **Obinna Chilekezi**

Introduction

Le marché africain de l'assurance est passé de ce qu'il était par le passé à un marché plus grand. Selon le Baromètre africain de l'assurance (2019), la valeur du marché africain de l'assurance en 2018 était de 67 milliards \$ É-U et il a le potentiel de croître davantage dans un meilleur environnement régulier. Bien que le rapport d'enquête du Baromètre révèle que la majorité des cadres interrogés estiment que la réglementation actuelle est adéquate. Cela aurait dû être pris avec une mise en garde : « L'introduction de systèmes de fonds propres basés sur le risque et une position plus proactive pour limiter les activités de sous-cotation des primes, en particulier, sont largement applaudies. » Soit dit en passant, l'introduction d'un « système de capital basé sur le risque » et celle de la lutte contre la « baisse des taux » sont encore étrangères à la majorité des marchés du continent.

De plus, les répondants au Baromètre ont également observé que « la réglementation est critiquée pour ses mauvaises législations, son manque de soutien à l'innovation et trop peu de coordination entre les marchés. Cela formera le muguet de mon traité.

À ce stade, il est important que nous ayons une vue d'ensemble de l'état de croissance du marché avant d'aller plus loin. Cet état de chose est présenté sous forme d'image dans ce tableau ci-dessous.

Tableau 1 État du marché de l'assurance en Afrique

Chiffres clés

(En % de répondants d'accord)	May 2019	May 2018	May 2017	May 2016
Les prix des assurances sont actuellement bas**				
Lignes commerciales	63%	69%	87%	70%
Lignes personnelles	36%	36%	40%	74%
Perspectives : Les prix des assurances resteront stables ou grimperont*				
Lignes commerciales	72%	69%	50%	62%
Lignes personnelles	86%	76%	75%	60%
La rentabilité de l'assurance est actuellement faible*				
Lignes commerciales	54%	46%	57%	57%
Lignes personnelles	27%	20%	30%	45%
Perspectives : La rentabilité de l'assurance restera stable ou grimperont*				
Lignes commerciales	61%	73%	69%	60%
Lignes personnelles	83%	88%	79%	63%
État des compétences locales inadéquat	100%	64%	71%	69%
Protection contre l'exposition aux risques politiques				
Inadéquate	73%	71%	70%	64%
Protection contre les catastrophes naturelles				
Inadéquate	60%	71%	67%	64%
Les primes d'assurance vont croître plus rapidement				
Que le PIB	44%	37%	52%	37%
La structure du marché va davantage se concentrer				
Structure de marché stable	67%	50%	42%	46%
Part de marché des assurances détenues par des non-africains				
Les entreprises vont encore augmenter	22%	26%	43%	50%
État de la réglementation des assurances inadéquat	43%	43%	54%	65%

**Au cours des 12 prochaines années

*par rapport à une moyenne sur 3 ans

Source : Chiffres clés du baromètre

Baromètre de l'assurance en Afrique, 2019



Obinna Chilekezi,

PGD (Finance et Banque),
MBA, FCIB, FIIN

Adoption médiocre et obsolète

L'un des défis majeurs de la régulation du marché africain de l'assurance aujourd'hui est que la plupart des lois régissant les pratiques dans ces pays sont obsolètes et dépassées. Pour prendre l'exemple du marché nigérian de l'assurance, lorsque la loi sur l'assurance de 2003 a été promulguée, des questions telles que la micro-assurance et l'assurance takaful n'avaient pas reçu le genre d'importance qu'elles ont aujourd'hui ; un aperçu de la loi montre qu'il n'y avait nulle part dans la loi ces concepts et produits mentionnés.

Ainsi, il devient un défi pour le régulateur, dans un marché comme celui-ci, de suivre les besoins de ces produits sur le marché ; alors que faut-il faire ? Le régulateur a eu l'idée nouvelle de publier des lignes directrices pour aider le marché à vendre ces produits. Sans compter qu'il ne peut émettre des lignes directrices que sur des sujets spécifiquement prévus dans la loi et rien de plus. Leur raison de faire cela est de contribuer au développement du marché et de promouvoir la politique d'inclusion financière du gouvernement. Ainsi, mettant la charrue avant les bœufs ! Je ne veux pas accuser l'agence d'agir « ultra vice ».

De la part des opérateurs, dans de telles situations, ils préféreront obéir au régulateur plutôt que d'obéir à la loi, en particulier là où l'on peut prévoir un régime de régulation anti-opérateur selon le cas. Cette situation prévaut sur la plupart des marchés du continent.

Réglementation statutaire contre les OAR

Je veux commencer ici en convenant avec S. R. Diacon et R. L. Carter (1984) que les activités d'assurance ont tendance à être plus étroitement surveillées par les gouvernements que la plupart des autres secteurs. Cela découle de la nature particulière des contrats d'assurance, tels que : le caractère provisoire du contrat, le caractère aléatoire du contrat d'assurance, la nature complexe du contrat, la fixation des prix, etc. Cependant, des preuves dans l'histoire récente de la réglementation de l'assurance ont montré que la plupart des marchés développés sont passés du régime réglementaire de l'État à celui des régimes d'organismes d'autorégulation (OAR). Un bon exemple est le marché britannique avec la création de la Financial Services Authority dans les années 2000 devenue aujourd'hui la Prudential Regulatory Authority - c'est-à-dire les examens par les pairs via les associations professionnelles sur le marché.

Cela ne peut être possible que dans un régime fondé sur le risque par rapport à ce qui prévaut actuellement sur la plupart des marchés africains. D'autant plus qu'il est clair que le régime statutaire est de moins en moins à la mode, et par extension de plus en plus un sabot dans la roue du développement des marchés. Pour soutenir cette position, je tiens à rappeler un développement en 2003 par lequel l'Association nigériane des assureurs a suspendu trois de ses membres pour des questions concernant la sous-cotation des primes et dans les 24 heures suivant

la suspension, qui a été publiée dans deux journaux nationaux, certains des clients de ces entreprises ont commencé à annuler leurs polices et à les transférer à d'autres entreprises. Ces compagnies ont dû envoyer des excuses et remplir d'autres conditions avant d'être réadmissibles. C'est la puissance du régime OAR.

Absence de soutien à l'innovation et trop peu de coordination du marché

L'une des conclusions du résultat du baromètre est celle de l'absence de soutien à l'innovation. Cela pourrait être vu dans des situations où la loi d'habilitation prévoit que les nouveaux produits doivent être approuvés par les régulateurs qui sont la plupart du temps des agents de carrière et peuvent ne pas apprécier pleinement les aspects techniques du produit, d'où une certaine bureaucratie, des retards ou des blocages dans le lancement des produits.

Vous ne pouvez pas blâmer les régulateurs mais plutôt le système. Ceci est aggravé par le fait que sur certains marchés, pour reprendre les mots du Professeur Wole Adewumi, les praticiens peuvent être professionnellement en avance sur les serviteurs de carrière qui les réglementent ; une situation qui pourrait normalement conduire à une régulation du marché par la coercition et l'agressivité. Cette évolution pourrait retarder la croissance du marché selon le cas.

Les problèmes de mauvaise coordination, en revanche, sont inévitables lorsqu'il y a des incohérences politiques. Nous avons vu des situations où les régulateurs élaborent une politique après avoir été critiquée ; ils l'ont retiré à la hâte pour en proposer une autre, ce qui a de nouveau été critiquée. Et ainsi de suite.

Le plus douloureux de la question du manque de coordination est le cas du régulateur, et une ou toutes les associations professionnelles qui se battent pour des problèmes qui pourraient être résolus professionnellement sans trop de disputes.

De mauvaises lignes directrices et circulaires politiques

Des cas pourraient survenir où les régulateurs émettent des directives contraires aux dispositions de la loi et tentent de les passer en force chez les opérateurs. La plupart du temps, le directeur général des agences devient la loi et doit être respecté ou votre entreprise est sanctionnée. Une situation plus amusante est celle où le PDG des agences de régulation invite les opérateurs à une réunion et, comme un empereur local, exige que la participation soit uniquement le PDG d'une société en exploitation ou qu'elle soit sanctionnée, sans se soucier que le PDG de la société puisse être malade ou à l'extérieur du pays, puis donne mandat à un autre cadre supérieur d'assister à la réunion. Cela se produit sur le marché.

Nous n'avons pas besoin de parler de l'instrument des amendes que certains des régulateurs ont transformé en produit générateur de revenus. En venir à penser à une situation où un régulateur, dont le mandat est de s'assurer que les entreprises sous sa

surveillance sont solvables, décide de « transférer » une partie des fonds des entreprises sur son propre compte sous le couvert d'amendes, dont la plupart sont scandaleuses indépendamment de la position de la loi sur l'infraction. Ce même régulateur peut-il avoir le droit moral d'accuser l'exploitant de ne pas être suffisamment solvable pour remplir ses obligations envers le public assureur ?

En résumé

La question de la consolidation de la croissance de l'assurance en Afrique restera un mirage avec le type de régulateurs que nous avons sur la plupart des marchés en Afrique. Plus encore, la vérité est qu'il est nécessaire de restructurer complètement la plupart de ces agences de régulation pour répondre aux besoins du marché africain de l'assurance - que ce soit en tant qu'agences gouvernementales ou par le biais du régime OAR, cette réforme se fait attendre depuis longtemps pour consolider la croissance du marché.

Pour l'instant, il est important de laisser nos organismes de régulation au fil des années avoir magnifiquement joué le rôle de la police du secteur et il est grand temps qu'ils commencent à jouer le rôle de partenaire de développement du marché. Ce genre de pratique n'aidera pas le marché africain à se consolider et à se développer.

Enfin, il est nécessaire que les pays qui opèrent encore ce que j'appellerai la capitalisation fixe commencent à penser à migrer vers la capitalisation basée sur le risque et par extension vers la supervision basée sur le risque. Le monde ne peut plus attendre l'Afrique, tout comme le monde de l'assurance pour le marché africain de l'assurance.

Le marché africain de l'assurance a un grand potentiel de croissance. Le tableau actuel de faible contribution aux PIB du continent est trop épouvantable. Le tableau ci-dessous en dit long et appelle une attention sérieuse à tous les praticiens du marché africain.

Tableau 2 : Primes de pénétration d'assurance (1) en % du PIB

Rang	Pays	Chiffre d'affaires total	Chiffre vie	Chiffre non-vie
4	Afrique du Sud	12.89	10.27	2.62
16	Namibie	7.25	5.19	2.06
40	Zimbabwe	3.88	2.44	1.47
42	Maroc	3.88	1.88	2.06
54	Kenya	2.37	0.96	1.42
83	Egypte	0.63	0.27	0.36
87	Nigéria	0.33	0.15	0.18
	Monde	6.09	3.31	2.78

Source : Institut Sigma SwissRe N° 3/2019

Pour ma part, pour reprendre le titre du livre d'Alan Paton: c'est Pleure Ô pays bien aimé.

Conclusion

Pour consolider la croissance du marché africain de l'assurance, il est nécessaire de restructurer totalement les agences de régulation dans la plupart des pays du continent. Le modèle kényan est là pour que les agences d'Afrique de l'Ouest puissent apprendre. La vérité est que la plupart de ces agences sont en train de bloquer la roue du développement du marché, alors que du côté des régimes réglementaires, les pays qui n'avaient pas migré vers un régime fondé sur les risques devraient sérieusement envisager de le faire. Il est également nécessaire de changer de paradigme d'une réglementation statutaire stricte des marchés à celle des OAR ; comme on le voit sur les marchés les plus développés. Enfin, les résultats de l'enquête publiée dans le Baromètre de l'assurance en Afrique concordent sur ce fait et révèlent que « l'introduction de systèmes de capital-risque et une attitude plus proactive pour limiter les activités de sous-cotation des taux sont largement applaudies ». Ces faits parlent d'eux-mêmes sur les questions entourant la consolidation de la croissance du marché africain de l'assurance en abordant les questions politiques et réglementaires du marché.

