

ENTRETIEN / BAKAYOKO SALIOU (PRIX FANAF 2016) / Ce qu'il pense du séminaire de Yamoussoukro

« L'Assurance Vie évite de pleurer deux fois nos morts »



« Pour les années à venir, en fonction des thèmes abordés, il n'est pas exclu que notre groupe soit sponsor de l'événement ». (Photo :DR)

Lauréat du prix fanaf (fédération des sociétés d'assurances de droit national africaines) édition 2016, Bakayoko Saliou est annoncé parmi le pool d'experts attendus au séminaire international de Yamoussoukro, qui se tiendra du 11 au 13 mai sur le thème principal : « l'assurance Vie ». au cours d'un entretien le mercredi 4 mai au plateau, il présente les avantages de l'assurance-Vie.

Vous êtes le lauréat du prix Fanaf édition 2016. Comment avez-vous marqué la différence par rapport aux autres candidats à cette compétition ? Je pense que c'est le fait que mon ouvrage soit écrit dans un esprit de simplification des mécanismes de fonctionnement de l'Assurance Vie, qui la rend accessible à tous et en fait un outil de vulgarisation de l'Assurance Vie. Son titre est : « Le fonctionnement

technique et actuariel de l'Assurance-Vie ». Il s'adresse à la fois aux techniciens, aux commerciaux, aux étudiants et même aux clients curieux. Aussi, l'ouvrage répond à l'absence de manuels de formation professionnelle et de renforcement des capacités des agents technico-commerciaux des compagnies Vie de la zone Cima (Conférence interafricaine des marchés d'assurance) et de formation des étudiants, qui s'appuient particulièrement sur des expériences vécues dans la zone, les pratiques du marché et les dispositions réglementaires du Code Cima.

Quels sont les avantages liés à l'obtention de ce prix ? La meilleure récompense d'un travail donné, ce n'est pas le gain matériel qu'on en retire, c'est plutôt la reconnaissance de ce travail. Le fait que le livre soit primé, c'est une reconnaissance de mon travail, et c'est le plus gros avantage pour moi, même si, en plus, il y a une récompense monétaire.

Comment ce prix impacte-t-il vos activités, désormais ? Il y a un sentiment de reconnaissance qui m'amène à toujours me surpasser dans mon travail. En plus, je pense que cela va positivement rejaillir sur l'image de mon entreprise.

Pourquoi souscrire à une police d'Assurance Vie ? L'Assurance Vie permet aux gens de se prémunir contre les conséquences pécuniaires d'un décès, surtout prématurée. Vous n'êtes plus là, qui va prendre en charge financièrement votre famille, notamment les dépenses de scolarisation des enfants? C'est donc pour éviter que les gens pleurent deux fois. En effet, quand vous allez à des funérailles, vous constaterez très souvent que le conjoint survivant pleure bruyamment. Il en est ainsi parce que tout en pleurant la perte d'un être cher, qui souvent était le pilier de la famille, les pleurs augmentent d'intensité parce qu'il se demande dans le même temps comment seront payées les premières dépenses après l'enterrement, notamment les factures d'électricité et d'eau, et la

scolarité des enfants. On peut donc dire que l'Assurance Vie évite de pleurer deux fois nos morts. Par ailleurs, L'Assurance Vie est un moyen de se constituer à long terme une épargne sûre qui peut servir pendant les vieux jours, et donc de couvrir le risque vieillesse. En effet, le fait de vivre longtemps aujourd'hui, à une époque où la solidarité intergénérationnelle s'effrite au fil du temps, devient un risque parce qu'à la retraite, ou quand vous avez vécu longtemps, il vous faut des revenus pour vivre décemment. Il y a donc un risque de vieillesse ou de vivre longtemps qu'il faut assurer dès maintenant. Ce sont autant d'éléments qui fondent à dire que l'Assurance-Vie doit être la priorité des hommes, avant l'assurance de leurs biens.

La prise en charge de la famille du défunt, en ce qui concerne l'Assurance Vie, dure combien de temps ? De ce point de vue, en Assurance Vie, le délai de paiement des prestations à la famille du défunt est bien réglementé par la loi (Code des Assurances), et c'est un avantage non négligeable de l'Assurance Vie. Ainsi, en cas de décès, le délai maximum de règlement des sinistres est de 30 jours. Mais aujourd'hui, sur le plan commercial, ce délai est largement en dessous de 10 jours, dans la plupart des compagnies d'Assurance Vie de la place. Dans tous les cas, la loi prévoit qu'au-delà de ces trente jours, les sommes non renversées produisent, de plein droit, des intérêts aux bénéficiaires.

