

Quel bilan et quelles perspectives pour l'assurance Takaful en Europe ?

Par Ezzedine Ghlamallah, Saafi | 14/12/2017, 12:18



Ezzedine Ghlamallah. (Crédits : DR) Dans plusieurs pays d'Europe, l'assurance Takaful, un segment de la finance islamique qui répond à un certain nombre de critères éthiques, suscite un intérêt croissant. Les perspectives s'annoncent prometteuses pour 2018, avec une offre de produits qui s'élargit pour s'adresser à une clientèle non seulement musulmane mais aussi non-musulmane. Par Ezzedine Ghlamallah, président fondateur de Saafi (1).

La finance islamique est un compartiment de la finance éthique. Elle recouvre l'ensemble des transactions et produits financiers conformes à l'éthique musulmane, qui repose sur cinq piliers : interdiction de l'intérêt, réalisation d'investissements aléatoires et incertains, spéculation hasardeuse, obligation de partager les pertes et profits et investissement exclusif dans l'économie réelle et tangible. A ces règles, s'ajoute l'exclusion de certains secteurs d'investissement nocifs à la vie humaine tels que par exemple le tabac, l'alcool, la pornographie et les jeux d'argent. L'assurance Takaful est l'équivalent islamique de l'assurance conventionnelle, offrant à la fois des produits d'assurance-vie (appelés « famille ») et d'assurance dommages.

Un contexte démographique et culturel favorable

En Europe, les musulmans représentent plus de 16 millions d'habitants avec un taux d'équipement bancaire et assurantiel à être parmi les plus élevés du monde. Ils sont donc dans le monde parmi ceux qui disposent du plus grand nombre de services bancaires et de couvertures d'assurances en comparaison aux musulmans d'autres pays où les services bancaires et assurantiers sont nettement moins développés. Ce taux de pénétration de l'assurance élevé peut contribuer à l'essor de l'assurance Takaful en Europe. En outre, il existe de nombreuses formes de sociétés d'assurance prévues par les juridictions européennes qui permettent de pratiquer l'assurance Takaful en restant fidèle aux principes mutualistes et philanthropiques.

Les négociations officielles sur le Brexit entre Londres et l'Union européenne ont débuté le 19 juin 2017 à Bruxelles. Comme prévu par les traités, les négociations doivent être achevées en mars 2019. Les conséquences politiques du Brexit pour l'Union européenne tout comme les conséquences économiques pour le Royaume-Uni sont imprévisibles. A ce jour, la sortie de l'Union européenne n'a pas encore eu lieu et malgré la chute de la livre sterling dans les mois qui ont suivi le référendum de juin 2016, il est encore difficile de mesurer les effets du Brexit sur l'économie britannique, et une grande incertitude demeure. Malgré cela, et en ce qui concerne l'assurance Takaful, la place de Londres n'est pas en reste, bien au contraire.

La place de Londres s'est dotée d'une institution de lobbying

Récemment, l'assureur américain *AIG*, en collaboration avec le courtier londonien *Cobalt Underwriting*, a présenté sa première police d'assurance Takaful pour la zone MENA (Moyen-Orient et Afrique du Nord). Cette couverture protège les investisseurs réalisant des fusions et acquisitions dans cette zone et les couvre contre tout risque de dépréciation d'actifs lié à leur mauvaise évaluation. La place de Londres s'est également dotée d'une institution de lobbying : l'association d'assurance islamique de Londres (IIAL) dont l'objectif principal est la promotion du marché londonien de l'assurance Takaful. L'IIAL a été créée pour disposer d'un organe représentatif pour soutenir le travail des acteurs du marché de l'assurance et de la réassurance Takaful au Royaume-Uni.

D'autre part, le développement de la place doit se poursuivre avec une nouvelle capacité Retakaful offerte par Lloyd's Dubaï. La création de cette plateforme offre potentiellement une capacité Retakaful pour les risques commerciaux et permet à Londres d'augmenter son aura au Moyen-Orient et en Asie du Sud-Est.

En Europe continentale, des offres commencent à se structurer en Allemagne, en Espagne et en France, répondant aux besoins et à la demande des différentes populations musulmanes de ces pays.

