

L'ASSURANCE ISLAMIQUE (TAKAFUL)

Du concept historique à l'Emergence d'un marché

Bourse de Casablanca – 19 janvier 2012

Mohamed BOULIF

Consultant – Al Maalya Islamic Finance Consulting and Training

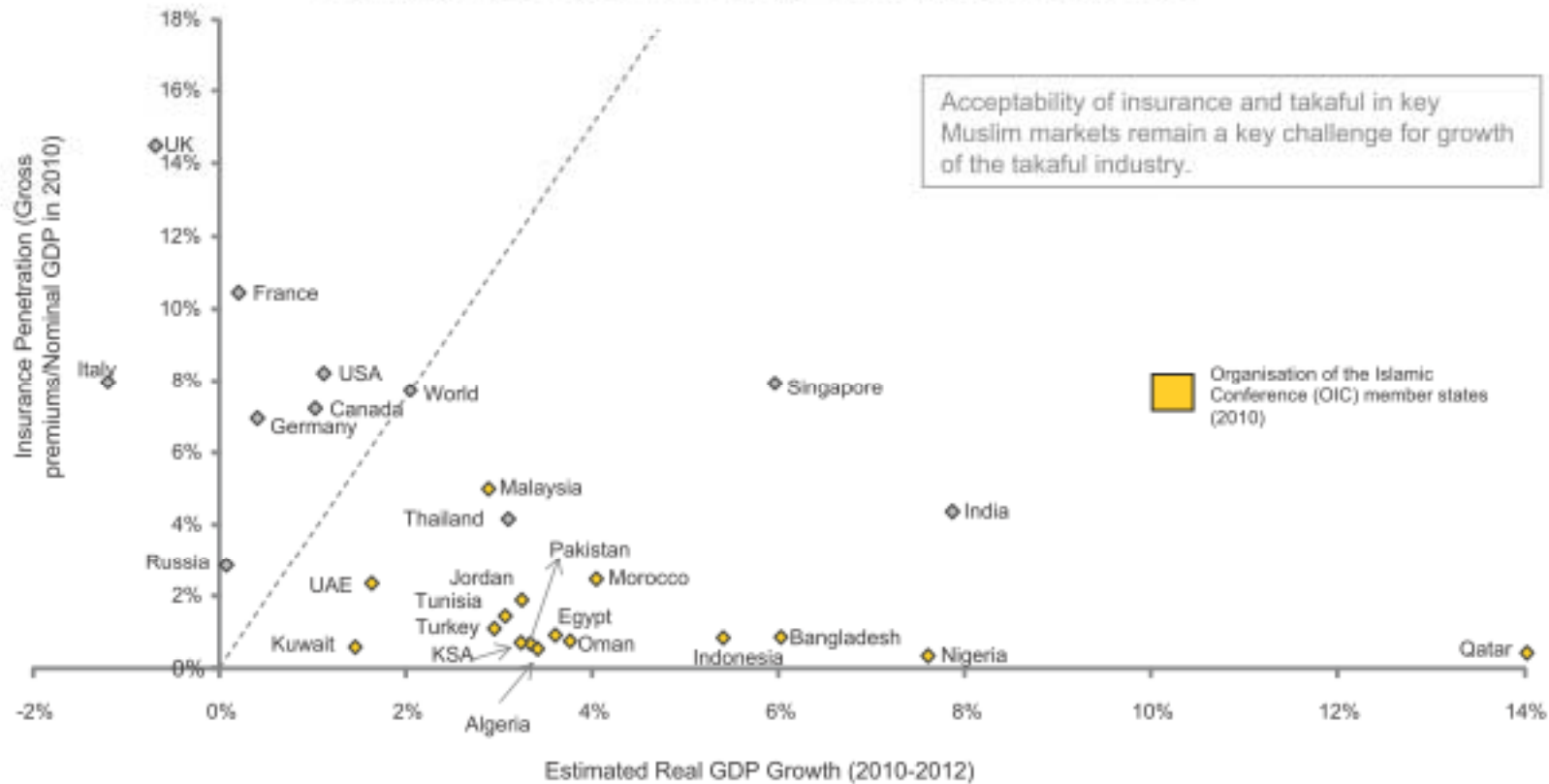
INTRODUCTION

- L'alternative Islamique à l'assurance conventionnelle → « Takaful »
- Concept remonte au 7^e siècle
- Aujourd'hui en pratique dans plus de 33 pays
- Secteur en pleine expansion (à 2 chiffres)

Insurance Penetration Rates

Key takaful markets are characterized by low insurance penetration rates and comparatively high rates of economic growth

Insurance Penetration and Real GDP Growth for Select Countries



Source: Swiss RE - Sigma No. 2 (2010), Global Insight, Ernst & Young analysis

LE CONCEPT D'ASSURANCE

Un contrat par lequel une personne, l'ASSUREUR, promet et s'engage, moyennant le paiement d'une PRIME ou cotisation, d'indemniser, une personne, l'ASSURE ou un bénéficiaire tiers, en cas de réalisation d'un RISQUE.

CE CONCEPT A-T-IL UNE REFERENCE EN ISLAM ?

- Finalités ultime de la Chari'a (Maqasid) = la Préservation de :
 1. Foi
 2. Vie
 3. Intellect
 4. Postérité
 5. Propriété
- Toute action les préservant = Maslaha (Bénéfique) et l'inverse = Mafsada

MASLAHA ET ASSURANCE

- Risque et incertitude sont inhérents à la vie humaine
- Finalité de l'assurance = partage du risque en vue de protéger l'individu contre perte / dommage
- Moyen = répartition du risque dans le groupe
- Toute perte est partagée par un grand nombre de participants.
- Ex. S'assurer contre l'incendie (au-delà de l'obligation légale) peut être considéré comme une Nécessité (Daruriyat) ou un besoin général (Hajiyat)
- Conséquence = sauvegarde de la propriété et d'autrui = Maslaha = Bien commun.

Sheikh Mohamed ARBOUNA

« Tout chose ou action qui permet de remplir certains objectifs de la Charia par rapport à la survie des individus ne sera jamais rejetée par la Chari'a. Parmi ces valeurs protégées sont la vie et la propriété. Puisque l'objectif de l'assurance est de protéger les individus contre les risques par rapport à leur personne, leur vie, leurs biens ou leur santé, le concept d'assurance est acceptable dans le cadre de la loi islamique ».

DES PRECEPTES DANS LA TRADITION ISLAMIQUE

- Ancré dans les enseignements de l'Islam : fraternité des croyants, égalité, responsabilité entre-eux et envers l'humanité de façon générale.
- A la base de différences formes d'assistance mutuelle : concept de «Ta'awun»
- Commun de réunir ses ressources pour s'entraider (entre familles, voisins, tribus)

DES REFERENCES HISTORIQUES

On retrouve un ensemble de pratiques tendant à compenser ou indemniser les pertes à leur survenance en les répartissant au sein du groupe. Exemples d'usage aux premiers temps de l'Islam :

- Marchands de La Mecque : fonds d'assistance aux victimes de désastres naturels ou mésaventures des caravanes
- « Daman Khatar Al-Tariq » : garantie / caution pour couvrir les pertes durant les voyages des caravanes de commerçants
- « Aqila » : pratique d'indemnisation à la famille de la victime d'un meurtre, etc.

DES FONDEMENTS DANS LA CHARI'A

Les fondements du « Takaful » dans la Chari'a

- Le concept « Takaful » est largement encouragé dans la Chari'a.
- Dans le Coran :

« Entraidez-vous dans l'accomplissement des bonnes oeuvres et de la piété et ne vous entraidez pas dans le péché et la transgression. Et craignez Dieu, car Dieu est, certes, dur en punition ! »

(La table Servie 5:2)

Entraide = aide mutuelle = Ta'awun.

DES FONDEMENTS DANS LA CHARI'A

Un Hadith du Prophète (PSL) :

“Le Prophète (PSL) ayant observé un bédouin laissant un chameau sans l’attacher lui demanda : « Pourquoi n’attaches-tu pas ton chameau ? » Le bédouin répondit, « Je fais confiance en Allah ». Le Prophète lui répondit : " mais d'abord attache ton chameau et fais confiance à Allah,”

(Rapporté par Al Tirmidhi et Ibn Majah, Livre 60, N°. 2517)

POURQUOI UNE ASSURANCE « ISLAMIQUE »

La position de l'Islam face à l'assurance dite conventionnelle

- L'Assurance conventionnelle partage le même objectif de protection des assurés.
- Il contient cependant des éléments importants prohibés en Islam dans son mode opératoire.
 - Le Gharar (Incertitude)
 - La Riba (l'intérêt)
 - Le Maysir (éviter le jeu)

POURQUOI UNE ASSURANCE « ISLAMIQUE »

Les positions de le Conseil du Fiqh Islamique de Jeddah (OCI)

En 1985, le Conseil du Fiqh Islamique pris des positions claires dans sa résolution 9 (2/9) :

1. Le contrat commercial d'assurance avec une prime périodique fixe, qui est communément utilisé par les compagnies d'assurance commerciales, est un contrat contenant des éléments majeurs qui invalide le contrat et par conséquent est prohibé (Haram) selon la Chari'a.
2. Le contrat alternatif, qui est en conformité avec les principes de l'Islam est le contrat des sociétés d'assurance coopératives, basé sur la charité et la coopération. Il en va de même pour la réassurance basée les principes coopératifs.
3. Le Conseil invite les pays islamiques à œuvrer l'établissement d'institutions d'assurances coopératives et d'entités coopératives pour lé réassurance afin de libérer l'Économie Islamique de l'exploitation et ainsi mettre la fin aux violations du système qu'Allah a choisi pour sa Oumma.

LES ELEMENTS QUI INVALIDENT LE CONTRAT D'ASSURANCE CONVENTIONNEL

Le Gharar (Incertitude)

- Le « Gharar » peut avoir plusieurs connotations comme l'incertitude, la tromperie, le risque, l'hasard ou encore l'ignorance.
- Le « Gharar » peut introduire un déséquilibre entre les parties menant à des confusions
- L'interdiction est signifiée dans le suivant :

« Ô les croyants ! Que les uns d'entre vous ne mangent pas les biens des autres illégalement. Mais qu'il y ait du négoce (légal), entre vous, par consentement mutuel. Et ne vous tuez pas vous-mêmes. Dieu, en vérité, est Miséricordieux envers vous. », Les femmes, 4:29

- La règle du consentement des parties implique l'élimination de fraude, erreur, incertitude, ignorance... entre les parties

LES ELEMENTS QUI INVALIDENT LE CONTRAT D'ASSURANCE CONVENTIONNEL

Le Gharar (Incertitude) – dans l'assurance conventionnelle

- Le contrat est un contrat d'échange, un contrat de vente
- Le bien est la police d'assurance (indemnisation ou protection)
- Le prix est la prime versée.
- Au niveau de la Chari'a, le problème réside dans l'objet de la vente: la police et la prime.
- L'objet de la transaction est incertain : la valeur actuelle ou le montant sont conditionnés par la survenance d'événements incertains.
- Le montant de l'indemnité est lié à l'incertitude de l'événement (occurrence, étendue et type) jusqu'à son occurrence réelle.
- L'opérateur visant à faire des profits de l'incertitude inhérente au contrat.

LES ELEMENTS QUI INVALIDENT LE CONTRAT D'ASSURANCE CONVENTIONNEL

Le Gharar (Incertitude) – exemple

1. Dans l'assurance des biens : ex. une assurance auto pour 500 euros de prime, l'assureur couvrant le véhicule à hauteur de €20,000 en cas de sinistre.

