

ASSURANCE TAKAFUL EN FRANCE :
FICTION OU REALITE ?

L'assurance takaful
=
assurance obéissant aux principes de la Charia

5 à 6 millions de Musulmans en France
et
aucun produit d'assurance takaful disponible

Pourquoi ?

- 1- Principes de l'assurance takaful
- 2- Marché de l'assurance takaful
- 3- Aspects juridiques de l'assurance takaful
- 4- Assurance takaful et solvency 2
- 5- Place de l'assurance takaful en France

- 1- Principes de l'assurance takaful
- 2- Marché de l'assurance takaful
- 3- Aspects juridiques de l'assurance takaful
- 4- Assurance takaful et solvency 2
- 5- Place de l'assurance takaful en France

La Charia : "la loi de Dieu"

Les 3 principales sources de la Charia :

- **Le Coran** : source essentielle du droit islamique, parole de Dieu transmise par le Prophète.
- **La Sunna** : ensemble des dires et des actions du Prophète
- **Le Fiqh** : raisonnement par analogie utilisée par les juristes musulmans (*muftis*) pour trouver la solution (*fatwa*) à une question juridique non prévue par le Coran ou la Sunna. Différentes écoles se sont développées dans l'islam (*les madh'habs*).

Le Coran admet un certain nombre de contrats... mais ne dit rien sur le contrat d'assurance. La licéité du contrat d'assurance a été abordée par les juristes musulmans.

Des divergences existent entre les différentes écoles.

Conséquences de l'application de la Charia

Sont interdits :

- **le riba** : la Charia interdit tout taux d'intérêt, qu'il soit usuraire ou non. La perception d'une rémunération fixe, fonction uniquement de l'écoulement du temps et complètement déconnectée de la rentabilité réelle du projet d'investissement sous-jacent est considérée comme socialement destructrice. L'éthique musulmane cautionne le commerce de marchandise mais considère comme *haram* (impie) tout profit tiré d'une transaction purement financière.
- **le gharar** : la Charia interdit tout échange dont les termes sont conditionnés par la survenue d'un événement incertain, hors de contrôle des parties prenantes.
- **le maisir** : la Charia interdit les jeux de hasard.
- **l'investissement dans certaines activités économiques** considérées comme *haram* (industrie du jeu, de l'alcool, de l'armement, etc.)

Conséquences de l'application de la Charia

=

L'assurance commerciale n'est pas licite

Le Grand Conseil des Oulémas (Majama al Ficq, Académie de l'organisation de la conférence islamique, 1985) a abouti à l'accord suivant :

« L'assurance commerciale est une forme de jeu puisque l'assuré paie une prime et ne reçoit aucune compensation ou en reçoit une qui excède largement ce qu'il a payé »

Les formes d'assurance unanimement considérées comme conformes à la Charia

Deux formes d'assurance font l'unanimité quant à leur licéité :

- L'assurance sociale, qui exclut toute réalisation de profit.
- L'assurance mutuelle car basée sur «l'assistance mutuelle (*taawun*) dans un but de droiture et de vertu dans le cadre d'une contribution volontaire (*tabarru*) » = assurance takaful.

**Takaful signifie en Arabe
"se garantir l'un l'autre"**

Les principes de l'assurance takaful

- 1- L'assistance mutuelle** : afin de contourner l'interdiction de *gharar* et de *riba*, la prime prend la forme d'une donation à la communauté des assurés pour leur intérêt mutuel; les donations doivent couvrir l'ensemble des charges techniques et les frais de gestion.
- 2- Les donateurs sont propriétaires des fonds collectés** : Ils participent aux bénéfices engrangés et sont tenus de recapitaliser en cas de pertes.
- 3- Un opérateur takaful gère les fonds collectés** : en cas de perte, il peut être tenu d'accorder un prêt sans intérêt au fonds des assurés.
- 4- Des actifs conformes à la Charia**
- 5- Comme toutes les institutions financières islamiques, les sociétés takaful doivent comporter un conseil de la Charia** constitué par au moins 3 experts reconnus. Ce conseil veille à la conformité aux normes de la Charia des produits mais aussi des modalités de fonctionnement de la société elle-même.