Références

Organisation des assurances africaines (2019). Douala : Baromètre de l'assurance en Afrique
Diacon, S. R. et Carter, R. L. (1984). Success in Insurance. Londres: John Murray (Publishers) Ltd

www.african-insurance.org

*Providing you with information on
AIO activities and members.*



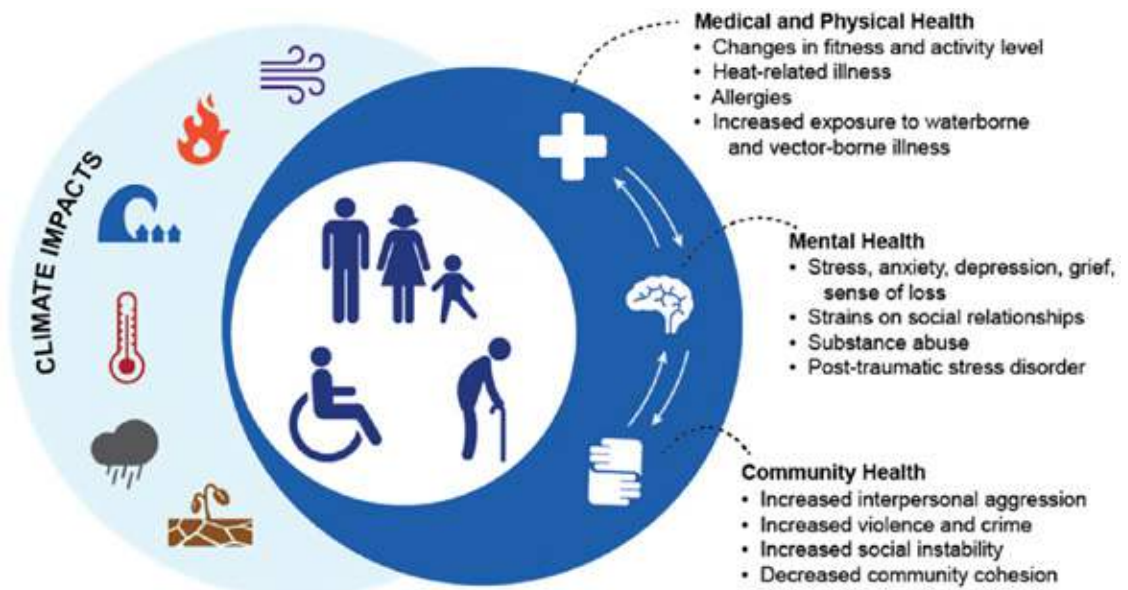
Innovations in the Agriculture and Climate Risk Insurance Space

Climate change is taking a toll on the world's agriculture and food supply which means there is need to cushion the most vulnerable households and build their resilience to the related impacts. Currently, there are many innovations around Agriculture insurance including Index based products which rely mostly on data and in particular, validated quality data be it remote sensed or Automated Station data.

The impacts of climate change are devastating and there is need for innovative interventions to save the world and feed the world's increasing population which is projected to hit 9.8 Billion by 2050

with Africa seen as the food basket. Limitations such as lack of validated weather data need to be overcome to facilitate development of financial instruments that respond to climate events

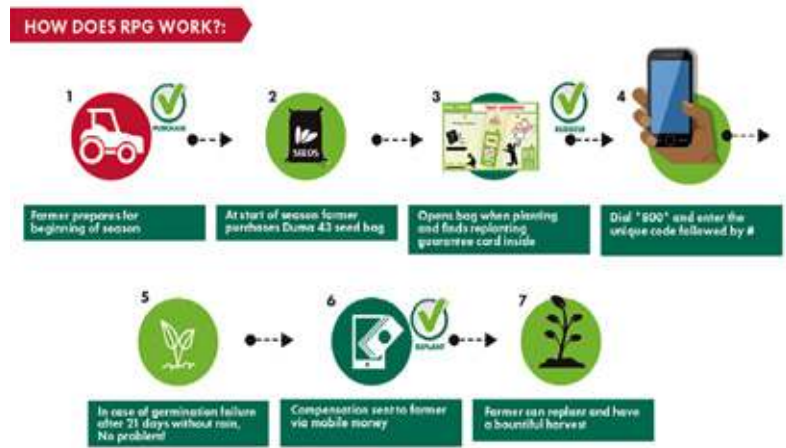
Fig 1: Climate Impacts



Agriculture Climate Risk Insurance

Agriculture Climate risk insurance is one of the many solutions to help smallholder farmers who depend solely on the rains to invest on their farms and maintain an income stream. Syngenta Foundation for Sustainable Agriculture (SFSA) is a pioneer of this type of Insurance product. While leveraging on technology, the foundation in partnership with a telco and seed company developed a weather Index-based product termed as “The Replanting Guarantee” that automatically pays out farmers in the event of drought at the germination and emergence stage that would necessitate sowing again and the claim payout is disbursed directly via mobile money/wallet.

Fig 2: Replanting Guarantee model



Global InsurTech Investment, Fintech Global

Investor appetite for larger deals pushed InsurTech investment above \$6 bn in 2019

2019 has produced 33.9% of total global InsurTech investment recorded to date. Most of the investment is geared towards Life and Health (L & H) and lines within the Property & Casualty (P & C). There are few InsureTech startups geared towards tackling climate change via climate risk insurance solutions

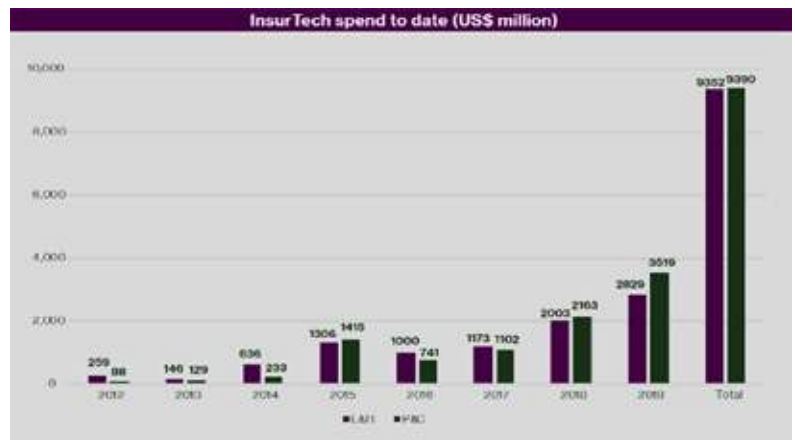


Fig 3: Global InsurTech Investment

It is evident that, technology is the future of insurance and the traditional insurance business model is going to fundamentally and permanently change and be replaced by IT enabled, risk management companies selling profitable, long term contracts for valuable services delivered as RMAAS (risk management as a service). The process of product design, distribution and delivery will be much quicker, timely and transparent leading to improved consumer experience thus enabling insurers to begin fostering trust with prospects and policyholders.

Trends in the insurance industry show the much-needed shift to leverage on Technology and every market player's need to position themselves.



Fig 4: Trends in the insurance industry

SFSA is a visionary leader in development and distribution of Agricultural insurance products since 2009 cumulatively reaching over 2 million farmers in Africa and Asia. Over the last decade SFSA has acquired valuable technical know-how not only the good practices but also on the limitations to the growth and understanding across the value chain of the agriculture climate risk insurance solution that are index-based. Two of the principal limitations from insurers are access to validated quality data by product developers and high operational and distribution costs that contributes to over 40% of the premium. These challenges and obstacles served as steppingstones that led to the innovative cloud-based digital platform solution coined “Resilience Engine” which hosts a data library, integrates the product design, distribution and delivery bringing the much-needed efficiency and transparency.

Why the Resilience Engine (RE)?

The RE solution's goal is to ultimately create a common market place for demand and supply-side market actors through leveraging technology and creating innovative new products and personalizing the customer experience by using new sources of data and offering compelling experiences on designing and accessing agriculture and climate insurance products.

This will be achieved by having several modules that will help address the chain of activities for ACRI as per the graphic below. Focus for this article is on the first box that involves steps under taken for product development

The insurance function chain



The first module is the Weather Data Library which hosts multiple data sources running automatically and in real time hence enabling autonomous claim calculations for weather index insurance product.

The second module is an Actuarial Garage built on top of the data module that is fueling the redefinition and value creation revolution for agriculture and climate insurance, particularly with the rapid opportunity to create index insurance codes and protocols online facilitating development of as many products as possible and availing these products on a market place where sales teams access and distribute the product using a mobile app.

Other modules cover the sales process, policy documentation and claim settlement.

Weather Data Library

Growth of cloud and a changing technology foundation, coupled with growing ecosystems that provide new data sources and innovative capabilities and services, motivated Syngenta foundation to create a data library within the Resilience Engine ecosystem. The Resilience Engine is trying to redefine every aspect of access to Agriculture and Climate Insurance data by creating an open source data library with various weather data sources.

Actuarial ratemaking depends on the availability of historical data for climate risk modelling; data is the most crucial part and one of the main limitations in the agricultural insurance space is inadequate quality data for modelling and pricing risk.

Most satellite datasets are freely available but only in a computer-readable format and there is need for capacity with programming skills to convert the data to human-readable format and into a format that can easily be analyzed. Syngenta Foundation for Sustainable Agriculture has expertise with requisite technical (remote sensing and programming) skills on the extraction and conversion of satellite data into human-readable formats preferably “.csv” files

Currently, SFSA has managed to extract and convert six satellite datasets, two of which are already incorporated into the Resilience Engine’s Data Library. It is worth noting that these data sets are currently only available for our areas of operation in Africa and Asia. Other satellite datasets already at our disposal which will be incorporated into the Data Library include:

- i. RFE2 (Rainfall Estimates version)
- ii. TRMM (Tropical Rainfall Measuring Mission),
- iii. CHIRPS 25KM (Climate Hazards Group InfraRed Precipitation with Station data at 0.25-degree resolution (~25km by 25km) pixels) and at 0.05-degree resolution (~5km by 5km) pixels)
- iv. TAMSAT (Tropical Applications of Meteorology using Satellite data and ground-based observations) and will also be incorporated into Data Library. Research into the extraction of more satellite datasets is ongoing, These datasets are:
 - NDVI (Normalized Difference Vegetation Index), EVI (Enhanced Vegetation Index),
 - CMORPH (Climate Prediction Center Morphing Method) and
 - PERSIANN (Precipitation Estimation from Remotely Sensed Information using Artificial Neural Networks)

The data sets available on RE data Library are:

1. CHIRPS

Climate Hazards Group InfraRed Precipitation with Station data is a global dataset provided by the University of California, Santa Barbara (UCSB). This dataset is available daily from 1981/01/01 to present. At the back end of the Resilience Engine are scripts that aid in the downloading and extracting of the satellite data.

First, we have a script that continuously checks for and downloads the raw files from the data source FTP site i.e.(ftp://chg-ftpout.geog.ucsb.edu/pub/org/chg/products/CHIRPS-2.0/global_daily/).The second script converts the raw files in to csv files that is accessible from the front-end of the Resilience Engine. The last script is the one that autonomously update the csv files with the new data as new raw files are released by the data source provider.

2. The Africa Rainfall Climatology (ARC 2)- 10KM

African Rainfall Climatology (ARC2 10KM) at 0.1-degree resolution (~ 10km by 10km) pixels as provided by National Oceanic and Atmospheric Administration (NOAA). This dataset available from 1983/01/01 to present. The raw files are available in the following FTP site(<ftp://ftp.cpc.ncep.noaa.gov/fews/fewsdata/africa/arc2/bin/>). This data set is only available to Africa and data for all the African countries have been uploaded into the platform and ready for use. This dataset is provided daily with a lag/delay of 2 days. The same procedure as explained above is undertaken when integrating data into the Resilience Engine Platform.