Deux scénarios sont possibles :

- Pas de sinistre déclaré durant l'année : L'assuré perd prime et n'a rien en retour. L'opérateur s'enrichi de €500 non justifié selon la Chari'a à cause de l'incertitude (gharar) dans le contrat de vente, l'assuré n'ayant en retour du montant payé (la prime).
- Un sinistre est déclaré : l'indemnité sera fonction de l'étendue et du type de dommage connu seulement au moment de l'occurrence. L'assuré pourrait avoir la totalité du montant promis, moins ou rien si le dommage n'est pas prévu par la police. Il y a donc incertitude sur le montant, connu uniquement à l'occurrence.

LES ELEMENTS QUI INVALIDENT LE CONTRAT D'ASSURANCE CONVENTIONNEL

Le Gharar (Incertitude) – exemple

2. Dans l'assurance des personnes (Vie) : ex. une police-vie souscrite par des primes mensuelles de €100 pendant 20 ans. La police mentionne que l'assuré décède ou devient invalide, l'assureur lui versera un montant de €50,000.

Deux scénarios également possibles :

- L'assuré survit au 20 années et aura payé €24,000 de primes et ses ayants droit toucheront la somme de €50,000 s'il décède et quand il décèdera.
- L'assuré décède après 3 ans, n'ayant payé « que » €3,600, sa famille touche la couverture prévue de €50,000.

→ Dans les deux cas, la prime payée pour la couverture est conditionnée au moment de l'occurrence du décès. Dans un cas l'assuré payant « moins », dans l'autre cas « plus » : le Prix étant donc incertain au moment de la souscription.

LES ELEMENTS QUI INVALIDENT LE CONTRAT D'ASSURANCE CONVENTIONNEL

Le MAYSIR (spéculation sur le hasard)

- Le « Maysir » est également un élément prohibé par la Chari'a et entachant le mode opératoire des assurances conventionnelles.
- Le « Maysir » est la prise de risque induite par le contrat lui-même (risque contractuel)
- En général le « Maysir » va de pair avec le « Gharar ».
- L'interdiction en est signifiée dans le suivant :

«Ô les croyants ! Le vin, le jeu de hasard, les pierres dressées, les flèches de divination ne sont qu'une abomination, oeuvre du Diable. Écartez-vous en, afin que vous réussissiez., La table Servie, 5:90

LES ELEMENTS QUI INVALIDENT LE CONTRAT D'ASSURANCE CONVENTIONNEL

Le RIBA (Usure – Intérêt)

- La « Riba » est également présente dans le mode opératoire des assurances conventionnelles.
- L'interdiction de la Riba est dans plusieurs versets, le dernier étant : suivant :

«275. Ceux qui mangent [pratiquent] de l'intérêt usuraire ne se tiennent (au jour du Jugement dernier) que comme se tient celui que le toucher de Satan a bouleversé. Cela, parce qu'ils disent : "Le commerce est tout à fait comme l'intérêt" Alors que Dieu a rendu licite le commerce, et illicite l'intérêt. Celui, donc, qui cesse dès que lui est venue une exhortation de son Seigneur, peut conserver ce qu'il a acquis auparavant; et son affaire dépend de Dieu. Mais quiconque récidive... alors les voilà, les gens du Feu ! Ils y demeureront éternellement.

276. Dieu anéantit l'intérêt usuraire et fait fructifier les aumônes. Et Dieu n'aime pas le mécréant pécheur.

277. Ceux qui ont la foi, ont fait de bonnes oeuvres, accompli la Salat et acquitté la Zakat, auront certes leur récompense auprès de leur Seigneur. Pas de crainte pour eux, et ils ne seront point affligés.

278. Ô les croyants ! Craignez Dieu; et renoncez au reliquat de l'intérêt usuraire, si vous êtes croyants.

279. Et si vous ne le faites pas, alors recevez l'annonce d'une guerre de la part de Dieu et de Son messenger. Et si vous vous repentez, vous aurez vos capitaux. Vous ne léserez personne, et vous ne serez point lésés.

280. A celui qui est dans la gêne, accordez un sursis jusqu'à ce qu'il soit dans l'aisance. Mais il est mieux pour vous de faire remise de la dette par charité ! Si vous saviez !

281. Et craignez le jour où vous serez ramenés vers Dieu. Alors chaque âme sera pleinement rétribuée de ce qu'elle aura acquis. Et il ne seront point lésés ». (La Génisse, II, 275-281)

LES ELEMENTS QUI INVALIDENT LE CONTRAT D'ASSURANCE CONVENTIONNEL

Le RIBA (Usure – Intérêt)

- Présent en général dans les opérations d'investissement des primes versées par les preneurs d'assurance (ex. bons du trésor ou obligations).
- Également Les société d'assurances peuvent charger des pénalités de retard dans le paiements des primes sous formes d'intérêts.
- Pour être Chari'a « compatible », le portefeuille d'investissement ainsi que toutes les opérations ne peuvent contenir des éléments d'intérêt.

QUELLE ALTERNATIVE POSSIBLE ?

**L'ASSURANCE
TAKAFUL AT-TA'WAWOUNI**

Rappel de la pertinence de certains principes de la Finance Islamique

- Financier et Entrepreneur joignent leurs moyens (Capital – Travail) à risque et en partagent le résultat (Profit ou Perte)
 - Tout profit sur l'argent sans effort et risque est illicite (Riba)
 - Tout incrément sur le montant original d'un prêt est illicite (Riba)
 - Dans toute transaction il faut éviter l'incertitude, la fraude et l'injustice
 - Égalité des co-contractants (pas d'exploitation ou d'injustice)
 - Investissement strictement par des moyens (pas de spéculation-maysir) et dans des activités licites / permises (pas d'alcool, jeux..)
- Par conséquent, l'activité d'assurance ne peut être spéculative (maysir), incertaine ou ambiguë (gharar) ou encore entachée d'intérêt (Riba)

La réponse du Conseil du Fiqh Islamique de Jeddah (OCI)

1985

1. Le contrat commercial d'assurance avec une prime périodique fixe, qui est communément utilisé par les compagnies d'assurance commerciales, est un contrat contenant des éléments majeurs qui invalide le contrat et par conséquent est prohibé (Haram) selon la Chari'a.
2. Le contrat alternatif, qui est en conformité avec les principes de l'Islam est le contrat des sociétés d'assurance coopératives, basé sur la charité et la coopération. Il en va de même pour la réassurance basée les principes coopératifs.
3. Le Conseil invite les pays islamiques à œuvrer l'établissement d'institutions d'assurances coopératives et d'entités coopératives pour le réassurance afin de libérer l'Économie Islamique de l'exploitation et ainsi mettre la fin aux violations du système qu'Allah a choisi pour sa Oumma.

La réponse du Conseil du Fiqh Islamique de Jeddah (OCI)

- Accord sur les aspects positifs de l'Assurance (protection contre les risques)
- L'islam n'est pas contre le concept de protection
- Comment la rendre conforme aux principes islamiques ?

→ Remplacer le contrat de achat / vente d'une police

LE CONCEPT DE TAKAFUL

Le schéma de « Takaful » est un système dans lequel un groupe de personnes – participants – contribuent mutuellement à un Fonds commun – Fonds de Takaful - dans l'objectif de s'octroyer une assistance mutuelle sous forme d'indemnité si un sinistre devait toucher un membre.

- Le terme « Takaful » est dérivé de la racine « Kafala » qui signifie entre autres « Garantie »
- Notion également de « Garantie Mutuelle »
- Un groupe s'assurant mutuellement contre des pertes ou dommages définis.

LES CONSEQUENCES CONTRACTUELLES

- Contrat dans la Jurisprudence islamique : bilatéral ou unilatéral = 'Aqd
- 'Aqd = Offre et Acceptation
- Conséquence directe sur l'objet du contrat
- Toute transaction nécessite un contrat reflétant l'objet de la transaction.

LE CONTRAT DE TABARRU' (Donation)

- Type de contrat : Donation ou Tabarru'
- Tabarru' = accord pour la renonciation par un participant à une somme de sa contribution sous forme de donation qu'il accepte de verser au Fonds de *Takaful*
- Objet de la donation : indemnisation mutuelle des participants en cas d'une perte ou dommage définis pour un montant convenu dans le plan de Takaful.
- *Tabarru'* = pilier du système de Takaful qui supprime l'élément de « Gharar »

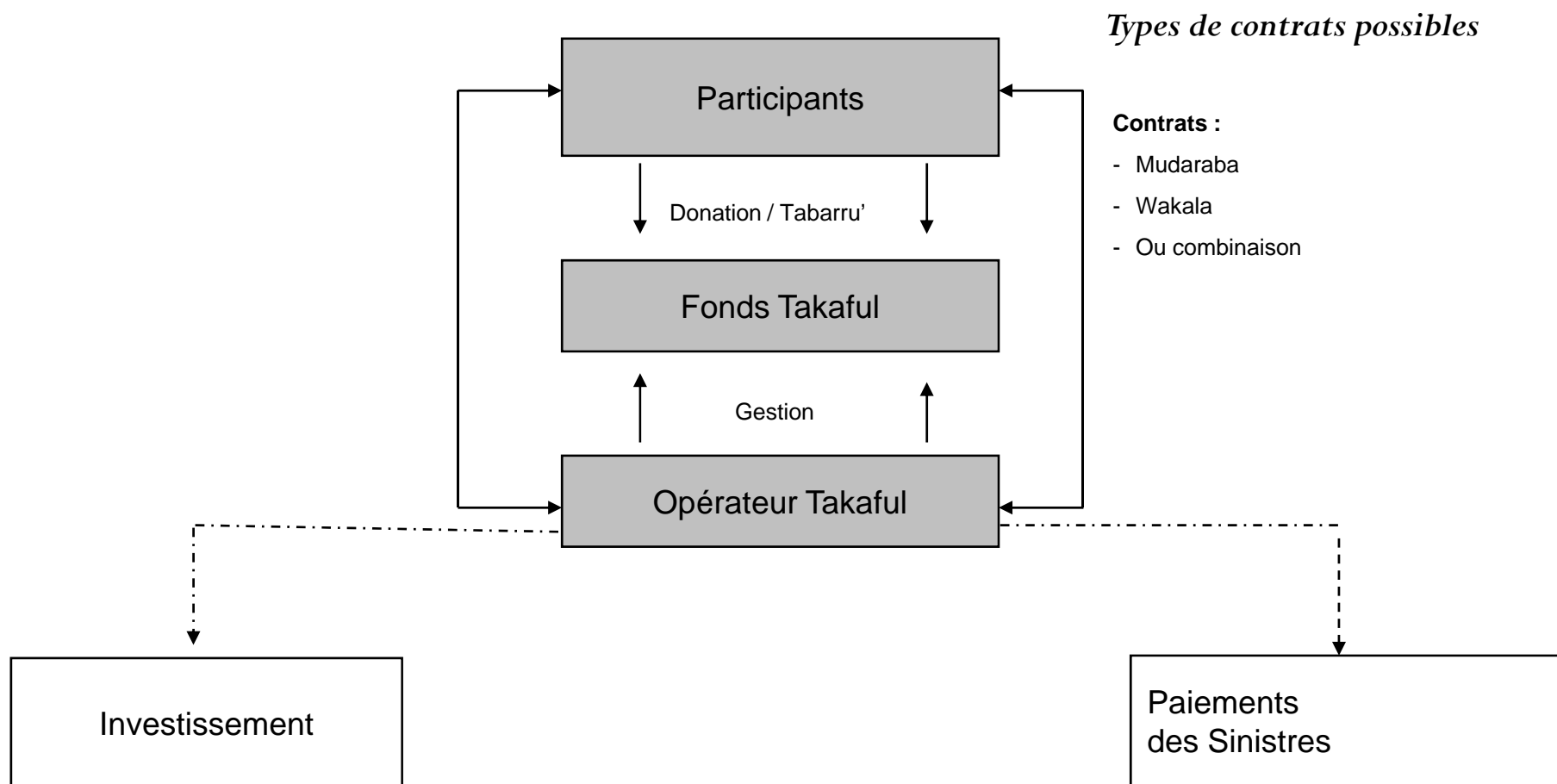
LES ELEMENTS CONTRACTUELS DU MODELE ALTERNATIF PROPOSE

- Système de Takaful = 2 principales parties :
 - Opérateur « Takaful »
 - Groupe de participants (preneurs d'assurance)
- Impliquant deux aspects de relation entre les parties :
 - Relation contractuelle entre l'Opérateur et les participants
 - Relation entre les participants