Les modèles d'assurance takaful

➤ Les 2 principaux modèles

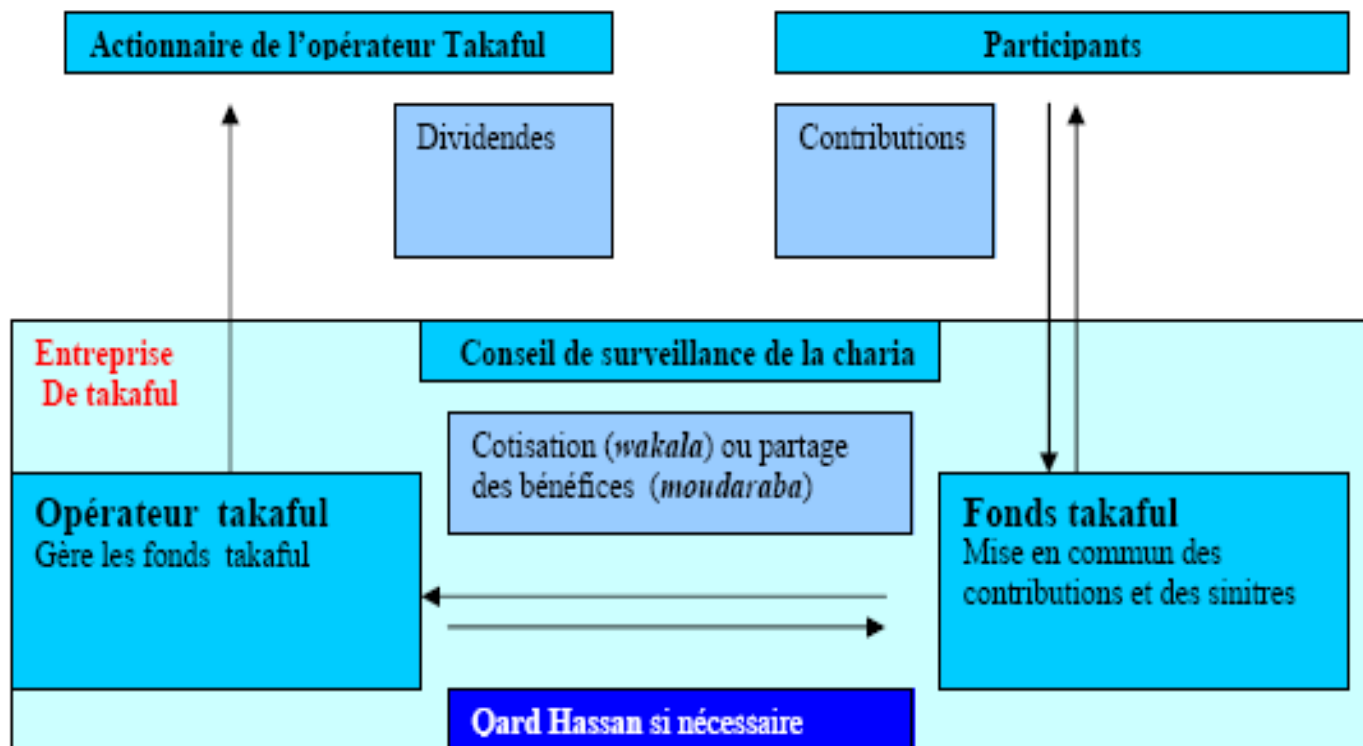
- **Modèle Wakala**

- **Modèle Moudarabah**

Leur principale différence réside dans le mode de rémunération de l'opérateur takaful

Il existe d'autres modèles hybrides

Les modèles d'assurance takaful



Graphique : Le schéma ci-dessous synthétise le mode de fonctionnement d'un système Takaful. Source : Swiss Ré : Sigma N°5 / 2008

Modèle Wakala de l'assurance takaful

- L'opérateur en modèle wakala agit en tant que simple agent au service des assurés. Il reçoit une commission (entre 15 et 30 % des donations) convenue à l'avance et soumise à l'approbation du conseil de la Charia.
- L'opérateur ne reçoit aucun bénéfice technique ou de placement. Il n'encoure aucune perte technique, ou de placement.
- Si le fonds takaful se trouvait en déficit, l'opérateur devrait octroyer un prêt sans intérêt remboursable (*Qard Hassan*) sur les excédents futurs.
- Ce modèle est essentiellement développé au Moyen-Orient.