SFSA envisions to make the data library accessible to the public mainly targeting Insurance companies, Reinsurance companies, Micro Finance Institutions, Government institutions, researchers as well as

Farmer Organizations and farmer groups. These sets of groups will be able to leverage on the products and services that will be at their disposal which include:

- Easy monitoring of insurance products in real time. Insurance companies will be able to anticipate whether there will be payouts or not and in case of a payout, this will reduce time taken to compensate farmers for their losses.
- Soon, SFSA will work on incorporating agronomic advisory modules which will help farmers to plan their activities ahead of time as well as receive agronomic solutions for the problems they may be experiencing
- Access to multiple data sets reduces the chances of Basis risk which is the main drawback in Index insurance
- Scale up of agricultural insurance through availability and accessibility to tap into multiple data sources simultaneously

SFSA TEAM Members who contributed to development of this paper:

1. David Muigai- Head of Actuarial and Programme
2. Enock Sing'oei- Inclusive Insurance Market Development Advisor
3. Wycliffe Kiplagat- Actuarial Analyst
4. Jackline Kapsukut- Actuarial Analyst
5. Michelle Olouch- Inclusive Insurance Market Development Assistant



Wycliffe Kiplagat



David Muigai



Jackline Chemtai Kapsukut



Enock Sing'oei



Michelle Olouch



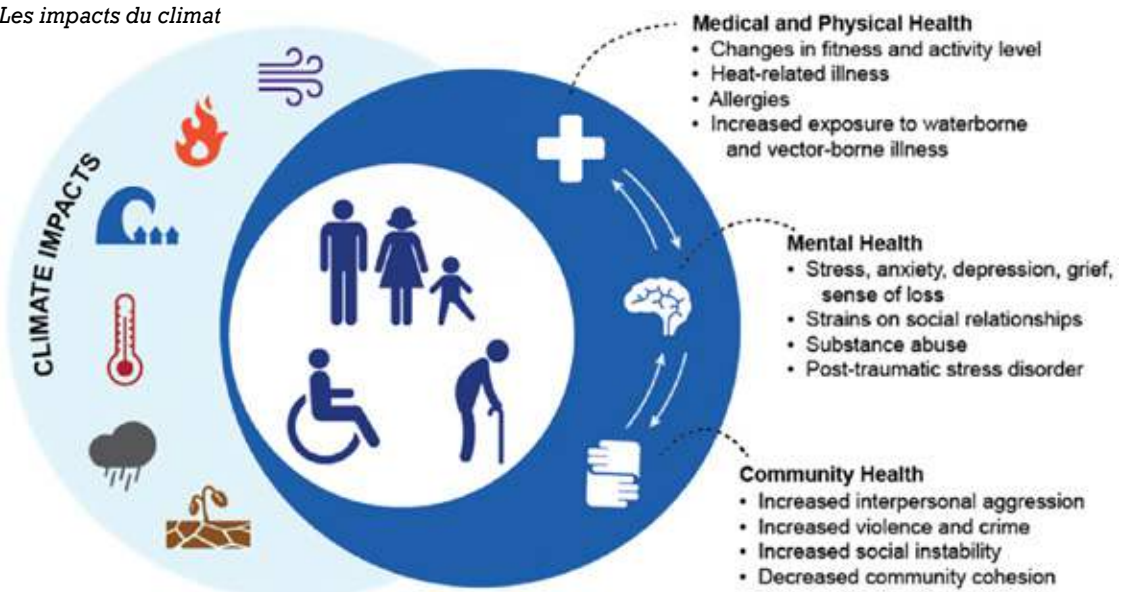
Innovations dans le domaine de l'assurance des risques agricoles et climatiques

Le changement climatique a des conséquences néfastes sur l'agriculture et l'approvisionnement alimentaire dans le monde, ce qui signifie qu'il est nécessaire de protéger les ménages les plus vulnérables et de renforcer leur résilience face aux impacts y afférents. Actuellement, il existe de nombreuses innovations autour de l'assurance agricole, y compris des produits indiciels qui reposent principalement sur des données et en particulier des données de qualité validées, qu'il s'agisse de données de télédétection ou de stations automatisées.

Les effets du changement climatique sont dévastateurs et des interventions innovantes sont nécessaires pour sauver le monde et nourrir la population mondiale croissante qui devrait atteindre 9,8 milliards d'ici 2050, l'Afrique étant

considérée comme le panier alimentaire. Des limites telles que le manque de données météorologiques validées doivent être surmontées pour faciliter le développement d'instruments financiers qui répondent aux événements climatiques

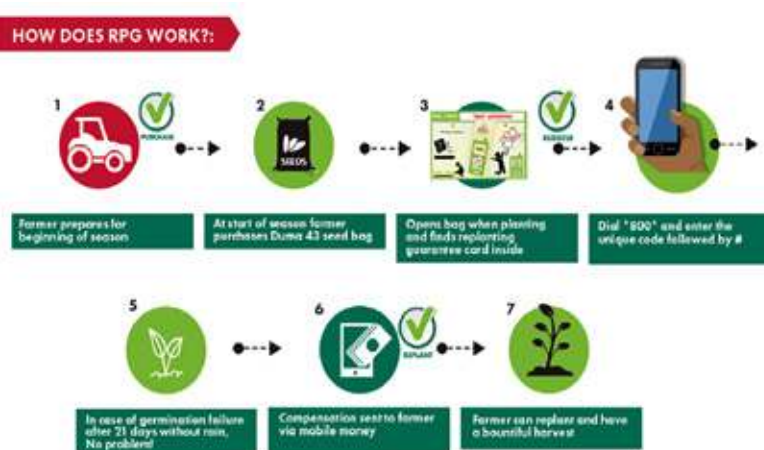
Fig 1 : Les impacts du climat



Assurance contre les risques climatiques agricoles

L'assurance contre les risques climatiques en agriculture est l'une des nombreuses solutions pour aider les petits exploitants qui dépendent uniquement des pluies pour investir dans leurs exploitations et pour maintenir un flux de revenus. La Fondation Syngenta pour une agriculture durable (SFSA) est un pionnier de ce type de produit d'assurance. Tout en tirant parti de la technologie, la fondation, en partenariat avec une société de télécommunications et de semences, a développé un produit basé sur l'indice météorologique appelé « la garantie de replantation » qui paie automatiquement les agriculteurs en cas de sécheresse au stade de la germination et de l'émergence qui nécessiterait un nouveau semis et le paiement de la créance est déboursé directement via l'argent/portefeuille mobile

Fig2 : Modèle de garantie de replantation ▼

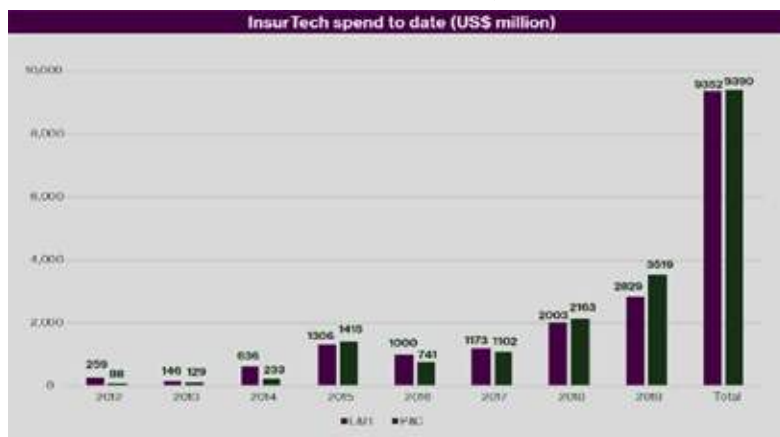


Investissement mondial en InsurTech, Fintech mondiale

L'appétit des investisseurs pour des transactions plus importantes a poussé l'investissement d'InsurTech à plus de 6 milliards \$ É-U en 2019

L'année 2019 a produit 33,9 % du total des investissements mondiaux en InsurTech enregistrés à ce jour, la majeure partie de l'investissement étant orientée vers l'assurance-vie et maladie (L&H) et les lignes de la division Biens et dommages (P&C). Il existe peu de startups InsureTech axées sur la lutte contre le changement climatique via des solutions d'assurance contre les risques climatiques

Fig3 : Investissement mondial en InsurTech ▼



Il est évident que la technologie est l'avenir de l'assurance et que le modèle d'entreprise traditionnel de l'assurance changera fondamentalement et définitivement et sera remplacé par des sociétés de gestion des risques informatisées qui vendent des contrats rentables à long terme pour des services précieux fournis sous forme de RMAAS (gestion des risques comme un service). Le processus de conception, de distribution et de livraison des produits sera beaucoup plus rapide, opportun et transparent, ce qui améliorera l'expérience des consommateurs, permettant ainsi aux assureurs de commencer à instaurer la confiance avec les prospects et les assurés.

Les tendances dans le secteur de l'assurance montrent le passage indispensable à la technologie et le besoin de chaque acteur du marché de se positionner.

Fig 4 : Tendances dans le secteur de l'assurance ►

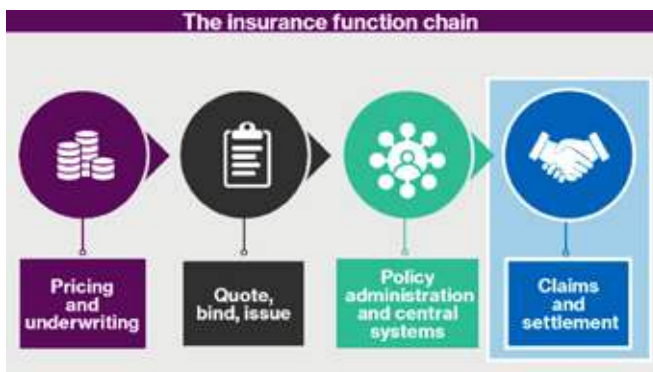


SFSA est un leader visionnaire dans le développement et la distribution de produits d'assurance agricole depuis 2009, atteignant cumulativement plus de 2 millions d'agriculteurs en Afrique et en Asie. Au cours de la dernière décennie, la SFSA a acquis un savoir-faire technique précieux non seulement sur les bonnes pratiques, mais aussi sur les limites de la croissance et de la compréhension tout au long de la chaîne de valeur des solutions d'assurance contre les risques climatiques agricoles basées sur des indices. Deux des principales limites des assureurs sont l'accès à des données de qualité validées par les développeurs de produits et les coûts d'exploitation et de distribution élevés qui contribuent à plus de 40 % de la prime. Ces défis et obstacles ont servi de tremplins qui ont conduit à la solution de plate-forme numérique innovante basée sur le cloud, baptisée « Moteur de résilience », qui héberge une bibliothèque de données, intègre la conception, la distribution et la livraison de produits, apportant l'efficacité et la transparence indispensables.

Pourquoi le moteur de la résilience (RE) ?

L'objectif de la solution du RE est de créer à terme un marché commun pour les acteurs du marché de l'offre et de la demande, en tirant parti de la technologie et en créant de nouveaux produits innovants, tout en personnalisant l'expérience client grâce à l'utilisation de nouvelles sources de données et en offrant des expériences convaincantes sur la conception et l'accès aux produits d'assurance agricole et climatique.

Cela peut se faire en développant plusieurs modules qui aideront à aborder la chaîne des activités de l'ACRI comme illustré ci-dessous. Cet article se concentre sur la première case qui implique les étapes de développement de produits



Le premier module est la bibliothèque de données météorologiques qui héberge plusieurs sources de données fonctionnant automatiquement et en temps réel, permettant ainsi des calculs de réclamation autonomes pour le produit d'assurance indiciaire météorologique.

Le deuxième module est un garage actuariel construit au-dessus du module de données qui alimente la révolution de redéfinition et de création de valeur pour l'agriculture et l'assurance climatique, notamment avec l'opportunité rapide de créer des codes et protocoles d'assurance indiciaire en ligne facilitant le développement du plus grand nombre de produits possible et la mise à disposition de ces produits sur une place de marché où les équipes commerciales accèdent et distribuent le produit à l'aide d'une application mobile.

Les autres modules couvrent le processus de vente, la documentation des polices et le règlement des sinistres.

Bibliothèque de données météorologiques

La croissance du cloud et une base technologique en constante évolution, associées à des écosystèmes en croissance qui

fournissent de nouvelles sources de données et des capacités et services innovants, ont motivé la fondation Syngenta à créer une bibliothèque de données au sein de l'écosystème du Moteur de résilience. Le moteur de résilience tente de redéfinir tous les aspects de l'accès aux données de l'assurance agricole et climatique en créant une bibliothèque de données ouvertes avec diverses sources de données météorologiques.

La tarification actuarielle dépend de la disponibilité de données historiques pour la modélisation des risques climatiques ; les données sont la partie la plus cruciale et l'une des principales limitations dans l'espace de l'assurance agricole est l'insuffisance des données de qualité pour la modélisation et la tarification du risque.

