

## ***Etats généraux de la micro assurance***

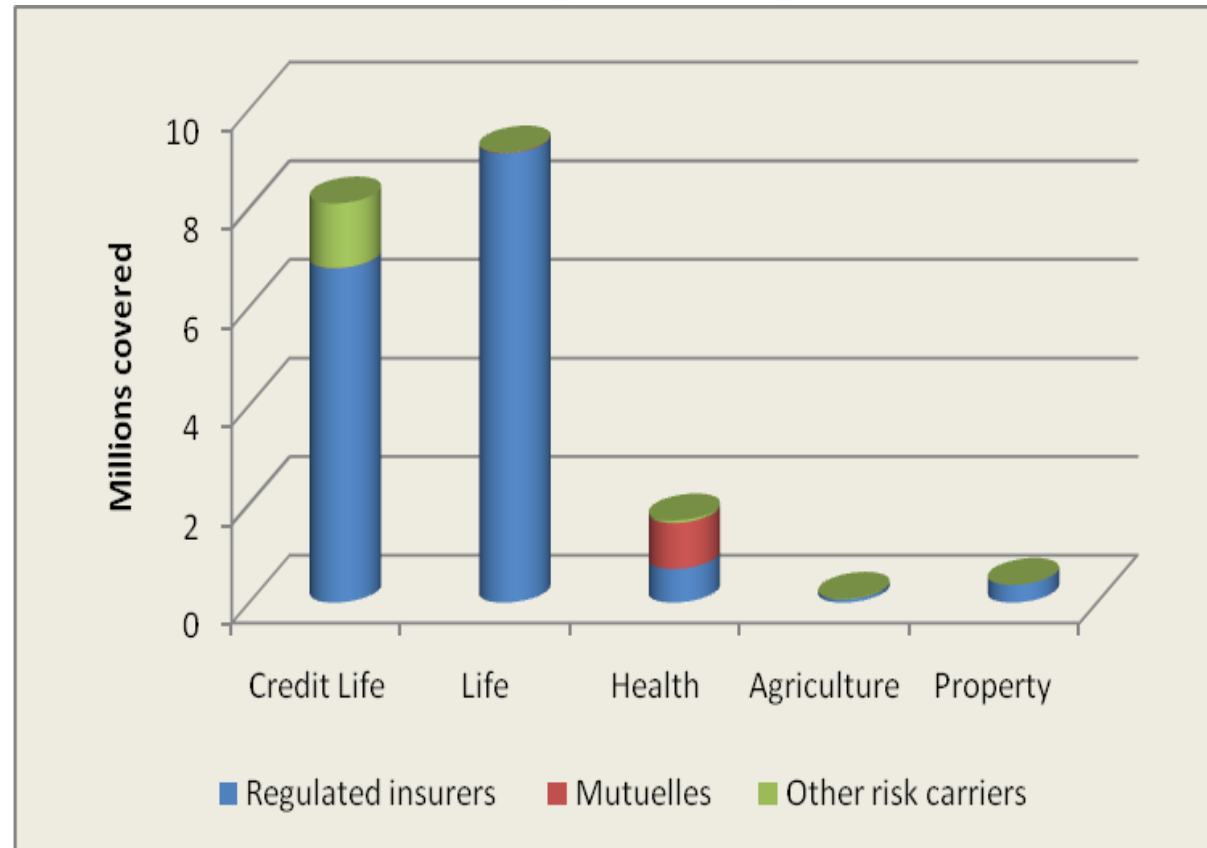


22 octobre 2009

***L' Assurance Emprunteur : Paradigme des enjeux de la microassurance ?***

- I. L'assurance emprunteur : Le produit le plus répandu**
- II. Au-delà des mythes du micro-crédit ... de nouvelles perspectives**
- III. L'assurance emprunteur : Une première étape contre les Vulnérabilités ?**
- IV. Questions & Réponses fondamentales**
- V. Conclusion : Premières observations, Premières Conditions pour de nouvelles perspectives... au-delà de l'immuable**

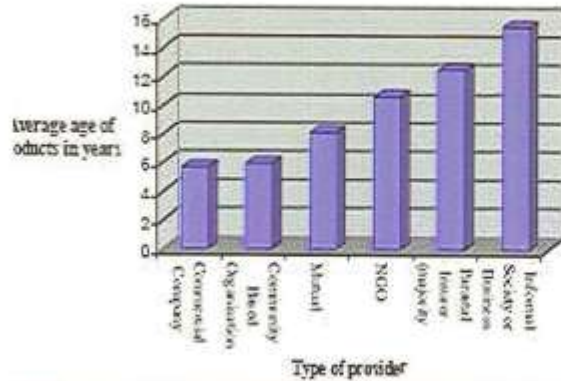
# L'assurance emprunteur : le produit de microassurance le plus répandu en Afrique...