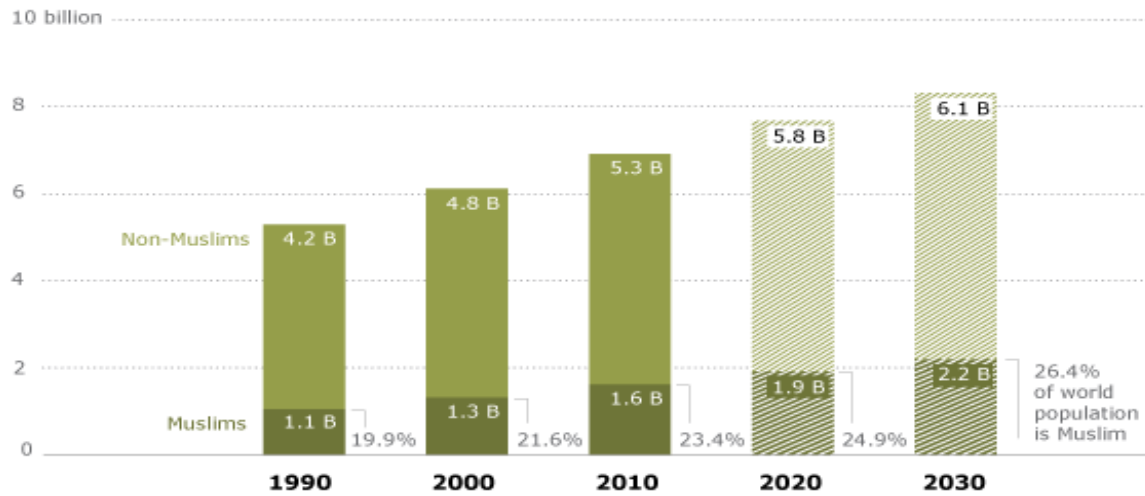
Modèle Moudarabah de l'assurance takaful

- L'opérateur reçoit une part prédéfinie des excédents générés par le fonds et des activités de placement.
- Comme dans le modèle Wakala, l'opérateur Moudarabah doit octroyer un prêt sans intérêt (*Qard Hassan*) remboursable sur les excédents futurs.
- Ce modèle est surtout développé en Malaisie.

- 1- Principes de l'assurance takaful
- 2- Marché de l'assurance takaful**
- 3- Aspects juridiques de l'assurance takaful
- 4- Assurance takaful et solvency 2
- 5- Place de l'assurance takaful en France

Les Musulmans dans le monde

Muslims as a Share of World Population, 1990-2030



Percentages are calculated from unrounded numbers. Cross hatching denotes projected figures.

Pew Research Center's Forum on Religion & Public Life • *The Future of the Global Muslim Population*, January 2011

Le marché de l'assurance Takaful

- Les premières sociétés takaful ont vu le jour en 1979 au Soudan (Sudeneese Islamic Insurance company) et à Dubaï (Arabic Islamic Insurance Company)
- Aujourd'hui, environ 250 sociétés takaful dans le monde
- Les sociétés takaful dans le monde en 2009 (134 en 2006) :

PAYS	OPERATEURS TAKAFUL	PAYS	OPERATEURS TAKAFUL
Algérie	1	Mauritanie	2
Australie	1	Pakistan	6
Bahamas	1	Palestine	2
Bahreïn	9	Quatar	3
Bangladesh	6	Arabie Saoudite	39
Brunei	4	Sénégal	2
Egypte	4	Singapour	1
Gambie	1	Sri Lanka	2
Ghana	1	Soudan	15
Indonésie	6	Syrie	5
Iran	15	Thaïlande	4
Jordanie	3	Trinité & Tobago	1
Koweït	13	Turquie	2
Liban	1	Emirats Arabes Unis	10
Lybie	1	Royaume Uni	1
Luxembourg	2	Yemen	1
Malaisie	8		