LES ELEMENTS CONTRACTUELS DU MODELE ALTERNATIF PROPOSE

- Rmq. : Pas de relation assureur-assuré MAIS entre Opérateur et Participants
- Assurés s'assurant mutuellement
- Opérateur agit pour compte des assurés pour gérer le schéma de Takaful.
 - Gestion des souscriptions (Contributions Takaful) et paiement des sinistres
 - Gestion du portefeuille d'Investissements du Fonds.
- Selon le type de contrat l'opérateur reçoit :
 - Une commission
 - Une part du profit des investissements

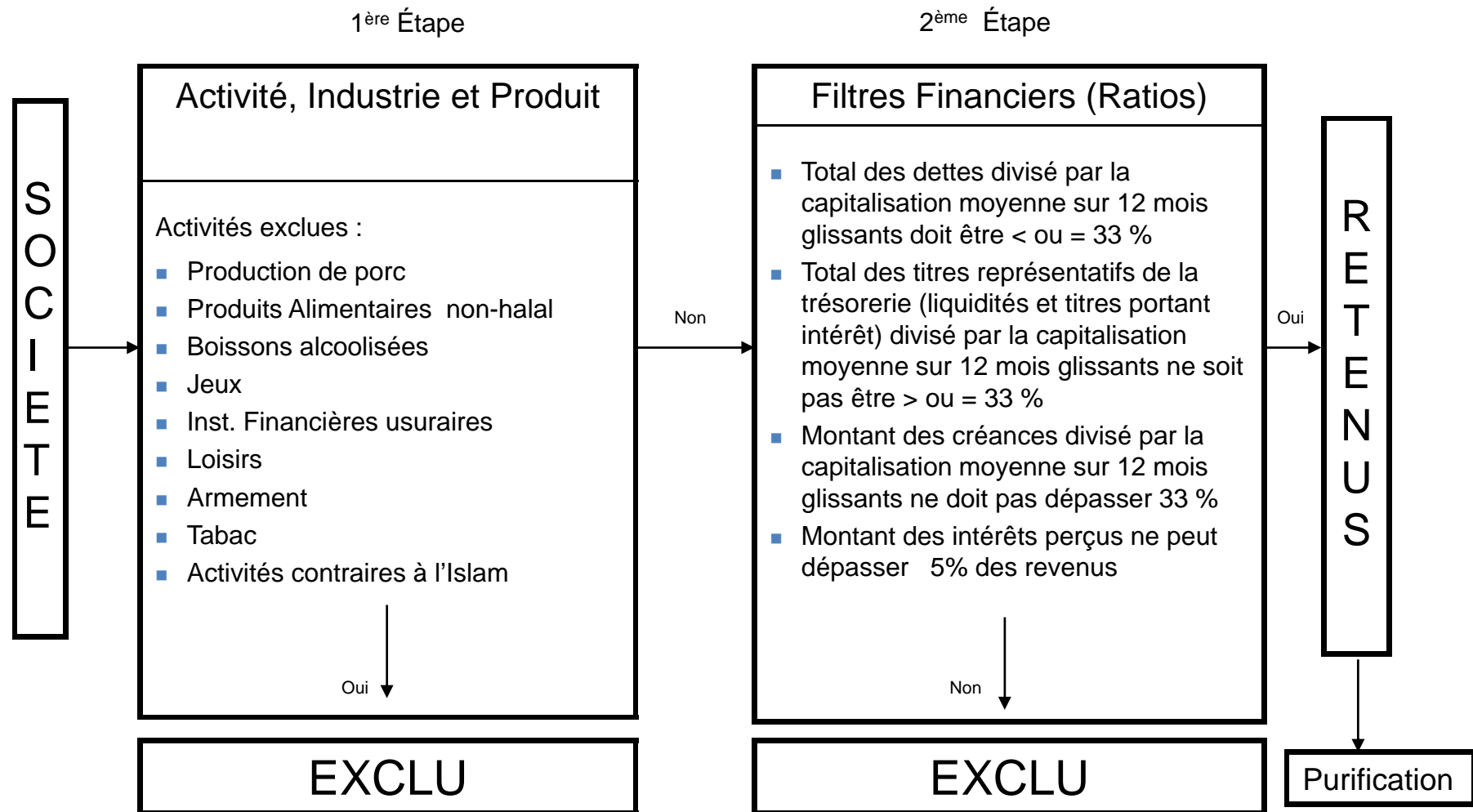
SCHEMA DE LA RELATION ENTRE L'OPERATEUR ET LES PARTICIPANTS



Point	Commerciale	Mutuelle	Takaful
Principe d'organisation	Bénéfices pour les actionnaires/ transfert de risque	Mutuelle pour les assurés	Mutuelle pour les participants
Proposition de valeur	Bénéfices pour les actionnaires	Abordabilité pour les assurés	Abordabilité et satisfaction spirituelle
Lois	Séculaires / Règlements	Séculaires / Règlements	Sharia plus règlements
Capital	Actionnaires	Primes initiales	L'opérateur fournit le capital de départ. Pas de capital versé pour le fonds TT
Propriété	Actionnaires	Assurés	Participants
Gestion	Gestion par la société	Gestion par nomination	Opérateur
Type de contrat	Echange commercial / contrat de compensation - adhésion	Partage mutuel de risques avec des aspects de principes de contrat commercial	Coopératif, Contrats islamiques de Wakala ou Mudarabah avec des donations Tabar'ru
Investissements	Fonds propres / emprunt – pas de restrictions	Fonds propres / emprunt – pas de restrictions	Fonds propres conformes à la Sharia / pas d'intérêts
Excédent	Compte des actionnaires	Compte des assurés	Compte des participants - frais d'exécution pour l'opérateur

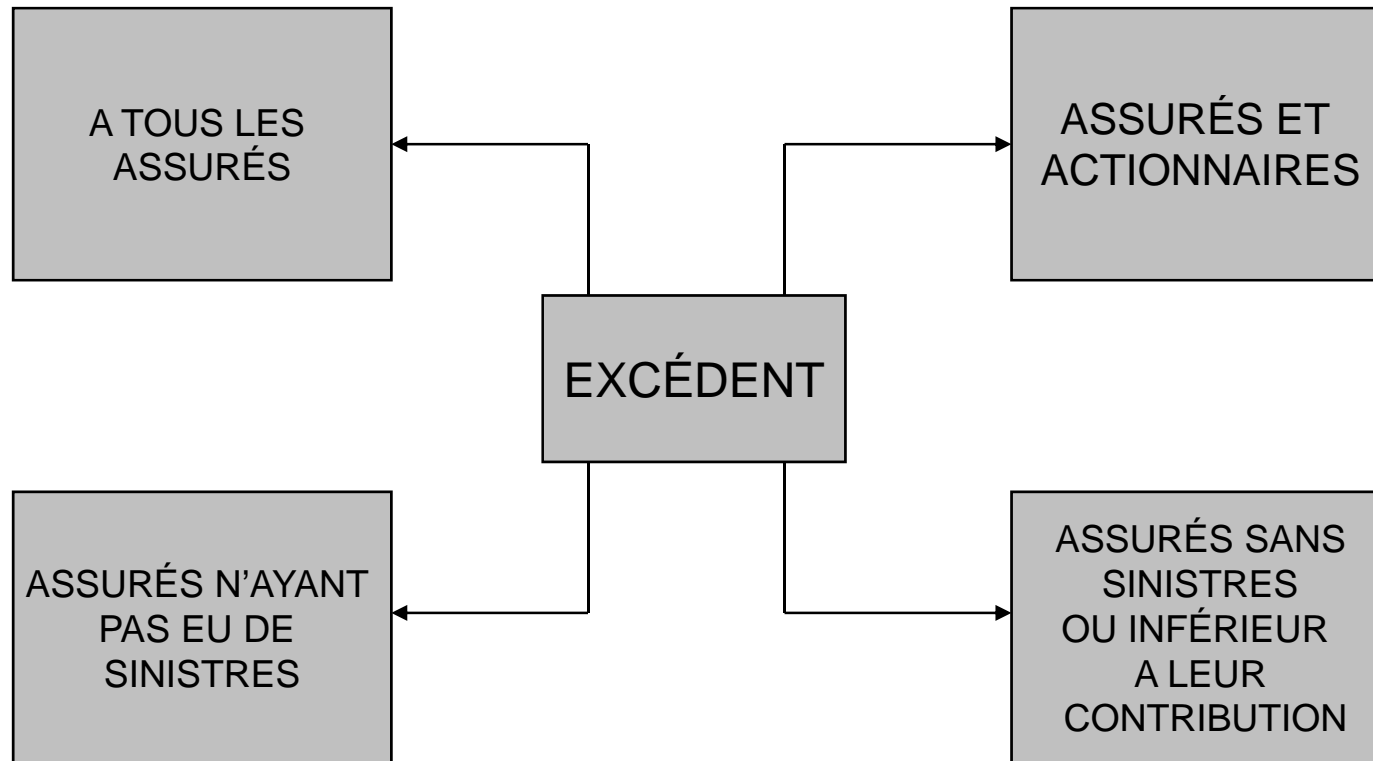
Source : Dawood Taylor – Bank Al Jazeera

