



Allianz SE / Microassurance

# Micro assurance

## La vision mondiale d'Allianz

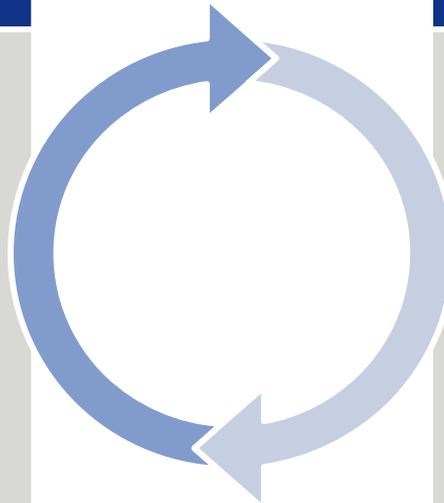
INSURANCE | ASSET MANAGEMENT | BANKING



## La raison d'être de la micro assurance: créer une relation gagnant-gagnant

### Impact financier à long terme

- Un investissement stratégique pour toucher les clients de demain
- Innover dans le modèle de distribution
- Renforcer notre position de leader mondial de l'assurance



### Impact social de premier plan

- Offrir une protection pour les populations défavorisées
- Assurer la sécurité des familles
- Fournir une stabilité économique aux populations

Notre engagement dans la microassurance est une stratégie à long terme:  
L'éducation des clients aux principes de l'assurance

# Vue d'ensemble des produits micro assurance du groupe Allianz

	Produits	Assurés	Origine	Partenaires
India	<ul style="list-style-type: none"> <li>Assurance vie, accident et santés</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2,6 mn</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Since 2003</li> </ul>	  + 180 further partners
Indonesia	<ul style="list-style-type: none"> <li>Credit-Life microinsurance</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>230.000</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Since 2006</li> </ul>	 + several partners
Egypt	<ul style="list-style-type: none"> <li>Décès/invalidité microinsurance</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>26.000</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Since 2007</li> </ul>	
Senegal, Cameroon	<ul style="list-style-type: none"> <li>Death/Disability microinsurance</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>15.000</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Since 2008</li> </ul>	
Colombia	<ul style="list-style-type: none"> <li>Credit Life microinsurance</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>40.000</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Since 2007</li> </ul>	

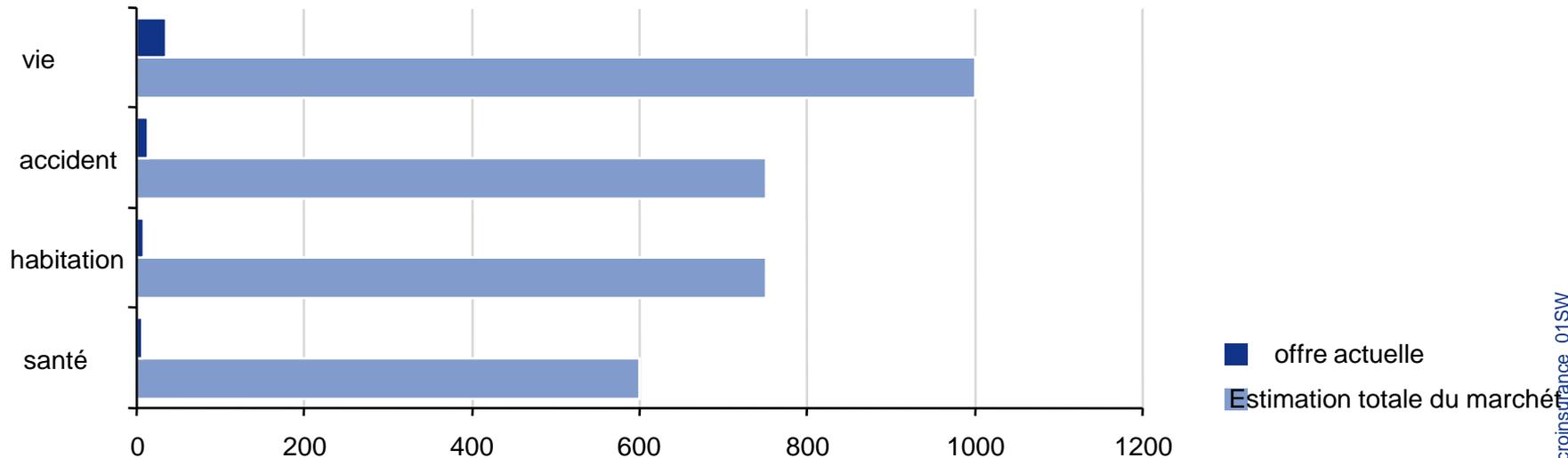
# Assurances vs. micro assurance: Les défis spécifiques de la micro assurance