Sohail Jaffer, conférence Takaful IFPASS 2009

➤ Volume des contributions mondiales (milliards) *

- 2008 : US\$ 5,323
- 2009 : US\$ 6,975
- 2010 : US\$ 9,148
- 2011 : US\$ 11,999

➤ Rapport Jouini-Pastré :

" la demande des produits takaful connaît une croissance soutenue, alimentée par le dynamisme économique, par la réduction de la pauvreté et par une évolution démographique favorable dans les pays concernés"

"les observateurs prévoient un taux de croissance annuel moyen de près de 13% pour ce secteur"

* World takaful report 2011 (Ernst & Young)

Répartition des contributions (2009)

- Pays du Golfe = 64 %
- Malaisie = 28 %
- Europe – Amérique = 1 %
- Autre = 7 %

➤ **Principle Insurance**

- Salaam Halal Insurance (auto, MRH), marché UK
- agrément FSA en avril 2008
- novembre 2009: fin des activités, 10000 contrats en run off

➤ **Allianz Life Luxembourg**

- Lancement en 2009 sur l'île de la Réunion d'une assurance vie «Shariah compliant »
- 2011 « offre en sommeil »

- **En 2011 E-Cie (Filiale de Generali)** proposera sur le site invest-enligne.com un contrat d'assurance vie "Shariah Compliant".

L'assurance takaful en Europe

Allianz Life Luxembourg

- Assurance-vie en UC / fonds Shariah compliant (Allianz global islamic fund platform)
- Conformité certifiée par l'ACERFI sous réserve que
 - « le client ne souscrive pas la garantie optionnelle décès »
 - « le capital ne soit pas garanti de façon contractuelle et qu'il soit donc soumis aux risques liés aux opérations réalisées par le gérant du fonds »
 - « pas vendable (...) l'épargnant fait passer la sécurité avant la conformité à la Charia »

- 1- Principes de l'assurance takaful
- 2- Marché de l'assurance takaful
- 3- Aspects juridiques de l'assurance takaful**
- 4- Assurance takaful et solvency 2
- 5- Place de l'assurance takaful en France

➤ La structure

– La forme juridique

• La société anonyme

- Pas d'obstacle juridique majeur à l'adoption de cette forme sociale, sous réserve des règles de gouvernance
- Difficultés tenant aux fluctuations des contributions des assurés
 - En principe, les primes variables ne sont pas autorisées
 - Toutefois, il existe des mécanismes légaux ou contractuels (participation bénéficiaire légale ou contractuelle) permettant d'intéresser les assurés aux résultats techniques
- Difficultés tenant aux rôles et pouvoirs du conseil de la charia

Aspects juridiques

➤ La structure

– La forme juridique (suite)

• La société mutuelle

- Cette forme sociale semble la plus adaptée au principe contributif des produits takaful
- Sociétés à cotisations variables
 - Description des règles des mutuelles à cotisations variables
 - Exemples de ristournes (Mutuelle des Motards en 2008) ou d'appels de surplus de cotisations (après les tempêtes de 1999)
 - Limites : forme applicable uniquement en IARD, ce qui exclut les opérations de takaful vie

- **La forme juridique du fonds *takaful* et les incidences réglementaires (agrément)**
 - Fonds dédié porteur du risque
 - Le fonds dédié porte les risques d'assurance et doit obtenir un agrément d'assurance
 - Le fonds est géré par un opérateur *takaful* ayant un rôle de gestionnaire de l'activité. L'opérateur ne devrait pas être titulaire d'agrément d'assurance, mais sera soumis aux obligations déclaratives prévues pour les dirigeants des compagnies d'assurance et soumis au contrôle de l'ACP
 - **Cantonement comptable des engagements *takaful* dans les comptes de l'opérateur *takaful***
 - Dans ces cas, l'opérateur *takaful* devra être agréé en tant qu'entreprise d'assurance

➤ Les produits

– Problématique

- Les règles du droit français régissant le contrat d'assurance, pour la plupart impératives, sont-elles compatibles avec les règles *takaful* ?

