

# Capital

LA DIFFÉRENCE, C'EST LE CONTENU

EDITION 235  
MERCREDI 15 JUILLET 2015



VOTRE HEBDOMADAIRE À **RS 25**  
WWW.CAPITAL-MEDIA.MU



NEWSWIRE  
**SANJEEV  
GHURBURRUN**  
DIRECTEUR DE GÉROUDES

SEMDEX ▼ / TUNINDEX ▼ / NSE LTD 20 ► / FTSE/JSE TOP 40 ▲ / FTSE/JSE ALL SHARE ▲ / NASDAQ 100 ▲ / DOW 30 ▲ / CAC 40 ▲



**FRANCHISES**  
**VÉRITABLE**  
**'BOOST' POUR**  
**LES AFFAIRES**

**DTAA Maurice-Inde**  
**Une histoire qui n'en finit pas**

Analyse  
**Time for baby boom**

**LOUIS RIVALLAND**

GROUP CHIEF EXECUTIVE DE SWAN

**LA PRESSION DES  
RETRAITES SE  
FERA TRÈS BIENTÔT  
SENTIR ʹʹ**



# THINK TANK

CAPITAL / WWW.CAPITAL-MEDIA.MU

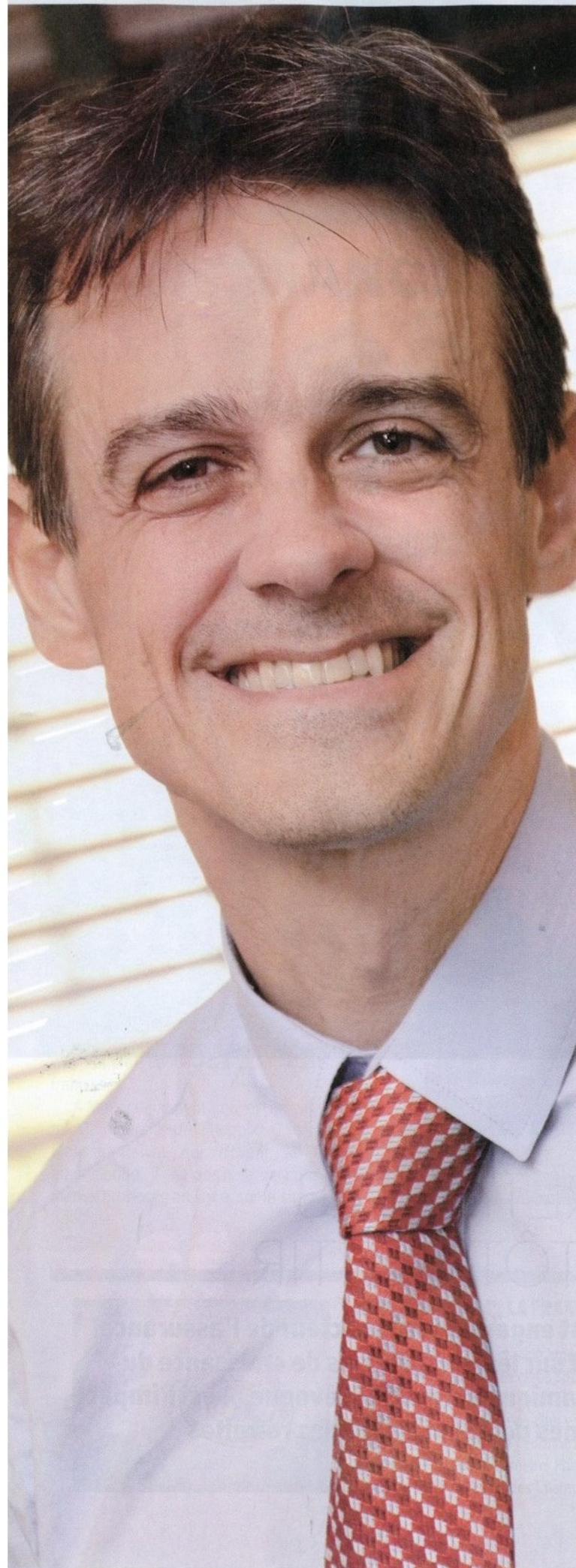


**LOUIS RIVALLAND**

GROUP CHIEF EXECUTIVE DE SWAN

## LA PRESSION DES RETRAITES SE FERA TRÈS BIENTÔT SENTIR ”

**Plus d'un siècle et demi que le groupe SWAN est engagé dans le secteur de l'assurance. Louis Rivalland, Group Chief Executive, revient sur les perspectives de croissance du secteur à Maurice qui, dit-il, demeure très dynamique et réactif. Il évoque aussi l'impact du vieillissement de la population sur les régimes de financement des retraites**



