

Qu'est ce la micro- assurance ?

***Assemblée Générale de la FANAF
Février 2009
Yamassoukro, Côte d'Ivoire***

*Caroline Phily
Fonds pour l'innovation en
micro-assurance*

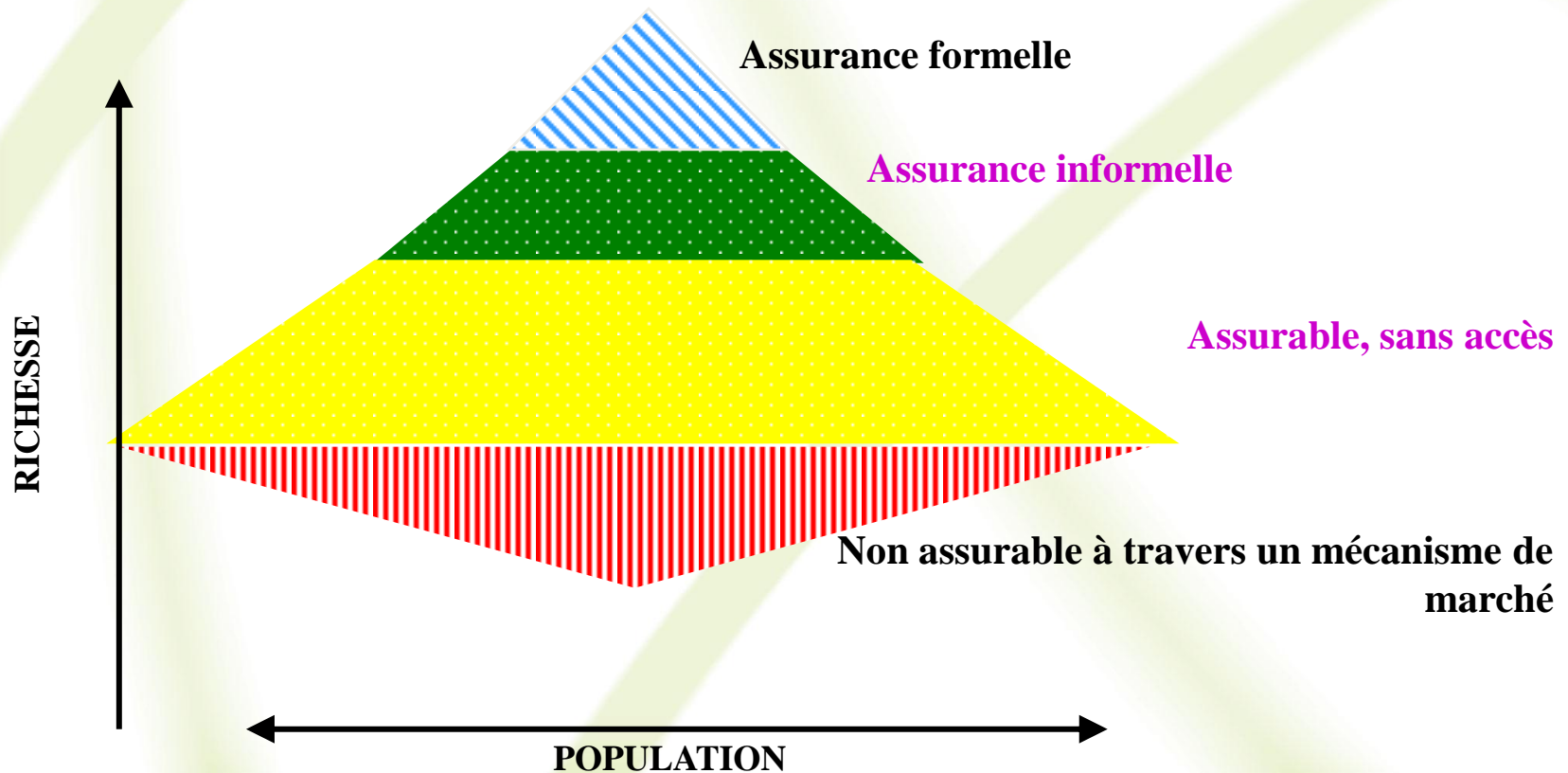


- Définition de la micro-assurance
 - La population cible
 - Les principaux acteurs en micro-assurance
 - L'offre de micro-assurance
- L'innovation en micro-assurance
- Facteurs clés de réussite pour un assureur
- Conclusion

« La micro-assurance est un mécanisme de protection des **personnes à faibles revenus** contre les risques (accident, maladie, décès dans la famille, catastrophe naturelle...) en échange du paiement de primes d'assurance **adaptées à leur besoin et niveau de risque**. Elle cible principalement les travailleurs à faibles revenus des pays en voie de développement, particulièrement ceux travaillant dans le secteur informel qui sont souvent mal desservis par les assureurs commerciaux et les système d'assurance sociale »

BIT, Fonds pour l'Innovation en micro-assurance (2008)

- La population cible pour la Micro-assurance sont les populations à faibles revenus assurables



Caractéristiques de la population cible

- Vulnérables aux risques (décès, maladie, perte de bien, catastrophes naturelles...)
- Travaillent généralement dans le secteur informel
- Revenus irréguliers
- Gestion du risque grâce à une myriade de mécanismes informels, incluant le réseau social
- Peu familiarisés avec l'assurance formelle
- Font généralement peu confiance aux compagnies d'assurances

Réassureurs

- Au niveau mondial
- Régional
- National

Porteurs de risques

- Assureurs privés et mutuelles
- ONGs et associations
- IMFs
- Groupes informels