- Produit le plus simple,
- Facile d'exiger des clients qu'ils l'achètent,
- Tendance à être très rentable,

\* Source : Michal Matul, Michael J. McCord, Caroline Phily, and Job Harms, The Landscape of Microinsurance in Africa, The ILO's Microinsurance Innovation Facility Briefing Note #1, 2009

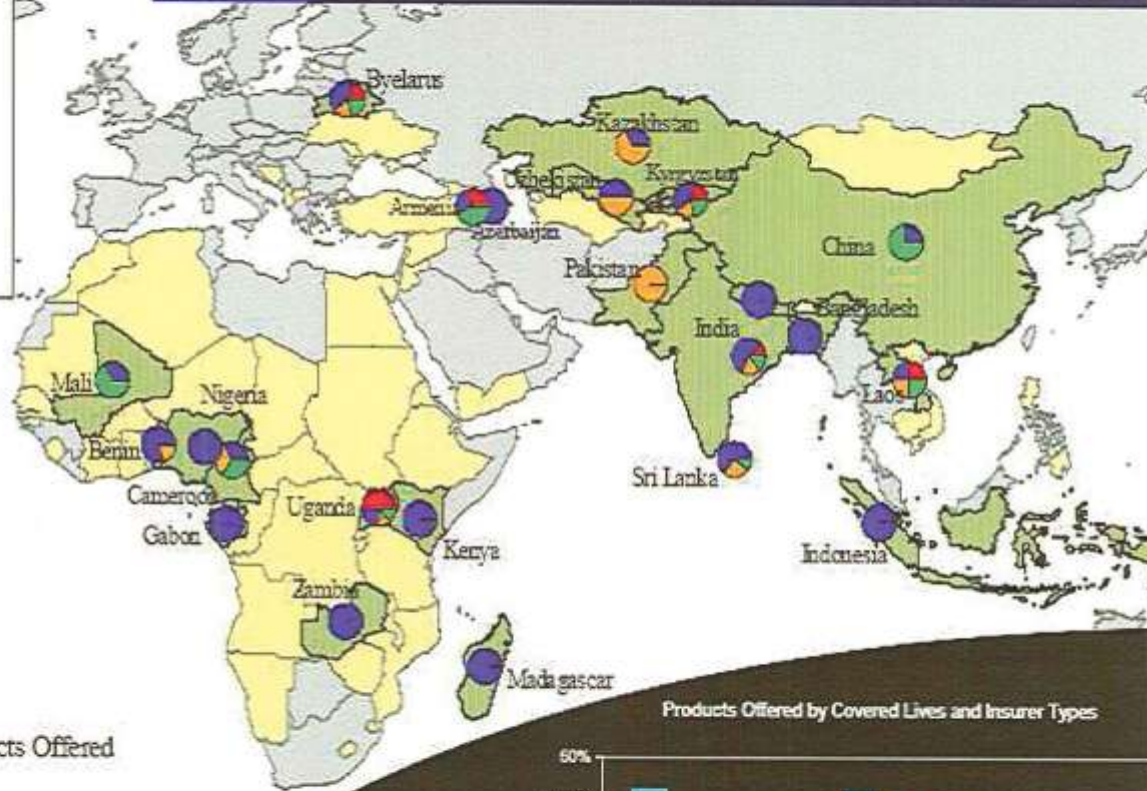
Average age of products for the various providers



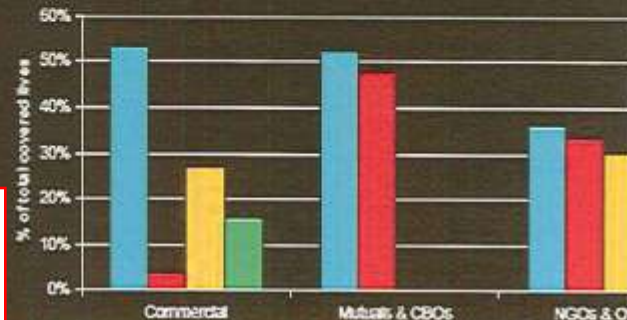
Commercial Products Offered

- Health
- Life
- Accident & Disability
- Property

**MICRO INSURANCE CENTRE**  
**Global Survey of Microinsurance**



Products Offered by Covered Lives and Insurer Types



\* Source : *The Landscape of Microinsurance in the World's 100 Poorest Countries*, The Microinsurance Centre , 2006

