

# **TAKAFUL**

**Présenté par Mohamed Ali M'rad**

# Sommaire

1. Définitions
2. Business Modèles
3. Comparaison à l'Assurance Conventiennelle
4. Produits
5. Le Marché
6. Perspectives
7. Opportunités
8. Défis
9. La France
10. Conclusion

# Takaful : Définition

- Interdiction de l'assurance à but « commercial » due notamment à l'élément d'incertitude (Gharar).
- Encouragement du principe d'entraide ou des personnes peuvent se « garantir » les uns les autres (similitude avec le système mutualiste).
- La charia doit être respectée pendant tout le processus, depuis la Donation de chaque membre jusqu'à la réassurance

# Takaful : Définition

- Concept islamique d'assurance qui est basé sur les Mou'amalat respectant les règles de la Charia.
- Basé sur la **coopération**, la responsabilité, la protection et l'assistance au sein d'un groupe de sociétaires.
- Forme d'assurance mutuelle.
-

# Cinq Piliers

- 1. Garantie mutuelle**
- 2. Le fonds appartient aux sociétaires**
- 3. L'élément d'incertitude ne rentre pas en compte**
- 4. Conditions d'investissement conformes à la Charia**
- 5. Gestion du fonds Takaful selon deux modèles principaux**

# Gharar

- L'incertitude dans la prime à payer telle qu'elle était déclarée.
- En cas de sinistre, le montant de l'indemnisation est inconnu.
- Le moment où le paiement se fera n'est pas connu.
- Toute forme de contrat disproportionnée et qui constitue une perte injuste en faveur d'une partie aux dépens de l'autre est considérée comme Gharar.

# Maysir

- L'assuré paie une petite somme dans l'espoir de bénéficier d'une somme plus importante.
- L'assuré perd la prime dans le cas où il n'a pas de sinistre
- La compagnie sera déficitaire si les montants des sinistres dépassent les primes payées.

# Riba

- Existence du concept d'intérêts dans l'assurance conventionnelle et plus particulièrement l'assurance vie. A la mort de l'assuré, ses bénéficiaires obtiennent plus que ce qu'il a cotisé.
- Les fonds de la société d'assurance et notamment les primes sont investis principalement en Obligations conventionnelles qui paient des intérêts

# Conclusion

- Trois éléments que l'ont trouve dans l'assurance conventionnelle et qui ne sont pas conformes aux principes de la Charia
- Dans le contrat Takaful ces trois éléments sont remplacés par un contrat de **Donation ou Tabarru'**

# Donation (Définition)

- Lorsqu'elle est faite dans une intention libérale, la transmission d'un bien ou d'un droit que consent une personne au profit d'une autre, constitue un don ou encore une donation. Cette transmission peut être exécutée du vivant du donateur, on parle alors d'une "transmission entre vifs". Elle peut être décidée par le stipulant sous la condition que lui survive la personne qu'il désigne pour être celle qui sera bénéficiaire de cette libéralité, dite le "donataire" ou le "légataire".

# Libéralité

- Une "libéralité" est un acte juridique fait entre vifs (personnes vivantes) ou dans une disposition testamentaire par laquelle une personne transfère au profit d'une autre, dit "le légataire" un droit, un ou des biens dépendant de son patrimoine. La libéralité peut être consentie en pleine propriété, en nue-propriété ou en usufruit.
- Une libéralité est faite avec ou sans "charges". Une charge consiste dans l'obligation d'exécuter une ou plusieurs prestations qu'en acceptant la libéralité, le bénéficiaire s'engage à accomplir. Par exemple un père veuf lègue l'usufruit d'un bien immobilier à un membre de sa famille, ou à un de ses amis, à charge pour lui d'accepter d'être le tuteur de son enfant mineur et de s'engager à en assurer l'éducation et l'entretien.

# Donation Conditionnelle

- En principe donation sans contrepartie pour le donateur.
- Donation Conditionnelle permet dans certains cas au donateur de bénéficiaire de certains avantages et droits
- Principe largement admis mais contestation de cette notion par certains Scholars
- A noter que la donation peut être refusée par le légataire (dans ce cas le Takaful)

# Participation

- On parle de membre du fond Takaful et non d'assuré ou de sociétaire.
- Il s'agit d'une donation (Tabarru') qui ne donne à priori pas au membre aucun droit mais ce sont les donations des autres membres qui couvrent les sinistres éventuels du membre en question.
- Le fonds Takaful ainsi constitué appartient aux membres.