La plupart des ensembles de données satellites sont disponibles gratuitement, mais uniquement dans un format lisible par ordinateur et il est nécessaire de disposer de capacités avec des compétences en programmation pour convertir les données dans un format lisible par l'homme et dans un format pouvant être facilement analysé. La Fondation Syngenta pour une agriculture durable possède une expertise avec les compétences techniques requises (télétection et programmation) sur l'extraction et la conversion de données satellitaires en formats lisibles par l'homme, de préférence des fichiers « .csv »

Actuellement, SFSA a réussi à extraire et à convertir six ensembles de données satellite, dont deux sont déjà intégrés dans la bibliothèque de données du moteur de résilience. Il convient de noter que ces ensembles de données ne sont actuellement disponibles que pour nos zones d'opération en Afrique et en Asie. D'autres ensembles de données satellites déjà à notre disposition qui seront incorporés dans la bibliothèque de données comprennent :

1. RFE2 (version des estimations des précipitations)
2. TRMM (Mission de mesure des précipitations tropicales),
3. CHIRPS 25KM (Précipitations infrarouges du groupe des risques climatiques avec les données de station à une résolution de 0,25 degrés (~25 km sur 25 km) pixels) et à une résolution de 0,05 degrés (~5 km sur 5 km) pixels)
4. TAMSAT (Applications tropicales de la météorologie utilisant des données satellites et des observations au sol) et seront également incorporées dans la bibliothèque de données. Des recherches sur l'extraction de plus d'ensembles de données satellites sont en cours. Ces ensembles de données sont :
5. NDVI (indice de végétation par différence normalisée), EVI (indice de végétation amélioré),
6. CMORPH (Méthode de Morphing du

Centre de prévision climatique) et

7. PERSIANN (Estimation des précipitations à partir d'informations détectées à distance à l'aide de réseaux de neurones artificiels)

Les ensembles de données disponibles sur la bibliothèque de données du RE sont :

1. - CHIRPS

Précipitations infrarouges du groupe des risques climatiques avec les données de station est un ensemble de données global fourni par l'université de Californie à Santa Barbara (UCSB). Cet ensemble de données est disponible tous les jours du 01/01/1981 à aujourd'hui. À l'extrémité arrière du moteur de résilience se trouvent des scripts qui facilitent le téléchargement et l'extraction des données satellites.

Tout d'abord, nous avons un script qui vérifie et télécharge en permanence les fichiers bruts à partir du site FTP de la source de données, c'est-à-dire (ftp://chg-ftpout.geog.ucsb.edu/pub/org/chg/products/CHIRPS-2.0/global_daily/). Le deuxième script convertit les fichiers bruts en fichiers csv qui sont accessibles à partir de l'avant du moteur de résilience. Le dernier script est celui qui met à jour de manière autonome les fichiers csv avec les nouvelles données à mesure que de nouveaux fichiers bruts sont publiés par le fournisseur de source de données.

2. - La climatologie des précipitations en Afrique (ARC 2) - 10 KM

Climatologie des précipitations en Afrique (ARC2 10 KM) à une résolution de 0,1 degré (~10 km sur 10 km) pixels fournie par la National Oceanic and Atmospheric Administration (NOAA). Cet ensemble de données est disponible tous les jours du 01/01/1983 à aujourd'hui. Les fichiers bruts sont disponibles sur le site FTP suivant (<ftp://ftp.cpc.ncep.noaa.gov/fews/fewsdata/africa/arc2/bin/>). Cet ensemble de données n'est disponible que pour l'Afrique et les données de tous les pays africains ont été téléchargées sur la plateforme et sont prêtes à être utilisées. Cet ensemble de données est fourni quotidiennement avec un décalage/retard de 2 jours. La même procédure que celle expliquée ci-dessus est appliquée lors de l'intégration de données dans la plateforme du Moteur de résilience.

La SFSA envisage de rendre la bibliothèque de données accessible au public en ciblant principalement les compagnies d'assurance, les sociétés de réassurance, les institutions de microfinance, les institutions gouvernementales, les chercheurs ainsi que les organisations d'agriculteurs et les groupes d'agriculteurs. Ces ensembles de groupes pourront tirer parti des produits et services qui seront à leur disposition, notamment :

- ✦ Suivi aisé des produits d'assurance en temps réel. Les compagnies d'assurance seront en mesure d'anticiper s'il y aura des paiements ou non et en cas de paiement, cela réduira le temps nécessaire pour indemniser les agriculteurs pour leurs pertes.
- ✦ Bientôt, la SFSA travaillera à l'intégration de modules

consultatifs agronomiques qui aideront les agriculteurs à planifier leurs activités à l'avance et à recevoir des solutions agronomiques pour les problèmes qu'ils peuvent rencontrer.

- ✦ L'accès à plusieurs ensembles de données réduit les possibilités de risque de base qui est le principal inconvénient de l'assurance indicielle
- ✦ Extension de l'assurance agricole grâce à la disponibilité et à l'accessibilité pour consulter plusieurs sources de données simultanément

Membres de l'ÉQUIPE SFSA qui ont contribué à l'élaboration de ce document ::

1. David Muigai- Responsable actuariat et programme
2. Enock Sing'oei- Conseiller en développement du marché de l'assurance inclusive
3. Wycliffe Kiplagat- Analyste actuariel
4. JacklineKapsukut- Analyste actuariel
5. Michelle Olouch- Assistant développement du marché de l'assurance inclusive



Enock Sing'oei



David Muigai



Jackline Chemtai Kapsukut



Wycliffe Kiplagat



Michelle Olouch



The need for strong, international standards

One thing that has come out of the recent coronavirus crisis is how good practice is not spread evenly across the globe, nor is it concentrated in a few privileged countries. Every continent has examples of both good and poor practice in relation to the pandemic.

The experience has taught us that we cannot look for best practice in one country, or one continent. Instead, we have to be aware of what is happening across the world, and be ready to learn lessons from every country and region. It has also taught us that we need shared, global resources to learn and disseminate this good practice.

What is true of health and medicine is also true of professions standards and behaviour. Different markets and systems across the world enable sophisticated markets in services such as insurance, and each market has something to teach us.

In terms of professionalism and best practice, one institution that collects and disseminates international good practice is the International Association of Insurance Supervisors.

In these highly uncertain times, when insurance contracts are being disputed all over the world in the light of new circumstances, it is essential that we remind ourselves about best practice in terms of communicating to customers.

IAIS and Communications to Customers

IAIS standards stress that information should be “timely”, “clear, fair and not misleading” and “sufficient to enable customers to understand the characteristics of the product they are buying and help them understand whether and why it may meet their requirements”

The standards stress that, “Focus should be on the quality rather than quantity of information, as

there is a risk that if the disclosure becomes too voluminous then the customer may be less likely to read the information”

They go on to say, “There is an obvious tension between adequacy and brevity, but there is also a less obvious tension between providing standardised, easily comparable information without downplaying unique characteristics of products, or missing elements that are relevant to the requirements of individual consumers.

Finally, the IAIS warns that written information may be ignored because of behavioural biases:

“Even when consumers are fully informed and capable of making a decision, behavioural biases can still lead to suboptimal results. The consumer is not a homo economicus who always chooses the product or service that best suits his/her needs. Consumers will not necessarily make decisions that have entirely rational bases; sometimes other factors play a role in the decision, for example culture, intuition and emotion.”

Applying the lessons

So what does this mean for insurers that are writing travel, business and health insurance policies that may be affected by the pandemic?

We believe there are four simple lessons to learn.

1. Use simple language.

Avoid technical jargon and any complicated terminology. As well as on websites and marketing materials, insurers also tend to use language that can alienate or confuse their clients. The tone of phone conversations, emails you send to clients, renewal letters, your website and even social media posts should all feel consistent and explain things clearly to the client in terms they can understand.

2. Research new methods of communication

With new communication technologies to consider, understanding new ways to talk to consumers can be just as important as the content. Researching what customers respond to as well as methods that you can best engage them with can be equally effective. Consider the following:

- Listen to calls to see what communication styles are effective and if any use of jargon alienates customers.
- Speak to other people to observe how other people discuss insurance in their own words.
- Test to see the reactions from a range of people concerning your language and formats of delivery through surveys, focus groups and new templates.
- See what language and concerns clients have when discussing insurance with each other on social media.

3. Respond to feedback.

Avoid rigid processes that can't be altered. You should be constantly researching and testing communication methods so that your content style doesn't become outdated or stale. Testing sessions are a good way of seeing how well people interact with content. However anything implemented should also be monitored to see

how durable it is on a long-term basis.

When developing a piece of communication for the first time, ensure that you test a wide range of potential solutions. Testing often takes place at the end of a design process, when many key decisions about the form and content of a piece of communication have already been made. Leaving testing towards the end of the process means the tests simply serve to validate rather than inform key decisions.

4. Avoid 'risk-averse' compliance

Avoid an 'info-dump' of all eventualities just to avoid litigation. Information should allow consumers to make informed decisions. Products and information should be designed for easy understanding and comparison. Essential information such as key benefits, features and fees should be clearly displayed. Supervisors can encourage a stronger culture of communication by avoiding an overly-strict approach to standardisation, and by focussing on good product governance, rather than a culture of poor product governance mitigated by an over-reliance on risk warnings.

Conclusion

The global pandemic has helped us to look at long-standing issues in a new light. Most of all, it should help us to look for best practice at a global level, and then think hard about the challenges it poses for all of us.





Le besoin de normes internationales fortes

Une chose qui est ressortie de la récente crise du coronavirus est la façon dont les bonnes pratiques ne sont pas réparties uniformément dans le monde et ne sont pas concentrées dans quelques pays privilégiés. Chaque continent a des exemples de bonnes et de mauvaises pratiques, en rapport avec la pandémie.

L'expérience nous a appris que nous ne pouvons pas rechercher les meilleures pratiques dans un pays ou un continent. Au lieu de cela, nous devons être conscients de ce qui se passe dans le monde et être prêts à tirer les leçons de chaque pays et région. Cela nous a également appris que nous avons besoin de ressources mondiales partagées pour apprendre et diffuser ces bonnes pratiques.

Ce qui est vrai de la santé et de la médecine l'est également des normes et du comportement des professions. Différents marchés et systèmes à travers le monde permettent des marchés sophistiqués dans des services tels que l'assurance, et chaque marché a quelque chose à nous apprendre.

En termes de professionnalisme et de bonnes pratiques, une institution qui recueille et diffuse les bonnes pratiques internationales est l'Association Internationale des Contrôleurs d'Assurance.

En ces temps très incertains, où les contrats d'assurance sont contestés dans le monde entier face à de nouvelles circonstances, il est essentiel de se rappeler des bonnes pratiques en matière de communication avec les clients.

L'AICA et les communications avec les clients

Les normes de l'AICA insistent sur le fait que les informations doivent être « opportunes », « claires, justes et non trompeuses » et « suffisantes pour permettre aux clients de comprendre les caractéristiques du

produit qu'ils achètent et les aider à comprendre si et pourquoi il peut répondre à leurs exigences ».

Les normes soulignent que « l'accent doit être mis sur la qualité plutôt que sur la quantité d'informations, car il existe un risque que, si la divulgation devient trop volumineuse, le client soit moins intéressé par la lecture de ces informations ».

Elles continuent en disant : « Il y a une tension évidente entre l'adéquation et la brièveté, mais il y a aussi une tension moins évidente entre la fourniture d'informations standardisées et facilement comparables sans minimiser les caractéristiques uniques des produits, ou les éléments manquants qui correspondent aux exigences des consommateurs individuels.

Enfin, l'AICA avertit que les informations écrites peuvent être ignorées en raison de biais comportementaux :

« Même lorsque les consommateurs sont pleinement informés et capables de prendre une décision, les biais comportementaux peuvent encore conduire à des résultats peu optimaux. Le consommateur n'est pas un « homo economicus »

qui choisit toujours le produit ou le service qui correspond le mieux à ses besoins. Les consommateurs ne prendront pas nécessairement des décisions reposant sur des bases entièrement rationnelles ; parfois, d'autres facteurs jouent un rôle dans la décision, par exemple la culture, l'intuition et l'émotion. »

Mettre en pratique les leçons

Alors qu'est-ce que cela signifie pour les assureurs qui rédigent des polices d'assurance voyage, entreprise et maladie, susceptibles d'être affectées par la pandémie ?