**I. L'assurance emprunteur : Le produit le plus répandu**

**II. Au-delà des mythes du micro-crédit ... de nouvelles perspectives**

**III. L'assurance emprunteur : Une première étape contre les Vulnérabilités ?**

**IV. Questions & Réponses fondamentales**

**V. Conclusion : Premières observations, Premières Conditions pour de nouvelles perspectives... au-delà de l'immuable**



# Panurge ou Pantagruel ?

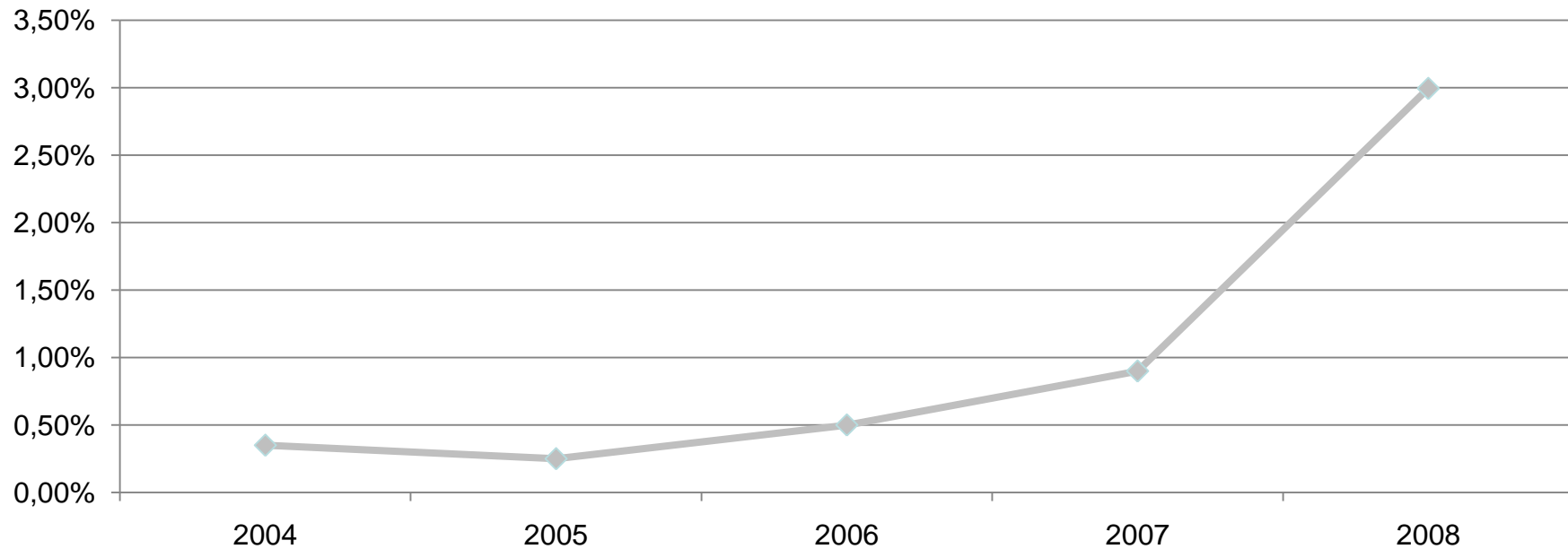
- **Dans Le Tiers Livre, Panurge fait l'éloge du prêt et de l'emprunt qui, généralisé, « permettrait au monde de vivre dans la paix et l'harmonie puisque débiteurs et créanciers auraient besoin l'un de l'autre comme le soleil, la lune et les étoiles ou comme les diverses parties du corps, car le débiteur a besoin du créancier pour obtenir ce qui lui manque et le créancier du débiteur pour recouvrer son argent. Avec ce système, ajoute Panurge, il n'y aura plus ni guerre, ni usure, ni querelle »** in. Laurence Fontaine, « L'économie Morale : Pauvreté, crédit et confiance dans l'Europe préindustrielle », ed. Gallimard, 2009)



**« Quand un emprunteur tente d'esquiver une offre de prêt en prétextant qu'il n'a pas d'expérience des affaires et ne veut pas prendre cet argent, nous cherchons à le convaincre qu'il peut avoir une idée d'activité économique à créer »** in. M. Yunus, « Vers un nouveau capitalisme », JC Lattès, 2008

# Panurge ou Pantagruel ?

PAR > 30 days: Morocco

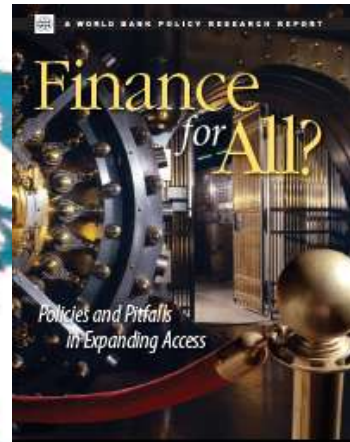
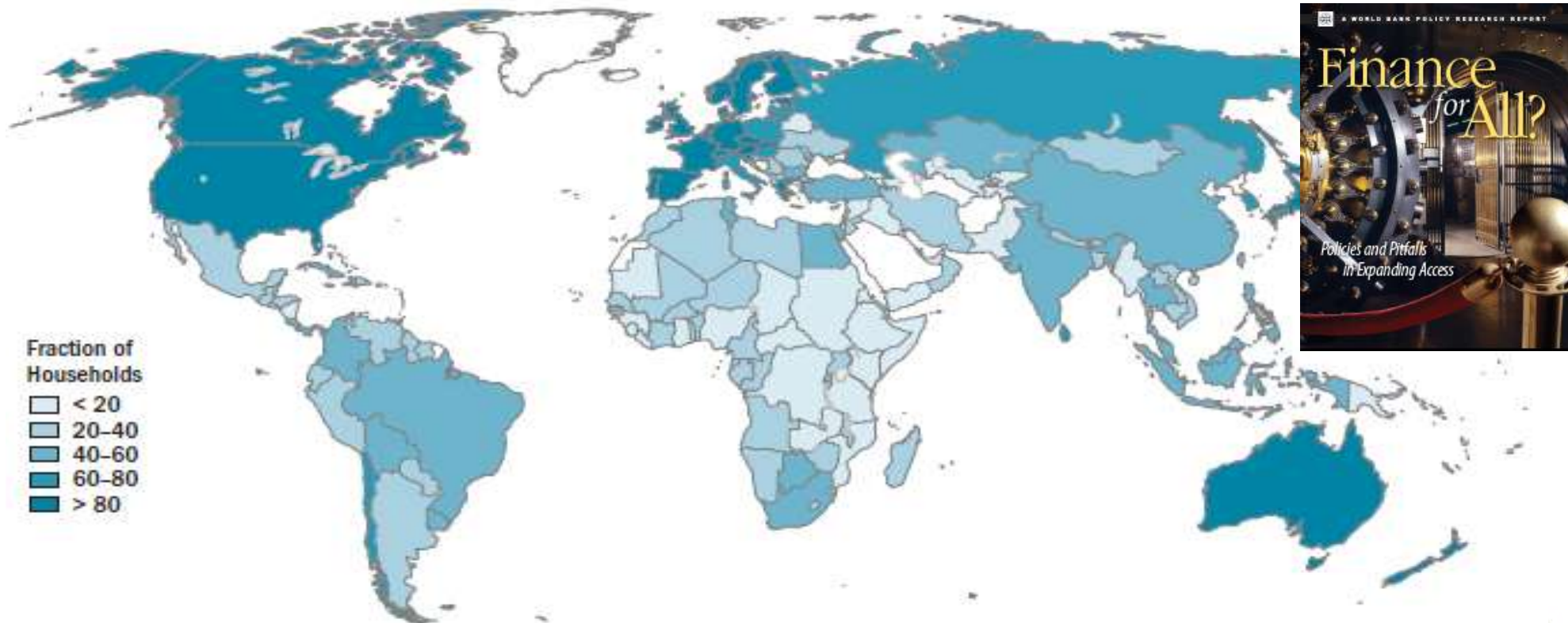