**JESSEN SOOPRAMANEN**  
jessen.s@capital-media.mu

**Comment se porte le secteur de l'assurance aujourd'hui et quelles évolutions connaîtra-t-elle dans les années à venir ?**

Cela fait 160 ans depuis que SWAN existe, ce qui démontre que nous sommes solides mais surtout que nous avons eu la capacité de nous remettre constamment en question pour pouvoir faire face et offrir des services adaptés aux Mauriciens. Nous continuons à les protéger et les aider à progresser et prospérer dans leur vie. L'industrie de l'assurance est régie par la Financial Services Commission (FSC) et les dernières statistiques publiées sur la performance du secteur des services financiers non bancaires démontrent que le secteur de l'assurance à Maurice poursuit sa croissance et continue à faire montre de résilience.

Les perspectives pour l'ensemble de notre industrie restent positives. La croissance proviendra des deux segments du secteur, l'assurance-vie et non-vie, et sera en partie due à une demande soutenue pour les retraites complémentaires, l'assurance automobile et des biens immobiliers ainsi que l'assurance-santé. La clientèle continuera à se voir offrir une large gamme de produits de plus en plus sophistiqués et innovants, à forte valeur ajoutée, confirmant ainsi la tendance observée durant ces dernières années. Le principal défi cependant reste à sensibiliser sur le besoin de se protéger correctement et de bien préparer son avenir.

**Le marché des assurances peut-il encore accueillir de nouveaux opérateurs ?**

Durant ces cinq dernières années le nombre de compagnies d'assurance a diminué, comme en témoignent les acquisitions ou fusions passées. Cela est dû principalement au fait qu'il faut une certaine économie d'échelle pour pouvoir avoir la capacité financière de faire face aux réglementations de plus en plus strictes et aussi et surtout pour pouvoir offrir les produits qui répondent aux besoins d'aujourd'hui avec des solutions innovantes et spécialisées. Ce qui fait que le secteur de l'assurance à Maurice est et restera très dynamique et réactif afin de

s'adapter aux réalités du marché local et international. Il est certain que cela contribuera à améliorer le niveau du service et la pertinence des produits. Nous assistons également à l'arrivée de nouveaux assureurs étrangers sur le marché local visant à acquérir une part de marché dans certains segments niches.

**Le Mauricien est-il bien conscient de toute la palette de produits d'assurances disponibles à l'heure actuelle ?**

D'avantage de Mauriciens sont conscients de l'importance de se protéger et de protéger leur famille. La performance de ce secteur progresse d'année en année et il reste un important pilier de l'économie nationale.

Cependant, il est important de continuer à sensibiliser la population sur les défis majeurs de demain, notamment le vieillissement de cette population, car la pression financière des retraites se fera très bientôt sentir. Ainsi, la longévité et le coût de la vie sont des éléments importants à considérer dans la planification de la retraite.

**Au-delà de la législation, il nous faut équiper les instances régulatrices avec un maximum de compétences dans les différents métiers ?**

Nous voyons aussi une prise de conscience des Mauriciens concernant l'accès aux soins médicaux dans le privé. En effet, avec une couverture santé, l'accès à des soins médicaux est simplifié et moins contraignant. De plus, une hospitalisation ou une maladie occasionnent souvent des coûts additionnels qui ne sont pas prévus par l'individu, la famille ou l'employeur. L'assurance permet d'avoir des soins rapides et une paix d'esprit dans ces moments difficiles.

**Outre l'assurance-vie, quels produits figurent parmi les plus prisés à Maurice ?**

Les assurances éducation, retraite, santé, véhicule, maison sont parmi les plus connues et donc les plus prisées des Mauriciens.