L'Investissement des Contributions et le Fonds de Takaful – Ex. DJIM

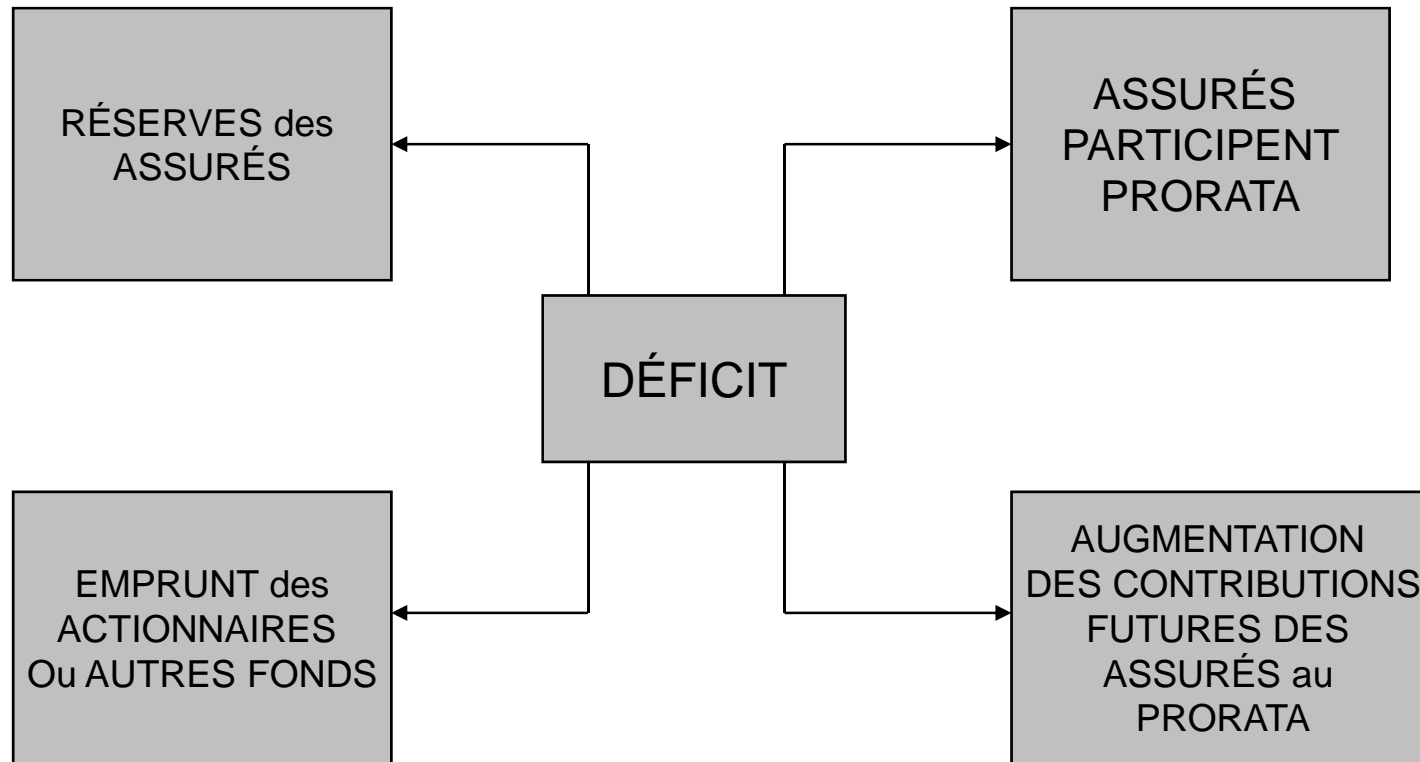


Le listing des sociétés est mis à jour chaque trimestre

Les Aspects comptables - Les Normes AAOIFI - L'Excédent

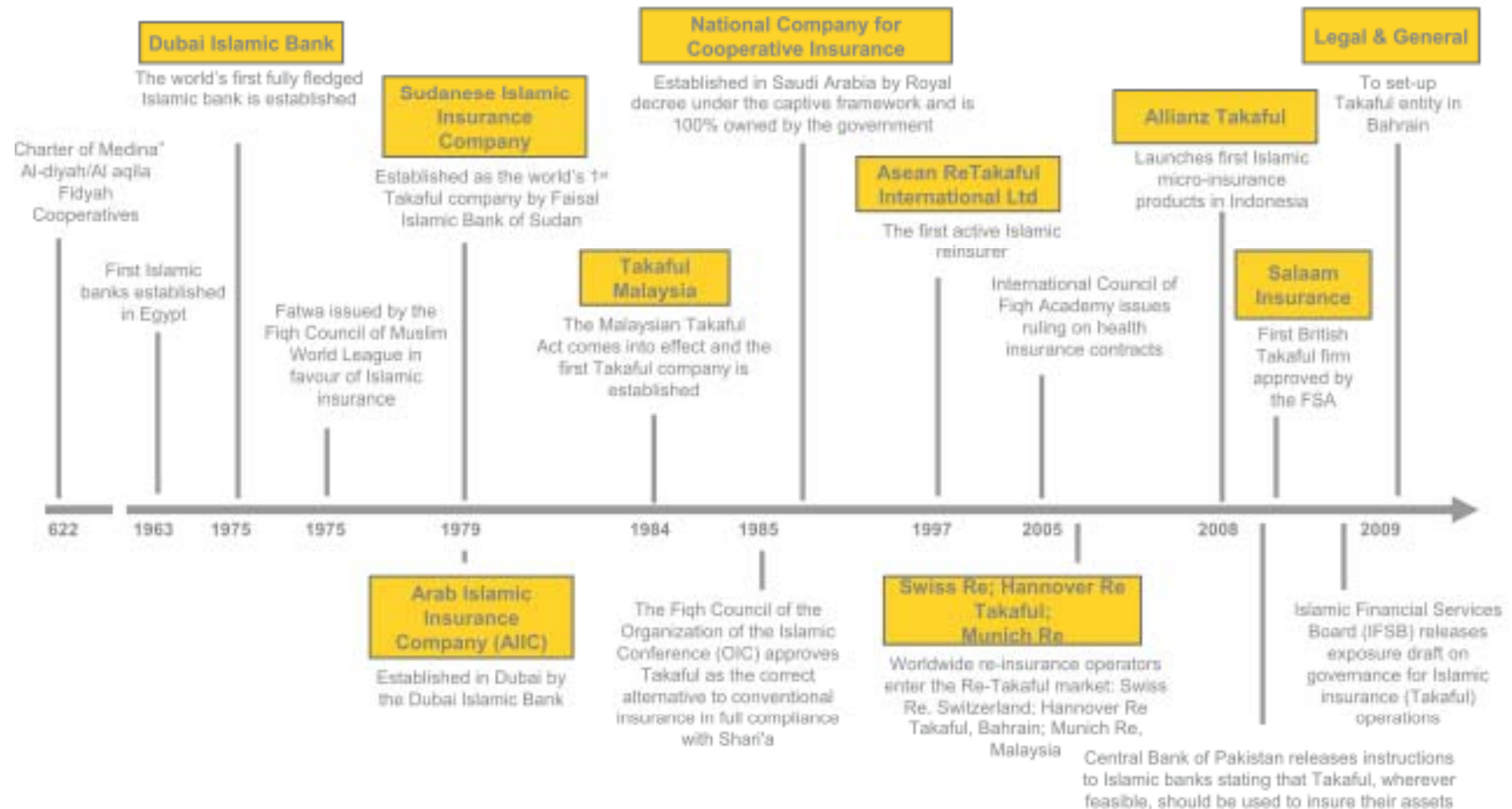


Les Aspects comptables - Les Normes AAOIFI – Le DÉFICIT



LE MARCHE DU TAKAFUL AUJOURD'HUI

Contemporary execution of Takaful has existed for less than three decades

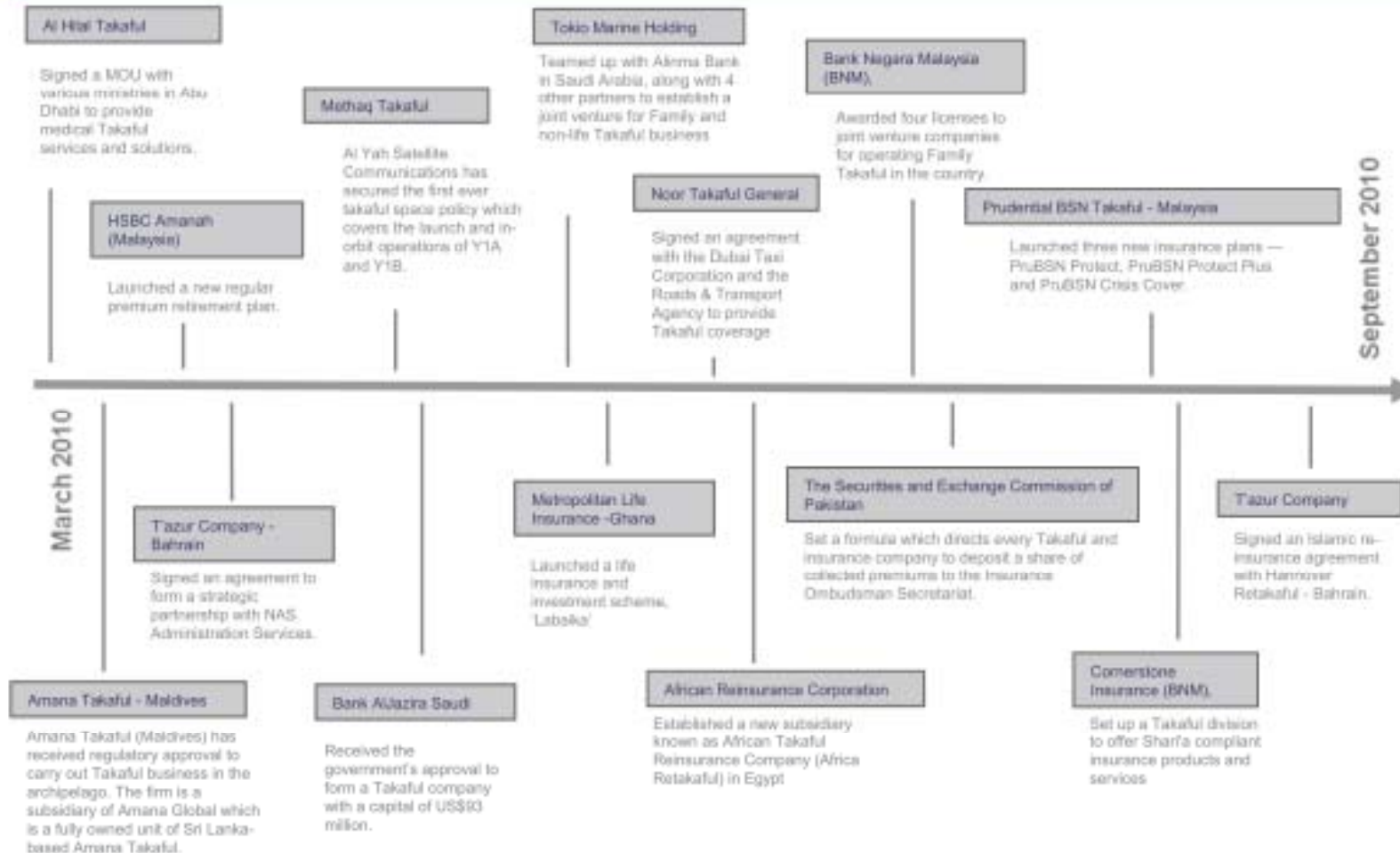


Source: Factiva; Literary Search; IFSB; Central Bank Annual Reports; Ernst & Young analysis