**Le taux d'impayés (portefeuille à risque, impayés dépassant les 30 jours) est passé au Maroc de 2% des encours en 2007 à 5% dès la mi-2008.**

# La microfinance : Quelle frontière ?

- La définition minimale communément admise décrit les dispositifs de microfinance comme des structures d'épargne et/ou de crédit à destination d'une tranche de populations généralement exclues du circuit de financement bancaire classique »
  - Sabrina Djefal, la microfinance entre le marché et la solidarité, L'exemple de l'Afrique de l'Ouest, edition des archives contemporaines, 2007

Figure 1.1 Fraction of households with an account in a financial institution

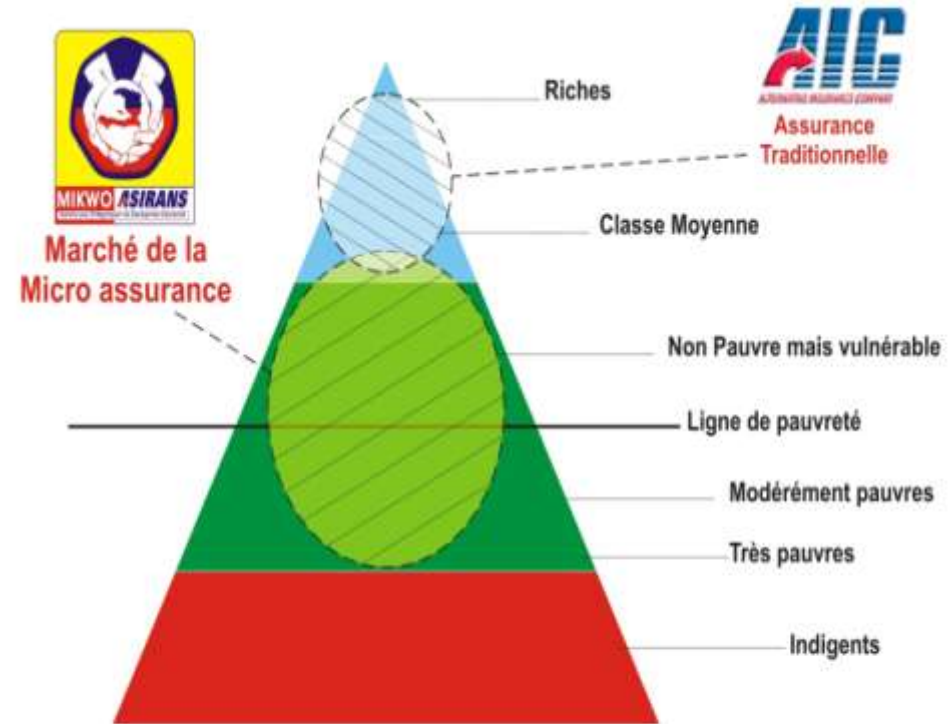




# La microassurance : ... Si Micro ?

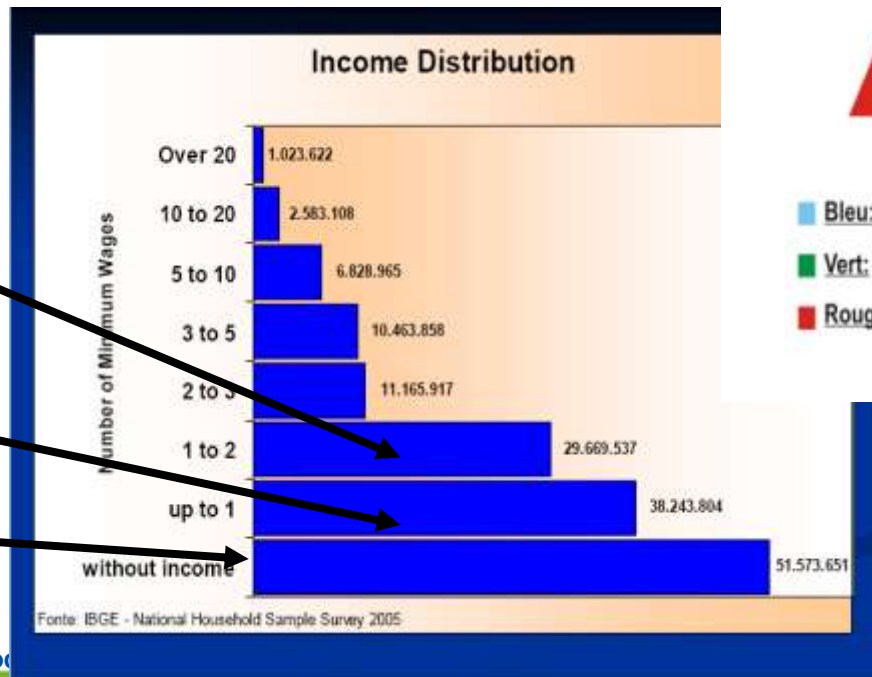
**Microinsurance or "Seguro Popular" in Brazil:**