Connaissance du marché	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Marché pas connu des grands assureurs</li><li>▪ Etudes des besoins</li></ul>
L'accès au clients	<p>Concept de l'assurance inconnu de 90% de nos clients en Inde</p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Campagnes de sensibilisation dans les villages</li><li>▪ Formation des groupes locaux de femmes</li></ul>
Education des clients	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Commercialisation de masse (assurances de groupe) et implication des ONG en charge de la gestion des sinistres</li><li>▪ Automatiser au maximum les process afin de réaliser des économies d'échelles</li></ul>

# La micro assurance offre à Allianz une opportunité de toucher les clients à faibles revenus

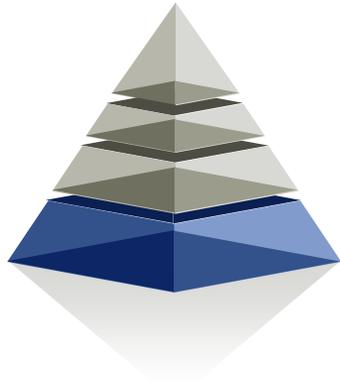
Offre actuelle et marché potentiel dans les 100 pays les plus pauvres

Millions de personnes, 2007



- le marché potentiel dépasse un milliard de personnes
- seulement 80 millions d'habitants paarmi les 100 pays les plus pauvres bénéficient de ce type d'assurances

# Micro assurance – un focus sur les principaux marchés



## Dynamique globale

- Demande: 2.6 milliards de personnes,
- Couverture: 3% des pauvres sont assurés (80 mio. de personnes)

## Dynamique dans la micro assurance par pays/region

### Inde

#### Marche le plus développé

- Couverture: 30 millions des pauvres assurés
- Demande : 250 million de personnes
- Acteurs: Tous les assureurs offrent des produits micro assurance

### Indonésie

#### Forte croissance; mais le marché reste fragmenté

- Couverture: 3% de la population pauvre a une assurance
- Demande: 12 millions de personnes à l'horizon 2015
- Acteurs: Quelques grands assureurs et banques

### Afrique

#### Marché en voie de développement avec les premiers micro assureurs qui se constituent

- Couverture: 3,5 millions de personnes défavorisées assurées
- Demande: croissance de la demande (manque de données)
- Acteurs: les IMFs commencent à se diversifier dans la micro assurance

### Colombie

#### Marché très avancé avec plusieurs assureurs

- Couverture: 2,5 millions de personnes assurées
- Acteurs: Tous les assureurs majeurs offrent des produits, y compris Allianz et Zurich

# Microinsurance business model: Partnerships with social aggregators to reach the client (Example CARE India)



Allianz & care	
Product development	Claims ...
<ul style="list-style-type: none"> <li>After 2004-tsunami development of insurance package (life, accident, property, hospital cash) for Southern India</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>... Verification and payments issuance</li> <li>Sample checks by Allianz</li> <li>Payment issued in mass celebration events</li> </ul>
15 local NGOs	
Marketing & Sales	Claims documentation
<ul style="list-style-type: none"> <li>Mass awareness campaigns in villages, e.g., insurance theatre play</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Assessment of damage level (house destroyed, half destroyed, not severely affected) by NGOs</li> </ul>
Self Help Groups (Policyholder)	
Purchase of policy	Damage /Risk
<p><b>A typical client</b>                  ...lives on 2-5 dollar a day,                  ...generates income from informal economy                  ...<b>is predominantly female</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2008 cyclone Nisha hits Southern India</li> <li>About 16.000 insured houses affected</li> </ul>

# Model micro assurance en Inde Partenariat avec Care

**partenaire**

**responsabilite**



# Feuille de route d'Allianz en micro assurance

## Objectifs stratégiques

- développer les opérations en
  - Cameroun
  - Sénégal
  - Colombie
  - Egypte
  - Inde
  - Indonésie
- Introduire la micro-assurance dans de nouveaux marchés
  - Côte d'Ivoire
  - Mali
  - Burkina Faso

## Mesures / Activités

### Développement des produits de base

- Assurance emprunteur,
- Produits mixtes (décès+épargne)

### Innovation à travers des projets pilotes

- Distribution des produits par des opérateurs de téléphones mobiles
- Conduire des programmes pilotes en assurance santé et en assurance récolte en Inde et en Afrique.

### Impact social

- Mesurer l'impact social de la micro assurance
- Renforcer la connaissance des produits d'assurance auprès des populations