Réseaux de distribution

- IMFs, unions de crédit et banques
- ONG et associations
- Coopératives
- Employeurs
- Magasins de détails
- Syndicats
- Compagnies d'eau, gaz, électricité
- Compagnies de télécommunications (téléphone portable)

Assurés

- Individus
- Groupes (employés, membres d'organisations, membre d'une communauté)

Législateur, institution de supervision

Institutions d'appui: Réseaux, cabinets de consulting (IT, actuariat, étude de marché), associations d'assureurs

Bailleurs de fonds

- Partenariat entre assureurs et agents de distribution tels que les coopératives et les IMFs
- Auto assurance pour des IMFs ou des coopératives qui supportent le risque d'offrir de l'assurance à leurs clients
- Système informelle d'assistance mutuelle
- Structures de santé offrant des couvertures de micro-assurance
- Compagnies d'assurance réglementées servant le marché des populations à faibles revenus directement ou à travers des agents de micro-assurance
- Système communautaire gérant les fonds, portant le risque et gérant les relations avec les fournisseur de services de santé
- Formalisation de systèmes informels, ie compagnie d'assurance créés par des fédérations de coopératives ou unions de crédit

- Une micro-assurance protectrice (prévoyance, épargne) et / ou productive (assurance agricole, assurance des actifs de production).
- La demande **varie suivant les contextes**. La **maladie** et le **décès** sont parmi les couvertures les plus demandées, suivis de la **protection des revenus et des biens**

Assurance traditionnelle	Micro-assurance
Marché largement habitué à l'assurance	Marché très peu familiarisé avec l'assurance
Collecte des primes principalement par prélèvement bancaire	Prime souvent collectée en cash ou associée à une autre transaction financière
Paiement des primes régulier	Les primes devraient être définies pour s'adapter aux revenus irréguliers des clients
Document de police complexes	Police simple et facile à comprendre
Les conditions de sélection peuvent inclure un examen médical	Pas de conditions de sélection ou uniquement une déclaration de bonne santé
Eligibilité limité, avec des exclusions standards	Produit largement inclusif, avec pas ou peu d'exclusions

Assurance traditionnelle	Micro-assurance
Importantes sommes assurés	Petite sommes assurée
Prix par segment (âge...)	Tarifcation par communauté ou groupe
Vendu par des intermédiaires licenciés	Souvent vendus par des intermédiaires non licenciés
Agents et courtiers sont principalement responsable des ventes	Les agents sont susceptibles de gérer entièrement la relation client, parfois même la collecte des primes

Proposer des produits d'assurance aux populations à faible revenu c'est pour un assureur faire face à de **nombreux challenges**.

- **Comment atteindre la population cible ?**
- **Comment adapter les produits aux spécificités de la demande?**
- **Comment optimiser les coûts de transaction?**
- **Comment contrôler le risque de fraudes?**
- **Comment gagner la confiance des populations?**

Se lancer dans la micro-assurance nécessite d'**innover** sur l'ensemble de la chaîne de valeur de l'assurance.

- **Modèles institutionnels**

Afin d'atteindre les populations cibles, de générer la confiance, d'améliorer son efficacité, la micro-assurance développe des partenariats inventifs.

- *Seguros Argos/ Mexique* (soutien à la création de mutuelle et partage du risque)
- *La Positiva/ Pérou* (distribution de produits d'assurance à travers les associations de distribution d'eau d'irrigation)
- *CIC/ Kenya* (collaboration entre le CIC et la caisse nationale d'assurance maladie pour la distribution d'un produit mixte)
- *Hollard/ Afrique du Sud* (distribution de produit d'assurance habitation à travers des vendeurs d'unité de téléphones mobiles)

- **Produits (prix, prestations, processus ...)**
Simplicité, attractivité, prix abordables et viabilité, tels sont les enjeux pour un produit de micro-assurance. Résoudre l'équation valeur ajoutée/efficacité nécessite d'être créatif.
 - *Hollard / Afrique du Sud* (utilisation des téléphones portables et de Google earth pour le contrôle des sinistres habitation)
 - *UAB / Burkina Faso* (automatisation et sécurisation de la collecte des primes, utilisation de cartes à puces et terminaux)
 - *AIC / Haiti* (assurance funéraire, partenariats avec des magasins funéraires pour des prestations en nature)
 - *UMSGF / Guinée* (mise en place de produits maternité obligatoire au niveau des villages)

- **Education au consommateur**

Un marché peu familiarisé avec le concept d'assurance.
Pour intéresser la population cible ainsi que pour fidéliser ses clients, la micro-assurance doit être expliquée et comprise par ses clients.

- Comprendre les besoins du marché cible
- Faire participer la population cible dans la définition des produits
- Education à l'assurance
- Offrir des produits adaptés, simples, accessibles, offrant de la valeur ajoutée
- Gagner la confiance de la population cible
- Maximiser l'efficacité
- Atteindre des volumes très importants, et les conserver
- Encourager le règlement des sinistres
- Créer une culture institutionnelle pour la micro-assurance
- Adopter une perspective de moyen / long terme

L'assurance, élément fondamental de développement

- En Afrique, la majeure partie de la population ne bénéficie pas de protection face aux risques et le besoin de micro-assurance existe.
- Les entreprises d'assurance ont un rôle à jouer dans ce développement (savoir faire en terme de gestion des risques, de maîtrise des opérations et des coûts).
- La micro-assurance, un axe stratégique de développement pour les assureurs:
 - Recherche d'une responsabilité sociale
 - Atteinte de nouveaux marchés
- Le Fonds pour l'innovation en micro-assurance soutient les projets innovants en micro-assurance, n'hésitez pas à demander de l'information!

Merci de votre attention!

Caroline Phily
phily@ilo.org

www.ilo/microinsurance.org