**Included in the Brazilian Government policy for micro-finances**



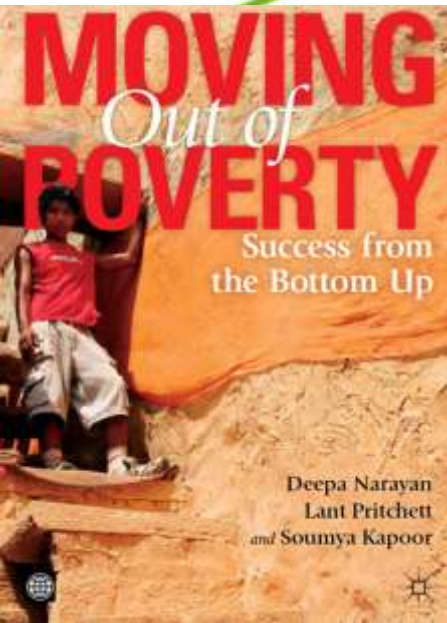
Classe C (ménages encore très vulnérables) et D

Classe E



- I. L'assurance emprunteur : Le produit le plus répandu
- II. Au-delà des mythes du micro-crédit ... de nouvelles perspectives
- III. L'assurance emprunteur : Une première étape contre les Vulnérabilités ?
- IV. Questions & Réponses fondamentales
- V. Conclusion : Premières observations, Premières Conditions pour de nouvelles perspectives... au-delà de l'immuable

## Vulnérabilité et Pauvreté



- « *Le message le plus important de cette étude est que si les conditions macroéconomiques apparaissent comme des causes de pauvreté, leur incidence est plus faible que celle des accidents individuels.*
- François-Xavier Albouy, « L'assurance, cela sert d'abord à réduire la pauvreté, Dossier : Analyses et débats : Vulnérabilité : assurance et solidarité, Revue Risques n°77, Mars 2009



**L'assurance emprunteur : Une première étape contre la vulnérabilité ?**

**\*Ce type d'assurance bénéficie le plus souvent à l'institution de crédit plus qu'il ne protège les assurés.**

# L'assurance emprunteur : Une première étape contre la vulnérabilité ?

[ FRANCIS FRIZON ]  
Médiateur de la FFSA

## « Le problème des contrats emprunteurs reste entier »

■ Le rapport annuel 2008 du médiateur de la FFSA vient tout juste de sortir. Francis Frizon relève une hausse des litiges avec la crise et appelle à des améliorations sur les contrats emprunteurs.

d'épée dans l'eau. La protection, par exemple, a fait l'objet d'un traitement juridique et je reçois beaucoup de réclamations.

Cela dit, j'ai aussi le cas où on a fait souscrire à une dame de 87 ans un contrat en unités de compte sur dix-sept années au bénéfice de ses enfants à naître! Pour éviter de tels dérapages, l'information

Site sans publicité édité par l'Union fédérale des consommateurs - Que Choisir, association indépendante de l'Etat

> Plan du site > Nous connaître > Notre mission

**QUE CHOISIR** expert · indépendant · militant  
> en ligne

Recherche sur tout le site quechoisir.org  OK

Accès direct aux rubriques  
Choisir une rubrique  OK

Télécom Multimédia | Equipement de la maison | Auto Transport | Argent Assurance | Alimentation | Santé Bien-être | Environnement Energie | Imm Loge

Commerce | Loisirs Tourisme | Services Vie sociale

Accueil > Argent Assurance > Banque - Crédit > Crédit > **Etude - Assurance emprunteur**

Que Choisir

## Assurance emprunteur

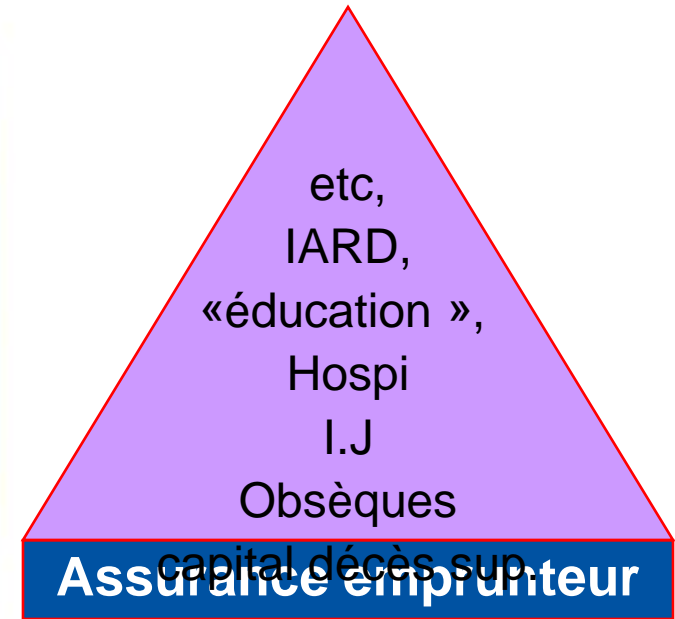
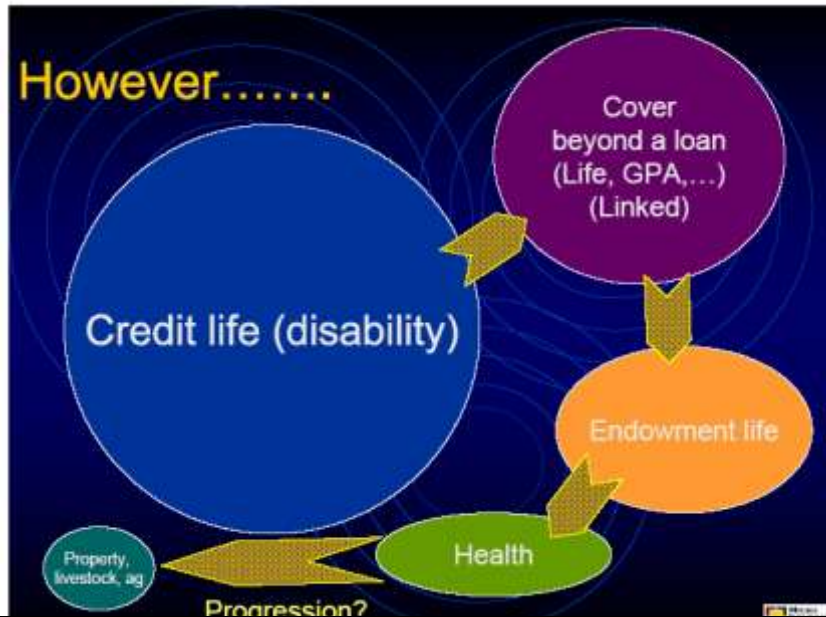
22 octobre 2007