Source : Ernst & Young - The World Takaful Report 2011

Summary of Key Events

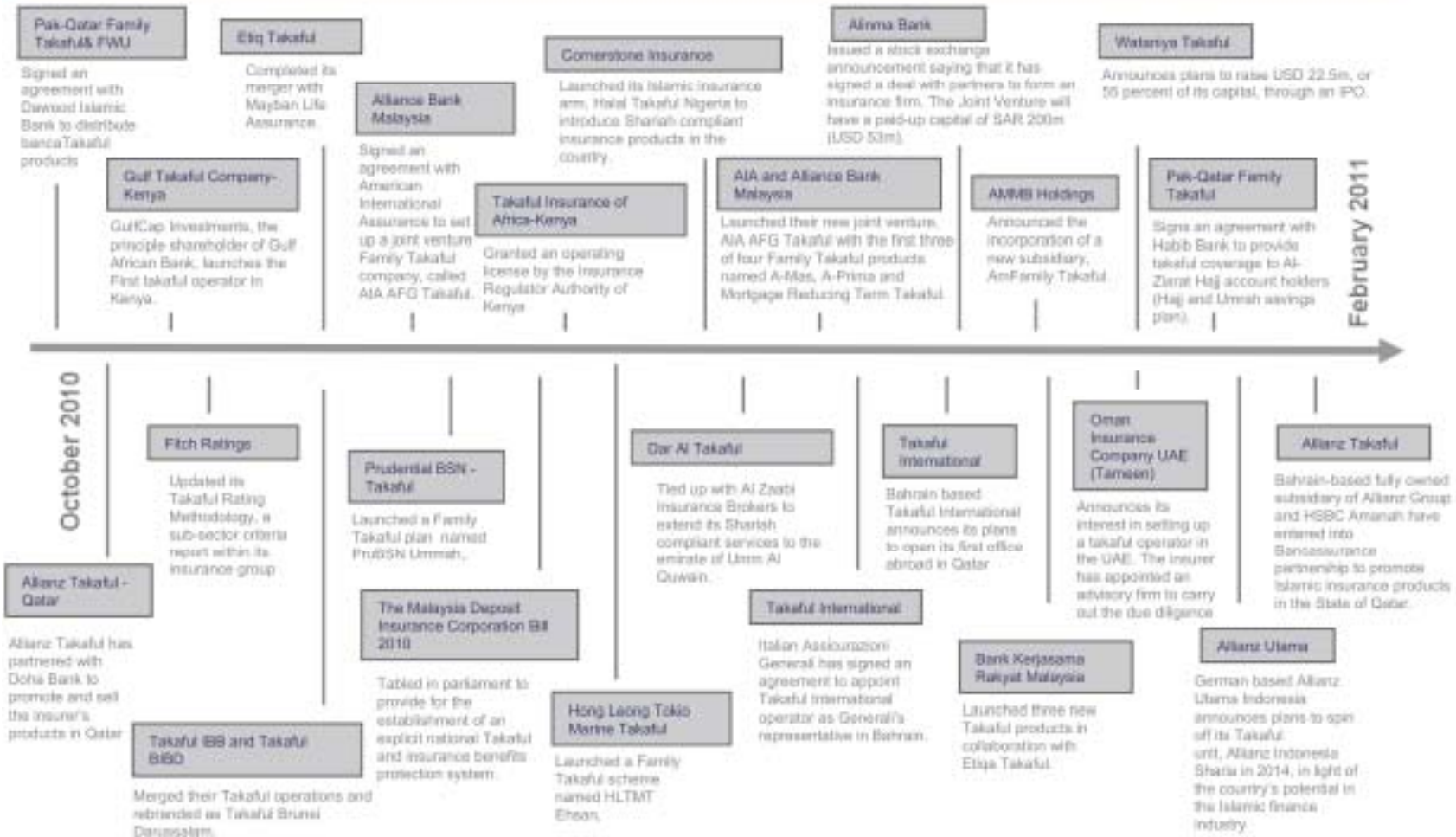
March 2010 - September 2010



Source : Ernst & Young - The World Takaful Report 2011

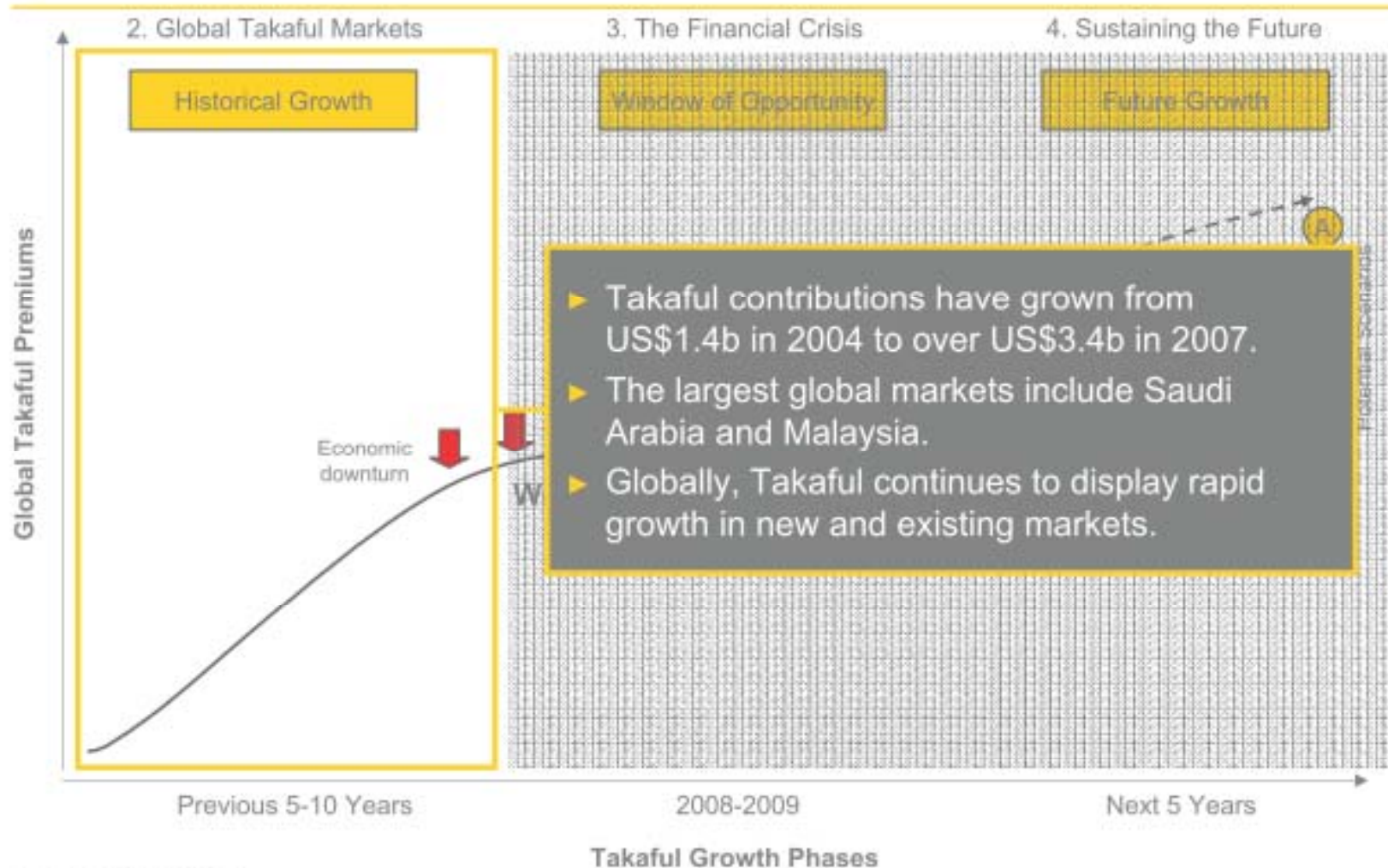
Summary of Key Events

October 2010 - February 2011



Source : Ernst & Young - The World Takaful Report 2011

Takaful continues to show strong growth in underpenetrated insurance markets



- ▶ Takaful contributions have grown from US\$1.4b in 2004 to over US\$3.4b in 2007.
- ▶ The largest global markets include Saudi Arabia and Malaysia.
- ▶ Globally, Takaful continues to display rapid growth in new and existing markets.

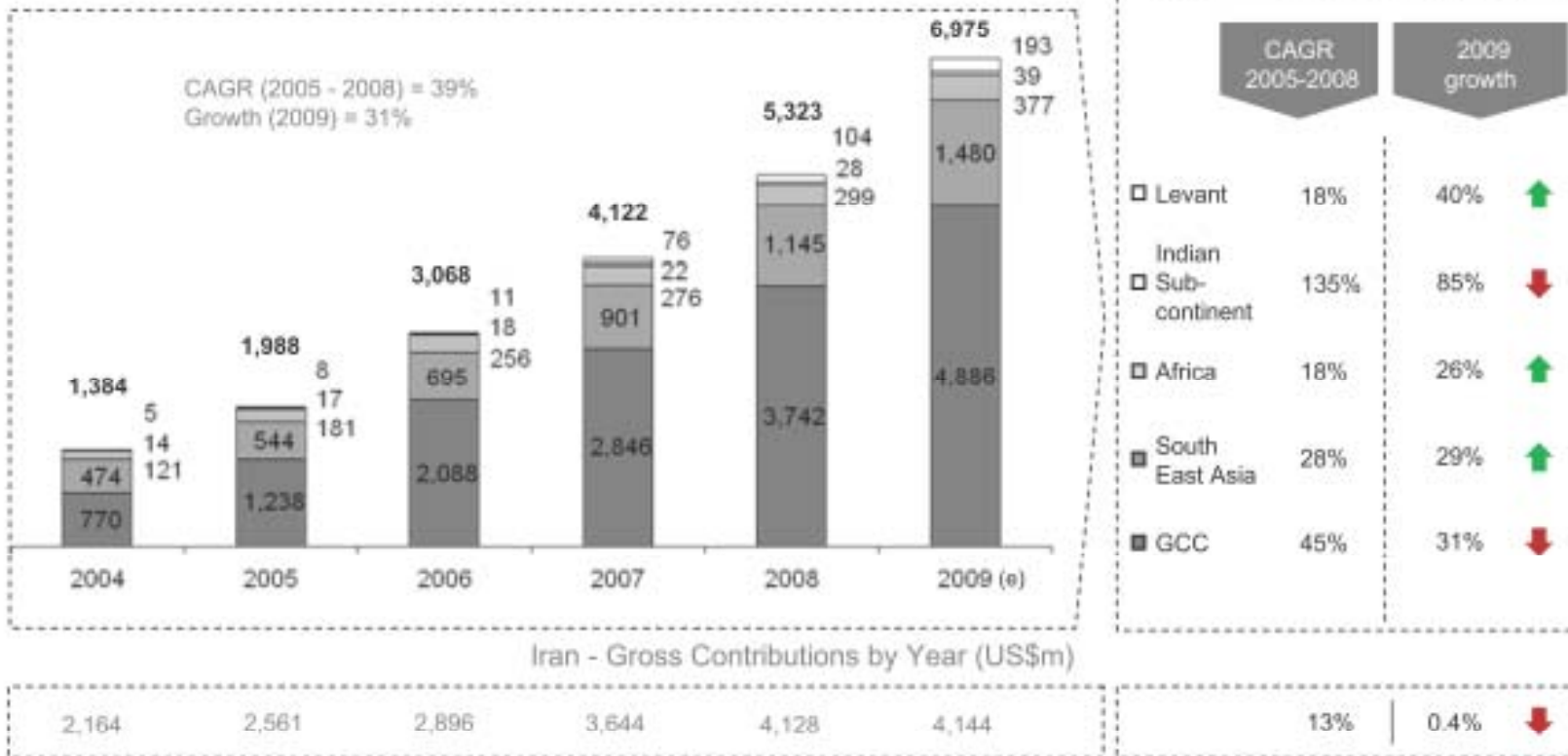
Source: Ernst & Young analysis

Source : Ernst & Young - The World Takaful Report 2011

Global Takaful Contributions

Global gross takaful contributions reached US\$ 7 billion in 2009, and continue to boast healthy growth, although below that seen in 2005-2008

Global Gross Takaful Contributions (US\$m)



Notes: Iran's financial services sector is entirely Islamic and as such, has been shown separately from the global analysis. Saudi Arabia requires that all insurance companies operate under a cooperative business model, which is a key feature of takaful. As such, Saudi Arabia has been included in the global analysis. However, not all cooperatives in Saudi Arabia operate fully as takaful companies.