***Similitudes avec les Mutuelles d'Assurance***

# Fond takaful

- Il s'agit de la structure juridique qui collecte les donations.
- Elle assure « légalement » que les donations servent à couvrir les sinistres éventuels des donateurs (Participants).
- Le fonds Takaful doit ne pas avoir de but commercial lucratif
- Il peut être constitué par exemple en une association (Loi 1901)
- Les structures de Mutuelles d'Assurance sont parfaitement adaptées à cela

# Conditions

1. La séparation absolue entre les fonds des actionnaires et les fonds des sociétaires
2. L'engagement pour la distribution du profit technique aux sociétaires
3. L'investissement doit être conforme à la Charia

# Opérateur Takaful

- Entreprise **commerciale** qui assure la gestion du Fonds Takaful
- Aucun lien capitalistique de participation entre l'Opérateur et le Fonds
- L'opérateur est rémunéré par une commission de gestion qui peut revêtir plusieurs formes (Wakala, Mudharaba, Hybrides, etc. Voir plus loin)
- L'opérateur assure tous les aspects de la gestion technique, financière, promotion, etc.

# Gestion Technique

- La gestion est assurée par une entreprise commerciale Islamique appelé Opérateur Takaful.
- L'Opérateur se rémunère par une commission de gestion et/ou une participation aux excédents techniques
- Reversement de l'excédent technique aux membres (après rétention éventuelle de réserves)

# Gestion Financière

- Assurée également par l'opérateur Takaful qui peut éventuellement la sous-traiter.
- Ségrégation des actifs entre les fonds des membres (Fonds Takaful) et ceux de l'opérateur
- La gestion financière doit être conforme à la Charia :
  - Pas d'instruments versant des intérêts
  - Interdiction de certains secteurs (Alcool, Jeux, Armement...)
  - Un seul niveau de titrisation le cas échéant

# Réassurance (Retakaful)

- L'opérateur assure certains risques auprès de réassureurs par une donation versée par le fonds Takaful
- Le réassureur doit également respecter les principes de la Charia.
- Principe de nécessité « Dharura » : En cas d'absence de capacités de **Retakaful**, le fonds Takaful peut s'assurer auprès de réassureurs conventionnels

# Résultat technique

- Primes Reçue – Frais de Gestion > Total des Sinistres => Excédent Technique
- Primes Reçue – Frais de Gestion < Total des Sinistres => Technique
- Que se passe t'il dans chacun des ces 2 cas.

# Excédent Technique

- Dans ce cas reversement aux Participants de l'excédent
- Au prorata de leur donations initiales et
- Après rétentions éventuelles **de Réserves Techniques** qui constituent une sécurité pour assurer la solvabilité du Fonds Takaful pour les années suivantes

# Déficit Technique

- Dans ce cas 3 possibilités :
  - Utilisation des réserves techniques effectuées les années précédentes pour couvrir le déficit

Et/ou

- Appel supplémentaire aux dons auprès des participants (donations variables)

Ou

- Obtention d'un prêt d'argent sous la forme d'un Qardh Hassan qui sera remboursé par les excédents techniques des années futures.

# Qardh Hassan

- Principalement 2 prêteurs possibles :
- L'Opérateur Takaful peut prêter au Fonds de manière conforme à la Charia. Il sera remboursé par les Excédents futurs.
- Un accord peut être trouvé avec un réassureur (Retakaful) qui prête au Fonds en cas de déficit moyennant une exclusivité partielle ou totale sur les opérations de réassurance du Fonds

# Rémunération du Prêteur

- Dans le cas de l'Opérateur Takaful, celui-ci se rémunère déjà par les frais de gestion.
- 
- Le prêt (Qardh Hassan) vient grèver la rentabilité financière de l'Opérateur
- Mais partage des risques et coopération entre l'Opérateur et le Fonds

# Rémunération du Prêteur (suite)

- Dans le cas d'un Réassureur l'exclusivité partielle ou totale que lui accorde le Fonds Takaful lui permet de :
- Assurer un certain chiffre d'affaires de réassurance à des conditions « stables »
- Il agit ainsi en tant qu'**Opérateur Retakaful** du Fonds avec tout ce que cela comporte comme avantages commerciaux et financiers