**La population de Maurice étant vieillissante, qu'est-ce que cela implique pour les sociétés d'assurance ?**

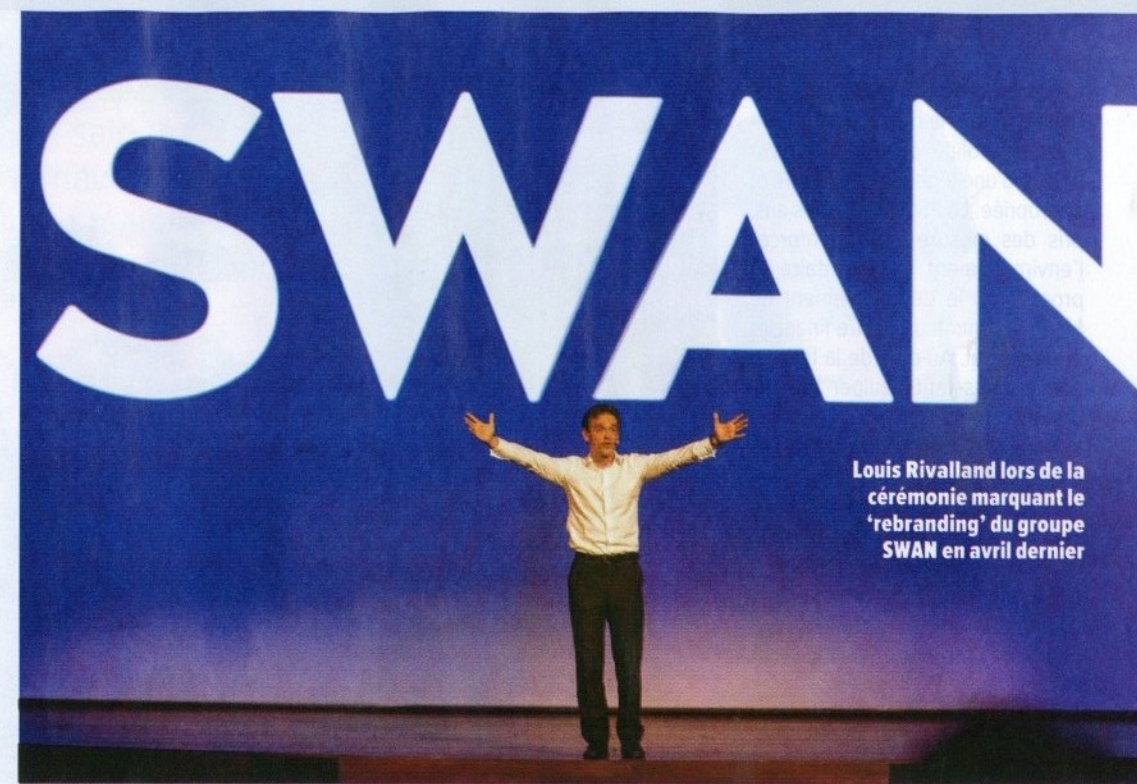
Le vieillissement démographique est un phénomène planétaire. Dans presque tous les pays, l'âge moyen ou le pourcentage de personnes âgées dans la population croît. Le vieillissement démographique a un impact très important sur les régimes de financement des retraites, puisqu'il y a proportionnellement moins d'actifs pour financer les retraites. Afin de pourvoir à la liberté financière des Mauriciens à l'âge de la retraite, Swan Life et Swan Pension, leaders dans la gestion des fonds privés de retraite complémentaire, sont particulièrement équipés pour fournir des solutions innovantes en matière de planification financière adaptée à la fois aux particuliers comme aux entreprises.

**Le continent africain poursuit son ascension en termes de croissance du secteur de l'assurance. La masse critique y est, de même qu'un pouvoir d'achat en hausse. Dans quelle mesure la SWAN pourra-t-elle profiter de l'aubaine africaine, notamment au travers de partenariats ?**

La Swan est bien sûr attentive à cette croissance et nous sommes déjà positionnés pour une relation à long terme dans certaines sous-régions d'Afrique subsaharienne. Nous privilégions l'approche d'un investissement en capitaux propres doublé d'un apport technique devant permettre à la cible de procéder à des améliorations en matière de performance opérationnelle et financière, de prise de marché et d'innovation. Cette vision à long terme nous force à être très sélectif dans nos choix de pays et de cibles, dans notre processus d'investissement et dans les conditions de réalisation de ces investissements.