– Solution préconisée

- Pour éviter cette problématique, il a été préconisé d'éviter tout simplement l'application du droit français en se référant aux principes islamiques en tant que *lex mercatoria*
- Cette solution, bien qu'astucieuse, ne semble pas convaincante compte tenu des possibilités restrictives de choix de la loi applicable prévues par le droit français
- La problématique est donc réelle et varie selon le type de produits

➤ Les produits

- Contrats en cas de vie
 - Contrats en euros
 - Plusieurs contrats ne comportent aucune garantie de taux
 - Partage du risque de gain (sur les produits financiers) via la participation aux bénéfices, sans possibilité de perte du capital investi pour l'assuré
 - Contrats en unités de compte
 - Absence de garantie de l'assureur
 - Partage des risques de perte et de gain
 - Cas particulier des fonds dédiés

➤ Les produits

- Produits dommages ou décès
 - Incompatibilité potentielle de certaines garanties obligatoires
 - Faute intentionnelle : interprétation restrictive de la notion de faute intentionnelle par la jurisprudence, fautes intentionnelles des personnes dont l'assuré est civilement responsable, conduite en état d'ivresse, grands excès de vitesse, etc.
 - Risque de suicide
 - Solution préconisée : application de franchises limitant les effets des exigences légales. Toutefois, le risque existe que la jurisprudence déclare illicites de telles franchises, à supposer que cette solution soit jugée suffisante au regard des règles *takaful*

➤ Autres aspects juridiques

- Qualification de la donation à l'opérateur ou au fonds *takaful*
 - La prime est un élément constitutif du contrat d'assurance
 - La prime ou la cotisation est la propriété de l'assureur
- Problématiques de discrimination
 - Qualification des membres du conseil de la charia ?

- 1- Principes de l'assurance takaful
- 2- Marché de l'assurance takaful
- 3- Aspects juridiques de l'assurance takaful
- 4- Assurance takaful et solvency 2
- 5- Place de l'assurance takaful en France

Solvabilité 2

- **Solvabilité 2** représente une contrainte nouvelle qu'il convient d'intégrer pour le développement de l'assurance takaful en Europe.
- Pratiquement aucune assurance takaful n'étant basée en Europe au moment où les paramètres de Solvabilité 2 ont été discutés, ce type d'assurance n'a pas été pris en compte que ce soit dans le texte cadre (directive de « niveau 1 ») ou dans les mesures de mise en œuvre en cours de finalisation (texte de « niveau 2 »).

Solvabilité 2

- La conséquence en est une contradiction entre l'approche de Solvabilité 2 et celle de l'assurance takaful au risque de créer un champ de contraintes insoluble :
 - Au titre du risque de marché couru par un assureur les paramètres de Solva 2 incitent fortement à la détention d'obligations et plus particulièrement d'obligations d'Etat
 - Le paiement d'intérêts et le prêt étant interdits par la Charia, les assurances takaful ne peuvent détenir des titres de créances classiques dans leur portefeuille d'actifs...

Solvabilité 2

- Toutes choses égales par ailleurs, la contrainte consistant à ne pouvoir investir en obligations se traduit par une forte pénalisation des assureurs takafuls en termes d'exigence de capital réglementaire.

- Estimation de la pénalisation sur la base des paramètres actuels de Solvabilité 2 :
 - Portefeuille actifs assureur A: 80% obligations, 13% actions, 7% immobilier
 - Portefeuille actifs assureur B: 66% actions, 34% immobilier
 - Au 31.12.2009 $SCR_B/SCR_A = 200\%$
 - Au 31.12.2010 $SCR_B/SCR_A = 300\%$...

