

M. Benarbia (DG), présente les résultats 2015 de sa compagnie :

«SALAMA a une position solide sur le marché»

Le chiffre d'affaires de SALAMA Assurances Algérie a évolué de plus de 4,8% en 2015 par rapport à 2014. Ce qui est « satisfaisant », estime son directeur général, M. Mohamed Benarbia, qui a rencontré la presse le 16 mars dernier à Alger.

Par Ali Mebarki



De prime abord, le DG de SALAMA admet que la baisse du prix du pétrole a eu un impact sur les réalisations de la compagnie. Néanmoins, il indique que l'évolution des compagnies d'assurance dommages a été de seulement 0,16 %. A ce titre, il précise que malgré ladite crise, la croissance de sa compagnie est importante par rapport à la concurrence.

Lors de son rendez-vous avec la presse nationale, M. Benarbia souligne que la compagnie qu'il dirige détient, en 2015, des créances sur les clients qui ont augmenté à 200 millions DA, soit une évolution plus rapide que le chiffre d'affaires, ce qui est interprété comme une variable à corriger.

Comparativement au marché, le manager de SALAMA estime avoir « des performances mieux que celles des autres compagnies concurrentes de même taille et dont certaines ont des créances de plus d'un milliard DA ». Cependant, il ajoute qu'il faut essayer de rester dans une proportion de trente jours de chiffre d'affaires ou un seuil de 10% du chiffre d'affaires qui est l'objectif de 2016, selon M. Benarbia qui s'appuie sur la note de conjoncture du Conseil national des assurances (CNA), à fin 2015, pour souligner que le chiffre d'affaires du secteur est de 130 milliards, soit plus 2% par rapport à 2014.

Le conférencier rappelle que SALAMA active dans l'assurance de dommages et que cette compagnie n'a pas encore une filiale des assurances de personnes qu'elle compte créer ultérieurement. Pour mettre en exergue les résultats de sa compagnie, il souligne que l'augmentation du chiffre d'affaires de la branche dommages (-1%) n'est pas aussi importante que celle des compagnies d'assurances de personnes qui, pour leur part, ont enregistré plus de 20% de croissance. D'ailleurs, c'est à ces dernières que le secteur des assurances doit sa croissance de plus de 2% en 2015, selon le DG de SALAMA qui insiste sur le fait que sa compagnie a une position solide sur le marché.

Assurer une bonne qualité de service

SALAMA essaye d'assurer une bonne qualité de service pour les clients, en comparant avec les données du marché, selon son DG qui ajoute aussi que l'indemnisation est un élément qui est bien suivi par sa compagnie, soulignant qu'en 2015 la part de SALAMA est de 18,10% dans les règlements des sociétés privées, alors qu'elle n'est que de 3,96% dans les règlements des sociétés dommages.

Poursuivant ses comparaisons, M. Benarbia a indiqué que « SALAMA occupe la deuxième position des compagnies privées et possède le deuxième taux de croissance, enregistré par ces mêmes compagnies, en atteignant une croissance de 4,81% contre -2,57% pour le secteur privé des assurances dommages ». Ainsi, ajoute-t-il, « la part de SALAMA dans le secteur privé des assurances dommages est passée de 14,50% à 15,60% soit +1,10%, alors que trois compagnies privées ont enregistré une chute de leurs chiffres d'affaires et que seulement quatre d'entre-elles ont enregistré une croissance ».

SALAMA qui veut améliorer les délais des indemnisations, s'engage dans le renforcement de l'utilisation du système d'information, la gestion et l'utilisation des TIC et dans l'expertise pour indemniser les clients dans un délai de 3 jours (J+3) pour les sinistres inférieurs à

50.000 DA, lesquels représentent 95% des dossiers sinistres de la société.

Toutes ces données font dire à M. Benarbia que SALAMA occupe une bonne place parmi les compagnies privées d'assurance dommages et souligne qu'elle grignote même des parts de marché à la concurrence. SALAMA a enregistré une croissance de 4,81% contre 0,16% pour le marché des assurances dommages et la part de marché de SALAMA est passée de 3,8% en 2014 à 4,0% en 2015.