Nous pensons qu'il y a quatre leçons simples à tirer :

1. Utiliser un langage simple

Évitez le jargon technique et toute terminologie compliquée. Outre les sites Web et les supports marketing, les assureurs ont également tendance à utiliser un langage qui peut aliéner ou dérouter leurs clients. Les tons des conversations téléphoniques, des courriels que vous envoyez aux clients, des lettres de renouvellement, de votre site Web et même des publications sur les réseaux sociaux doivent tous être cohérents et expliquer clairement les choses au client dans des termes qu'ils peuvent comprendre.

2. Rechercher de nouvelles méthodes de communication

Avec les nouvelles technologies de communication à considérer, comprendre de nouvelles façons de parler aux consommateurs peut être tout aussi important que le contenu. Rechercher ce à quoi les clients réagissent, ainsi que les méthodes avec lesquelles vous pouvez le mieux les impliquer peut être tout aussi efficace. Vous pouvez vous servir de ce qui suit :

- Écoutez les appels pour voir quels styles de communication sont efficaces et si l'utilisation du jargon aliène les clients.
- Parlez à d'autres personnes pour observer comment les autres discutent de l'assurance en leurs propres mots.
- Testez pour voir les réactions d'un large éventail de personnes concernant votre langage et vos formats de prestation grâce à des sondages, des groupes de discussion et de nouveaux modèles.
- Découvrez le langage et les préoccupations des clients lorsqu'ils discutent d'assurance entre eux sur les réseaux sociaux.

3. Répondez aux commentaires

Évitez les processus rigides qui ne peuvent pas être modifiés. Vous devez constamment rechercher et tester des méthodes de communication

afin que votre style de contenu ne devienne pas obsolète ou désuet. Les sessions de test sont un bon moyen de voir dans quelle mesure les gens interagissent avec le contenu. Cependant, tout ce qui est mis en œuvre doit également être surveillé pour voir dans quelle mesure il est durable sur le long terme.

Lorsque vous développez un élément de communication pour la première fois, assurez-vous de tester un large éventail de solutions potentielles. Les tests ont souvent lieu à la fin d'un processus de conception, alors que de nombreuses décisions clés concernant la forme et le contenu d'un élément de communication ont déjà été prises. Quitter les tests vers la fin du processus signifie que les tests servent simplement à valider plutôt qu'à éclairer les décisions clés.

4. Évitez la conformité « sans risque »

Évitez la surcharge d'informations de toutes les éventualités, juste pour éviter les litiges. Les informations devraient permettre aux consommateurs de prendre des décisions éclairées. Les produits et les informations doivent être conçus pour être faciles à comprendre et à comparer. Les informations essentielles telles que les principaux avantages, caractéristiques et frais doivent être clairement affichées. Les contrôleurs peuvent encourager une culture de communication plus forte en évitant une approche trop stricte de la normalisation et en se concentrant sur la bonne gouvernance des produits, plutôt que sur une culture de mauvaise gouvernance des produits atténuée par une dépendance excessive aux avertissements de risque.

Conclusion

La pandémie mondiale nous a aidés à examiner les problèmes de longue date sous un nouveau jour. Surtout, cela devrait nous aider à rechercher les meilleures pratiques au niveau mondial, puis à réfléchir sérieusement aux défis que cela pose pour nous tous.



The Insurance Training College of Uganda and The College of Insurance and Financial Management Nigeria to collaborate

The Insurance Training College (ITC) of Uganda and The College of Insurance and Financial Management (CIFM), Nigeria, signed a Memorandum of Understanding (MoU) on the 15th of January 2020 to collaborate in the key major areas of training, examinations and research.

The MoU was signed at the CIFM campus in Lagos, Nigeria by Mr Saul Sseremba, the Chief Executive Officer of ITC Uganda and Dr Yeside Oyetayo, the Rector, CIFM Nigeria in the presence



of a team of staff from both institutions.

This MoU will provide a framework for cooperation and mutual understanding between the two colleges over the next years of their engagement and it will not only be limited to professional training, examinations and research in insurance, but will also consider other areas like consultancy, curriculum development and review, student mentorship, leadership programs, students and staff exchange programs among others.

This new partnership is not only intended to foster the vision and mission of both institutions, but also increase the visibility of their programs and in addition provide a platform for the exchange of knowledge and innovations among the students and academic staff. Creation of new knowledge and innovation will play a crucial role in positioning both colleges in the competitive local and global insurance market.

Both parties are aware of the importance of their role in promoting professionalism in the insurance sector and increased contribution to the development of the society. There is therefore total commitment from both parties to ensure that they achieve that overall common goal.

Le Insurance Training College d'Ouganda et le College of Insurance and Financial Management du Nigeria entrent en collaboration

Le Insurance Training College (ITC) d'Ouganda et le College of Insurance and Financial Management (CIFM) du Nigeria ont signé un protocole d'entente (PE) le 15 janvier 2020 pour collaborer dans les principaux domaines clés de la formation, des examens et de la recherche.

Le protocole d'entente a été signé dans (sur) le campus du CIFM à Lagos au Nigéria par M. Saul Sseremba, Président-Directeur Général d'ITC Ouganda et le Dr Yeside Oyetayo, Recteur du CIFM Nigeria, en présence d'une équipe du personnel des deux institutions.

Ce protocole d'entente fournira un cadre de coopération et de compréhension mutuelles entre les deux instituts au cours des prochaines années de leur engagement et ne se limitera pas seulement à la formation professionnelle, aux examens et à la recherche en assurance, mais examinera également d'autres domaines comme le conseil, l'élaboration et la révision des programmes, le mentorat des étudiants, les programmes de leadership, les programmes d'échange d'étudiants et de personnel, entre autres.

Ce nouveau partenariat ne vise pas seulement à favoriser la vision et la mission des deux institutions, mais également à accroître la visibilité de leurs programmes, tout comme fournir

une plateforme d'échange de connaissances et d'innovations entre les étudiants et le personnel académique. La création de nouvelles connaissances et l'innovation joueront un rôle crucial dans le positionnement des deux instituts sur le marché concurrentiel de l'assurance local et mondial.

Les deux parties sont conscientes de l'importance de leur rôle dans la promotion du professionnalisme dans le secteur de l'assurance et de la contribution accrue au développement de la société. Il y a donc un engagement total de la part des deux parties pour s'assurer qu'elles atteignent cet objectif global commun.





FANAF 2020 : 44th General Assembly, Libreville

The 44th General Assembly (GA) of the Federation of African National Insurance Companies (FANAF) on the theme “Data and innovation at the heart of insurance”, opened to the rhythm of Gabonese traditions. The ceremony kicked-off with the rhythms of the Gabonese initiation societies from Mougongo (The Sacred Zither) led by Papé Nzengui, the M'vett and the deep symphony of the Bwete with Vickoss EKONDO. The Chairman of the Organizing Committee in Libreville, Dr Andrew GWODOG was dressed in the logo of this 44th GA in Libreville: an indigenous torch symbolizing the light that should illuminate the deliberations of Libreville and make the Gabonese insurance market shine.

He was delighted that the 44th edition was being held in Libreville, 18 years after the 26th edition organised in 2002.

In his welcome remarks, Andrew GWODOG specified that this GA will above all be elective because, the day after tomorrow, participants will elect the new Chairman of FANAF, as well as the members of the new bureau. Also, this election will have to mark a decisive turning point in the life of FANAF, as the new bureau will be tasked with taking up the major challenges which are: raising the insurance penetration rate in the CIMA (Inter-African Conference on Insurance Markets) area, currently at less than 2%; strengthening the collection of savings to reinvest in the economies of the zone; promoting gender, and supporting actors of the sector.

The outgoing Chairman of FANAF, Adama NDIAYE stated that insurance companies remain key actors for African economies. Sixteen companies collected 1,200 billion francs in insurance premiums in 2018, a third of which in

the life insurance sector.

In addition, market participants invested 2,300 billion francs in various countries in the zone, thus contributing to the economic development of member countries.

Adama NDIAYE called on the incoming bureau to open up further, through innovation, data control and digitalisation.

In his opening remarks Minister of Economy of Gabon, Jean-Marie OGANDAGA, considered that the African insurance sector is at a crossroads and faces challenges:

“Digitalisation shortens distances. Digitalisation marks the end of borders”. According to the Gabonese Minister of Economy, African companies must strengthen their competitive capacities. “Each successful company will find its share in the African market of the African free trade area”

FEGASA Editorial Board



24th African Reinsurance Forum

The 24th African Reinsurance Forum, co-organised by Fédération Tunisienne des Sociétés d'Assurances (FTUSA) and la Société Tunisienne de Réassurance (Tunis Re), has ended in Tunis,

Close to 400 delegates drawn from Africa and beyond brainstormed on the theme « African (Re) Insurance Facing New Regulatory Challenges»

It was the first AIO event attended by the Organisation's new Secretary General, Mr. Jean Baptiste Ntukamazina

M. César Ekomie Afene

New Chairman of the Federation of African National Insurance Companies (FANAF)



Gabonese-born César EKOMIE-AFENE was unanimously elected Chairman of FANAF during the 44th General Assembly of the Pan-African association which took place in Libreville from 17 to 20 February 2020.

The main opponent of the incumbent was Cameroonian-born Théophile MOULONG, Managing Director of SAHAM Cameroon and Chairman of the Association of Insurance Companies of Cameroon (ASAC).

ASAC campaigned until the last minute, before finally withdrawing from the race in favour of Mr. EKOMIE-AFENE, who was backed by the all members from Central and West Africa.

Mr. EKOMIE-AFENE was elected for a 3-year term, renewable once. He succeeds the outgoing Chairman, Senegalese-born Adama NDIAYE who led FANAF for 6 years.

The campaign of the incumbent was spearheaded by Dr Andrew GWODOG, Managing Director of the Gabonese Commercial Reinsurance Corporation (SCG Re) and Chairman of the Gabonese Federation of Insurance Companies (FEGASA).

This is the first time that a Gabonese has held this position.

Aged 67, Mr. EKOMIE AFENE has 40 years of experience in the insurance sector.

Born in October 1953, this Gabonese with a sturdy character, took his first steps in the world of insurance with Union des Assurances du Gabon (UAG) in 1982. He held the position of CEO between 1993 and 1997. He pursued his career at the head of AXA Assurances and AXA Vie Assurances

in Gabon.

In 2000, he joined the NSIA Group and became the figurehead of the meteoric development in Gabon of this Pan-African group.

Initially Managing Director and Director of NSIA Assurances Gabon and NSIA Vie Assurances Gabon, C. Ekomie-Afene was appointed Regional Director for Central Africa of the NSIA Group in 2014. In 2017 he became Chairman of the Board of Directors of NELSON RE, the NSIA Group's reinsurance company.

Promoted to the NSIA Foundation from 2015 to 2016, César Ekomie-Afene is currently Director of NSIA Assurances in Gabon, Congo and Senegal.

As a fundamental participant in the Gabonese insurance industry, he was Chairman of the Gabonese Federation of Insurance Companies (FEGASA) between 1987 and 2000 as well as a member of the Gabonese Economic and Social Council from 2001 to 2010.

His experience at FANAF began in 2002 as Vice President, a position he held for six years. From 2009 to 2010, he was appointed 6th Vice President of the Gabonese Employers' Confederation.

FEGASA Editorial Board

2019 AIO Life Insurance seminar

EVENT BACKGROUND

It is with great pleasure that we present the event background of the 2019 AIO annual Life Insurance Forum.

On the 6th and 8th November 2019, the African Insurance Organisation (AIO) in collaboration with the Insurance Institute of Botswana (IIB), held their annual Life Insurance seminar in Botswana, Gaborone. Each year the event attracts senior delegates from across Africa and the rest of the world to discuss the most pressing issues facing the life insurance sector on the continent.

The theme for the Life Forum was "Professionalising Life Distribution,

The Key To Growing and Sustaining The Life Insurance Industry."

The purpose of the seminar was to bring local and international stakeholders together to share ideas and ultimately come up with action plans on how distribution practices in Botswana and elsewhere could be improved.

During the three-day seminar, participants had the opportunity to partake in various sessions to discuss topics and develop recommendations.

