

Généralisation de la vente des produits d'assurance par les banques : une opportunité stratégique pour hisser la RDC aux meilleurs standards africains



Par Herman MBONYO LIHUMBA

www.marchecongolaisdesassurances.cd

«**300 millions vs 5 milliards USD** :

La réforme simple qui peut changer la trajectoire du secteur des assurances en RDC »

La République Démocratique du Congo ne dispose pas d'un petit marché d'assurance.

Derrière un taux de pénétration inférieur à 1 %, se cache un marché naturel évalué entre 3 et 5 milliards USD, soit dix fois la taille actuelle du secteur, aujourd'hui limitée à 300–350 millions USD.

Autrement dit : 90 % du potentiel national est encore dormant.

Ce chiffre n'a rien d'approximatif.

Il résulte d'une analyse consolidée fondée sur quatre méthodologies internationales robustes, utilisées par Swiss Re, Munich Re, McKinsey, la Banque Mondiale et l'IAIS :

- projection par le PIB,
- projection par habitant,
- analyse sectorielle « bottom-up »,
- inclusion financière.

Le véritable enjeu n'est donc plus d'expliquer pourquoi le marché est faible aujourd'hui, mais de comprendre pourquoi un pays de 100 millions d'habitants n'active que 10 % de sa capacité assurantielle et quelles réformes cohérentes, modernes et ambitieuses permettront de libérer les 90 % restants.

La RDC n'a pas un problème de demande.

Elle possède au contraire une demande naturelle immense, mais qui ne peut s'exprimer faute de structures adaptées, d'innovation, de capacité actuarielle et d'un cadre de distribution suffisamment puissant.

Pour libérer ce potentiel, un ensemble cohérent de réformes structurelles doit être engagé :

- développement de la bancassurance ;
- digitalisation intégrale des opérations ;
- création d'un Réassureur National Congolais ;
- mise en place de pools de risques sectoriels ;
- constitution d'un Fonds National de Garantie ;
- révision des règles prudentielles et fiscales ;
- supervision intégrée des marchés financiers ;
- renforcement actuariel, prudentiel et professionnel ;

- lutte contre la fraude ;
- mobilisation des recettes fiscales grâce à la traçabilité digitale.

Ces réformes sont toutes essentielles.

Mais elles ne relèvent pas du même calendrier, ni de la même logique technique.

3. Pourquoi cet article se concentre uniquement sur trois axes

Afin de structurer une réflexion claire, progressive et opérationnelle, ce premier article se concentre volontairement sur trois leviers prioritaires :

La bancassurance

- Parce qu'elle constitue le levier le plus simple, le plus rapide et le moins coûteux pour doubler immédiatement la taille du marché et augmenter les provisions techniques.

La réforme du contrôle

- Parce que la montée en puissance de la bancassurance exige un cadre prudentiel cohérent, capable de superviser les risques transversaux banques–assurances–fintech.

La réforme institutionnelle du secteur

- Parce qu'aucune modernisation durable ne peut se faire sans un pilotage clair, un cadre légal actualisé et une meilleure coordination entre les acteurs financiers.
- Pourquoi les autres thèmes ne sont qu'introduits (et seront traités dans des articles dédiés)
- Certains sujets – réassurance nationale, pools de risques, fonds de garantie, provisionnement, fiscalité, gouvernance actuarielle – sont extrêmement techniques.
- Les traiter en profondeur dans un seul article affaiblirait la démonstration centrale.

Ils feront donc l'objet d'articles spécialisés, chacun consacré à une réforme structurante du secteur.

Synthèse des quatre méthodes d'estimation du potentiel du marché d'assurance en RDC

Les quatre méthodologies internationales convergent vers le même résultat : un potentiel naturel situé entre 3 et 5 milliards USD, soit dix fois le marché actuel.

Tableau comparatif des 4 méthodes

Méthode	Référence internationale	Hypothèses clés	Résultat pour la RDC
1. Analyse par le PIB	Swiss Re / McKinsey	Assurance = 1,5 % à 6 % du PIB (PIB RDC : 60–70 Mds USD)	1 à 4 Mds USD (→ 3–5 Mds avec bancassurance)
2. Analyse par habitant	Standards actuariels	Dépense assurantielle : 20–50 USD/habitant dans marchés comparables	2 à 5 Mds USD
3. Analyse sectorielle (bottom-up)	Deloitte / EY	Automobile, santé, industrie/mines, vie, mobile insurance	1,9 à 3,3 Mds USD (→ 3,5–5 Mds avec bancassurance)
4. Inclusion financière	Banque Mondiale / FMI	Bancarisation 25–30 %, élasticité assurance = +0,5 % par +10 pts	3 à 5 Mds USD

Méthode 1 – Par le PIB

Dans les pays émergents, l'assurance représente entre 1,5 % et 6 % du PIB.