➤ **1^{ère} solution :**

- Remplacer les obligations traditionnelles par des obligations « sukuks » i.e. qui sont charia-compatibles
- Obligations « Sukuks » = obligations adossées à un actif tangible dans lesquelles le prêteur assume une part du risque de rendement de l'actif sous-jacent par le biais d'un SPV
- A l'exception d'une émission de 100 Meuros en 2004 en Allemagne, le marché des obligations « sukuks » en euros est à ce jour inexistant.
- Les obligations « sukuks » existantes comportent toutes un risque de change notamment vis-à-vis du dollar ou de monnaies asiatiques.
- A moyen terme, il faudrait développer le marché des sukuks en euros: le cadre fiscal français a été adapté afin de permettre des émissions de sukuks, les pays pétroliers du Moyen-Orient pourraient être intéressés par des émissions en euros
- En parallèle, il faudrait s'assurer que les paramètres de Solva 2 ne sont pas trop pénalisants pour les sukuks...

➤ **2^{ème} solution :**

- Dans l'attente du développement du marché des sukucs en euros, une première étape à court terme pourrait être la mise en place d'une offre d'assurance-vie takaful en unités de compte (actions de sociétés dont les activités ne sont pas en contradiction avec la charia, immobilier, matières premières, fonds « sukucs »)
- Le développement d'une offre de ce type répondrait bien au préceptes de l'islam (l'investisseur est intéressé aux résultats de l'activité financée contrairement à un prêt) et serait alignée avec le souhait de la profession de faire remonter la part des UC dans l'assurance vie française.

- 1- Principes de l'assurance takaful
- 2- Marché de l'assurance takaful
- 3- Aspects juridiques de l'assurance takaful
- 4- Assurance takaful et solvency 2
- 5- Place de l'assurance takaful en France

D'OÙ VENONS-NOUS ?

- **La finance islamique** : marché de 500 milliards d'euros dans le monde
 - Attirer une part de ses investissements en respectant les principes de la CHARIA (Direction Générale du Trésor)
- **2007** : création Haut Comité de Place par C. LAGARDE
 - Renforcer l'attractivité de la place financière de Paris
- **2008** : rapport JOUINI – PASTRÉ
 - Enjeux et opportunités du développement de la finance islamique pour la place de Paris
- **2010** : livre Blanc Finance islamique et immobilier en France : comprendre pour agir

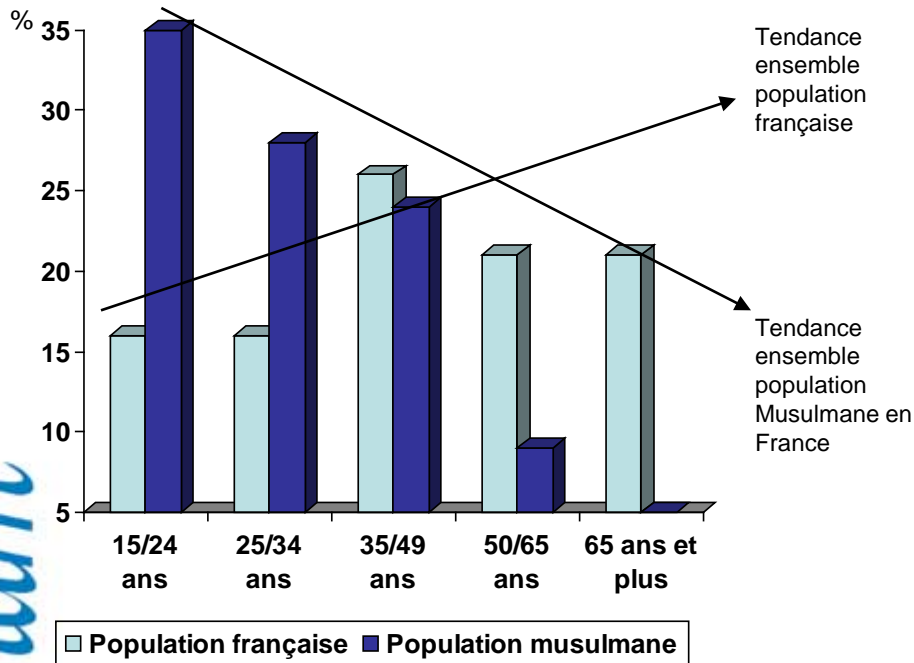
UN CONTEXTE DE MARCHÉ ET DEMOGRAPHIQUE FAVORABLE