# Les Business Modèles

- L'opérateur est établi selon le mode dont il est rémunéré :
- Wakala : commission de Gestion (Wakala Charge, Golfe)
- Mudharaba : Pourcentage des excédents (Malaisie)
- Hybride : Combinaison de Wakala et Mudharaba
- Ta'awuni (Soudan)
- Non-Profit

# Modèle Wakala

- Basé sur des honoraires : Pourcentage Fixe du chiffre d'affaires du Fonds (Donations reçue)
- L'opérateur agit comme un Agent et gère le fonds pour le compte des sociétaires
- Les sociétaires (à travers leur Fonds de Solidarité) lui versent un honoraire sous forme d'un pourcentage fixe des Primes Brutes
- Les honoraires sont appelés commission de Wakala ou Charges de Wakala (Wakala Charge)

# Modèle de Mudharaba

- Basé sur la Performance du Fonds Takaful
- L'Opérateur est rémunéré sous la forme d'un pourcentage des Excédents Technique du Fonds
- La commission dépend de la performance du Fonds et peut être nulle en cas de déficit technique

# Modèle Hybride

- Combinaison des modèles Wakala et Mudharaba :
- Une charge en pourcentage du chiffre d'affaire.
- Une commission en fonction de la performance technique du Fonds

# Rôle de l'Opérateur

- Apport du Capital Initial nécessaire
- Commercialisation et Distribution (Marketing, Vente...)
- Gestion Technique
- Gestion Financière
- Prêt sans intérêts en cas de déficit technique (Qardh Hassan) remboursable par les excédents futurs

# Comparaison des types d'Assurances

| Critère                       | Conventionnelle                  | Mutuelle          | Takaful                     |
|-------------------------------|----------------------------------|-------------------|-----------------------------|
| <b>Contrat</b>                | Échange                          | Contrat Mutuel    | Donation                    |
| <b>Paiement des Sinistres</b> | Fonds Collectés et Fonds Propres | Fonds Collectés   | Fonds Collectés             |
| <b>Nature des paiements</b>   | Primes                           | Contributions     | Donations                   |
| <b>Propriété</b>              | Actionnaires                     | Participants      | Donateurs                   |
| <b>Conformité</b>             | En vigueur (Pays)                | En vigueur (Pays) | En vigueur (Pays) et Charia |

# Retakaful (Définition)

- Le Retakaful est une assurance Takaful pour les Fonds Takaful.
- Le Fonds Takaful se protège ainsi contre les pertes extraordinaires en payant au réassureur une prime convenue au préalable à partir du fonds de solidarité.
- Les participants dans les Fonds Retakaful opèrent en **Coassurance**

# Rôle du Retakaful

- Réduire les risques encourus par le Fonds Takaful.
- Permet au Fonds Takaful d'augmenter son nombre de souscriptions sur le long terme (**Capacité**)
- Permet une plus grande flexibilité financière à au Fonds Takaful en lui injectant des capitaux supplémentaires en cas de besoin (Qardh Hassan)

# Réassurance Conventiionnelle et Retakaful

## Réassurance

- L'assureur assume principalement le risque.
- Le risque peut être en partie transféré au réassureur moyennant le versement d'une prime de risque.
- La partie des excédents attribuée aux assureurs se fait au cas par cas Le réassureur incite les assureurs à bien évaluer le risque.
- Le déficit de primes de risque est la responsabilité du réassureur.

## Retakaful

- Le risque est partagé par les sociétaires. Le risque n'est pas transféré à l'opérateur Retakaful.
- Le fonds de solidarité nécessite des apports financiers externes en cas de déficit.
- Les apports sont pourvus soit par l'injection de nouveaux capitaux, soit par les sociétaires.
- 100% de l'excédent est redistribué aux sociétaires.

# Les Produits

- Couverture produits équivalente à l'Assurance Conventionnelle.
- General Takaful :
  - Habitation
  - Véhicules
  - Maladie
  - ...
- Family Takaful :
  - Épargne
  - Retraite
  - Invalidité
  - ...

# Produits d'Épargne

- Souscription possibles soit par versements uniques, soit par versements réguliers (mensuels)
- Les Participants ont la possibilité de choisir un plan d'épargne selon leurs circonstances individuelles (Études, Mariage, Retraite)
- Tout ces produits et plans d'épargnes sont basés sur les principes éthiques de la Charia
- Ces plans d'épargne ont le but de protéger les participants et leurs familles en cas de décès ou d'handicap physique les empêchant de subvenir aux besoins de la famille
- Ces plans d'épargne ont l'approbation du Conseil de la Charia dont le rôle est de s'assurer de l'éthique des produits et de protéger les consommateurs.

