

LA RETAKAFUL EST-ELLE ENCORE LE CHAÎNON MANQUANT DANS L'INDUSTRIE DE LA TAKAFUL ?



**CHAKIB
ABOUZAÏD**
Chief Executive
Officer
Takaful Re
Limited*

Né en 1984, la *retakaful* – réassureur *takaful* – ne s'est vraiment développée qu'en 2005, grâce à l'essor de l'assurance islamique, *takaful*. Si les mêmes critères régissent la *takaful* et la *retakaful*, la réassurance islamique, qui compte près de 110 compagnies, agit en tant que gestionnaire pour le compte de compagnies qui lui cèdent leurs affaires.

La *takaful* est une très jeune industrie et connaît un certain développement. L'industrie de la *retakaful* ou de la réassurance *takaful* est encore plus récente. Cependant, *takaful* et *retakaful* ont connu depuis le début de ce siècle un boom spectaculaire, et ce pour plusieurs raisons : économiques, culturelles et d'évolution sociologique.

L'intérêt ou l'engouement pour la *retakaful* est né du fait de l'obligation faite aux compagnies *takaful* de céder leurs affaires en priorité à des *retakaful*. La première compagnie de taille significative pratiquant exclusivement la *retakaful* est Takaful Re créée en 2005. Elle sera suivie par la suite par d'autres opérateurs.

Dans cette présentation, j'essayerai

d'aborder brièvement la genèse, l'évolution de la *takaful*, les récents développements, le fonctionnement, les caractéristiques de cette industrie naissante et ses modes de fonctionnement et enfin ses perspectives d'avenir.

Historique de la *takaful*

La *takaful* est née du besoin d'une banque islamique soudanaise d'assurer ses opérations, le tout conformément aux principes de la charia ou loi islamique. La banque a créé à cet effet une compagnie d'assurances islamique en 1979. À partir de là, d'autres compagnies ont vu le jour principalement au Moyen-Orient. Ce n'est qu'en 1984 que les Malaisiens vont prendre le relais et lancer

la *takaful* qui va connaître un certain essor. Les récents développements dans la *takaful* sont la résultante de plusieurs facteurs :

- la hausse vertigineuse et régulière des prix du pétrole qui se traduit par un excédent de liquidités cherchant des opportunités d'investissement. Cela a permis le développement de la finance islamique. La *takaful* intervient comme une activité complémentaire pour l'offre financière islamique ;
- l'évolution sociologique qu'ont connue les pays et les communautés musulmans en Europe et dans les pays d'accueil durant les dernières années avec un retour à plus de pratique religieuse et une volonté de vivre harmonieusement avec ses croyances.

La *retakaful* a connu deux périodes. Elle a démarré en 1984, mais ne pouvait en aucune manière survivre en acceptant uniquement des affaires *takaful*. Il a fallu attendre 2005, pour qu'enfin apparaisse une compagnie spécialisée dédiée aux affaires *takaful* exclusivement. Elle sera suivie par la suite par d'autres opérateurs qui, par leur création, donnent une légitimation au concept de la *retakaful* et mettent plus de capacités à la disposition des compagnies directes.

La raison d'être de la *retakaful*

La *retakaful* répond à la combinaison de deux impératifs :

- un impératif technique qui est la base de l'assurance, à savoir la nécessité de répartir/transférer les risques et la loi des grands nombres ;

“ La *retakaful* répond à la combinaison de deux impératifs : le premier, technique, qui est la nécessité de répartir/transférer les risques et la loi des grands nombres. Le second, religieux, qui oblige les compagnies *takaful* à recourir à la *retakaful* pour s'assurer que toute l'opération d'assurance est conforme à la charia. ”

* Takaful Re Limited propose des produits de réassurance qui respectent la charia. Takaful Re Limited fait partie du groupe Arig, un réassureur du Moyen-Orient depuis plus de 25 ans.

■ un impératif religieux, qui oblige les compagnies takaful à recourir à la retakaful pour s'assurer que toute l'opération d'assurance est conforme à la charia.

Depuis le début de la takaful et jusqu'à ce jour, les compagnies ont cédé leurs affaires à des réassureurs conventionnels en vertu du principe de nécessité. Tant que les capacités n'existent pas pour une branche donnée, ou ne sont pas suffisantes, ou en raison d'une obligation réglementaire (rating), les compagnies takaful sont autorisées temporairement à utiliser les capacités conventionnelles. Il faudrait ajouter le fait que les compagnies de retakaful sont relativement jeunes et que nombre de dirigeants de compagnies takaful ont fait toute leur carrière dans l'assurance conventionnelle et n'ont toujours pas opéré une rupture avec la façon de penser et le *modus operandi* de l'assurance conventionnelle.