- 2010 : 23 % de la population mondiale est de confession musulmane
- 2020 : 25 %
- 2030 : 27 %

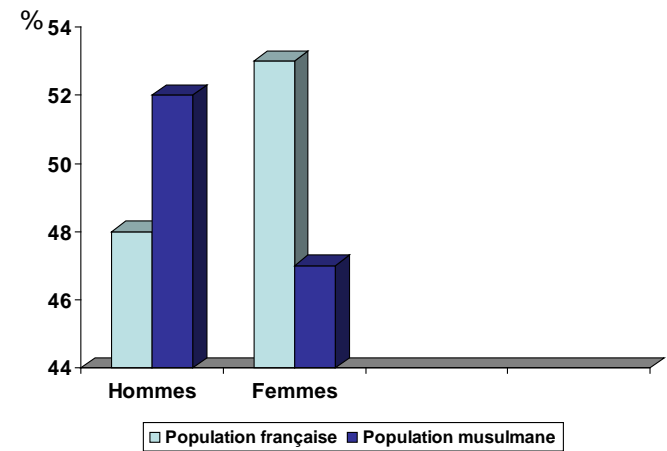
- **France** : première communauté musulmane d'Europe (estimée entre 5 et 6 millions) devant l'Allemagne (3 millions) et la Grande Bretagne (2.5 millions)

- **Les musulmans** :
 - deuxième religion de France

• STRUCTURE DEMOGRAPHIQUE



• UNE POPULATION DE CONFESSION MUSULMANE PLUS MASCULINE



• UNE CONJONCTURE MOUVANTE

Crise financière... Crise économique

... Crise morale... Crise sociale



le rebond des valeurs éthiques

essor des Investissements Socialement Responsable

Les français déclarent rechercher :

- la transparence
- le partage des risques financiers
- les informations

Et si le mode de finance islamique y répondait ?

- un investissement de longue durée
- le partage des risques et des profits
- l'émergence du collectif au détriment de l'individuel

Modèle adapté à
la période actuelle
?

• UN CONTEXTE ASSEZ FLOU

- ➔ une volonté politique affichée de rendre la place de Paris « éligible » à la finance islamique
- ➔ lutte de l'Observatoire International de la Laïcité
 - France : république
 - laïque

} ➔ ne favorise aucune religion

➔ ne se plie à aucun impératif religieux
- ➔ crainte d'un renforcement communautaire, revendications culturelles, religieuses, identitaires...
... ou au contraire, effet intégrateur ?
- ➔ risque d'amalgame profond dans l'esprit du consommateur : islam, islamique, islamiste...