Mr. Jean Baptiste Ntukamazina-Secretary General, African Insurance Organisation, gave the Address



44^{ème} AG DE LA FANAF 2020 A LIBREVILLE

C'est au rythme des traditions gabonaises que s'est ouvert la 44^{ème} édition de la FANAF sous le thème « La donnée et l'innovation au cœur de l'assurance ». Porté par les rythmes des sociétés initiatiques gabonaises émanant du MOUNGONGO (La Cithare sacrée) avec

Papé Nzengui, le M'vett et la symphonie profonde du Bwete avec Vickoss EKONDO, le président du Comité d'organisation de la FANAF 2020 de Libreville, Dr Andrew GWODOG a porté le logo même de cette 44^e Assemblée Générale de la FANAF de Libreville : une torche indigène symbole de la lumière qui devrait éclairer les travaux de Libreville et faire rayonner le marché gabonais des assurances. Il s'est réjoui que la 44^e édition se tienne à Libreville, 18 ans après la 26^e édition organisée en 2002.

Dans son allocution de bienvenu, Andrew GWODOG a précisé que cette assemblée générale sera avant tout élective car, après-demain, les participants devront élire le nouveau président de la Fanaf, ainsi que les membres du nouveau bureau. Aussi, cette FANAF devra-

t-elle marquer un tournant décisif dans la vie de la FANAF, car le nouveau bureau aura pour mission de relever des grands défis qui sont : relever le taux de pénétration de l'assurance dans l'espace CIMA (Conférence

interafricaine des marchés des assurances), actuellement à moins de 2 % ; renforcer la collecte de l'épargne pour réinvestir au sein des économies de la zone ; faire la promotion du genre, et appuyer les acteurs du secteur.

Président sortant de la FANAF, Adama NDIAYE a estimé que les compagnies d'assurances restent des acteurs clés pour les économies africaines. Seize compagnies ont collecté 1 200 milliards de francs de primes d'assurances en 2018, dont le tiers dans la branche assurance

vie. Par ailleurs, les acteurs du marché ont investi 2 300 milliards de francs en placement dans différents pays de la zone, contribuant ainsi au développement économique des pays membres.

Adama NDIAYE a invité le bureau entrant à s'ouvrir davantage, via l'innovation, la maîtrise des données et la digitalisation.

Ouvrant les travaux de cette 44^e assemblée générale, le ministre gabonais de l'Économie, Jean-Marie OGANDAGA, a estimé que le secteur africain des assurances se trouve à la croisée des chemins et des défis : «

La digitalisation raccourcit les distances. La digitalisation c'est la fin des frontières ». Pour le ministre gabonais de l'Économie, les compagnies africaines doivent renforcer leurs capacités concurrentielles. « Chaque compagnie performante trouvera sa part dans le marché africain de la zone de libre-échange africain ».

La Rédaction de la FEGASA



PORTRAIT DU NOUVEAU PRÉSIDENT DE LA FANAF

M. César Ekomie Afene

Le Gabonais César EKOMIE AFENE a été élu à l'unanimité à la présidence de Fédération des Sociétés d'Assurances de droit National Africaine (FANAF) à l'occasion de la 44ème Assemblée Générale de cette association panafricaine qui s'est déroulée dans la capitale gabonaise du 17 au 20 février 2020.

Son principal challenger, le camerounais Théophile MOULONG, Directeur général de SAHAM Cameroun et président de l'Association des Sociétés d'Assurances du Cameroun

(ASAC) qui a battu campagne jusqu'à la dernière minute a finalement désisté en faveur du candidat gabonais soutenu par toute l'Afrique centrale et celle de l'ouest.

César EKOMIE AFENE a été élu pour un mandat de 3 ans renouvelable. Il succède au sénégalais

Adama NDIAYE qui a dirigé la FANAF durant 2 mandats de 3 ans.

La campagne de César EKOMIE AFENE a été menée sous la direction du Dr Andrew GWODOG, administrateur directeur général de la SCG Ré et président de la Fédération Gabonaise des Sociétés d'Assurances (FEGASA).

C'est pour la première fois qu'un gabonais occupe ce poste.

Agé de 67 ans, César EKOMIE AFENE cumule 40 années d'expérience dans le secteur des assurances.

Né en octobre 1953, ce gabonais au caractère bien trompé a fait ses premiers pas dans le monde des assurances en 1982 chez l'Union Assurances du Gabon (UAG). Il en devient Directeur Général entre 1993 et 1997. Il poursuit son parcours professionnel à la tête de la direction générale d'AXA Assurances et AXA Vie Assurances au Gabon.

Depuis l'année 2000, il a rejoint le Groupe NSIA et devient la figure de proue du développement fulgurant au Gabon de ce groupe panafricain.

D'abord Directeur Général et Administrateur de NSIA Assurances Gabon et NSIA Vie

Assurances Gabon, César EKOMIE AFENE est nommé Directeur Régional Afrique Centrale du Groupe NSIA en 2014 avant de devenir, en 2017, Président du Conseil d'Administration de NELSON RE, la société de réassurance du Groupe NSIA. Promu Administrateur à la Fondation NSIA de 2015 à 2016, M. EKOMIE AFENE



est aujourd'hui Administrateur des sociétés NSIA Assurances au Gabon, au Congo et au Sénégal.

Acteur majeur de l'Assurance au Gabon, il a notamment été Président de la Fédération des Sociétés d'Assurance (FEGASA) entre 1987 et 2000 et Membre du Conseil Économique et Social Gabonais de 2001 à 2010.

Son expérience à la FANAF démarre en 2002 en tant que Vice-Président, un poste qu'il assume brillamment pendant six années. De 2009 à 2010, il est désigné 6ème Vice-Président de la Confédération Patronale Gabonaise.

La Rédaction de la FEGASA

Séminaire sur l'assurance-vie de l'OAA CONTEXTE DE L'ÉVÉNEMENT

C'est avec grand plaisir que nous vous présentons le contexte de l'événement du Séminaire annuel de l'assurance-vie 2019 de l'OAA

Les 6 et 8 novembre 2019, l'Organisation des Assurances Africaines (OAA), en collaboration avec l'Institut d'assurance du Botswana (IIB), a organisé son séminaire annuel sur l'assurance-vie à Gaborone au Botswana. Chaque année, l'événement attire des hauts délégués de toute l'Afrique et du reste du monde, pour discuter des problèmes les plus urgents auxquels est confronté le secteur de l'assurance-vie sur le continent.

Le thème du Séminaire sur

l'assurance-vie était « Professionnalisation de la distribution de l'assurance-vie, clé de la croissance et du maintien du secteur de l'assurance-vie ».

Le but du séminaire était de rassembler les parties prenantes locales et internationales, pour partager des idées et finalement proposer des plans d'action sur la manière dont les pratiques de distribution au Botswana et ailleurs pourraient être améliorées.

Au cours du séminaire de trois jours, les participants ont eu l'occasion de participer à diverses séances pour discuter de sujets et élaborer des recommandations.

Le Secrétaire Général de l'Organisation des Assurances Africaines, M. Jean Baptiste Ntukamazina, a prononcé un discours.

Mr. Babatunde Fajemirokun is the new MD/CEO of AIICO Insurance Plc, Nigeria

■ This appointment has been approved by the National Insurance Commission. Prior to this appointment, Mr. Edwin Igbiti was the Managing Director/Chief Executive Officer of the Company. He retired on July 11, 2019 after 27 years of meritorious and dedicated service.

Mr. Babatunde Fajemirokun started his career in 2001 as a visiting lecturer in the department of Economics & Enterprise at the Glasgow Caledonian University, Scotland. He joined Accenture (Nigeria) Financial Services Unit (Banking and Insurance Groups) in 2003, as an analyst and specialized in Mergers & Acquisitions projects. He joined Capgemini Consulting (UK) Business Information Strategy Unit (cross-industry) in 2008, as a Senior Consultant, and worked on UK government transformation projects.

Mr. Fajemirokun joined AIICO Insurance Plc, Life Division, in 2009 and was responsible for the delivery of key projects in its maiden transformation initiatives. He led the retail operations function between 2009 and 2013, which encompassed retail processing (underwriting new business & renewals, alterations/ endorsements and policy issuance & delivery), customer services/ retail claims, business process redesign and technology. In October 2013, he was appointed Chief Operating Officer, which required him to oversee all strategic functions, retail processing/ operations, actuarial functions, enterprise risk management and shared services (finance, human resources, information technology, procurement and estate management) operations in the company.

In 2017, he was appointed Group Chief Business Officer, with supervisory responsibility for all the subsidiary businesses especially the asset management business. He is also responsible for raising additional capital at appropriate valuations for Group companies to meet solvency and/ or strategic growth objectives. He has deep experience in life assurance/ insurance business operations, strategy for life and non-life businesses, retail operations, business process reengineering, actuarial, financial reporting, corporate finance and risk management fields including economic capital, life embedded value, ORSA, risk appetite, and ERM. He also has external appointments as a Non-Executive Director in AIICO Pension Managers Limited, Food Concepts Plc and Xerox Corporation Nigeria (XHS).

He holds an MBA from University of Chicago Booth School of Business with a concentration in Finance, a Master's Degree in Business Information Technology Systems (with dist.) from the University of Strathclyde and a BA (Hons) degree in Business Economics from the Glasgow Caledonian University. He is a qualified associate (ACII) of the Chartered Institute of Insurance (UK and Nigeria) with a Chartered Status (Chartered Insurer). He is also a member of the Institute of Directors.

Donald KANU
Company Secretary



Sanlam takeover Rwandan Soras Insurance Company

■ The South African insurer and financial services group Sanlam has fully acquired the Rwandan insurance company Soras Insurance General Ltd.

Soras Insurance General Ltd henceforth operate under the Sanlam brand.

The acquisition process began in 2014, when Sanlam acquired 63% of the capital of Soras before becoming a full owner in 2018.

« We now have all the shares and passed the acquisition phase. We are now entering the organic phase to ensure that our presence in Rwanda corresponds to a pan-African vision led by President Paul Kagame: the opening of borders on the continent, » said Junior Ngulube, vice president of Sanlam Pan-Africa.

Salam merged Soras Assurances and Saham Assurances after acquiring a 100% stake in the Moroccan company Saham Finances.

Hatem Amira is the new Executive Director of FTUSA



■ Hatem Amira was appointed Executive Director of the Tunisian Federation of Insurance Companies (FTUSA), effective April 2020.

A graduate of the Faculty of Juridical and Political Sciences of Tunis, H. Amira began his career in 1993 as head of department at COMAR Assurances and HAYETT. In 2006, he joined Assurances BIAT where he held the position of legal and litigation manager.

In 2012, he took over the management of the "Bureau unifié automobile Tunisie" : the Tunisian Unified Automobile Bureau (BUAT)

Past winner of the AIO Hall of Fame Award, **Rajni Varia, grabs the maiden Vanguard Market Development Award of the IIS**

Rajnikant (Rajni) Varia, past winner of the AIO Hall of Fame Award is the inaugural winner of the Vanguard Market Development Award, established by the International Insurance Society, IIS.

Rajni Varia, who is the former Managing Director of Zep Re, won the African Insurance Organisation Hall of Fame Award in 2017 and was nominated for the Insurance Hall of Fame which is organised by the International Insurance Society (IIS)

The Vanguard Market Development Award, established this year by the IIS, recognizes those who have substantially advanced the development of insurance in an underserved market or emerging economy.

Rajni's victory is that of the entire African insurance industry which he has served for about 40 years as an insurance practitioner.



Profile of Rajni Varia

Rajni Varia has spent the last 40 years working to build the insurance and reinsurance industry in Africa. Starting as an engineer at Gasston & Barbour, a firm of consulting engineers in Nairobi, before moving on to Munich Reinsurance Company's East African regional office (where he stayed for 25 years, rising from an Engineer to be their Chief Representative for Eastern Africa and Chief Resident Engineer for Eastern Africa). He then spent over a decade at ZEP-RE in Kenya (initially as the General Manager and then as Managing Director), transforming the company from a young regional reinsurer into a well-respected, profitable global reinsurer.

