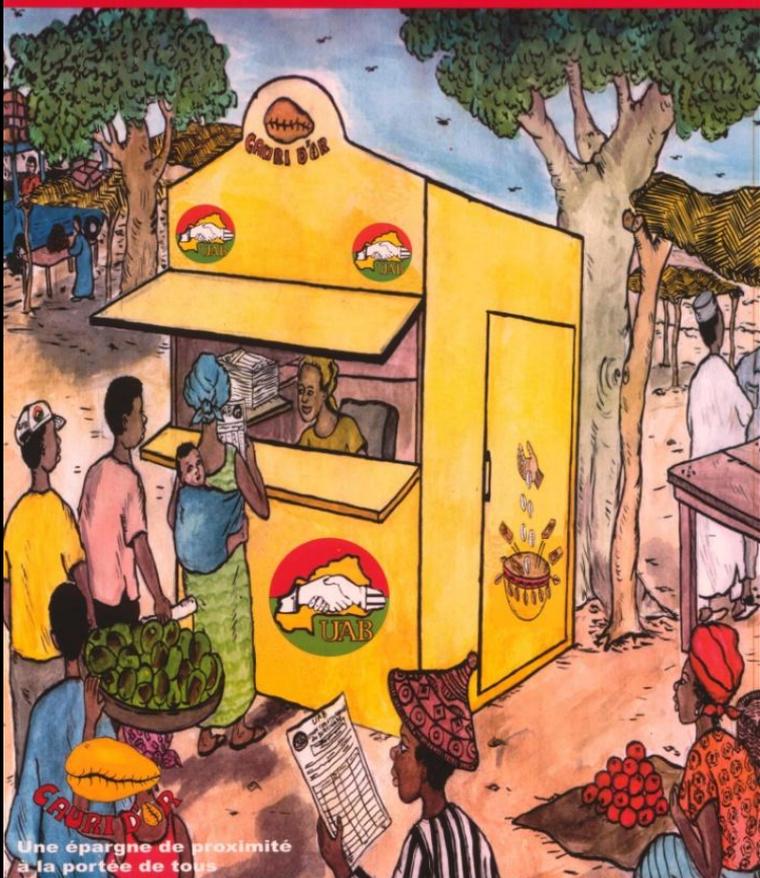


L'UAB-VIE accompagne le secteur informel dans son développement



Une épargne de proximité
à la portée de tous

**Artisans des marchés et yaars, un professionnel est désormais à vos côtés
Confiez lui votre patrimoine en toute confiance.**

Cauri d'or

Présentation de l'UAB VIE

Le choix du secteur informel

Brève description de cauri d'or

Historique du projet d'automatisation

Perspectives

Conclusion



Présentation de l'UAB VIE

L'Union des Assurances du Burkina Vie (UAB VIE) est une société anonyme agréée pour pratiquer les opérations de la Branche Vie telles que définies dans le code CIMA. L'UAB en tant que société mixte a fait l'expérience de la branche vie à partir de 1992. A la faveur du principe de la spécialisation, la société UAB VIE obtint son agrément le 24 juin 2002 par arrêté n° 2002 – 0243/MFB/SG/DGTCP/DA



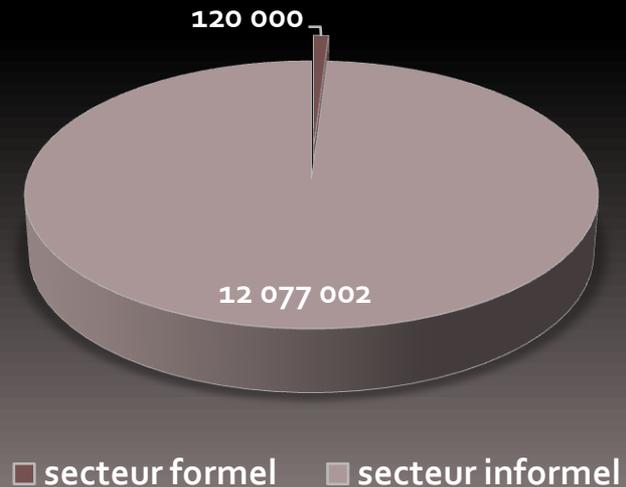
Pourquoi le secteur informel

- En 2003 au Burkina Faso, 3 compagnies d'assurances vie se disputaient les populations du secteur dit formel (fonctionnaires et travailleurs du privé) pour les contrats de capitalisation et de prévoyance
- Le secteur dit formel est estimé à 120 000¹, et le nombre de personnes assurés à moins de 50 000
- L'UAB vie comptait environ 12 000 assurés



Brève description du produit Cauri d'or

- La population du Burkina comptait en 2003 environ 12 197 002 habitants², dont environ 120 000 dans le secteur dit formel
- Il fallait alors rechercher de nouvelles parts de marché à travers la distribution de produits d'assurance aux populations de l'informel





Brève description du produit Cauri d'Or

Depuis 2003, l'Union des Assurances du Burkina Vie, avec l'aide du cabinet AIA, commercialise le produit Cauri d'Or dédié au secteur informel et adapté aux réalités de cette population cible.