• ET SUR LE PLAN MARKETING

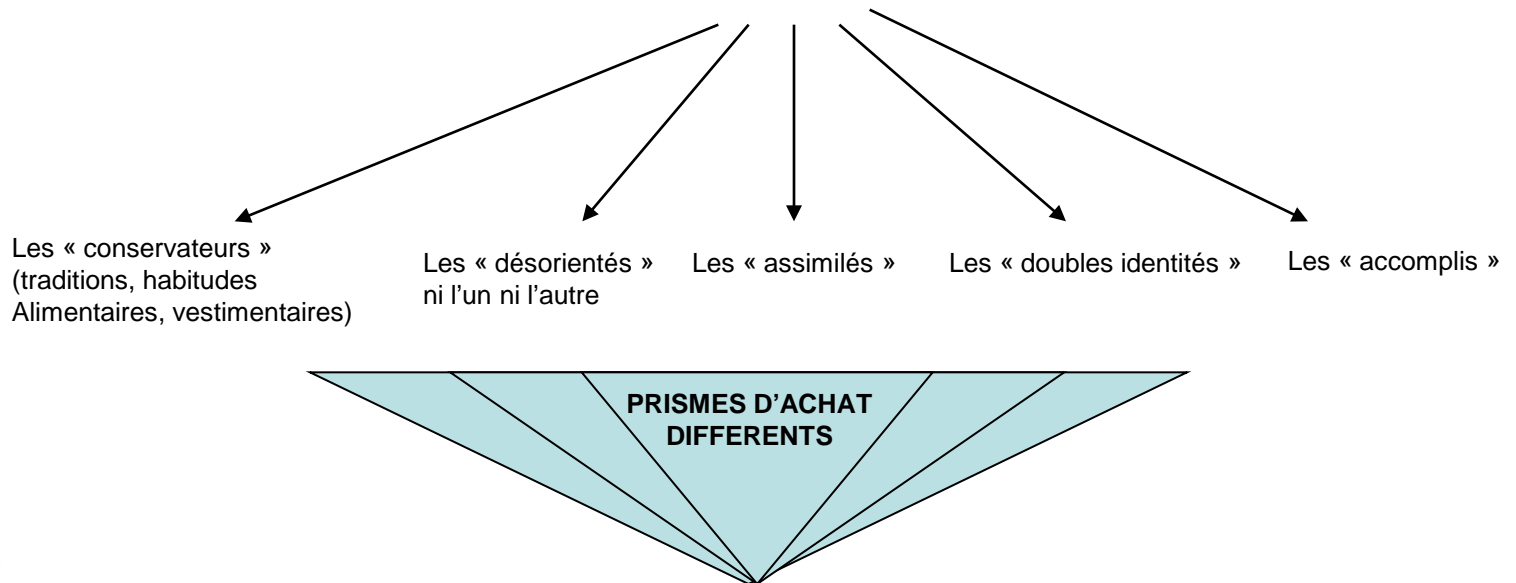
➤ Marketing :

- 1 segmentation
- 1 produit / prix
- 1 politique de distribution
- 1 communication

➤ Émergence de «l'ethno marketing» en France :

- pour la prise en compte de la mixité de la population et de ses minorités **fortes** et **influentes**
- pour répondre à un besoin grandissant de reconnaissance des différents groupes sociaux
- pour permettre une évolution tangible sur les cibles visées

• **Travail de segmentation pour identifier les différents profils de consommateurs musulmans**



Aujourd'hui réponses dans les secteurs Alimentaire... Cosmétique... Télécom...

et demain ??... Assurance ?

• UN PRODUIT DEDIE

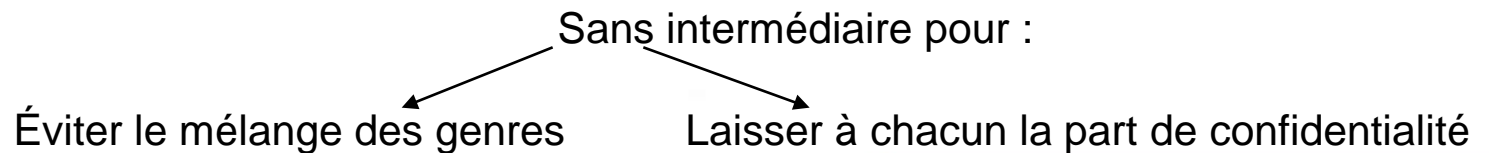
- Ne pas maquiller une offre traditionnelle
- Une offre spécifique, répondant aux caractéristiques d'identification et aux valeurs éthiques

• UNE COMMUNICATION ASSUMEE

- Face au risque d'image (laïcité, communautarisme) sur la population non musulmane, la pénétration de ce marché répond à une volonté **stratégique forte et assumée**
- Cultiver les notions de

	responsabilité	} Au détriment « d'islamique »
	éthique	
	participatif	
- Pénétrer et exploiter les réseaux de prescriptions => réseaux sociaux

• UNE DISTRIBUTION DIRECTE



EN SYNTHÈSE ...

- Marché porteur à première vue... mais une stratégie de niche en réalité
- Une fenêtre de tir sur l'épargne... sur un segment non exploité en assurance vie
- Une faculté de séduire les non musulmans dans un contexte de crise et de défiance des établissements financiers :
 - éthique
 - transparence
 - partage
- Une politique prix non discriminante à priori car priorité au besoin d'identification / de reconnaissance
- Une prise de position assumée avec un riche d'image à appréhender
- Un formidable outil au service de la communication : les réseaux sociaux