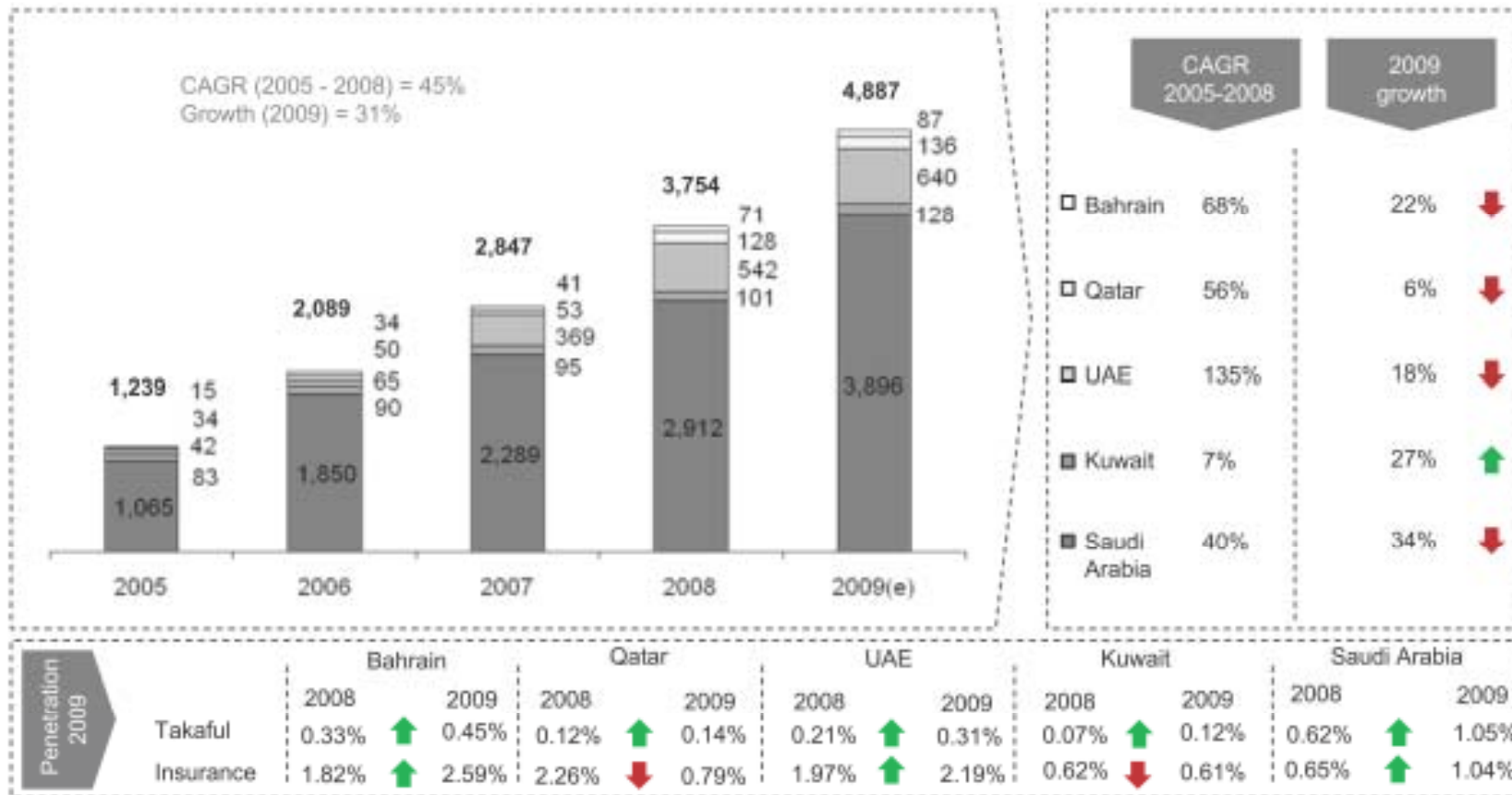
Data from the World Islamic Insurance Directory has been cross referenced with published national statistics for takaful where available. Numbers may not total correctly due to rounding.

Source: World Islamic Insurance Directory 2011 (Reproduced with permission from Takaful Re Limited), Ernst & Young analysis

GCC Takaful Contributions

Most GCC markets have witnessed a slowdown in takaful growth, with only Saudi's cooperative insurance market remaining strong on the back of compulsory medical

Gross Takaful Contributions in the GCC (US\$m)



Note: Takaful penetration is gross contributions as a percentage of nominal GDP in respective year. Numbers may not total correctly due to rounding.

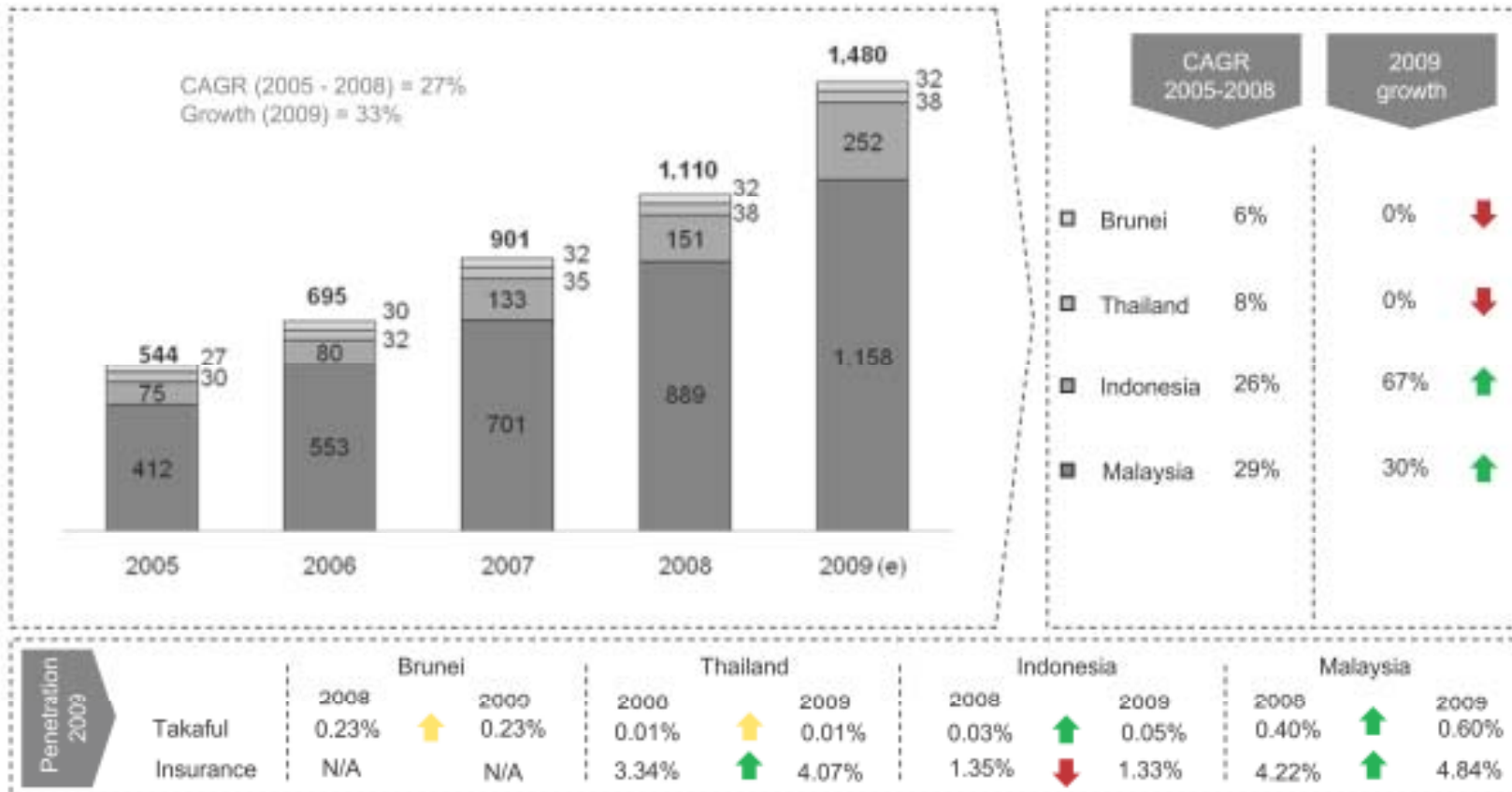
Source: World Islamic Insurance Directory 2011, Ernst & Young analysis; Global Insight; Swiss RE - Sigma No. 3 (2010)

Source : Ernst & Young - The World Takaful Report 2011

South East Asian Takaful Contributions

Unlike the GCC, the South East Asian markets have continued their strong takaful growth. Indonesia is rapidly emerging as an important takaful market

Gross Takaful Contributions in South East Asia (US\$m)



Note: Takaful penetration is gross contributions as a percentage of nominal GDP in respective year. Numbers may not total correctly due to rounding.

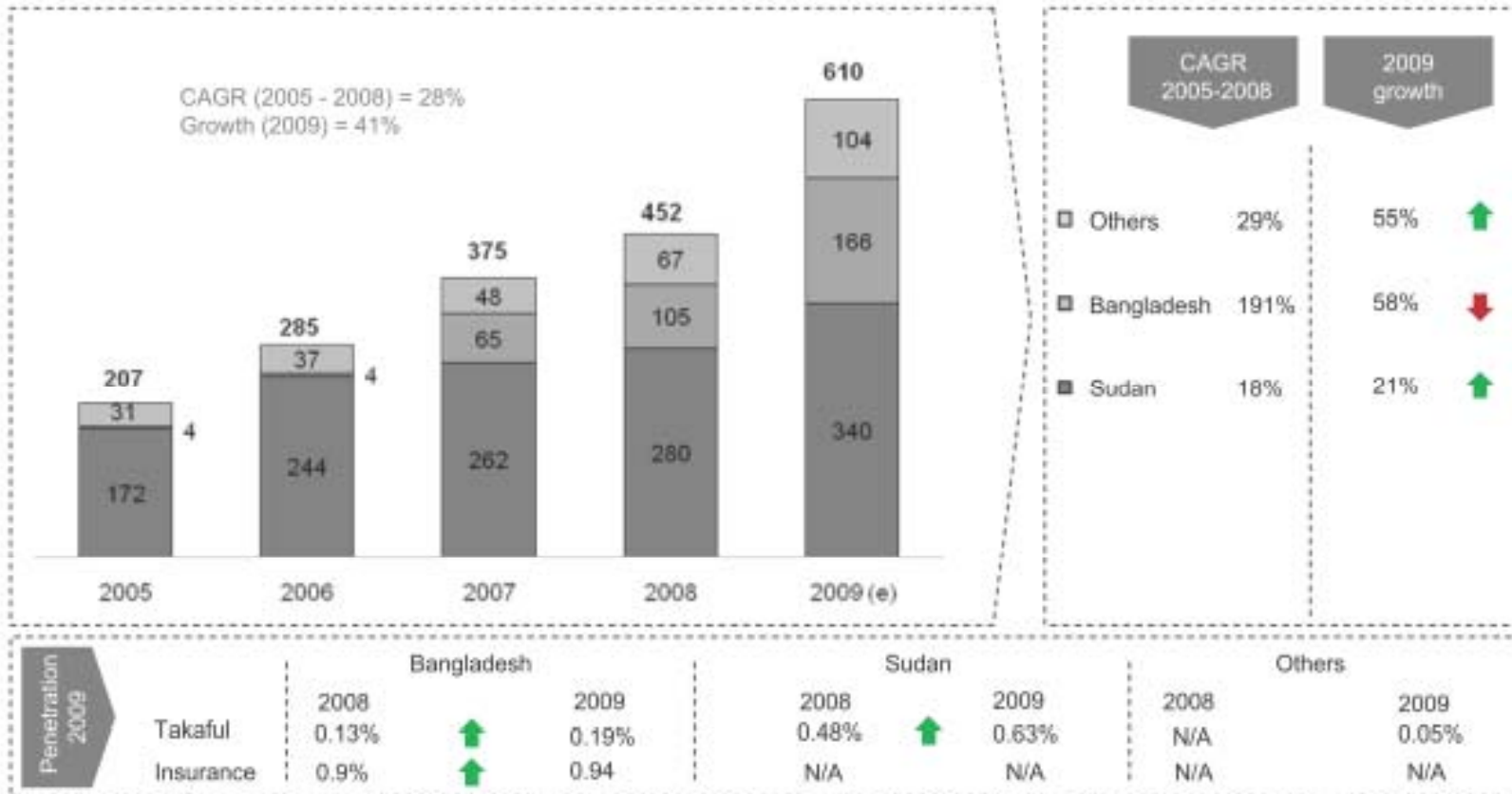
Source: World Islamic Insurance Directory 2011, Ernst & Young analysis; Global Insight; Swiss RE - Sigma No. 3 (2010)

