

Communiqué de presse

Les marchés d'assurance de la région MENA bénéficient d'une croissance continue et rapide et d'une rentabilité en hausse

Hammamet et Zurich, le 25 juin 2018 – Selon l'étude MENA Insurance Pulse 2018 publiée par Dr. Schanz, Alms & Company, les marchés d'assurance du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord devraient continuer de connaître dans les douze prochains mois une croissance supérieure à celle du produit intérieur brut (PIB) de la région. Les branches particuliers demeurent le principal moteur de la croissance des primes, les assureurs directs de la région tirant profit des exigences en matière d'assurance obligatoire et des mesures de soutien des prix. Bien que les cadres interrogés estiment que l'instabilité géopolitique et le ralentissement économique continueront de peser sur les perspectives du secteur, ils soulignent une plus grande adéquation des prix dans les branches entreprises à la suite de pertes importantes, en particulier dans le secteur de l'assurance des biens.

La sixième édition du MENA Insurance Pulse, une étude annuelle réalisée auprès d'assureurs, de réassureurs et de courtiers actifs dans les marchés primaires d'assurance de la région qui représentent 58 milliards de dollars américains, s'appuie sur des entretiens téléphoniques approfondis et structurés menés avec 45 cadres dirigeants. Cette étude est publiée avec le soutien d'AIG, de PartnerRe et de Tunis Re, à l'occasion de la 32^e Conférence générale de l'Union Générale Arabe des Assurances (UGAA) qui a lieu du 24 au 27 juin 2018 à Hammamet, en Tunisie.

« La forte croissance des primes d'assurance dans la région, la modernisation significative de la réglementation et l'exposition relativement faible aux catastrophes naturelles sont les principales forces du marché de la région MENA », déclarent les auteurs de l'étude, Henner Alms et Dr. Kai-Uwe Schanz. « A l'avenir, ces marchés devraient bénéficier de la faible pénétration de l'assurance dans la région, qui n'atteint que le quart de la moyenne mondiale. De plus, la numérisation permettra de réduire les coûts d'exploitation et d'acquisition et de renforcer l'attrait des produits d'assurance pour la forte population jeune de la région. »

Les tarifs et les niveaux de rentabilité insatisfaisants qui découlent de l'excédent de capital et de la concurrence féroce sont perçus comme la principale faiblesse du marché de l'assurance de la région. La mise en place de nouvelles règles pour la localisation des employés et le ralentissement de l'afflux de travailleurs expatriés font craindre aux cadres dirigeants interrogés le danger d'une possible pénurie de talents, et en particulier d'un manque de compétences dans le domaine du numérique. Enfin, le marché de l'assurance de la région MENA est toujours très fragmenté, comptant plus de 200 assureurs, dont un tiers sont établis aux Émirats Arabes Unis. De nombreux assureurs sont considérés comme « non viables » à cause du renforcement des exigences en matière de solvabilité et des besoins majeurs en investissement dans les technologies de l'information.



PartnerRe



Les risques géopolitiques, notamment l'incertitude quant à l'avenir de l'accord sur le nucléaire iranien, pèsent sur les perspectives du secteur. De plus, la région demeure grandement tributaire des revenus provenant des hydrocarbures. En dépit de la remontée du prix du pétrole du niveau du début de l'année 2016, on constate une prise de conscience accrue de la vulnérabilité de la région face à la volatilité des prix et ses conséquences sur les dépenses publiques, les revenus disponibles et les marchés financiers.

Les tarifs et la rentabilité pourraient avoir passé le creux de la vague. Les dirigeants interrogés estiment que les tarifs actuels dans les branches particuliers et entreprises de la région se situent dans la moyenne des trois dernières années ou au-dessus de celle-ci. De plus, la vaste majorité des personnes interrogées estime que les tarifs d'assurance dans les branches particuliers et entreprises resteront stables ou augmenteront dans les douze prochains mois. La pression commerciale et réglementaire pour stabiliser les prix continuera à l'avenir. Les branches particuliers devraient afficher une performance supérieure aux branches entreprises, car elles bénéficieront de l'impact important des mesures de tarification prises par les autorités et de la mise en œuvre de l'assurance obligatoire dans les secteurs de l'automobile et de la santé, par exemple.

Une part croissante des personnes interrogées considère que la rentabilité dans les branches entreprises est faible. Bien que les tarifs aient progressé, la fréquence plus grande de sinistres importants et les modalités moins avantageuses des contrats de réassurance pèsent sur la rentabilité technique. La vaste majorité des personnes interrogées estime que la rentabilité technique actuelle dans les branches particuliers correspond à la moyenne des trois dernières années ou est supérieure à celle-ci grâce à l'augmentation significative des tarifs des branches automobile et santé. Les cadres dirigeants estiment que la rentabilité devrait rester stable ou augmenter légèrement dans les branches entreprises. Les mesures de correction des tarifs, des réserves et de règlement des sinistres continueront de se faire sentir à l'avenir. Les cadres interrogés estiment que la rentabilité devrait demeurer inchangée ou s'améliorer légèrement dans les branches particuliers sous l'effet des mesures d'aide des régulateurs et de l'amélioration des pratiques de gestion des sinistres grâce notamment aux technologies numériques.

Les cadres interrogés estiment que les principaux moteurs à l'origine d'une plus grande concentration du marché dans les douze prochains mois seront les exigences accrues en matière de fonds propres et l'impatience grandissante des investisseurs. Une minorité de personnes interrogées estime que les assureurs étrangers qui ne sont pas établis dans la région MENA augmenteront leur part de marché dans les douze prochains mois. Les cadres interrogés continuent de mentionner un retrait de certains grands marchés et des programmes de repli à cause de pertes de souscription et de tarifs qui n'atteignent pas le seuil minimal souhaité. De plus, les assureurs étrangers n'occupent toujours qu'une place fragile dans la branche particuliers qui connaît une croissance rapide.

Le rapport peut être téléchargé à l'adresse suivante : <https://pulse.schanz-alm.com>



PartnerRe



Dr. Schanz, Alms & Company

A propos de Dr. Schanz, Alms & Company

Fondée en 2008 et domiciliée à Zurich, la société Dr. Schanz, Alms & Company accompagne ses clients dans l'analyse de leur environnement économique, l'élaboration et la mise en œuvre d'un profil stratégique distinct et d'une communication efficace avec les parties prenantes. Nous nous concentrons sur les entreprises du secteur des services financiers. Notre offre de service globale repose sur l'expertise des associés de notre entreprise ainsi que sur leur expérience à des postes de direction en Asie, au Moyen-Orient et en Europe. Pour de plus amples informations, nous vous invitons à consulter notre site internet : <https://www.schanz-alm.com>

Contacts

Dr. Schanz, Alms & Company

Henner Alms, Partner

T +41 44 256 1082

E-mail : henner.alm@schanz-alm.com



PartnerRe