**Ces cinq dernières années, SWAN s'est illustrée par l'acquisition de plusieurs entités. Qu'est-ce qui a motivé cette approche et comment se reflète-t-elle dans la nouvelle identité du groupe ?**

Le secteur de l'assurance est très compétitif, d'où la nécessité d'être mieux armé et d'avoir accès à un plus grand nombre de compétences. De ce fait, tout projet de fu-



Louis Rivalland lors de la cérémonie marquant le 'rebranding' du groupe SWAN en avril dernier

**ASSURÉMENT NÔTRE**

Les semences de SWAN ont été mises sous terre en 1855 à Maurice, avec la mise sur pied de The Mauritius Fire Insurance Company Ltd et de The Colonial Fire Insurance Company Ltd, 16 ans plus tard. Un siècle après, plus précisément en 1955, ces deux entités fusionnèrent leurs activités pour donner naissance à la Swan Insurance Company Ltd.

En 1972, avec l'acquisition d'une part majoritaire de l'Anglo-Mauritius Assurance Society Ltd, la Swan Insurance Company Ltd poursuit sa consolidation et en 1990, devient la première compagnie d'assurance à être cotée à la Stock Exchange of Mauritius (SEM). En 2012, la Swan Insurance Company Ltd fusionne avec Cim Insurance Ltd afin de renforcer et d'étendre ses activités d'assurance. En 2015, le besoin d'un 'rebranding' afin d'avoir une identité unique se fait sentir. Une nouvelle stratégie de marque est alors élaborée et ainsi le leader de l'assurance à Maurice sera désormais connu comme SWAN.

son ou d'acquisition a pour objectif de se renforcer et d'élargir ses activités afin d'être plus compétitif et mieux équipé pour répondre à un environnement en constante évolution. Cela nous a permis d'avoir plus de ressources et de capacité de pénétration pour répondre à nos ambitions de conquérir de nouveaux marchés, tant localement que régionalement.

Au cours des cinq dernières années, nous avons pris des mesures radicales pour transformer SWAN d'une organisation qui vendait des produits financiers à un fournisseur de solutions financières complètes qui aident ses clients à répondre à leurs besoins à chaque étape de la vie. Nous maintenons notre objectif de continuer à offrir le meilleur service, à travers les compétences des compagnies regroupées.

**Dans quelle mesure la chute de la BA Insurance a été porteuse en opportunités pour ses concurrents ?**

Sans pour autant commenter sur l'ensemble de l'industrie, nous pouvons dire qu'il y a reconfiguration dans le secteur de l'assurance. Avec Rs 4,69 milliards de chiffres d'affaires, SWAN devient le leader avec comme référence le classement de 'Top 100 Companies', mais un leader responsable. En effet, SWAN a toujours été novatrice dans son approche clientèle, proposant de nouveaux produits et misant énor-

L'éducation et la planification financière restent la pierre angulaire de la culture de notre entreprise. Nous avons toujours prôné la responsabilisation dans tout type de portefeuille d'investissement tout en avisant le client des risques associés ?

mément sur la qualité du service qui demeure un des points forts du groupe. L'éducation et la planification financière restent la pierre angulaire de la culture de notre entreprise. Nous avons toujours prôné la responsabilisation dans tout type de portefeuille d'investissement tout en avisant le client des risques associés. Par ailleurs, notre notation de Global Credit Rating (un 'AA- rating') vient démontrer que nous sommes performants et très bien gérés.