### Le scandale

**I - L'UFC-Que Choisir répond à la très forte mobilisation des consommateurs. Cliquez ici.**

**II - Cette nouvelle mobilisation de l'UFC-Que Choisir pour répondre aux attentes des consommateurs démontre une fois de plus la nécessité de créer une action de groupe en France. Cliquez ici.**





Architecture Produit		Commentaires
Garantie de Base	Couverture Décès/Invalidité & I.J (Indemnités Journalières) & Incendie	Pour l'I.J, on pourrait ...
Services Complémentaires	<div style="border: 2px solid red; padding: 10px; text-align: center;"> <h2>Une étude de terrain dans 3 antennes du partenaire pressenti par Commercial Insurance (Liban)</h2> </div> 	
Mode d'adhésion		
Eligibilité		
Prime (tarification)		
Mode de prélèvement		
Garantie complémentaire		
Incendie et/ou Dommages aux biens		
Catastrophes (Bombardements)		
Auto		
Pièces/Formulaires		
Contrat		
Avenants		
Formulaire de sinistres		



- I. **L'assurance emprunteur : Le produit le plus répandu**
- II. **Au-delà des mythes du micro-crédit ... de nouvelles perspectives**
- III. **L'assurance emprunteur : Une première étape contre les Vulnérabilités ?**
- IV. **Questions & Réponses fondamentales**
- V. **Conclusion : Premières observations, Premières Conditions pour de nouvelles perspectives... au-delà de l'immuable**

# Un souci pédagogique...même pour les produits obligatoires

- ❑ Les agents doivent considérer l'assurance comme un outil complémentaire essentiel et le démontrer aux assurés
- ❑ Les informations sur les produits doivent être standardisées, claires, et simplifiées afin d'éviter les contestations de sinistres
- ❑ Fournir une brochure avec les informations sur les primes, les garanties, les bénéfices, les règles d'indemnisation

yon pwodwi 



## ❑ Au-delà de l'emprunteur ?

- Faut-il la circonscrire au seul emprunteur alors que ce dernier peut se retrouver dans l'incapacité de rembourser en raison d'un décès ou de l'hospitalisation couteuse d'un membre de son foyer ?

## ❑ Une assurance familiale

- « Mais quel papa ? Quelle maman ? On arrive dans un marché, une association, on a de nouveaux papas et mamans, qui remplacent ceux qui sont morts. Alors, quel papa, quelle maman ? ».
  - Yamoussoukro, Côte d'Ivoire, 2ème marché) – Focus group par l'UNACOOPEC-CI
- Comment définir la famille lorsque celle-ci est élargie ?



## Qui peut être couvert par le contrat ?

- **Formule Perso**  
Les personnes physiques sociétaires de la COOPEC.
- **Formule Famille**
  - Le sociétaire
  - Son conjoint
  - 3 enfants du couple âgés de 12 à 20 ans
- **Formule Ascendant**  
Le père ou la mère du sociétaire ou de son conjoint.