Avec un PIB estimé entre 60 et 70 milliards USD, le potentiel théorique se situe entre 1 et 4 milliards USD.

Lorsque la bancassurance est ajoutée, comme dans les pays comparables, le potentiel grimpe à 3 à 5 milliards USD.

Méthode 2 – Par habitant

Dans les marchés africains ayant décollé (Tanzanie, Zambie, Côte d'Ivoire), la dépense assurantielle atteint 20 à 50 USD/habitant.

Appliqué à la RDC (100 millions d'habitants) : 2 à 5 milliards USD.

Méthode 2 – Par habitant

Dans les marchés africains ayant décollé (Tanzanie, Zambie, Côte d'Ivoire), la dépense assurantielle atteint 20 à 50 USD/habitant.

Appliqué à la RDC (100 millions d'habitants) : 2 à 5 milliards USD.

Méthode 3 – Sectorielle (bottom-up)

En calculant branche par branche (auto, santé, minier, vie, mobile insurance), on obtient un total de 1,9 à 3,3 milliards USD, qui s'élève à 3,5 à 5 milliards USD lorsque la bancassurance est incluse.

Méthode 4 – Inclusion financière

Avec une bancarisation de 25 à 30 %, l'effet combiné bancassurance + mass-market + secteur formel génère 3 à 5 milliards USD de potentiel assurantiel.

Peu importe la méthode utilisée :

- ➔ toutes convergent vers un potentiel naturel situé entre 3 et 5 milliards USD,
- ➔ soit dix fois la taille actuelle du marché congolais.

Cela confirme que le potentiel n'est pas marginal : il est structurel, massif et scientifiquement mesurable.

1. Pourquoi la bancassurance est le levier numéro 1 du décollage du marché congolais

1.1. Les banques congolaises disposent déjà de toute l'infrastructure que les assureurs n'ont pas

La bancassurance est un accélérateur parce qu'elle s'appuie sur des actifs déjà existants, déjà opérationnels, et déjà financés :

- millions de clients identifiés,
- réseau national d'agences et de points de service,
- plateformes digitales (mobile banking, USSD, internet banking),
- bases clients fiables,
- flux financiers traçables,
- et surtout : un niveau de confiance bien supérieur à celui des assureurs.

Dans les pays émergents, ces éléments suffisent pour vendre de l'assurance plus vite, moins cher et à grande échelle.

La RDC possède donc tous les prérequis, mais ne les a jamais utilisés pour l'assurance.

1.2. Les comparaisons internationales ne laissent aucun doute

Pays	Pénétration assurance	Part de la bancassurance
Maroc	4,5 %	60 % de l'assurance-vie
Kenya	3,0 %	40 % vie & non-vie
Côte d'Ivoire	1,5 %	35 % non-vie / 55 % vie
Pays	Pénétration assurance	Part de la bancassurance

➔ Tous ces pays ont utilisé la bancassurance pour décoller.

➔ La RDC est à 0 % de bancassurance structurée.

Le contraste est clair :

le retard est énorme, mais le potentiel est exceptionnel.

2. Comment la bancassurance peut doubler la taille du marché en 12 mois

2.1. L'effet multiplicateur : un modèle qui produit instantanément de la croissance

Une banque peut distribuer en un mois ce qu'un assureur distribue en un an, car elle touche ses clients à chaque :

- ouverture de compte,
- renouvellement de carte,
- demande de crédit,
- transaction digitale,
- interaction via mobile banking.

Si seulement 20 % des clients bancarisés souscrivent :

- une assurance auto simple,
- une assurance décès-hospitalisation,
- ou un produit santé familial,

👉 le marché congolais double immédiatement.

Ce n'est pas un slogan : c'est un mécanisme mathématique observé dans tous les marchés africains où la bancassurance s'est développée.