# Tarification

- La tarification des produits d'assurance islamique s'effectue exactement de la même manière que les produits conventionnels.
- Utilisation des mêmes statistiques de sinistralité
- Utilisation des mêmes modèles mathématique d'évaluation et des mêmes techniques d'actuariat

# Produits d'Assurance Non-Vie

- La plupart des produits conventionnels peuvent être souscrits tel qu'en assurance islamique
- Quelques restrictions cependant.
- Exemple le cas du suicide est couvert par les assurances conventionnelles alors qu'il ne l'est pas en Takaful (Haram).

# Assurance Vie

- Interdiction des assurances vie en Euros qui garantissent le capital investi (pas de partage des risques entre le Fonds Takaful et le Participant)
- Interdiction de tous types de garantie de performances (exemple 4% garanti)
- Les polices d'assurance vie en Unités de Compte sont conformes à la Charia (Halal)

# Discussion

- Certains Scholars disent que le Takaful tel qu'il est actuellement pratiqué n'est pas conforme à la Charia
- Il n'admettent pas le principe de Donation Conditionnelle qui introduit à leurs yeux des éléments de Gharar
- Il pensent que les aléas de la vie et donc les sinistres éventuels sont du ressort de la volonté divine contre laquelle on ne peut pas se protéger

- Management et Stratégie
- Position Concurrentielle
- Risque Sectoriel
- Gestion intégrée des risques
- Performance opérationnelle
- Qualité des investissements
- Liquidité
- Solvabilité
- Flexibilité financières

# Le marché : Historique

- Naissance au Soudan en 1979 et développement rapide dans l'Asie du Sud Est et dans le Golfe.
- Forte Croissance mais collecte reste modeste. Estimation actuelle de 3,5 à 5 milliards de Dollars de primes p.a
- Caractéristiques:
  - Assurance de Particuliers principalement
  - Peu de Capacité de Retakaful
  - Gestion d'Actifs surexposée au Actions et l'Immobilier
  - Manque de standardisation des règles comptables mais certaines initiatives telles que l'AAOIFI

# Le marché : Perspectives

- Triplement du Marché dans les 5 ans à venir (Consensus de progression de 20 à 25% par an)
- Rattrapage du Family Takaful (Assurance Vie)
- Développement de l'assurance d'entreprises (Corporates)
- Diminution en nombre et croissance en taille des opérateurs (Fusions)
- Développement géographique dans d'autres régions telles que l'Europe et les États Unis