## Qui peut être désigné bénéficiaire ?

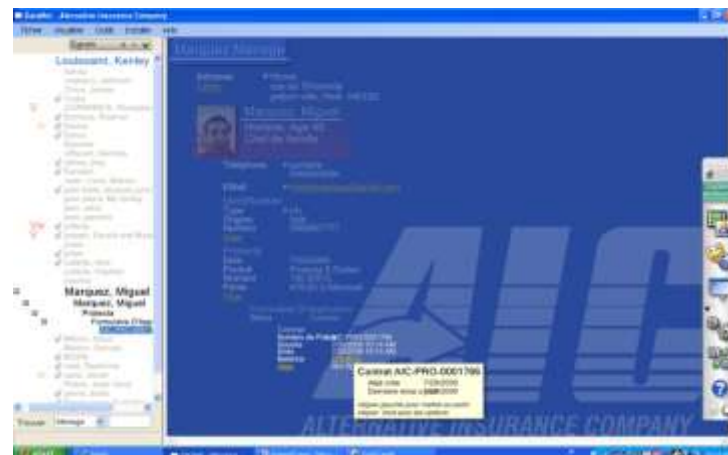
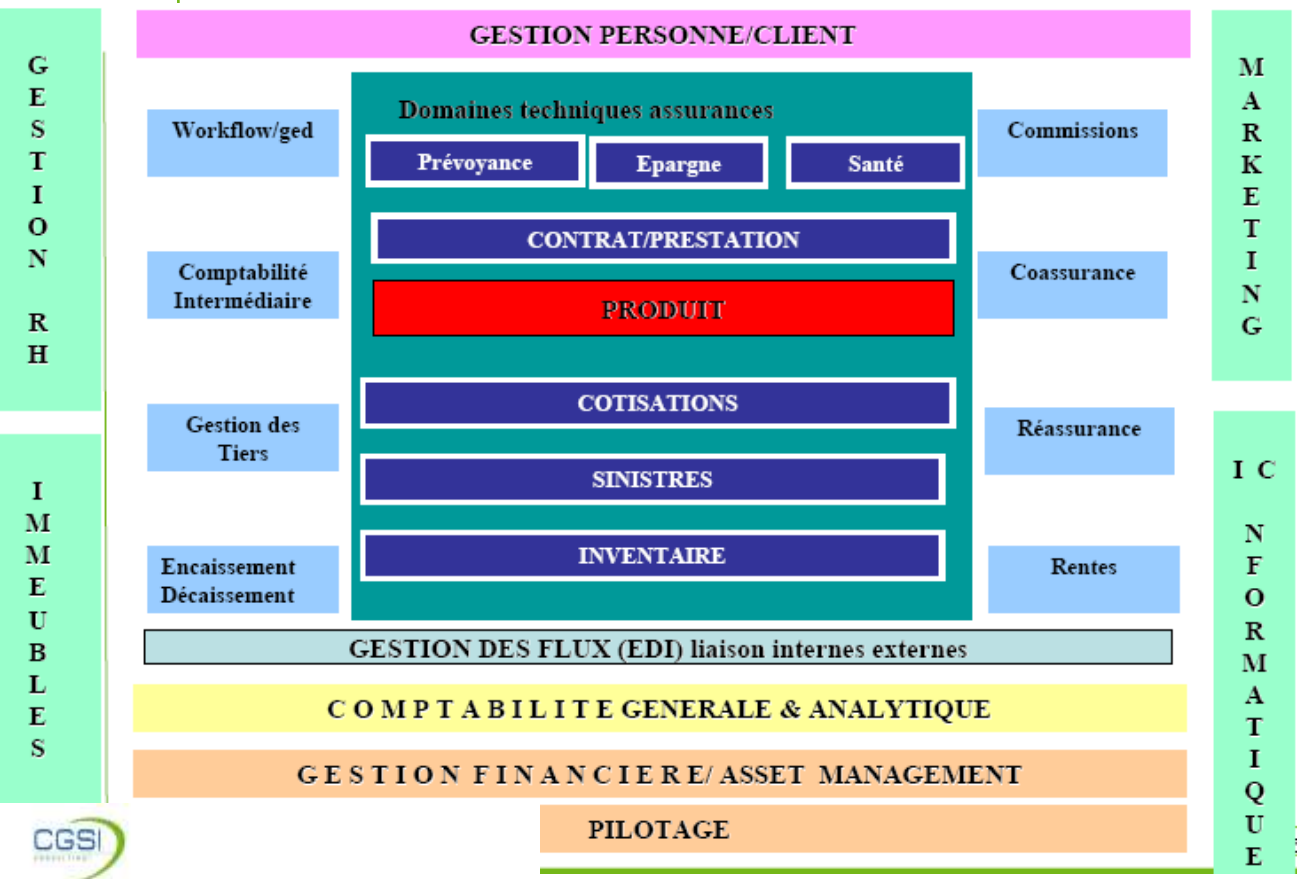
Le souscripteur désigne librement le bénéficiaire. En cas de décès de l'assuré, celui-ci percevra le capital complémentaire devant servir à l'organisation des funérailles.





# Systeme d'information, Reporting, Indicateurs ?

- ❑ Mettre en place dès le départ afin de gérer des produits certes simples, mais susceptibles de donner lieu à la mise en place de produits de plus en plus complexes, pour des populations de plus en plus larges ....





- I. L'assurance emprunteur : Le produit le plus répandu**
- II. Au-delà des mythes du micro-crédit ... de nouvelles perspectives**
- III. L'assurance emprunteur : Une première étape contre les Vulnérabilités ?**
- IV. Questions & Réponses fondamentales**
- V. Conclusion : Premières observations, Premières Conditions pour de nouvelles perspectives... au-delà de l'immuable**

- ❑ Une assurance emprunteur sans garantie complémentaire imposée sans pédagogie, sans contrat formel et non nominatif est à terme contre-productif pour la massification de l'assurance
  - C'est hélas actuellement la situation la plus commune
  
- ❑ Une assurance emprunteur seule est insuffisante pour susciter un intérêt des populations....
  
- ❑ ....Mais Proposer des garanties trop complexes pour commencer est trop risqué.

## Affiner les produits et lever les ambiguïtés...



« La cotisation, c'est 2000 FCFA ? Mais si je dépasse la somme, qu'est ce qu'il se passe ? »

(Yamoussoukro, Cote d'voire, 1<sup>er</sup> marché) Focus group par l'UNACOOPEC-CI



« On connaît les assurances. On sait comme cela marche. Tu as tes papiers, ton argent, mais tu es là l'hôpital. Comment on fait pour envoyer les papiers ? Autre question : Le papa est enterré le jour même, On n'a pas de papiers, comment on fait pour aller recevoir l'argent ? »....