Des assurances agricoles à partir de 2016

D'un autre côté, le DG de SALAMA a révélé que sa compagnie va commercialiser des produits d'assurances pour les risques agricoles, à partir de 2016. Le contact avec la CCR est déjà entamé et c'est aussi le cas y compris avec les autres institutions pour établir les conditions générales afin de lancer le produit Takaful dès la prochaine campagne agricole.

Une partie des risques agricoles est détenue par quelques compagnies mais « nous visons 10% de ce marché pour gagner 300 millions DA en chiffre d'affaires de ce secteur dominé par la CNMA », projette le DG de SALAMA. Ce dernier a souligné que les produits Takaful répondent aux attentes des agriculteurs car, ils sont non seulement en conformité avec la Charia mais, participent à la protection d'un secteur stratégique de l'économie nationale qui représente le secteur d'activité d'une frange importante de la population. De plus, il s'agit d'apporter l'expertise de SALAMA dans la maîtrise



des produits d'assurances agricoles et d'arracher une part dans le marché des assurances agricoles qui représente 3,8 milliards de DA où les sociétés privés ne détiennent que 6,5%.

Le DG ajoute que parmi les projets de la compagnie figure la promotion de l'utilisation des technologies de l'information et de la communication (TIC). « On essaye de réviser notre site web pour communiquer avec un pan important de notre clientèle et suivre de près nos pages sur Facebook et, on va créer une page sur LinkedIn afin d'être en contact avec les professionnels, les entreprises et les particuliers », affirme le DG. La stratégie porte aussi sur le développement de l'activité relative aux risques des entreprises en procédant à des visites, voire à des audits.

Intérêt pour l'emprunt obligataire de l'Etat

Sur un autre sujet d'actualité, M. Benarbia a fait cette notable déclaration : « Nous sommes intéressés par l'emprunt obligataire de l'Etat et les revenus de cet investissement pourraient être intégrés dans nos actifs à certaines conditions, car les taux de rendement sont largement supérieurs à ceux obtenus auprès des banques qui n'ont que 3% à long terme alors que pour le trésor cela ne

dépasse pas 1%. » Il a encore souligné que la compagnie offre d'autres services. « On a déjà des produits d'assistance inexistantes chez la concurrence comme la "home assistance" pour les particuliers et les entreprises que la majorité des compagnies privées n'ont pas encore », souligne M. Benarbia.

« Ce sont des produits qui existent, depuis deux ans chez nous, et qui sont commercialisés progressivement et on commence à mettre en place le dispositif adéquat », ajoute-t-il. « C'est une prestation en nature pour les réparations, par exemple en électricité ou en plomberie. Il faut mettre en place un réseau de prestataires pour qu'en pratique, dès que le client appelle la plateforme, il y ait un réparateur pour améliorer la qualité de service en une demi-heure ou une heure », précise-t-il.

Enfin, le DG de SALAMA aborde les perspectives 2016. Il a souligné, à ce propos, que le taux de croissance projeté pour 2016 est de +15% et que le chiffre d'affaires prévu est de 5.515.000.000 DA. Pour les règlements, le taux de croissance projeté est de 11% et le montant des règlements prévu est de 2.364.000.000 DA. Par ailleurs, le seuil plafond des créances ne doit pas dépasser 10% du chiffre d'affaires, soit à 515.000.000 DA. Il est ajouté que le seuil plafond du montant total de la réduction accordée ne doit pas dépasser les 20% du chiffre d'affaires global réalisé. M. Benarbia fait, aussi, état de la formation en assurance par le biais de séminaires de formation aux techniques d'assurance au moment où un plan d'assurance global et optimisé est en chantier.

A.M.

PACK ASSURANCES RISQUES D'ENTREPRISES



LE PACK ASSURANCES RISQUES D'ENTREPRISES...
Est le privilège du "TOUT en UN" spécialement dédié à vous.



Rue Said Hamdine, Lot El Amel n°05, Said Hamdine - Bir Mourad Rais - ALGER
Tél. : 021 48 03 10-021 43 58 53. Fax : 021 43 58 48
Site Web : www.salama-assurances.dz

Ensemble, POUR UN AVENIR MEILLEUR