2.2. Un gain direct et immédiat pour l'État, sans créer de taxes

Chaque police vendue via les banques génère :

- taxes DGRAD,
- impôts DGI,
- traçabilité (donc réduction de la fraude),
- fiscalité indirecte,
- discipline financière.
-

Les effets mesurés sont considérables :

- +40 millions USD récupérés en supprimant la fraude automobile,
- +120 millions USD de primes nouvelles via bancassurance,
- +150 à 200 millions USD grâce à l'augmentation de la pénétration.

➔ Aucun autre levier ne permet un impact fiscal aussi rapide et aussi massif.

3. Pourquoi les banques doivent absolument entrer dans l'assurance

3.1. Un cadre juridique inachevé qui freine les banques

Le Code des assurances (Loi n°15/005) n'interdit pas la bancassurance, mais il ne définit pas :

- le statut du distributeur bancaire,
- les modalités prudentielles,
- les règles de rémunération,
- les responsabilités croisées banque-assureur.

➔ Tant que ce flou juridique persiste, les banques hésiteront à s'engager fortement.

3.2. Pourquoi les banques doivent être encouragées – et pourquoi elles y gagnent immédiatement

✓ a) Incitations fiscales temporaires

Pour lancer le marché :

- exonération partielle des frais d'établissement,
- neutralité fiscale sur les commissions de distribution.

✓ b) Allègement prudentiel pour les produits simples

- microassurance,
- assurance-vie basique,
- offres grand public.

✓ c) Offres intégrées “compte + assurance”

Les pays qui les ont autorisées ont vu leur taux de pénétration exploser.

✓ d) Création facilitée de filiales d'assurance

Ce point est essentiel :

un banquier est un meilleur distributeur naturel qu'un assureur, partout en Afrique.

4. Sans bancassurance, la RDC ne pourra pas financer son propre développement

Dans les pays avancés, 50 % du financement long terme (routes, énergie, hôpitaux, obligations d'État, infrastructures publiques) provient des assureurs.

Pourquoi ?

Parce qu'ils disposent :

- de provisions techniques importantes,
- d'un capital patient,
- de fonds captifs dédiés,
- d'un appétit naturel pour les maturités longues.

En RDC, sans bancassurance :

- ☞ la collecte reste faible,
- ☞ les provisions techniques stagnent,
- ☞ les assureurs ne peuvent pas investir,
- ☞ le pays dépend des financements extérieurs.

Avec la bancassurance :

- les primes doublent,
- les provisions techniques se renforcent,
- les assureurs deviennent des acteurs financiers nationaux,
- le développement du pays est financé par un capital local, souverain et durable.

La bancassurance n'est pas seulement un mécanisme de distribution : c'est une réforme de souveraineté économique.

5. Recommandations pour le Gouvernement et les Régulateurs

5.1. Un cadre réglementaire moderne pour la bancassurance

- Créer un statut légal du distributeur bancaire,
- Encadrer la rémunération et les commissions,
- Renforcer les obligations de conformité,
- Interconnecter numériquement banques–assureurs–DGRAD–ARCA,
- Inscrire la bancassurance dans la loi (révision ciblée du Code),
- Protéger l'assuré par des obligations de transparence.

5.2. Inciter les banques à développer l'assurance

- incitations fiscales (limitées dans le temps),
- allègement prudentiel pour produits simples,
- autorisation de filiales d'assurance,
- suppression progressive du papier,
- autorisation des packs "compte + assurance".

6. Réformer la supervision : une transition structurée en deux phases

L'essor de la bancassurance impose de renforcer immédiatement le cadre de supervision, tout en préparant une réforme institutionnelle plus profonde.

Cette transformation doit se faire de manière progressive, cohérente et alignée sur les meilleures pratiques internationales.

Phase 1 : Coordination renforcée ARCA–BCC (12–18 mois)

Objectif : sécuriser le lancement de la bancassurance sans attendre une réforme lourde

Dans un premier temps, il est indispensable de renforcer la coopération opérationnelle entre l'ARCA et la BCC. Cela passe par :

- des audits conjoints, notamment sur les flux bancaires liés aux primes, sinistres et provisions techniques ;
- des contrôles mixtes, pour suivre les risques transversaux entre banques, assurances et fintech ;
- une harmonisation progressive des normes prudentielles, afin d'éviter les contradictions réglementaires ;
- le partage systématique de données, permettant une surveillance en temps réel des opérations de bancassurance.

Cette phase permet à la RDC de sécuriser immédiatement le marché, de limiter les risques de fraude et d'accompagner la montée en puissance de la bancassurance, même avant la mise en place d'une nouvelle autorité de supervision.