Brève description du produit Cauri d'Or

- ❑ Ces populations sont de caractéristiques différentes de celles connues des assureurs traditionnels:
- ❑ ce sont des vendeurs sur les marchés, des artisans, des ménagères, des personnes exerçant de petits métiers, des agriculteurs, des paysans. Ce sont des personnes travaillant le plus souvent pour leur propre compte, et qui ont des revenus irréguliers.



Brève description du produit Cauri d'Or

- les moyens modernes de paiement leur sont étrangers : chèques, virements ou prélèvements bancaires



Brève description du produit Cauri d'Or

Il a fallu donc concilier nos paramètres habituels de création de produits, et les caractéristiques de cette catégorie de population pour donner jour au produit cauri d'or.



Brève description du produit Cauri d'Or

Le produit est essentiellement d'épargne et de prévoyance.

La version première de ce produit a connu plusieurs mutations (de durée, de garantie) pour l'adapter au mieux à la population cible.

Les primes sont payées journalièrement avec un niveau minimal de 150 F CFA.

Les durées des contrats vont d'un mois et plus.



Brève description du produit Cauri d'Or

Un réseau est mis en place spécialement pour la commercialisation de ce produit :

- ❖ Les souscriptions sont faites sur le lieu d'activité des prospects
- ❖ Les primes sont collectées également sur les différents sites d'activité



Historique du projet d'automatisation

La commercialisation du produit cauri d'or a révélé plusieurs difficultés qui sont essentiellement de deux ordres :

- ❖ La fiabilité de la collecte,
- ❖ L'adéquation du système de gestion aux différentes mutations opérées dans le produit.



Historique du projet d'automatisation

- ❑ La fiabilité de la collecte,
 - Possibilité de fraudes dans la collecte manuelle des primes
 - Traitement des fraudes au cas par cas



Historique du projet d'automatisation

□ L'adéquation du système de gestion

- Difficultés dans la qualité de l'information (faible niveau d'instruction des collecteurs et nombre de transactions/jour)
- Temps de traitement trop long de l'information => délai de règlement des prestations aux assurés



Historique du projet d'automatisation

□ La solution « idéale »

Face à ces constats, l'UAB VIE a cherché à:

- Avoir une visibilité et une traçabilité parfaites des différents encaissements que nous recevons
- Automatiser au maximum la gestion du produit car nous avons à faire à un volume considérable d'informations

En effet toutes les solutions trouvées et mises en applications n'ont pas pu résoudre durablement les différentes difficultés.



Historique du projet d'automatisation

□ La solution « idéale »

A l'exemple des « tomcard » utilisées dans certaines stations services à Ouagadoudou, nous avons commencé la réflexion sur la question de l'automatisation de la gestion du produit cauri d'or.

Le système consiste en la collecte des primes à l'aide de terminaux de paiement électronique. Les opérations de collecte sont ainsi enregistrées par chaque appareil et déversées dans le système de gestion des informations.



Historique du projet d'automatisation

□ La solution « idéale »

Dès 2006, nous avons commencé à travailler sur le logiciel avec un professionnel de la micro finance, et en 2007 fait le choix du partenaire devant nous accompagner pour la collecte automatisée.



Historique du projet d'automatisation

□ La démarche vers le BIT

En début d'année 2008, nous avons eu connaissance par le net de l'offre de subvention du BIT pour soutenir l'innovation dans le secteur de la micro assurance, et avons déposé un dossier qui a été retenu. Le BIT nous accompagne sur ce projet pour une période de trois ans.



Perspectives

□ Population cible

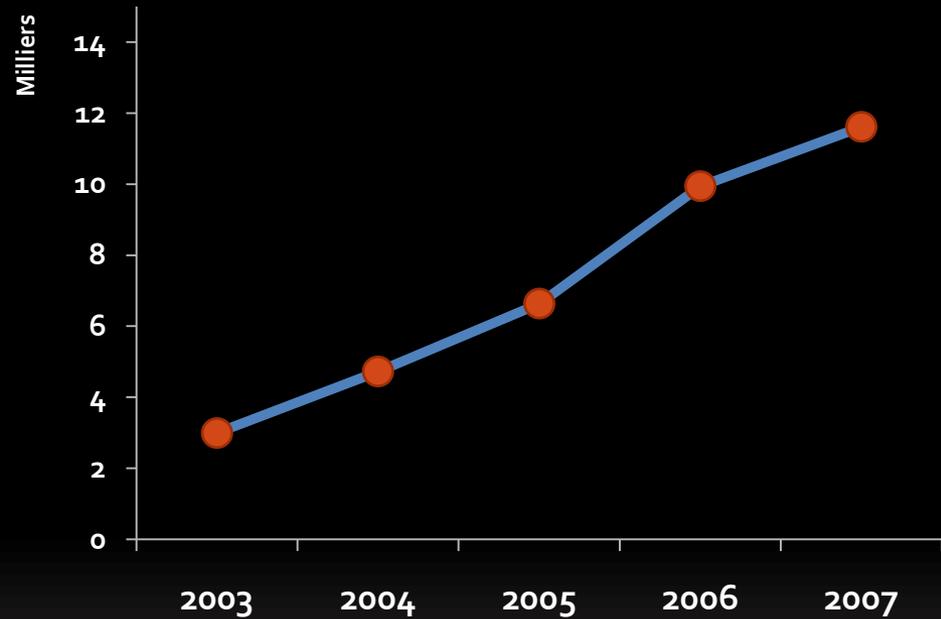
Le produit Cauri d'Or compte actuellement environ dix mille polices. Les difficultés de la gestion semi manuelle nous ont contraints volontairement à limiter l'extension du portefeuille. Avec le projet d'automatisation des collectes, cette contrainte sera levée. Et l'on peut aisément imaginer l'étendue de la matière assurable. Nous prévoyons 190 000 assurés d'ici à 5 ans.