However, his real legacy in African insurance and reinsurance is that he trained and mentored many of the leaders of the sector. He worked tirelessly to develop technical skills in the industry, he built respected reinsurance companies based on the continent and he helped create institutions and product lines that will outlast him. Rajni's passion has always been to train and mentor others in the industry. For example:

- throughout his career, he has trained personnel across the continent on risk rating, underwriting, risk surveying and loss inspection, training insurance professionals in more than ten countries across the continent;
- he lectured on engineering insurance at the West African Insurance Institute for 15 years, training approximately 500 students, many of whom are now respected leaders in their field; he is still called on

regularly by his former students to help deal with unusual engineering issues they face;

- he has conducted hundreds of training courses and seminars across East, Central and West Africa on topics ranging from Reinsurance Principles/Accounting to Engineering Insurances;
- he sat on the board of the Insurance Training and Education Trust (ITET) in Nairobi for 3 years, guiding the direction of the region's leading insurance training organisation;
- he has mentored and trained many Insurance CEOs across Africa;
- he is regularly sought out by insurance and reinsurance personnel across the continent and by members of Lloyds Brokers to help them solve unusual insurance problems across the continent;
- he always role modelled the culture of doing things right: rating sensibly, paying claims promptly, operating efficiently and competing fairly, inspiring others in the industry to follow suit.

Not only did Rajni built up great people; he worked to ensure the African insurance sector builds the strong technical skills it needs to retain risks on the continent, including chairing the Rating Committee of the Insurance Regulatory Authority in Kenya for 6 years. This committee is credited with stabilising the premium rates in Kenya.

Rajni's combined professional focus on getting things

right technically and serving his clients well has helped him build two successful reinsurance companies on the continent:

- he joined ZEP-RE as General Manager when it was a small and unrated regional reinsurer with USD 25m GPI and covering risks mainly in countries of Eastern and Central Africa. For 10 years, he was the Managing Director and left ZEP-RE a profitable global reinsurer with premiums of USD 140m, covering risks in 62 countries in Africa, the Middle East and South Asia with regional offices in Zimbabwe, Zambia, Cameroon and Ivory Coast;

- when Rajni left, ZEP-RE had a B++ rating from A M Best and had attracted investment from Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG) and African Development Bank (AfDB);

- ZEP-RE was one of the leading reinsurers of the Nepalese insurance sector during the 2015 Nepal earthquake and the company's handling of the disaster (Rajni traveled to Nepal to reassure the market even while the aftershocks were ongoing) and ability to pay claims quickly won it plaudits from the international reinsurance community. The Nepalese Insurance Authority (Beema Samiti) formally acknowledged their satisfaction and appreciation of the manner in which ZEP-RE was handling the earthquake claims.

Throughout his career, Rajni built institutions which developed new products, improved the performance of the sector and retained risks on the continent:

- Rajni was a founding member of the Kenya

Engineering Insurance Group (KEIG) in 1975. KEIG went on to become one of the most admired engineering insurance pools that Munich Re had set up;

- He sat on the Board of TAN-RE (Tanzania Reinsurance Company) for 8 years, guiding its turnaround from a nascent national reinsurer with a GPI of Tshs 21.7bn to a profitable reinsurer with a GPI of Tshs 73.1bn; he was also an alternate Board Member for the African Trade Insurance Agency, Kenya;

- under his watch, ZEP-RE co-founded Uganda Re and became a major shareholder of WAICA Re (the reinsurance company of the West African Insurance Companies Association), broadening the base of reinsurers on the continent; he was Chairman of the Management Board of the ZEP-RE Retakaful Window, the first multinational retakaful window in Africa (which was also set up during his tenure);

- he was the Acting Chairman and Founder Member of Association of African Reinsurers and has been the Chairman of Association of Kenyan Reinsurers;

- he was on the Management Committee of the Africa Oil and Energy Pool, (one of the insurance pools established by the African Insurance Organisation), working to keep more of the lucrative oil and energy risks on the continent.

Rajni contributed to reducing the outflow of reinsurance premium from the continent; he built the people, skills and institutions needed to first retain more risk on the continent and then, at ZEP-RE, cover international risks from Africa.

CICA Re: **Blaise Pascal Ezo'o Engolo** elected new Borad Chairman

The board of directors of the Reinsurance Company of the Member States of the Inter-African Conference of Insurance Markets (CICA-RE) has elected Blaise Pascal Ezo'o Engolo as board chairman. This decision was taken during CICA Re' 132nd board session held on 3 December 2019 in Libreville, Gabon.



Blaise Pascal Ezo'o Engolo, is the Director of insurance at Cameroon's Ministry of Finance. He succeeds the Gabonese Prisca Koho-Nlend, the current Minister for the Promotion and Integration of Women in Development, in charge of combating violence against women, monitoring the strategy of human investment, and national solidarity.

Culled from ATLAS Magazine



Andrew Gwodog reappointed president of FEGASA

The General Assembly of the Gabonese Federation of Insurance Companies (FEGASA) was held on 14 July 2020 in Libreville, Gabon.

Andrew Gwodog, Managing Director of SCG Re, was reappointed as president of FEGASA for another two-year mandate.

Other resolutions taken include:

- The election of the new Executive Board of the organization
- The validation of the management report of the Executive Board for the financial year ending on 31 December 2019
- The validation of the outcome of the 44th General Assembly of the African Federation of Insurance Companies (FANAF) 2020 held in Libreville
- The adoption of the 2020 budget

Obituary

Mr. Abdelkrim Djafri, former President of the AIO is no more.



Mr. Abdelkrim Djafri, former CEO of Compagnie Algérienne des Assurances (CAAT) Algeria and past President of the African insurance Organisation in 2008 - 2009 died on Wednesday, December 4, 2019 at the age of 76.

The late Mr. Abdelkrim Djafri served as Executive Committee member of the AIO between 2002 and 2009.

Prior to his retirement in 2014, Mr. Djafri served as General Manager of several Algerian insurance companies notably, the Société Nationale d'Assurance (SAA), the Caisse Nationale Des Retraites (CNR) and the Compagnie Algérienne des Assurances (CAAT) where he ended his career as an insurer.

He will be sadly missed. May his gentle soul rest in perfect peace

Nécrologie

M. Abdelkrim Djafri, ancien président de l'OAA n'est plus

Abdelkrim Djafri, ex-président directeur général de la CAAT Algérie et ancien Président de l'Organisation des Assurances Africaines en 2008-2009 est décédé le mercredi 4 décembre 2019 à l'âge de 76 ans.

Le regretté M. Abdelkrim Djafri a été membre du comité exécutif de l'OAA entre 2002 et 2009.

Avant de prendre sa retraite en 2014, M. Djafri a été directeur général de plusieurs sociétés algériennes d'assurance : la Société Nationale d'Assurance (SAA), la Caisse Nationale Des Retraites (CNR) et la Compagnie Algérienne des Assurances (CAAT) où il a terminé sa carrière d'assureur.

Il nous manquera. Que son âme repose en paix.



L'OAA – Défendre le renforcement des capacités



- ▶ Des solutions habilitantes qui répondent aux besoins des segments sous-assurés des sociétés.
- ▶ Assurer une meilleure pénétration de l'assurance
- ▶ Evaluer ses segments existants et
- ▶ Discuter du besoin de nouvelles solutions avec les membres
- ▶ Tester la viabilité de nouvelles solutions d'assurance à travers des projets «phares».

M. Babatunde Fajemirokun est le nouveau Directeur General de AIICO Insurance Plc, Nigeria

Cette nomination a été approuvée par la Commission nationale des assurances. Avant cette nomination, M. Edwin Igbiti était directeur général/Président directeur général de la société. Il a pris sa retraite le 11 juillet 2019, après 27 ans de services méritoires et dévoués.

M. Babatunde Fajemirokun a commencé sa carrière en 2001 en tant que chargé de cours invité au département d'économie et d'entreprise de la Glasgow Caledonian University, en Écosse. Il a rejoint l'unité des services financiers d'Accenture (Nigeria) (groupes bancaires et d'assurance) en 2003, en tant qu'analyste et spécialisé dans les projets de fusions et acquisitions. Il a rejoint Capgemini Consulting (UK) Business Information Strategy Unit (cross-industry) en 2008, en tant que Senior Consultant, et a travaillé sur des projets de transformation du gouvernement britannique.

M. Fajemirokun a rejoint AIICO Insurance Plc, Division Vie, en 2009 et était responsable de la réalisation de projets clés, dans le cadre de ses premières initiatives de transformation. Il a dirigé la fonction des opérations de vente au détail entre 2009 et 2013, qui englobait le traitement de la vente au détail (souscription de nouvelles affaires et renouvellements, modifications / avenants et émission et livraison de polices), les services à la clientèle/réclamations au détail, la refonte des processus commerciaux et la technologie. En octobre 2013, il a été nommé Directeur de l'Exploitation, ce qui lui a permis (demandé) de superviser toutes les fonctions stratégiques, le traitement / l'exploitation de la vente au détail, les fonctions actuarielles, la gestion des risques d'entreprise et les services partagés (finances, ressources humaines, technologies de l'information, achats et gestion du patrimoine) de l'entreprise.

En 2017, il est nommé Directeur Commercial du Groupe, en charge de la supervision de toutes les activités des filiales, en particulier l'activité de gestion d'actifs. Il est également chargé de lever des capitaux supplémentaires à des valorisations appropriées, pour les sociétés du Groupe afin d'atteindre les objectifs de solvabilité et/ou de croissance stratégique. Il est doté (possède) d'une expérience approfondie des opérations d'assurance-vie/assurance, de la stratégie pour les activités vie et non-vie, des opérations de détail, de la réingénierie des processus d'affaires, de l'actuariat, de l'information financière, de la finance d'entreprise et de la gestion des risques, y compris le capital économique, la valeur intrinsèque vie, ORSA, appétit pour le risque et la GRE. Il a également été nommé en externe en tant que Directeur non exécutif chez AIICO Pension Managers Limited, Food Concepts Plc et Xerox Corporation Nigeria (XHS).

Il est titulaire d'un MBA de la Booth School of Business de l'Université de Chicago, avec une concentration en finance, d'une maîtrise en systèmes de technologie de l'information commerciale (avec dist.) De l'Université de Strathclyde et d'un BA (Hons) en économie d'entreprise de la Glasgow Caledonian University. Il est un associé qualifié (ASCI) du Chartered Institute of Insurance (Royaume-Uni et Nigeria), avec un statut agréé (assureur agréé). Il est également membre de l'Institut des Administrateurs.

Donald KANU



Rachat de Sanlam, compagnie d'assurance rwandaise Soras

L'assureur et groupe de services financiers sud-africain Sanlam a acquis la société d'assurance rwandaise Soras Insurance General Ltd.

Soras Insurance General Ltd opère désormais sous la marque Sanlam.

Le processus d'acquisition a commencé en 2014, lorsque Sanlam a acquis 63 % du capital de Soras, avant de devenir propriétaire à part entière en 2018.

« Nous avons maintenant toutes les actions et avons passé la phase d'acquisition. Nous entrons désormais dans la phase organique, pour faire en sorte que notre présence au Rwanda corresponde à une vision panafricaine portée par le Président Paul Kagame : l'ouverture des frontières sur le continent », a déclaré Junior Ngulube, vice-Président de Sanlam Pan-Africa.

Salam a fusionné Soras Assurances et Saham Assurances, après avoir pris une participation de 100 % dans la société marocaine Saham Finances.

Hatem Amira est le nouveau directeur exécutif de FTUSA



Hatem Amira a été nommé directeur exécutif de la Fédération tunisienne des compagnies d'assurance (FTUSA) à compter d'avril 2020.

Diplômé de la Faculté des Sciences Juridiques et Politiques de Tunis, H. Amira a débuté sa carrière en 1993 en tant que chef de département chez COMAR Assurances et HAYETT. En 2006, il rejoint Assurances BIAT où il occupe le poste de responsable juridique et contentieux.

En 2012, il prend la direction du « Bureau unifié automobile Tunisie » : Le Bureau unifié de l'automobile tunisien (BUAT).

L'ancien lauréat du prix AIO Hall of Fame, **remporte le premier prix Vanguard Market Development Award de l'IIS**



Rajnikant (Rajni) Varia, ancien lauréat du prix du Temple de la Renommée de l'OAA (Hall of Fame), est le premier gagnant du prix Vanguard Market Development, créé par la International Insurance Society, IIS.