Le réassureur takaful fonctionne comme une mutuelle pure, il agit en tant que gestionnaire du pool pour le compte des compagnies qui lui cèdent leurs affaires. Il a pour obligation de faire en sorte qu'il soit profitable, de manière à « ristourner » l'ensemble des profits techniques à la communauté des assurés.

Les principaux critères régissant la retakaful sont les mêmes que ceux régissant la takaful et sont au nombre de quatre :

A. Le conseil religieux indispensable, (minimum 3 membres) ; il veille à la conformité de toutes les opérations aux fondements religieux ;

B. La séparation absolue entre les fonds des actionnaires et les fonds des sociétaires ;

C. L'engagement pour la distribution du profit technique aux sociétaires ;

D. L'investissement doit se faire conformément à la charia.

Si les points A et D ne posent aucun problème a priori, les points B et C méritent une explication. Il y a nécessité impérieuse de séparer les fonds des actionnaires et des sociétaires et de préparer deux bilans et deux comptes de résultat conformément aux normes AAOIFI (Auditing and Accounting Organization for Financial Institutions).

Le surplus : la compagnie takaful s'engage à distribuer le surplus à ses sociétaires. Il y a deux options accep-

tables du point de vue charia de distribuer à tous, sans exception, ou de distribuer à ceux qui n'ont pas eu de sinistres (similaire à un bonus).

Les actionnaires n'ont nullement le droit de percevoir une partie du surplus technique. En cas de perte technique, les actionnaires avancent un prêt sans intérêt au fonds des sociétaires, remboursable sur les profits techniques futurs.

Quel est le sous-bassement religieux de cette séparation nécessaire des fonds et de sa double comptabilité ?

Les actionnaires ne doivent ni profiter, ni réaliser une perte sur les opérations d'assurance. Cela veut dire tout simplement que l'opérateur qui n'est qu'un manager des contributions de la communauté des sociétaires – doit calculer toutes les charges d'exploitation et les faire supporter par le fonds. Ces contributions (primes) doivent couvrir l'ensemble des charges techniques et les frais de gestion.

Ce modèle est similaire à celui des mutuelles avec capital, ce qui oblige à produire deux bilans et comptes de résultats.

Dans la pratique, la différence se situe en termes de références éthiques ou religieuses, de *business model* et de présentation comptable. Il se pourrait que les actionnaires aient un retour sur leur fonds propres (RoE) infé-

“ Le développement de la takaful et son corollaire la retakaful dépendra de sa capacité à se différencier de l'assurance conventionnelle et de la demande qui ne fera qu'augmenter dans les prochaines années. ”

rieur à celui qu'ils peuvent avoir en assurance conventionnelle. Mais une fois que la compagnie takaful atteint une masse critique, les actionnaires peuvent espérer avoir quasiment la même profitabilité que celle d'une compagnie conventionnelle.

Caractéristiques actuelles de l'industrie de la retakaful

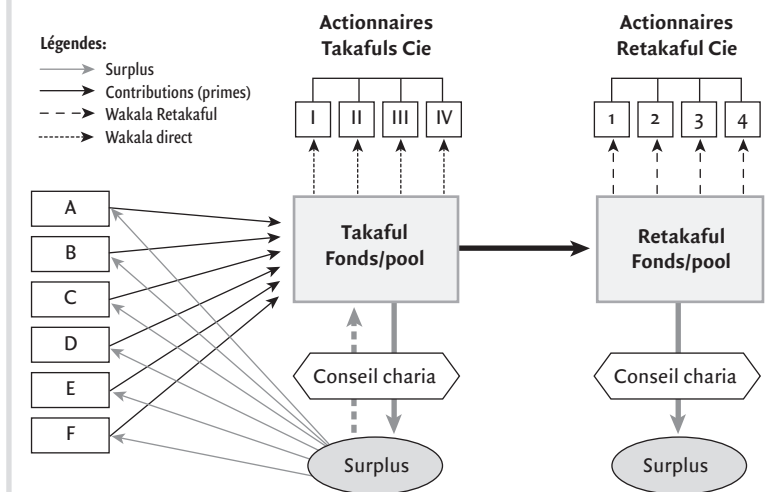
La takaful est encore une industrie jeune. Les compagnies pour la plupart sont nouvelles ou n'ayant pas encore atteint une taille significative.