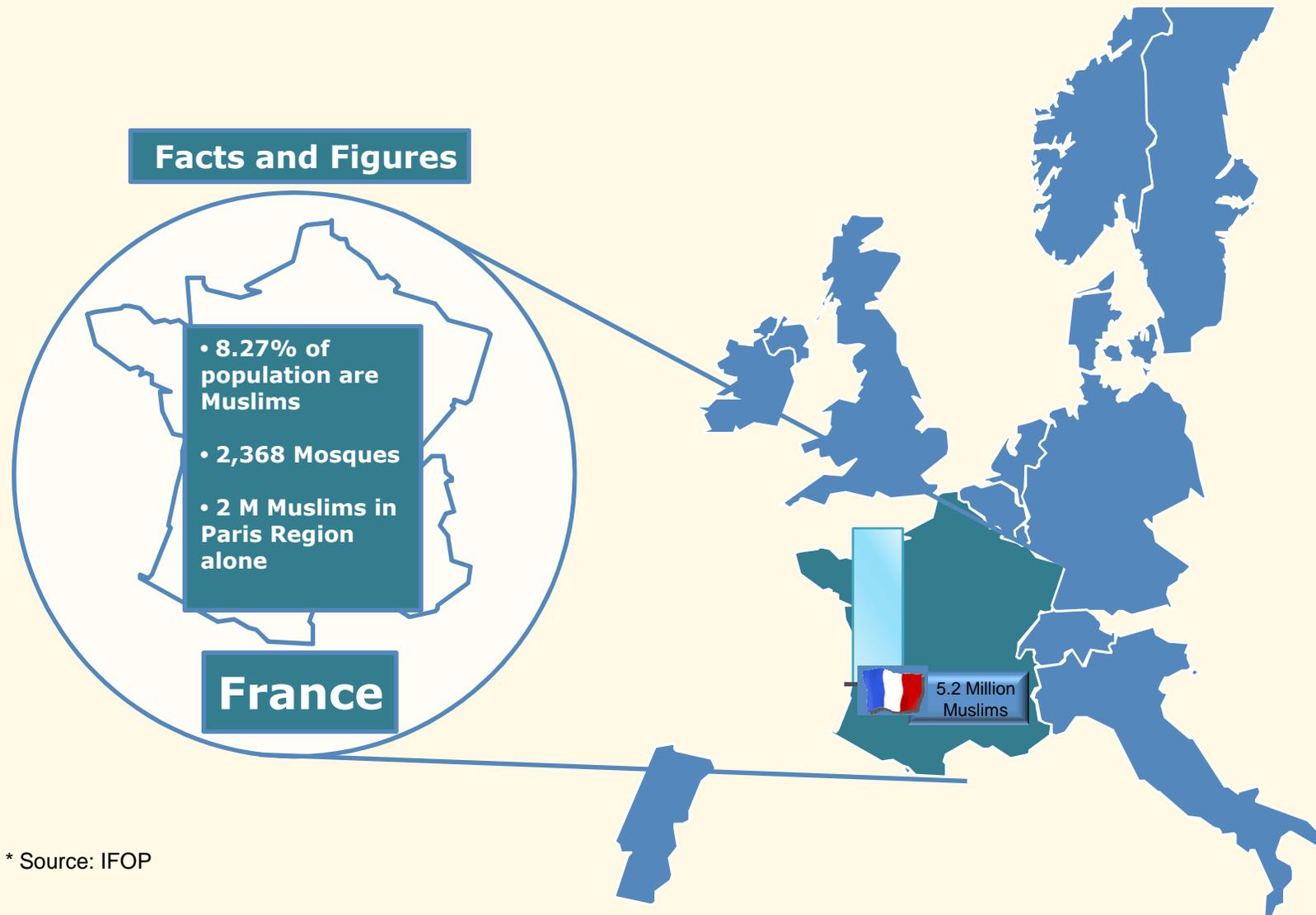
# Les Opportunités

- Le marché du Takaful risque de connaître une progression fulgurante dans les 5 à 10 ans dans les régions telle que l'Europe et plus particulièrement en France :
  - Forte Population Musulmane
  - PIB par Habitant et taux de pénétration de l'assurance élevés comparativement aux autres régions (Golfe et Asie de Sud Est)
  - Environnement politique très favorable
  - Caractère « Éthique » du Takaful (pour les non-musulmans)

# Les Défis

- Marketing et Commercial : Compréhension du Takaful par les consommateurs
- Technique : Capacités de Retakaful
- Financiers : Gestion d'Actifs Islamiques :
  - Allocation d'Actifs,
  - Liquidité,
  - Rentabilité
- Ressources Humaines : Qualification du personnel
- Réglementaires : Adaptation à la Finance et à l'Assurance Islamiques

# La France : Faits et Chiffres



\* Source: IFOP

# La France : Situation

- Besoins d'investissements pour financer l'économie
- Facteur d'intégration de la population musulmane et de l'Islam
- Financement Responsable et investissement éthique
- Environnement politique très favorable
- Environnement légal et fiscal assez favorable

# Conclusion

- Taille du marché relativement modeste mais business éprouvé depuis plusieurs décennies
- Perspectives de croissance très prometteuses
- Expansion géographique
- Vision éthique qui s'adresse également au non-musulmans
- Enjeux, opportunités et défis
- Rôle de la France

# Biographie

Mohamed Ali M'rad  
dali.mrad@gmail.com  
+33 6 62 61 50 70



- Spécialités Finance et Assurance Conventionnelles et Islamique
- 23 ans d'expérience polyvalente et approfondie en Finance et en Assurance
- Création, développement et management d'importants centres de profits auprès de grandes institutions financières incluant la banque d'investissement et l'assurance parmi lesquelles la caisse des Dépôts et Consignations et Scor (5<sup>ème</sup> Groupe Mondial de Réassurance)
- Réalisation de plusieurs opérations financières de grande envergures (M&A, Corporate Finance...)
- Mohamed Ali M'rad est diplômé de l'Ecole Polytechnique (X82), et de l'Ecole Nationale Supérieure des Techniques Avancées (ENSTA)
- Divers:
  - Intérêt particulier dans la Finance Islamique depuis l'année 2000
  - Enseignement à l'Institut Français des Études et Sciences Islamiques (IFESI)