Dès 2004, l'Allemagne a été le premier pays occidental à avoir recours aux marchés financiers islamiques. Disposant de la plus grande économie d'Europe et comptant une population musulmane importante, l'Allemagne possède de nombreux atouts pour assurer la croissance de son secteur financier islamique. En 2017, la première banque islamique d'Europe continentale *KT Bank* a ouvert une nouvelle succursale à Cologne, et *INAIA Finance* a lancé une nouvelle solution Takaful famille en partenariat avec l'assureur *FWU*.

En Espagne, *Mussap* a signé un accord avec *Coophalal*, principale coopérative espagnole de services financiers islamiques. Grâce à cet accord, l'entité offre différents produits Takaful assurés par *Mussap* et *Previsora*.

En France, la distribution passe par un réseau de courtiers

En France, en raison d'une population nombreuse et disposant d'un pouvoir d'achat important, le marché de la finance islamique et de l'assurance Takaful est une niche à fort potentiel de croissance : afin de trouver des relais de croissance et de conquérir de nouvelles parts de marché, les opérateurs sont intéressés pour développer ces nouveaux segments mais en raison des risques d'islamophobie craignent un risque pour leur image. C'est une des raisons pour laquelle le modèle de distribution français de l'assurance Takaful repose sur des réseaux de courtiers permettant le transfert du risque de réputation des porteurs de risques vers les distributeurs.

En 2017, les réseaux de courtiers ont poursuivi leur croissance avec l'ouverture de nouvelles agences pour *Noorassur* et l'émergence de nouveaux courtiers indépendants tels que *Coveris Assurance*, *Dine Assur*, *Ethical Capital*, *MKSS*, *NCC*, *Courtifi* et *Keen Finance*.

Rappelons que d'après *Les Echos Etudes*, le chiffre d'affaires potentiel de l'assurance Takaful en France est estimé à 3,5 milliards d'euros, soit 1,70% du marché de l'assurance.

Un développement qui doit se poursuivre en 2018

Avec de fortes demandes intérieures, un pouvoir d'achat important et des taux de pénétration élevés, le marché européen de l'assurance Takaful va continuer à se consolider. Londres conservera une longueur d'avance tant que les autres places financières européennes - restées au point mort en la matière - ne réagiront pas.

Dès avril 2018, en réponse à l'invitation du Centre d'Etudes et de Recherches en Economie et Finances Islamiques (CEIEFI), des chercheurs et des professionnels se réuniront à Barcelone pour la deuxième édition du Forum de Finance Islamique consacré à l'assurance Takaful. Ce forum sera l'occasion pour les opérateurs européens de se rencontrer, d'échanger sur les bonnes pratiques développées sur leurs marchés respectifs, et de renforcer les liens existants.

L'industrie Takaful ne devrait pas avoir trop de difficultés à se développer en Europe, car les forces du marché européen sont certaines avec une cible importante, des compétences pointues avec une expertise de haut niveau et de nombreux acteurs petits et moyens malgré un manque d'investissement et de communication. L'adoption de la digitalisation est un facteur qui doit permettre à l'assurance Takaful de réaliser tout son potentiel. En raison de sa capacité à transformer et à renforcer l'innovation produit, la transparence, le service, la vente croisée, l'engagement et l'expérience client, la digitalisation a la capacité de modifier les modèles existants.

Opter pour une stratégie de différenciation

La stratégie de satisfaction des besoins des clients nécessite une adaptation à leurs besoins et à l'évolution de leurs attentes. Une stratégie défensive consisterait à copier les produits disponibles offerts par les acteurs conventionnels du marché. Stratégiquement, il est primordial d'utiliser une approche permettant l'adaptation, l'amélioration et la création de nouveaux produits qui répondent aux besoins et aux valeurs socioculturelles des individus. Il est donc essentiel d'opter pour une stratégie de différenciation, basée sur la conformité mais aussi sur l'incarnation des valeurs alternatives proposées. Par conséquent, l'assurance Takaful doit également être disponible pour les non-musulmans. Il y a plus de non-musulmans que de musulmans en Europe et beaucoup d'entre eux pourraient apprécier la nature éthique, transparente et équitable de cette nouvelle forme d'assurance.

(1) **Saafi** est un cabinet de conseil spécialiste de la distribution et de la conception de solutions *Takaful* et de finance islamique.