

BANQUE
RÉGIONALE
DE MARCHÉS



Opportunités offertes à l'Assurance par la banque d'affaires

Présentation : Banque Régionale de Marchés (BRM)

Assemblée Générale Annuelle FANAF – Février 2011, Dakar

LA BRM EN QUELQUES MOTS

➤ **Première banque dans l'UEMOA spécialisée dans l'intermédiation financière par les titres**

- Spécialiste des métiers de banque de marchés et d'affaires
- Intermédiaire sous-régional sur les opérations sur titres et de marchés
- Près de 1200 milliards d'opérations intermédiées en 2010 (2 700 mds en 3,5 ans d'existence)

➤ **Innovation permanente dans l'offre de produits et services :**

- Combinaison de savoir-faire et de professionnalisme de l'équipe assurant à nos clients les produits financiers les mieux élaborés et offrant des rendements supérieurs

➤ **Pôles de spécialisation:**

- Activités de marchés
- Financements structurés
- Gestion d'actifs

ACTIONNARIAT

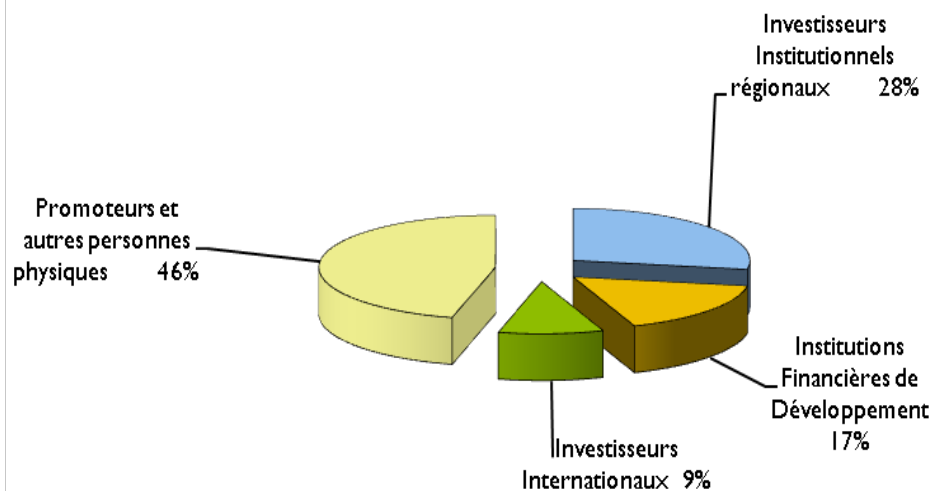
➤ Capital social

5 Milliards de FCFA

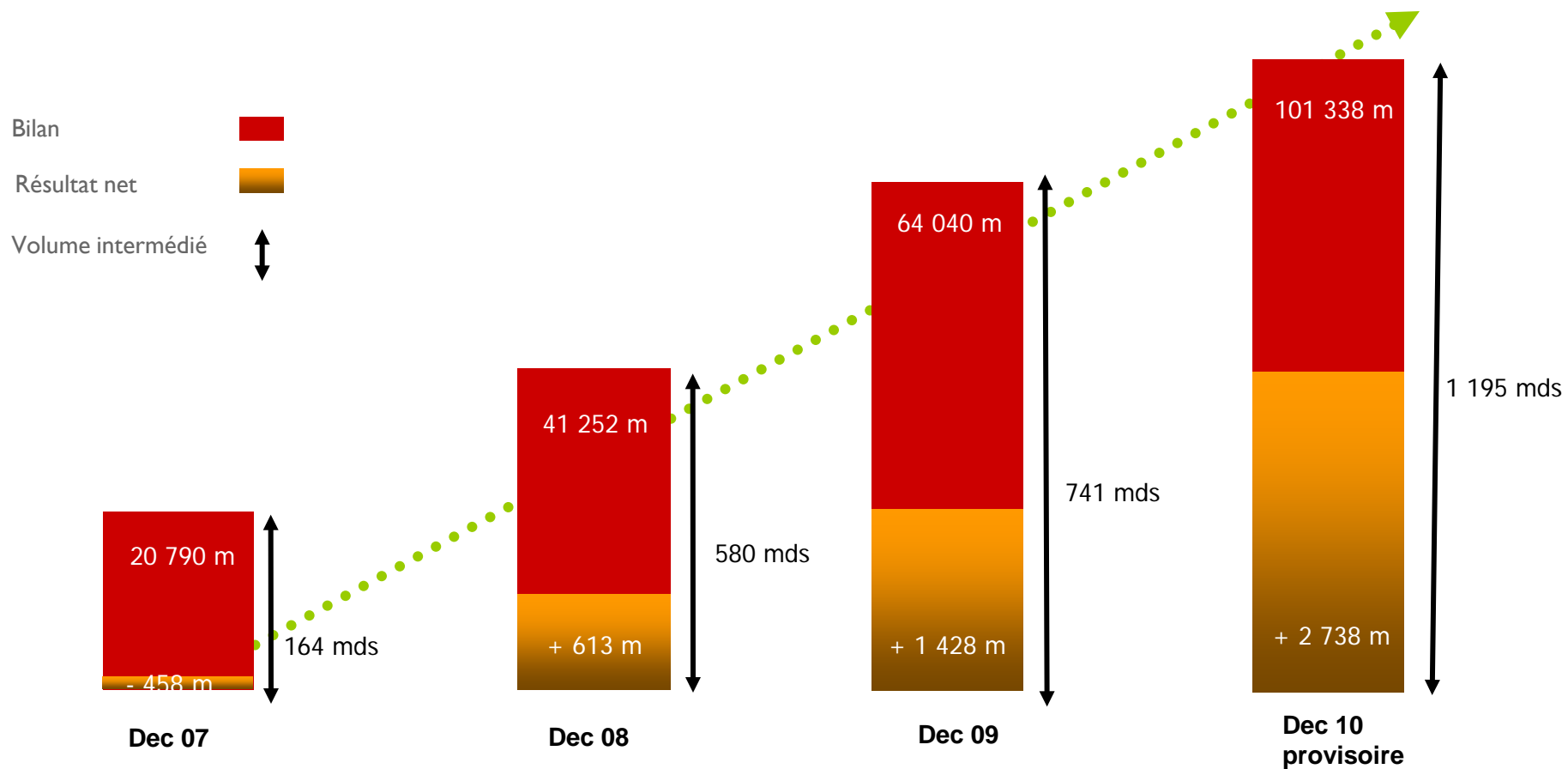
➤ Actionnaires

- TransAfrica Holdings
- Banque Européenne d'Investissement
- Banque Ouest Africaine de Développement
- Amsa-Vie
- Caisse de Sécurité Sociale du Sénégal
- Sonam
- Prévoyances Assurances
- CNART Assurances
- Assurances Sécurité Sénégalaise
- Personnes physiques

Actionnariat de la BRM



CHIFFRES CLÉS DE LA BRM



I. PROPOSITION DE LA BRM

Plateforme de collaboration pour une action conjointe de l'assurance et de la banque en vue de répondre à des impératifs stratégiques d'innovation et d'exploitation de nouveaux créneaux.

II. UN CONSTAT LARGEMENT RÉPANDU

- Faiblesse du taux de bancarisation
- Faible niveau du taux de pénétration de l'assurance
- Contributions des secteurs de l'assurance et de la banque faibles rapportées aux PIB nationaux ou régionaux

III. EXPLICATIONS

- Les risques élevés en dépit du potentiel extrêmement important
- Absence d'une démarche concertée systématique et continue entre Assureurs et Banquiers dans la recherche de solution la transformation/réduction des risques
- Absence d'une approche institutionnelle de la gestion des risques

Conséquence :

Banques comme Assurances connaissent des rythmes de progression trop faibles pour faire face aux challenges économiques à l'échelle nationale et régionale.