**La réaction suite à l'affaire BAI a été une révision de la réglementation en vigueur. N'y a-t-il pas le risque d'avoir éventuellement un marché sur-régulé ?**

La réputation dont jouit Maurice dans le domaine des services financiers est solide et ce secteur est pourvu d'une législation moderne et appropriée. La FSC a, au fil des ans, pris des mesures pour renforcer l'environnement réglementaire et promouvoir le développement de Maurice comme un centre financier international. Au-delà de la législation, il nous faut équiper les instances régulatrices avec un maximum de compétences dans les différents métiers. Une vigilance proactive est nécessaire et il nous faut également plus de coopération entre les différents régulateurs et que ces derniers aient une indépendance totale et véritable afin de leur permettre d'opérer de manière optimale.

#### Est-ce que la banque-assurance viendra rivaliser avec les sociétés d'assurances ?

En collaboration avec les compagnies d'assurances, les banques proposent désormais des produits non bancaires. Les banques doivent assurer leurs risques, ce qui rend complémentaire la relation entre ces dernières et les compagnies d'assurances.

#### Nous assistons à l'arrivée de nouveaux assureurs étrangers sur le marché local visant à acquérir une part de marché dans certains segments niches ?

#### Un flou subsiste sur l'assurance santé concernant la liste d'exclusions, ce qui avait récemment provoqué le refus de certains médecins d'accepter les cartes des assurés. N'est-il pas temps de revoir les critères d'exclusion et la nomenclature des coûts ?

En ce qu'il s'agit de la nomenclature des coûts, 'Scale of Costs', elle permet une réglementation des coûts pour tout traitement en milieu clinique. C'est avant tout une protection (représentant un coût maximal/plafond prédéterminé) pour le consommateur, qui sert à contenir non seulement le coût d'une réclamation mais aussi à conserver la



prime d'assurance dans des limites acceptables. Ce barème de coûts préétabli représente d'autre part un guide fiable pour le patient dans l'estimation totale du coût d'une intervention.

Concernant les exclusions, elles sont claires et en caractères très apparents afin de bien attirer l'attention des assurés. Elles sont revues de manière systématique par rapport à l'avancée médicale.

#### Avec le nombre grandissant de personnes souffrant de maladies non transmissibles, dont le diabète, de nombreux Mauriciens se heurtent au refus des maisons d'assurance pour une couverture santé. Ces critères ne méritent-ils pas d'être revus à la lumière de la prévalence du diabète ?

Il y a tout un calcul actuariel qui est réalisé à ce niveau pour prendre en considération le risque associé au produit offert et si cette couverture sera trop chère pour la majorité des assurés.

Chez SWAN, nous mettons l'accent sur l'éducation et la prévention en contribuant à des activités pour la prévention des maladies non transmissibles et la promotion du sport. Ceci afin de démontrer notre responsabilité pour une meilleure prise en charge de la santé des Mauriciens et afin de les sensibiliser sur leur seule vraie richesse, qui est la santé. Cela se reflète exactement dans notre slogan, "For good health, For your well being, SWAN for life".

#### Il est beaucoup question ces temps-ci de 'captive insurance'. Quels en sont les enjeux ?

Le concept de 'Captive Insurance' a bien gagné du terrain ces derniers temps. Ceci se situe dans la mouvance vers le transfert alternatif des risques, et une plus grande rétention de capitaux par des sociétés ayant atteint une masse financière suffisante. Ce concept sied bien au contexte actuel où Maurice a la vocation de se positionner comme un pilier financier incontournable dans la région.

Le régulateur a fait circuler un projet de loi récemment, le 'Captive Insurance Bill', pour justement réguler ce secteur. L'objectif principal est de situer l'île Maurice comme une « captive domicile of choice » afin d'attirer les multinationales en Afrique et dans la région de l'océan indien.

Il est toutefois bon de noter qu'il y a déjà une loi pour les 'Protected Cell Captives', à savoir la Protected Cell Company (PCC) Act 1999, dont le but principal est de permettre à une société titulaire d'une licence GBL1 de créer des cellules, tout en assurant une ségrégation des actifs entre les cellules. Pour l'heure, la réglementation des « captives » est prévue sous l'Insurance Act 2005.

Maurice étant déjà membre de plusieurs organisations géopolitiques africaines telles la SADC et le COMESA, devrait en tirer profit en jetant les bases adéquates pour une plateforme régionale, dans un premier temps, et, éventuellement, un peu plus internationale. ■