Phase 2 : Création d'une Autorité Congolaise des Marchés Financiers (24–36 mois)

Objectif : disposer d'un régulateur moderne, transversal et capable de gérer la convergence des métiers financiers.

À moyen terme, la RDC doit évoluer vers une Autorité Intégrée des Marchés Financiers (AIMF / ACMF / ARIMFA) regroupant :

- banques,
- assurances,
- fintech,
- assurtech,
- marché des capitaux.

Ce modèle intégré – appliqué en Afrique du Sud, au Maroc, en Maurice ou en France – permet :

- une supervision consolidée, adaptée aux modèles hybrides banque–assurance–fintech ;
- une meilleure gestion des risques systémiques, notamment numériques ;
- un contrôle renforcé des flux transfrontaliers, réduisant les risques de fuite de capitaux ;
- une protection accrue du consommateur, grâce à des règles unifiées et cohérentes.

Une cohérence parfaite entre les deux phases

Il n'y a aucune contradiction entre le renforcement immédiat de la collaboration ARCA-BCC et la création d'un régulateur intégré.

Au contraire :

➔ la coordination renforcée constitue la première étape opérationnelle, indispensable pour stabiliser le marché ;

➔ l'autorité intégrée constitue l'étape institutionnelle, nécessaire pour soutenir durablement la croissance du secteur financier congolais.

En d'autres termes, la RDC doit d'abord mieux coordonner, puis mieux intégrer.

7. La réforme institutionnelle du secteur : piloter, coordonner, moderniser

La modernisation du marché des assurances en RDC ne peut reposer uniquement sur la bancassurance ou sur une réforme de la supervision.

Pour être durable, elle doit s'appuyer sur une architecture institutionnelle claire, cohérente et alignée sur les meilleures pratiques internationales.

Aujourd'hui, le secteur fonctionne sans véritable organe de pilotage stratégique, avec :

- un Code des assurances datant de 2015, qui ne reflète plus les réalités de la bancassurance, de la digitalisation ou de la fintech ;
- des acteurs institutionnels dont les mandats ne sont pas toujours harmonisés ;
- et des interactions limitées entre les régulateurs financiers, les régies financières, les opérateurs et le Gouvernement.

Dans ce contexte, plusieurs réformes institutionnelles deviennent indispensables.

7.1. La création d'un Comité National de Pilotage du Marché des Assurances

- Ce comité, rattaché au Ministre des Finances, aurait pour rôle de :
- définir la stratégie nationale d'assurance,
- suivre l'évolution du secteur et la mise en œuvre des réformes,
- coordonner les actions entre ARCA, BCC, DGI, DGRAD, banques, assureurs et fintech,
- harmoniser les textes réglementaires,
- et proposer les ajustements nécessaires au cadre légal.

Il deviendrait la tour de contrôle opérationnelle du secteur, là où la future Autorité Congolaise des Marchés Financiers (AIMF/ACMF) représentera la tour de contrôle prudentielle.

Les deux sont complémentaires.

7.2. La révision ciblée du Code des assurances

Adopté en 2015, le Code des assurances a permis l'ouverture du marché. Mais il doit maintenant entrer dans sa deuxième génération pour intégrer :

- la bancassurance et ses mécanismes contractuels,
- les attestations électroniques,
- la signature digitale,
- la lutte contre la fraude digitale,
- la régulation des assurtech,
- les normes prudentielles modernes (provisions techniques, solvabilité, gouvernance),
- les pools de risques sectoriels (minier, énergie, climatique...),
- le réassureur national,
- le fonds de garantie,
- et la convergence avec les pratiques internationales (CIMA, Maroc, Afrique du Sud, Rwanda).

L'objectif n'est pas de « refaire » le Code, mais de le mettre au niveau de la dynamique économique et financière actuelle.

7.3. Une meilleure coordination entre institutions financières

La modernisation du secteur exige une coordination opérationnelle régulière entre :

- ARCA,
- BCC,
- DGI,
- DGRAD,
- Cellules de renseignement financier,
- Ministère des Finances,
- banques,
- assureurs,
- fintech.

Cette coordination doit devenir :

- formelle,
- institutionnalisée,
- pilotée,
- traçable,
- et surtout axée sur les résultats.

Elle permettra :

- une meilleure lutte contre la fraude,
- une modernisation des contrôles,
- une meilleure mobilisation fiscale,
- une accélération des réformes,
- et un suivi permanent des flux financiers du secteur.