IV. SOLUTION

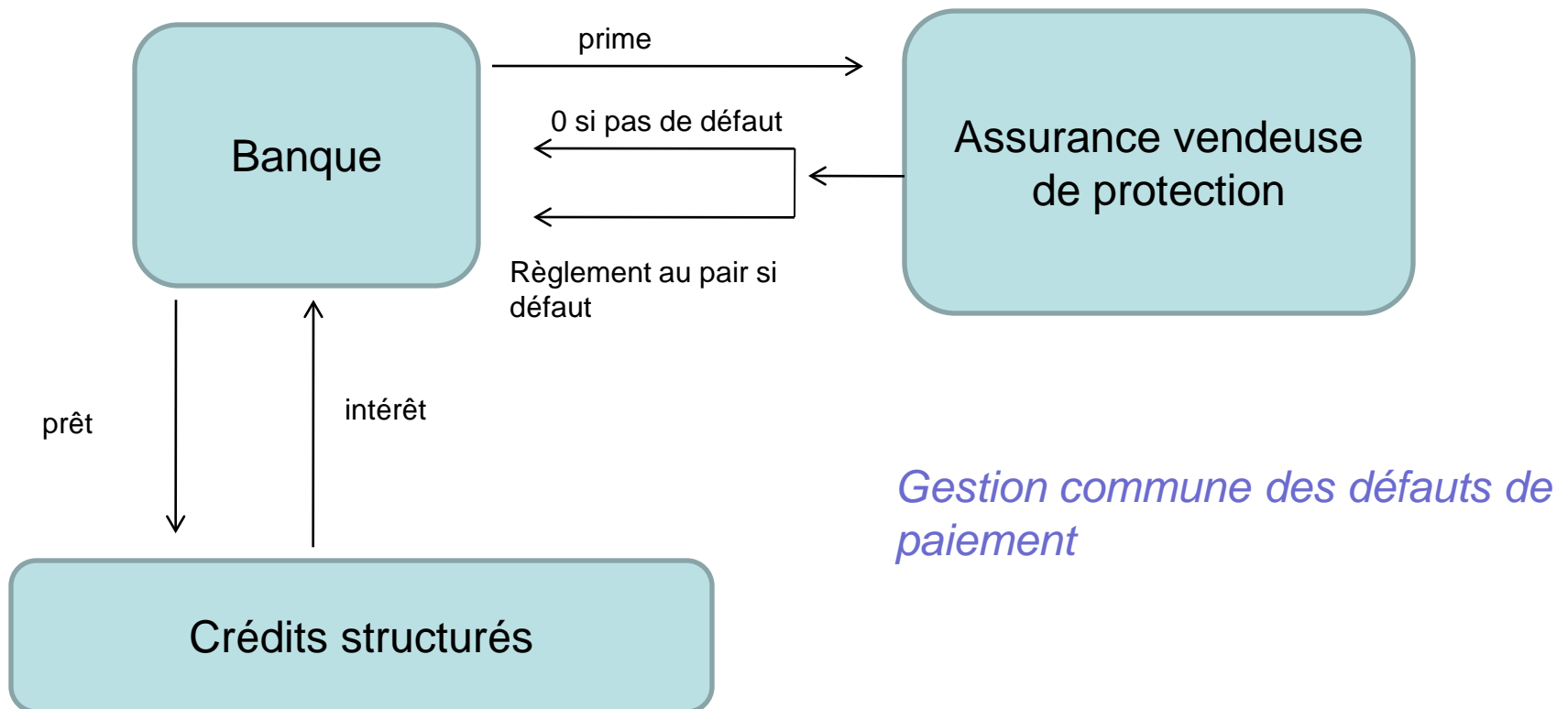
LA STRUCTURATION pour maîtriser les risques et exploiter pleinement les potentialités, créer de nouvelles opportunités, renforcer le développement de l'existant.

V. SPÉCIFICITÉS DE LA PLATEFORME

- Innovation
- Modélisation/structuration
- Sur-mesure
- Transactionnelle (flux vs/ stock)
- Institutionnel (création de nouvelles entités)
- Exploration de nouveaux territoires
- Partage et gestion collective des risques (risque financier pur vs/ risque assurable)

- Produits à taux garanti sans risque de contrepartie
- OPCVM (FCP, SICAV, fonds dédiés)
- Fonds de pension
- Fonds d'investissement

Couverture risque de défaillance



Le Montage

Répartition des Rôles	
Banque	Assurance
Octroie le financement	Assure transport maritime
Transfère tierce détention & nantissement chez l'assureur	Assure le transport localement
Sécurise les flux de paiement pour compte de l'assureur	Assure le bien importé
	Assure les lieux de stockage
	Tierce détention & Nantissement
	Délivre garantie sur le financement
	Perçoit commission de garantie