Source : Ernst & Young - The World Takaful Report 2011

Other Markets Takaful Contributions

Sudan is the most significant market outside of the GCC and South East Asia, while Egypt, Bangladesh and Pakistan are experiencing rapid growth

Gross Takaful Contributions in Other Markets (US\$m)



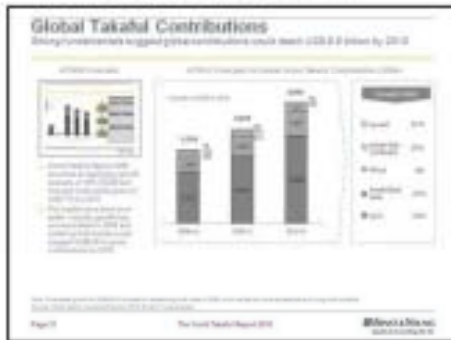
Note: Takaful penetration is gross contributions as a percentage of nominal GDP in respective year. Numbers may not total correctly due to rounding. The others category are countries with less than US\$40m contributions including: Singapore, Senegal, Egypt, Mauritania, Jordan, Lebanon, Yemen, Palestine, Pakistan and Sri Lanka.

Source: World Islamic Insurance Directory 2011, Ernst & Young analysis; Global Insight; Swiss RE - Sigma No. 3 (2010)

Global Takaful Contributions

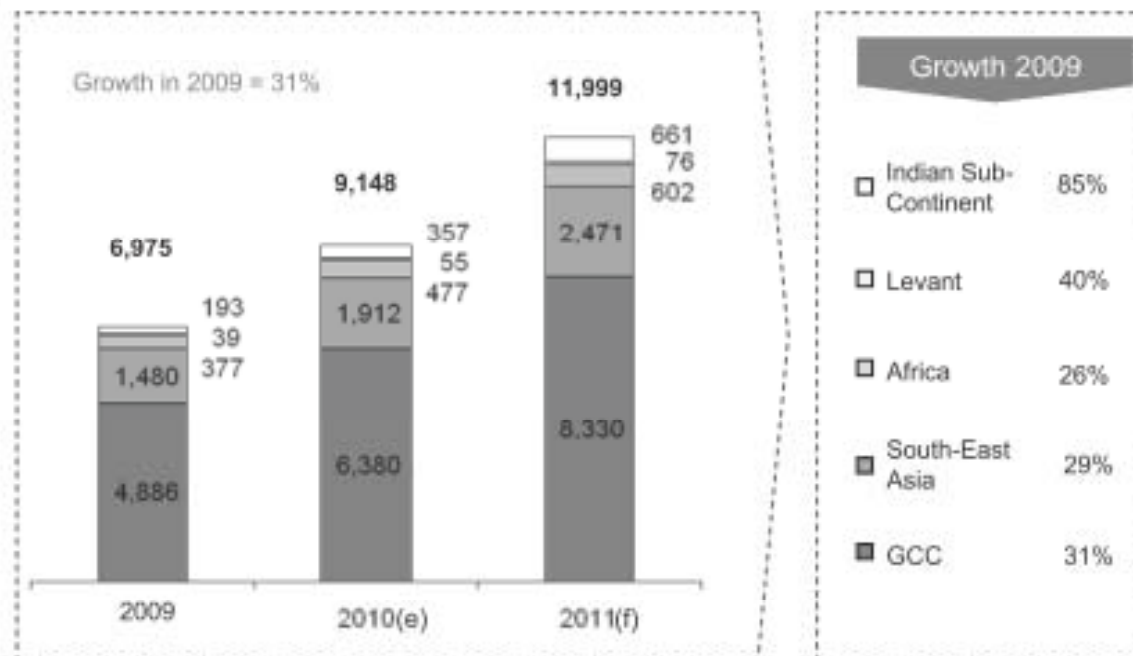
Continued strong growth in the takaful industry suggest that global contributions could reach US\$ 12 billion by 2011

WTR10 Forecasts



- ▶ The World Takaful Report 2010 forecasted total contributions to reach US\$6.8b in 2009.
- ▶ The results have been slightly better despite the economic slowdown in key markets. Takaful growth has continued to remain strong in 2009 and current growth trends would suggest US\$12b in gross contributions by 2011.

WTR11 Forecasts for Global Gross Takaful Contributions (US\$m)



Growth 2009	
Indian Sub-Continent	85%
Levant	40%
Africa	26%
South-East Asia	29%
GCC	31%

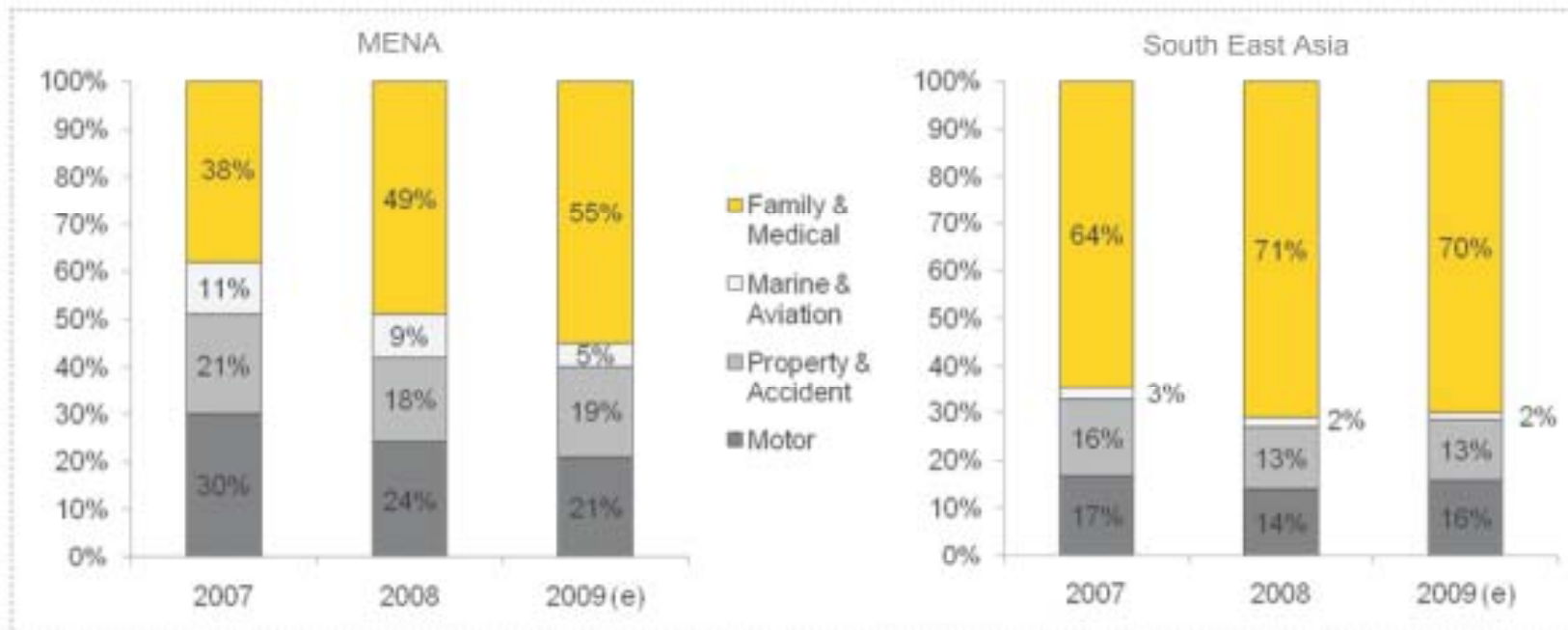
Note: Forecasted growth for 2010-2011 is based on respective growth rates in 2009, which we feel are more representative of true growth potential.
 Source: World Islamic Insurance Directory 2010, Ernst & Young analysis

Source : Ernst & Young - The World Takaful Report 2011

Key Lines of Business

Family and medical takaful continue to grow strongly in the MENA region, primarily fueled by Saudi Arabia's introduction of compulsory medical insurance policy

Takaful Contributions by Business



- ▶ Compulsory medical insurance requirements in Saudi Arabia have contributed to growth in Family & Medical.
- ▶ Family takaful remains underpenetrated and is estimated to contribute only 5% of gross contributions in the MENA region. Conventional Life accounts for approximately 15% market share

Source: World Islamic Insurance Directory 2011, Ernst & Young Analysis, Sigma Swiss Re Report, March 2010