(Yamoussoukro, Cote d'voire, 2<sup>ème</sup> marché)

« Que se passe t-il si notre bénéficiaire meurt avant nous ? » (Leogane, Haïti)

Focus group par AIC et Fonkoze



# Impliquer les agents : Des agents dédiés...

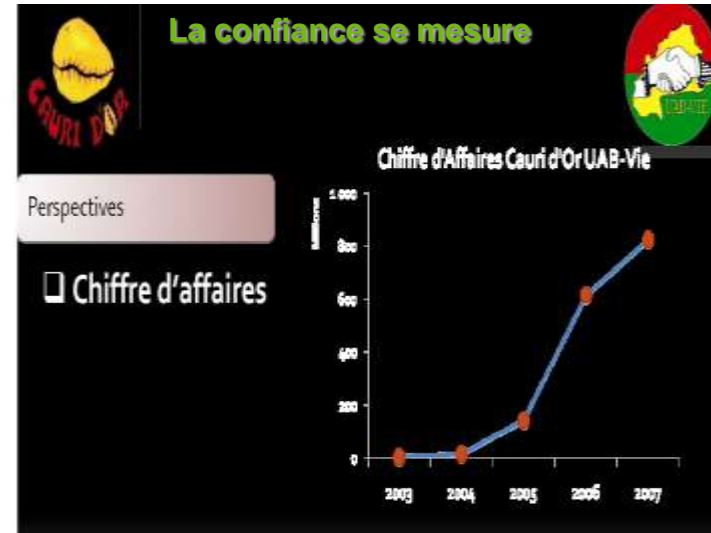


DOPEC  
Solidarité  
Garanties  
Généralistes





# Un suivi rigoureux



Mirebalais (AIC & Fonkoze)

Jacmel (AIC & l'IMF Fonkoze), Mai 2008

Source : SORGHO SOUMAILA – UAB Vie, 2009

Port au Prince (AIC & Banque Nationale du Crédit), Juillet 2009



Prestataire funéraire, partenaire d'AIC





# Un lancement officiel pour un nouveau Département



## Commercial Insurance (Liban)



Le 20-09-08  
 De la : Famille Jeanty Jeune  
 Aux : Staffs du FONKOZE Limse  
 Objet : Lettre de remerciement


Nous vous remercions d'avoir participer avec nous dans le funéraire de la dame Jeanty Jeune. Nous vous disons merci et mille merci.

Reçois mes salutations les plus distinguées.

OK merci

ille Jeanty Jeune





























## L'EQUIPE AIC

### FÊTE SA DOUBLE VICTOIRE


au Concours des Pionniers de la Prospérité.  
1er Prix pour Haïti et 2ème Prix Régional pour la Caraïbe



Vivez vos Rêves!





## Les premières Conditions...

- Une approche sociologique et culturelle de l'assurance, ... et plus seulement technique
- Un professionnalisme à toute épreuve et un souci d'innover sur toute la chaîne de la valeur de l'assurance
- Cee qui inclut également une réflexion sur les réseaux de distribution
- Une histoire d'hommes et de femmes allant
- ... au-delà des ironies, des arrogances.....
- ....pour dépasser des certitudes techniques et idéologiques

## ... pour éviter ceci ?

- « Quelque chose qui semblait un édifice très solide, et même un pilier fondamental de la concurrence et des marchés libres, s'est écroulé. Et j'en étais choqué [...] J'ai découvert une faille dans mon idéologie. [...] J'ai découvert une erreur dans le modèle dont je pensais qu'il expliquait la structure fondamentale du monde tel qu'il est »
  - **Déclaration en Octobre 2008, d'Alan Greenspan, Président de la Banque centrale états-unienne entre 1987 et 2006, devant une commission parlementaire »**



## Ce qu'il ne faut donc pas faire

« A l'automne de 1929, les Américains les plus puissants, pendant un temps très bref se révèrent comme des êtres humains. Comme la plupart des humains, ils firent des choses très sottes. En général, plus la réputation antérieurs d'omniscience était grande, plus la bêtise de la veille était sereine, plus grande était la sottise qui apparaissait maintenant » (John Kenneth Galbraith, « The great crash », 1954 )

« Le prix des actions a atteint ce qui parait être un haut plateau permanent » : Discours du Professeur Irving Fisher, Yale, Le 15 octobre 1929

« Nous avons à faire non à une bulle mais à une écume – de nombreuses petites bulles locales qui n'atteignaient jamais une échelle suffisante pour menacer la santé de l'économie » : ( Alan Greenspan, le temps des turbulences 2007)

## Ce qu'il ne faut donc pas faire

« Les succès que j'ai eus peuvent s'attribuer à trois choses : l'une c'est le silence; la seconde, davantage de silence; la troisième davantage de silence encore. Deux ans et demain plus tard, Kreuger se suicida dans son appartement parisien... » (John Kenneth Galbraith, « The great crash », 1954

La vertu cardinale, dans l'univers de l'argent abondant, a pour nom « discrétion », « secret », « silence ». » D'où le titre du livre : « Et surtout n'en parlez à personne », répétait Bernard Madoff à ses clients. C'est le véritable secret de Bernard Madoff. : Madoff, un courtier au-dessus de tout soupçon, Les échos, 04/06/09

**Sources principales** : John Kenneth Galbraith, « The great crash », 1954 & André Orléan, « De l'euphorie à la panique : penser la crise financière », Paris, Editions de la rue d'Ulm, Collection du CEPREMAP, mai 2009