Rajni Varia, ancien Directeur Général de Zep Re, a remporté le prix du Temple de la Renommée de l'OAA (Hall of Fame) de l'Organisation des Assurances Africaines en 2017 et a été nommé pour le Hall of Fame de l'assurance organisé par l'International Insurance Society (IIS).

Le prix Vanguard Market Development, créé cette année par l'IIS, reconnaît ceux qui ont considérablement contribué au développement des assurances dans un marché mal desservi ou une économie émergente.

La victoire de Rajni est celle de l'ensemble du secteur de l'assurance en Afrique, qu'il a servi pendant environ 40 ans en tant que praticien de l'assurance.

Profil de Rajni Varia

Rajni Varia a passé les 40 dernières années à travailler pour développer le secteur de l'assurance et de la réassurance en Afrique.

Il a commencé sa carrière en tant qu'ingénieur chez Gasston & Barbour, une firme d'ingénieurs-conseils à Nairobi, avant de déménager au bureau régional d'Afrique de l'Est de la Munich Reinsurance Company où il est resté 25 ans, passant d'ingénieur à son représentant principal pour l'Afrique de l'Est et ingénieur résident en chef pour l'Afrique de l'Est. Il a ensuite passé plus d'une décennie chez ZEP-RE au

Kenya (initialement en tant que Directeur Général puis en tant que Directeur Exécutif), transformant l'entreprise d'un jeune réassureur régional en un réassureur mondial respecté et rentable.

Cependant, son véritable héritage en matière d'assurance et de réassurance en Afrique est qu'il a formé et encadré de nombreux dirigeants du secteur. Il a travaillé sans relâche pour développer des compétences techniques dans l'industrie, il a bâti des sociétés de réassurance respectées basées sur le continent et il a aidé à créer des institutions et des gammes de produits qui lui survivront.

La passion de Rajni a toujours été de former et d'encadrer les autres dans le secteur. Par exemple :

- tout au long de sa carrière, il a formé du personnel à travers le continent sur la notation des risques, la souscription, l'étude des risques et l'inspection des sinistres, formant des professionnels de l'assurance dans plus de dix pays à travers le continent;
- il a enseigné l'assurance technique à l'Institut d'Assurance Ouest-Africain pendant 15 ans, formant environ 500 étudiants, dont beaucoup sont maintenant des leaders respectés dans leur domaine ; il est encore

régulièrement sollicité par ses anciens élèves pour faire face à des problématiques d'ingénierie inhabituelles auxquelles ils sont confrontés ;

- il a dirigé des centaines de cours de formation et de séminaires à travers l'Afrique de l'Est, du Centre et de l'Ouest sur des sujets allant des principes de réassurance/comptabilité aux assurances d'ingénierie ;
- il a siégé au Conseil d'Administration de l'Insurance Training and Education Trust (ITET) à Nairobi pendant 3 ans, conseillant l'équipe dirigeante du principal organisme de formation en assurance de la région ;
- il a encadré et formé de nombreux PDG du secteur de l'assurance à travers l'Afrique ;
- il est régulièrement sollicité par le personnel d'assurance et de réassurance à travers le continent et par les membres de Lloyds Brokers pour les aider à résoudre des problèmes d'assurance inhabituels à travers le continent ;
- il a toujours incarné la culture de bien faire les choses: évaluer judicieusement, payer les réclamations rapidement, fonctionner efficacement et concurrencer équitablement, inspirer les autres du secteur à emboîter le pas.

Non seulement Rajni a formé des personnes formidables, il a veillé à ce que le secteur africain de l'assurance acquière les solides compétences techniques dont il a besoin pour conserver les risques sur le continent, notamment en présidant le comité de notation de l'Autorité de Régulation des Assurances au Kenya pendant 6 ans. On attribue à ce comité la stabilisation des taux de prime au Kenya.

La concentration professionnelle combinée de Rajni à faire les choses correctement sur le plan technique et à bien servir ses clients l'a aidé à créer deux

sociétés de réassurance prospères sur le continent :

- il a rejoint ZEP-RE en tant que Directeur Général alors qu'il s'agissait d'un petit réassureur régional non noté avec un GPI de 25 millions \$ É-U et couvrant les risques principalement dans les pays d'Afrique orientale et centrale. Pendant 10 ans, il a été Directeur Général et a fait de ZEP-RE un réassureur mondial rentable, avec des primes de 140 millions \$ É-U, couvrant les risques dans 62 pays en Afrique, au Moyen-Orient et en Asie du Sud, avec des bureaux régionaux au Zimbabwe, en Zambie, au Cameroun et en Côte d'Ivoire ;
- Lorsque Rajni est parti, ZEP-RE avait une note B++ d'AM Best et avait attiré des investissements de Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG) et de la Banque Africaine de Développement (BAfD) ;
- ZEP-RE était l'un des principaux réassureurs du secteur de l'assurance népalais lors du tremblement de terre au Népal de 2015 et la gestion de la catastrophe par l'entreprise (Rajni s'est rendu au Népal pour rassurer le marché alors même que les répliques étaient en cours), ainsi que sa capacité à payer les sinistres lui ont rapidement valu les applaudissements de la communauté internationale de la réassurance. L'Autorité népalaise des assurances (Beema Samiti) a officiellement reconnu sa satisfaction et son appréciation de la manière dont ZEP-RE a traité les sinistres liés au séisme.

Tout au long de sa carrière, Rajni a construit des institutions qui ont développé de nouveaux produits, amélioré la performance du secteur et conservé les risques sur le continent :

✓ Rajni a été membre fondateur du Kenya Engineering Insurance Group (KEIG) en 1975. KEIG est devenu l'un des pools d'assurance d'ingénierie les plus admirés que

Munich Re avait mis en place ;

- ✓ Il a siégé au Conseil d'Administration de TAN-RE (Tanzania Reinsurance Company) pendant 8 ans, guidant son redressement d'un réassureur national naissant avec un GPI de 21,7 milliards de Tsh à un réassureur rentable avec un GPI de 73,1 milliards de Tsh; il a également été membre suppléant du Conseil d'Administration de l'Agence Africaine d'Assurance Commerciale au Kenya ;
- ✓ sous sa direction, ZEP-RE a co-fondé Uganda Re et est devenu un actionnaire majeur de WAICA Re (la société de réassurance de l'Association des compagnies d'assurances ouest-africaines), élargissant la base de réassureurs sur le continent ;
- ✓ il a été Président du Directoire de la ZEP-RE Retakaful Window, la première fenêtre multinationale de Retakaful en Afrique (qui a également été mise en place pendant son mandat) ;
- ✓ Il a été Président par intérim et membre fondateur de l'Association des Réassureurs Africains et a été Président de l'Association des Réassureurs Kenyans ;
- ✓ il a siégé au comité de gestion de l'Africa Oil and Energy Pool, (l'un des pools d'assurance mis en place par l'Organisation des Assurances Africaines), travaillant à maintenir davantage les risques pétroliers et énergétiques lucratifs sur le continent.

Rajni a contribué à réduire les sorties de primes de réassurance du continent ; il a transformé les personnes, les compétences et les institutions nécessaires pour retenir d'abord plus de risques sur le continent, puis, chez ZEP-RE, couvrir les risques internationaux en provenance d'Afrique.



CICA Re: **Blaise Pascal Ezo'o Engolo** élu nouveau Président du Conseil

Le Conseil d'Administration de la Compagnie de Réassurance des États membres de la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances (CICA-RE) a élu Blaise Pascal Ezo'o Engolo comme Président du Conseil. Cette décision a été prise lors de la 132ème session du Conseil d'Administration de la CICA Re qui s'est tenue le 3 décembre 2019 à Libreville au Gabon.

Blaise Pascal Ezo'o Engolo, de nationalité camerounaise, est Directeur National (responsable) des Assurances au Ministère des Finances du Cameroun. Il succède à la Gabonaise Prisca Koho-Nlend, l'actuelle Ministre de la Promotion et de l'Intégration des Femmes dans le Développement, chargée de lutter contre les violences faites aux femmes, de suivre la stratégie d'investissement humain et de la solidarité nationale.

Tiré du magazine ATLAS

Andrew Gwodog est reconduit au poste de Président de FEGASA



L'Assemblée Générale de la Fédération Gabonaise des Sociétés d'Assurances (FEGASA) s'est tenue le 14 juillet 2020 à Libreville au Gabon.

Andrew Gwodog, Directeur Général de SCG Re, a été reconduit en tant que Président de la FEGASA, pour un autre mandat de deux ans.

Les autres résolutions prises comprennent :

- ✓ L'élection du nouveau Conseil Exécutif de l'organisation
- ✓ La validation du rapport de gestion du Conseil Exécutif pour l'exercice clos le 31 décembre 2019
- ✓ La validation des résultats de la 44ème Assemblée Générale de la Fédération Africaine des Sociétés d'Assurances (FANAF) 2020 tenue à Libreville
- ✓ L'adoption du budget 2020

The AIO – *Championing Capacity building*



- ▶ Facilitating solutions that address the needs of the underinsured segments of societies.
- ▶ Assuring a higher insurance penetration
- ▶ Evaluating its existing pools and
- ▶ Discussing the need for new solutions with members
- ▶ Testing the viability of new insurance solutions through 'lighthouse' projects.

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.

Benefits of Membership

- **INVOLVEMENT** :

AIO members are part of a growing international trade organization with a reputation for being vibrant, vision and commitment.

- **AIO BODIES** :

The AIO established the Aviation Insurance Pool and the Oil & Energy Insurance Pool to create capacity and encourage the growth of those lines of business. Other AIO bodies are the Life Committee, Microinsurance Working Group and Associations for African Insurance Brokers, African Insurance Supervisors and African Insurance Educators and Trainers.

- **NETWORKING** :

AIO events provide the perfect opportunity for insurance leaders to meet their counterparts and promote productive professional relationships. The AIO Annual Conference brings together more than 800 participants from all the continents. Members also benefit from AIO's excellent relationships with international organizations.

- **CAPACITY BUILDING** :

Seminars and training programmes on various subjects are organised in partnership with international organisations such as the World Bank, International Labour Organisation (Impact Insurance Facility) and Access to Insurance Initiative.

- **MEETINGS AND EVENTS** :

Throughout the year, AIO meetings and programs bring together leaders of the insurance industry, supervisory authorities, technology providers, academics and other experts to discuss the changes and challenges of our industry. The events include the Annual Conference and General Assembly, the African Reinsurance Forum and Life Insurance Seminar.

- **PUBLICATIONS** :

Through regular publications and documentation such as the African Insurance Bulletin, the Annual Review, a well-furnished and regularly updated website, etc, the AIO avails its members with important information on the insurance industry in Africa.

- **AIO AWARDS** :

The following annual awards have been instituted by the AIO:

- AIO Book Award to stimulate scholarly research among members
- AIO Merit Award, on individual and corporate bases, to promote excellence

The AIO – *The Research Centre of the African insurance industry*



- ▶ Contributing to decision making and industry recognition
- ▶ Providing thought-leadership and market insights.
- ▶ Providing a data repository about Africa's insurance markets
- ▶ Analysing data, recognising trends and converting into key topics/thought-leadership contributions
- ▶ Leveraging topics and thought-leadership for agenda-setting in advocacy

African Insurance Organisation / Organisation des Assurances Africaines

30 Avenue De Gaulle, 5860 Douala, Cameroon • aio@africaninsurance.net • www.african-insurance.org

L'OAA – *Le centre de recherche du secteur de l'assurance en africain*



- ▶ Contribuer à la prise de décisions et à la reconnaissance du secteur l'industrie
- ▶ Fournir un leadership éclairé et des informations sur le marché.
- ▶ Fournir un référentiel de données sur les marchés de l'assurance en Afrique
- ▶ Analyser les données, reconnaître les tendances et les convertir en sujets de clés / contributions vers un leadership éclairé
- ▶ Tirer parti des sujets et du leadership éclairé pour l'établissement de l'ordre du jour du plaidoyer.

African Insurance Organisation / Organisation des Assurances Africaines

30 Avenue De Gaulle, 5860 Douala, Cameroon • aio@africaninsurance.net • www.african-insurance.org

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**