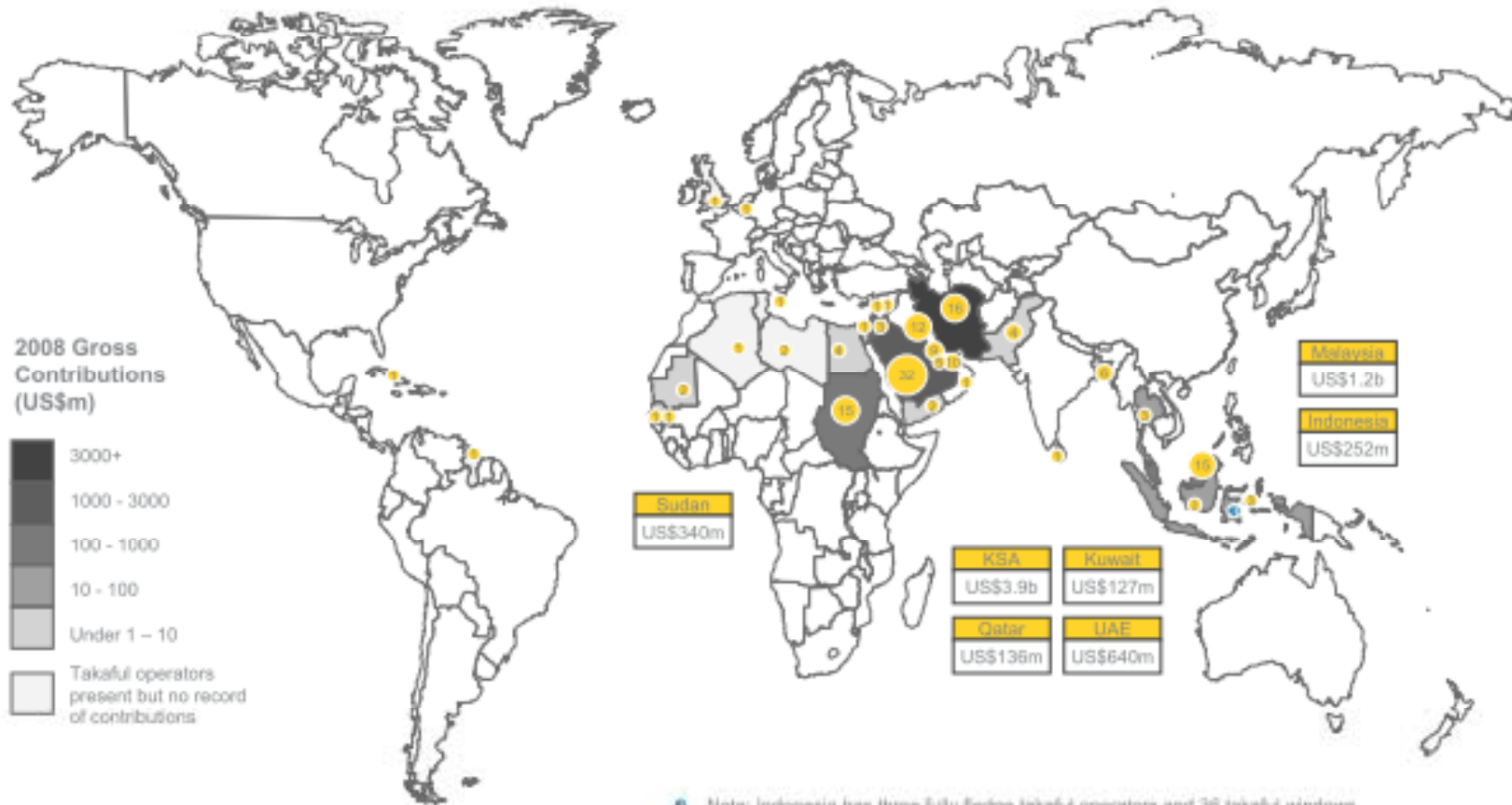
- ▶ Family takaful in Malaysia is highly penetrated and is estimated to contribute 77% of net takaful contributions in 2010.
- ▶ By comparison, in 2009, life insurance contributed 58% of gross global insurance premiums.

Note: MENA includes the GCC, Africa and Levant. The consolidated split between family and medical is not available.

Current Contribution Concentrations

The takaful industry is concentrated in the MENA and South East Asia

Global Takaful Operators (2008) and Contributions (2009)



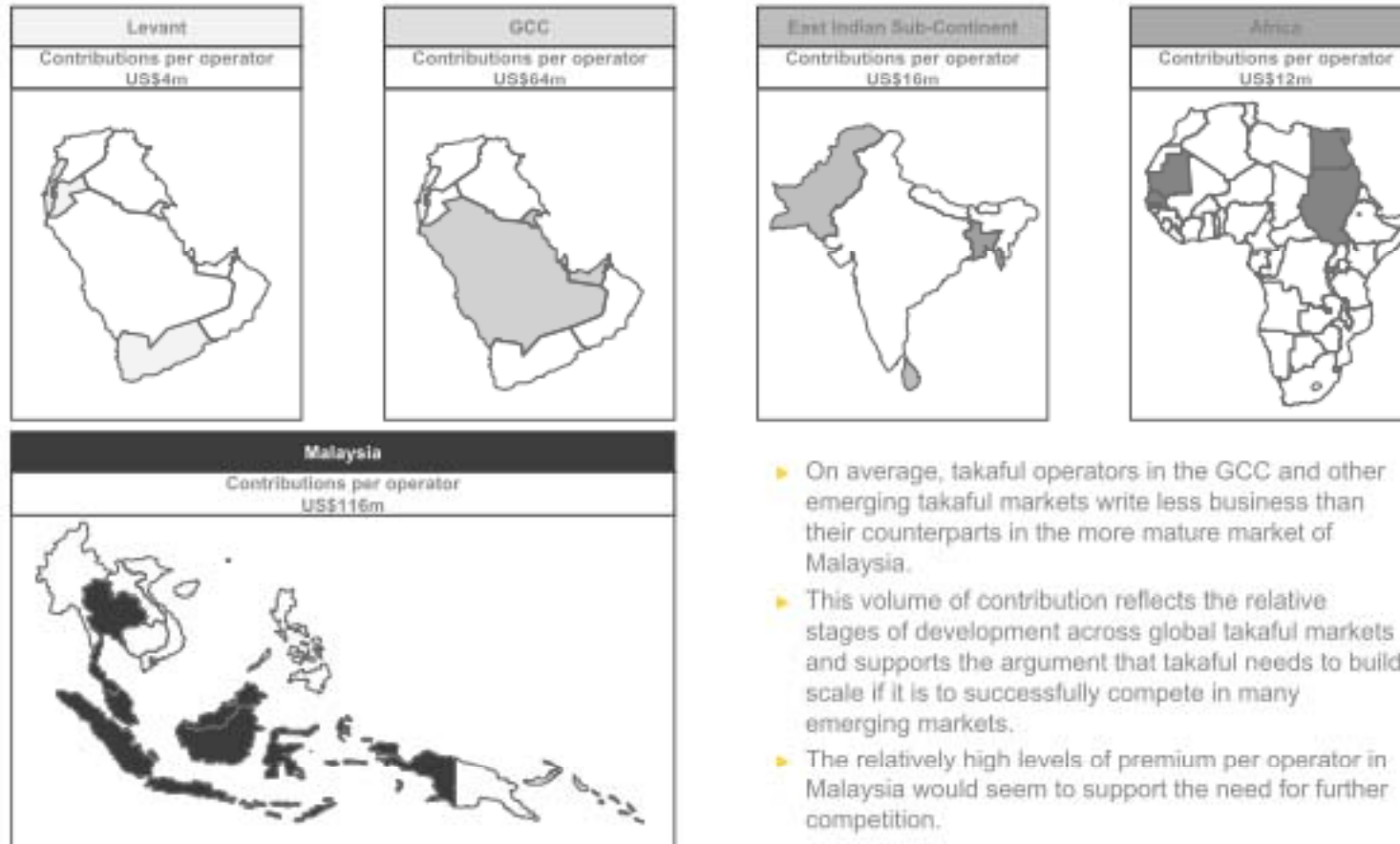
Note: Indonesia has three fully fledged takaful operators and 36 takaful windows. The number of takaful operators shown on this slide are updated as of 2008. 2009 data was not available at the time of print.

Source: World Islamic Insurance Directory 2010; Ernst & Young analysis

Source : Ernst & Young - The World Takaful Report 2011

Current Contribution Concentrations

Despite having a large number of operators, Malaysia has a relatively high ratio of gross written contributions per operator



- ▶ On average, takaful operators in the GCC and other emerging takaful markets write less business than their counterparts in the more mature market of Malaysia.
- ▶ This volume of contribution reflects the relative stages of development across global takaful markets and supports the argument that takaful needs to build scale if it is to successfully compete in many emerging markets.
- ▶ The relatively high levels of premium per operator in Malaysia would seem to support the need for further competition.

Source: World Islamic Insurance Directory 2011; Ernst & Young analysis

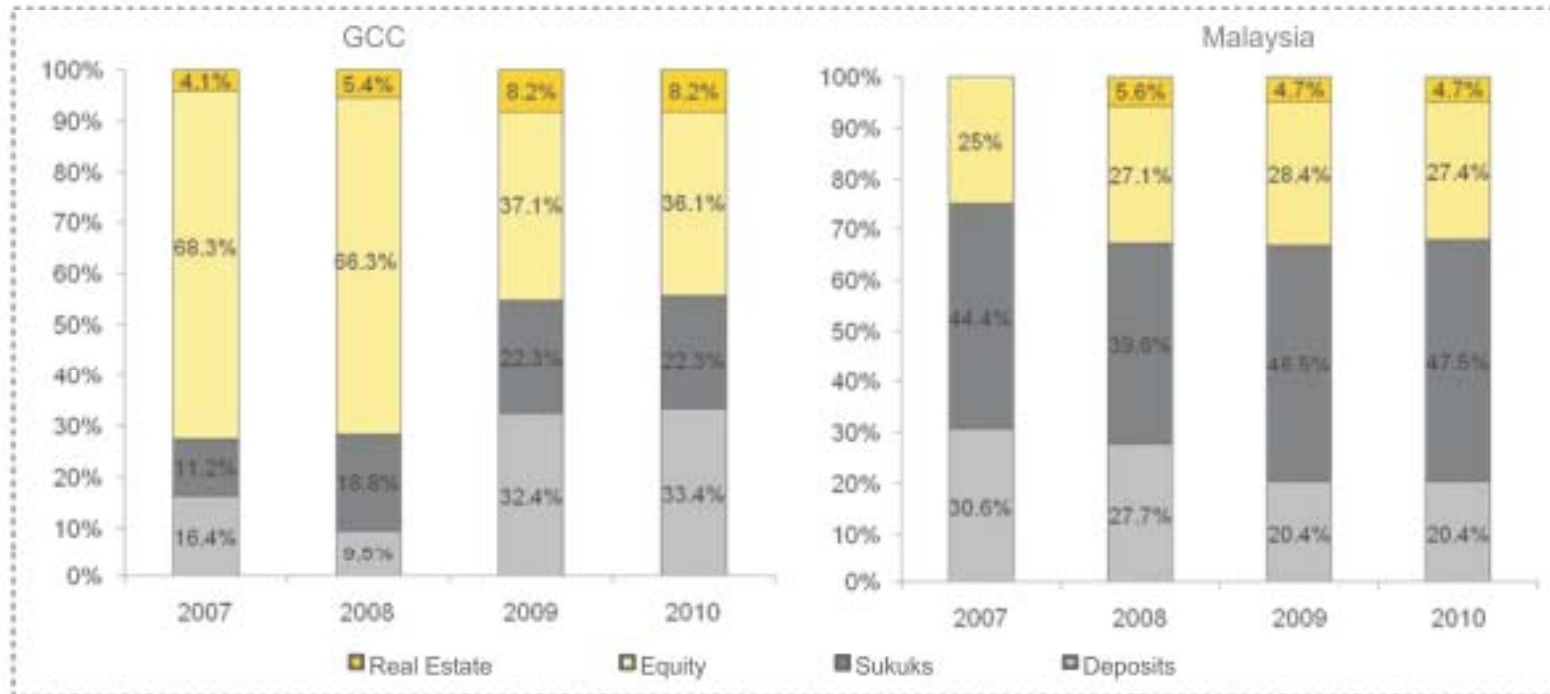
Source : Ernst & Young - The World Takaful Report 2011

Investment Composition

Investment strategies have remained largely unchanged in 2010, while GCC operators continue to adopt a more relatively aggressive strategy



Average Investment Portfolio Composition for a Sample of Takaful Operators



Note: Where possible, publicly available corporate information has been used. In the GCC, 6 companies published information in 2007, 9 in 2008 and 6 in 2009. In Malaysia, 3 companies published information in 2007, 4 in 2008 and 2 in 2009. Data for 2010 was not available at the time of print. Figures for 2010 are based upon discussions with industry leaders.

Deposits and placements with financial institutions in GCC are mostly less than three months. In Malaysia, deposits and placements with financial institutions vary from short term to long term.

Source: Company Annual Reports, Ernst & Young analysis



MERCI POUR VOTRE ATTENTION

Pour plus d'informations

Mohamed BOULIF

Al Maalya Islamic Finance Consulting & Training

Tel. + 32 2 550 37 74 Fax + 32 2 550 37 75 Mobile + 32 495 256 032

info@almaalya.com

www.almaalya.com