Yamoussoukro accueille, du 11 au 13 mai, un séminaire international sur l'Assurance Vie. Vous faites partie du pool d'experts qui animeront des sous-thèmes. Le sous-thème sur lequel je vais intervenir peut se résumer comme tel : «Comprendre et conseiller l'Assurance Vie», à travers différents types de produits commercialisés, la souscription des contrats, le processus de règlement des prestations aux bénéficiaires et la réglementation de l'Assurance Vie.

Quels sont les mécanismes qu'en tant qu'expert, vous pouvez proposer pour le développement de l'Assurance Vie ? La cible principale des assureurs, ce sont les salariés. Ce qui représente une fraction négligeable de la population. Il faut donc aller vers le secteur informel. Aujourd'hui, je pense qu'avec l'avènement du mobile, il y a une opportunité pour les assureurs de toucher les populations du secteur informel. Les assureurs ont désormais la possibilité de les toucher facilement, mais de récupérer les primes à travers le mobile money. D'ailleurs, la Cima qui définit la réglementation de l'assurance dans notre zone, est en train de lancer une étude afin de définir un cadre réglementaire approprié de commercialisation de l'Assurance Vie via le téléphone mobile, dit « Mobile Insurance », qui, nous l'espérons, débouchera sur la dématérialisation du contrat d'Assurance Vie. Si ce projet aboutit, on n'aura plus besoin de papier et tout (souscription, paiement de prime et de prestations) pourra se faire à travers le

téléphone mobile. Voilà autant de choses qui, à mon avis, vont faire augmenter le taux de pénétration de l'Assurance Vie, si en plus les assureurs Vie accompagnent cela par la conception de produits adaptés au secteur informel. En clair, le mobile est quelque chose d'important qui va permettre de développer l'Assurance Vie, notamment la microassurance, dont un cadre réglementaire est déjà bien défini par la Cima.

Quel est l'avantage de prendre part au séminaire de Yamoussoukro ? L'objectif de la formation est de faire en sorte que quelqu'un qui reviendra de Yamoussoukro sache parler de l'Assurance Vie et la conseille au commun des mortels. Il verra les avantages de l'Assurance Vie et les raisons de souscrire à cette assurance. Pour les intermédiaires, notamment les courtiers qui sont la cible principale du séminaire, ils auront une bonne idée du potentiel d'affaires de l'Assurance Vie et les produits d'Assurance Vie destinés aux entreprises qui permettent de profiter de cette potentialité d'affaires, en termes de revenus ou commissions pour eux. Quel message pour ceux qui hésitent encore à s'inscrire pour prendre part à cette formation ? Je leur dirai tout simplement qu'il faut qu'ils viennent à ce séminaire pour comprendre que l'Assurance Vie, comme le pense un grand nombre d'acteurs de la profession, n'est pas une affaire uniquement de spécialistes comme les actuaires. nous devons nous y mettre tous (assureurs, intermédiaires et autorité de contrôle) pour vulgariser l'Assurance Vie, parce qu'elle a un caractère hautement social et participe pleinement au développement économique de nos pays.

Que pensez-vous de l'initiative de la Société de courtage en assurances et en réassurance (Cecc Assur), à travers l'organisation de ce séminaire international ? Au regard des objectifs assignés à ce séminaire, à savoir la vulgarisation de l'Assurance Vie par une plus grande connaissance de sa pratique et l'accroissement du rôle du courtier dans le développement de l'Assurance Vie au profit des économies de nos pays, il faut absolument saluer l'initiative de Cecc Assur qui vient de marquer là un grand coup. Il faut encourager Cecc Assur dans ce travail de vulgarisation de l'Assurance Vie, en particulier, et de l'assurance en général, qui restent encore méconnues de la population.

Au-delà de la conférence que vous allez donner à cette rencontre, comment comptez-vous accompagner davantage cette initiative de la Cecc Assur ? Au niveau du groupe Sunu, nous n'avons pas hésité un seul instant à accompagner Cecc Assur en acceptant de faire partie du pool des experts animateurs. Ce qui est un acte fort d'accompagnement. Au-delà, pour les années à venir, en fonction des thèmes abordés et touchant des aspects précis de promotion de l'Assurance Vie, il n'est pas exclu que notre groupe soit un sponsor de

l'événement.

IRÈNE BATH