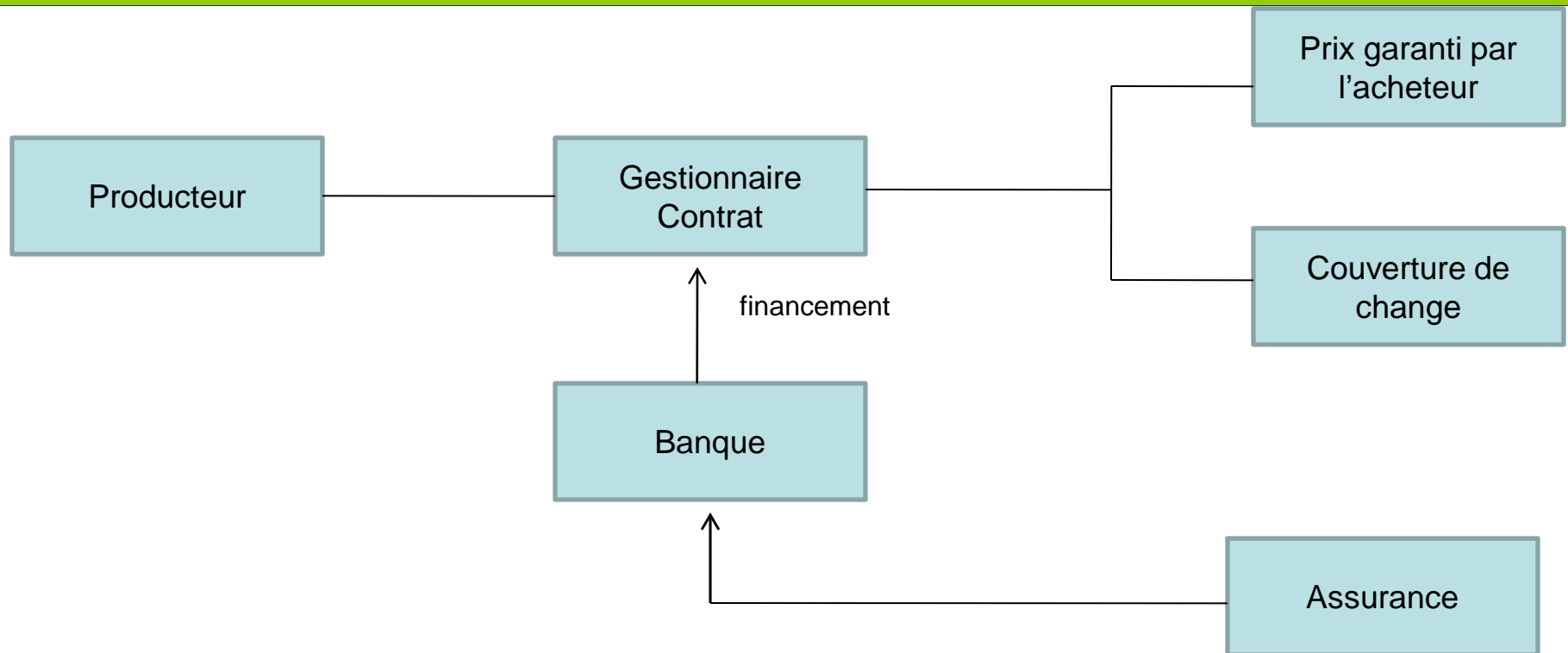
Potentiel

- Le commerce existera toujours !
- Les volumes en jeu sont énormes
- Les cycles sont courts et répétitifs

Les Avantages

Banque	Assurance
Levier permet tant de démultiplier les financements sur le même schéma	Accroît et diversifie son champ d'activité
Montants de financement plus importants	Accroît le potentiel de CA pour un même niveau de risque
Meilleure gestion des lignes de crédit	Réduit le risque assuré
	En cas de sinistre et exercice de la garantie, la banque reste dans le jeu pour le recouvrement des sommes dues
	Leviers : mutualisation du risque par types de produits, cycles etc.

Répartition des Rôles	
Banque	Assurance
Octroie le financement	Assure le bien
Sécurise les flux de paiement	Nantit le bien
Transfère le nantissement chez l'assureur	Garantit le financement
	Perçoit commission de garantie



Facteurs de mutualisation:

- Multiplicité de producteurs
- Types de culture
- Zones de culture

Couvrant:

- Multirisque agricole
- Déficit de production contractuelle





**MERCI DE
VOTRE
ATTENTION**