Le total des contributions des compagnies takaful a été estimé à 4,3 milliards de dollars américains (2005), générés par 110 compagnies incluant l'Arabie Saoudite (coopératives), le Soudan et l'Iran (tout le système y est islamique).

Le total des primes cédées en réassurance par ces mêmes compagnies est aux alentours du milliard de dollars.

Fonctionnement de la takaful / retakaful

■ Dans ce schéma, pour des raisons de simplicité, nous avons comme modèle le système de la wakala qui consiste pour l'opérateur à percevoir d'entrée un pourcentage des contributions/ primes comme frais de gestion.



Estimation des primes cédées par les compagnies takaful

Millions de dollars US

Région	2005	2006	2007
Moven-Orient	554	720	936
S.-E. asiatique	68	88	114
Afrique du Nord	9	11	15

Source : Takaful Re Limited

Le nombre des compagnies *retakaful* est au nombre de six. Deux autres sont en voie de création.

Les compagnies *retakaful* présentent les mêmes caractéristiques que les compagnies directes *takaful*. Toutes ou presque sont de petite ou moyenne taille, ce qui ne leur permet pas encore de s'engager suffisamment dans la recherche/développement et dans l'innovation. Il en résulte ce que l'on pourrait qualifier de déficience en matière de différenciation avec leurs homologues conventionnels.

Perspectives d'avenir

L'essor de l'industrie de la *retakaful* est intimement lié à celui de la *takaful*; le développement de celui-ci engendra – ipso facto – celui de la *retakaful*. Il existe actuellement trois *business models* en compétition :

- les opérateurs globaux ou régionaux ayant lancé une « fenêtre *retakaful* », de manière à ne pas perdre leur portefeuille au profit des nouveaux *retakaful* et maintenir leurs parts de marché ;
- les opérateurs qui sont totalement dédiés à l'industrie de la *takaful* ;
- les opérateurs mixant la *takaful* avec le conventionnel.

Si l'avenir des opérateurs dédiés à la *takaful* est intrinsèquement lié au développement de la *takaful* en général, et de ce fait le plafond de leur croissance sera celui de l'industrie de la *takaful*; les autres opérateurs contribuent au manque de différenciation signalé plus haut et à une certaine banalisation/contamination de la *takaful* par l'assurance conventionnelle.

Plusieurs facteurs cependant laissent penser que la *takaful* se développera de manière soutenue.

Conclusion

Le développement de la *takaful* et son corollaire la *retakaful* dépendra, à n'en pas douter, de sa capacité à se différencier de l'assurance conventionnelle et de la demande qui ne fera qu'augmenter dans les prochaines années. Les assureurs *takaful* ont tout intérêt à apprendre de la longue expérience de l'assurance conventionnelle. La faiblesse de la pénétration et de la densité d'assurance nécessite une offre adaptée à la demande et aux spécificités culturelles et croyances des consommateurs. La *takaful* permet de vaincre les réticences liées à l'interdit religieux. Mais l'existence d'une offre *takaful* ne suffira pas, seule, à faire augmenter les taux de pénétration et la densité d'assurance.

Si les capacités existantes de *retakaful* peuvent couvrir les besoins des *takaful* pour les branches principales, les *takaful* auront besoin de la réassurance conventionnelle pour des branches spécifiques et les *retakaful* pour la rétrocession. Entre les deux, il ne doit pas y avoir d'affrontement, mais synergie et complémentarité. ■

REPORTING RÉGLEMENTAIRE ET FINANCIER : VERS UNE PLUS GRANDE INTEROPÉRABILITÉ EUROPÉENNE

Jeudi 10 avril 2008 à 18 h 00

Introduction par le président de séance :

■ Panorama des initiatives européennes en 2008

THOMAS VERDIN, Directeur de THEIA Partners

■ Importance des reportings normalisés dans les exigences réglementaires

THIERRY NEDERLANDT, Directeur de la comptabilité et consolidation groupe DEXIA, Bruxelles

■ Vers une plus grande harmonisation des reportings prudentiels en Europe

JEAN-LUC MENDA, Directeur adjoint de la surveillance générale du système bancaire, Commission Bancaire

■ Normalisation des données financières pour toutes les entreprises : vers l'interopérabilité

DOMINIQUE MAROLLEAU, Directeur d'Infogreffe

LIEU
Auditorium de la FBF
18, rue La Fayette
75009 Paris

CONTACT
Maud Franciosa
Tél. : 01 48 00 54 04
Fax : 01 48 24 12 97
Franciosa @
revue-banque.fr