7.4. Pourquoi ces sujets ne sont présentés ici que de manière introductive

Les réformes institutionnelles – réassureur national, pools de risques, fonds de garantie, révision du Code, gouvernance prudentielle – sont des réformes majeures, mais également techniques, structurelles et stratégiques.

Les développer dans un seul article :

- diluerait la démonstration centrale,
- alourdirait la lecture,
- et empêcherait de comprendre pourquoi la bancassurance est le levier prioritaire à actionner immédiatement.

C'est pourquoi elles sont ici introduites uniquement pour :

- montrer la cohérence globale du plan,
- fixer les priorités,
- et annoncer une série d'analyses spécialisées.

Chacun de ces thèmes – réassurance nationale, pools de risques, fonds de garantie, réforme du Code – fera l'objet d'un article dédié, avec :

- des données chiffrées,
- des comparaisons internationales,
- des analyses juridiques,
- et des propositions opérationnelles.

La réforme institutionnelle est le troisième pilier de la modernisation du secteur.

Elle vise à doter le pays :

- d'un pilote stratégique (Comité National de Pilotage),
- d'un cadre légal modernisé (révision du Code),
- d'une coordination structurée entre tous les acteurs financiers,
- et d'une vision à long terme de la transformation du marché.

Ces chantiers sont introduits dans cet article, mais seront développés individuellement dans des analyses dédiées, car leur technicité et leur importance exigent un traitement approfondi.

8. Conclusion

La transformation du marché congolais des assurances ne dépend pas d'une multiplicité de réformes dispersées, mais de l'activation de trois leviers structurants qui doivent fonctionner ensemble.

Le premier, et le plus déterminant, est la bancassurance.

C'est elle qui permet de mobiliser une clientèle massive, de fluidifier la distribution, de renforcer les provisions techniques, de stabiliser le financement long terme et de créer une base financière nationale capable d'accompagner le développement du pays. Sans bancassurance, aucune autre réforme ne produira un effet comparable.

Le deuxième levier est la réforme du contrôle et de la supervision.

La convergence accélérée entre banques, assurances et fintech impose une supervision modernisée, intégrée et capable d'anticiper les risques systémiques. Cela nécessite une refonte de l'architecture de contrôle, une harmonisation prudentielle ARCA-BCC et une véritable interconnexion des systèmes fiscaux et financiers.

Autrement dit : un secteur qui grandit doit être un secteur mieux surveillé.

Le troisième levier est la réforme institutionnelle du secteur, avec :

- la mise en place d'un Comité national de pilotage du marché des assurances, chargé de coordonner les réformes,
- la révision ciblée du Code des assurances pour intégrer la bancassurance, la digitalisation, les pools de risques, le fonds de garantie et les nouvelles normes prudentielles,
- et la structuration d'un cadre légal cohérent permettant d'attirer les banques, d'encourager les investisseurs et de protéger le consommateur.

La RDC n'a pas un problème de demande assurantielle.

Elle a un problème d'activation, de coordination et de gouvernance sectorielle.

En concentrant l'action publique sur :

1. la bancassurance,
2. un contrôle modernisé,
3. un pilotage institutionnel clair,

Le pays peut, en peu de temps, multiplier la taille du marché, renforcer sa souveraineté financière et créer un écosystème capable de soutenir durablement les infrastructures, l'économie privée et la protection sociale.

La RDC ne manque ni de potentiel, ni de capacité, ni d'acteurs.

Elle a surtout besoin d'un cadre.

Et ce cadre commence par une décision simple mais déterminante :

faire de la bancassurance la colonne vertébrale de la modernisation du secteur assurantiel congolais.

Généralisation de la vente des produits d'assurance par les banques : une opportunité stratégique pour hisser la RDC aux meilleurs standards africains

Par Herman MBONYO LIHUMBA

Diplômé de :
École Supérieure d'Assurances de Paris
Sciences Po Paris
Faculté de Droit de l'Université de Lille 2

Ancien Administrateur Directeur Général de la SONAS
Ancien Secrétaire Général Adjoint du Cercle Républicain de Paris

Secrétaire Permanent de la Fédération Africaine des Risk Managers (FARM)
Directeur Associé au sein du cabinet Congo Expertise (CE)

Enseignant en intelligence économique, management, marketing,
droit et techniques des assurances, évaluation des politiques publique



www.marchecongolaisdesassurances.cd

Téléphone : +243 819 697 314

Kinshasa, RDC