Perspectives

Population cible

Polices en portefeuille Cauri d'Or UAB-Vie



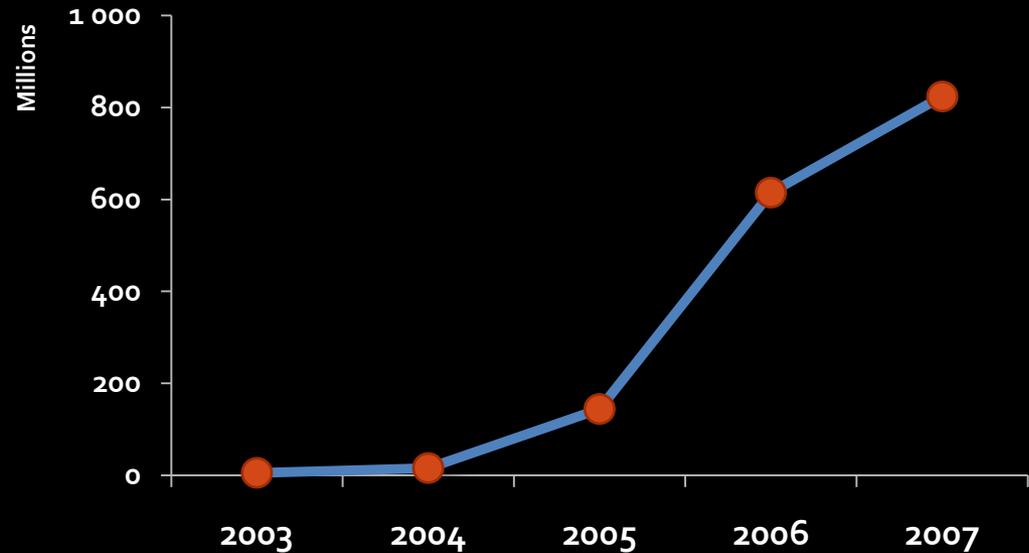
Depuis 2003, nous avons connu l'évolution suivante en terme d'assuré cauri d'or, bien que nous ayons volontairement freiné cette croissance



Perspectives

☐ Chiffre d'affaires

Chiffre d'Affaires Cauri d'Or UAB-Vie



En système de gestion semi manuelle, nous enregistrons actuellement un chiffre d'affaires d'environ 1 milliard CFA. Le projet aura comme impact de multiplier ce chiffre par trois voire cinq à moyen terme.



Perspectives

□ Résultats

Pour l'instant, le produit est déficitaire au niveau des coûts de gestion, pour ce qui concerne certaines variantes. Cependant, l'atteinte de volumes importants et certains réaménagements effectués sur le produit permettront d'équilibrer le bilan à moyen terme. Il faut noter que le taux de croissance est d'environ 34%, et celui de fidélisation d'environ 60%.



Conclusions

Nos compagnies d'assurances que ce soient celles Vie ou IARDT, tout au moins pour celles du Burkina Faso se sont cantonnées jusque là à tout ce qui est produits classiques très souvent déjà éprouvés sous d'autres cieux.



Conclusions

Le défi de l'UAB VIE c'est d'aller au-delà de ce classicisme pour s'intéresser à nos réalités. Certaines compagnies ont tenté cela, mais dès les premières difficultés ont abandonné. Nous n'occultons nullement que des difficultés existent, et nous gardons la pleine mesure de la vocation commerciale de notre société. Sans toutefois prendre des risques inconsidérés, nous pensons que nos contrats dits classiques ont commencé un jour ainsi.



Conclusions

Rien de grand n'a pu se réaliser sans un minimum de risque et de dévouement. Et nous pensons avec conviction que nous pouvons réussir cette conquête. Comme l'a dit feu le professeur KI ZERBO : « Na ANLAARA, AN SAARA ». Traduction « si nous nous couchons ou dormons, nous mourons »

Si nous voulons vivre, nous devons innover.