



LA MICRO ASSURANCE UN OUTIL DE DÉVELOPPEMENT SOCIAL ET ÉCONOMIQUE

**LES ÉTATS GÉNÉRAUX DE LA MICRO
ASSURANCE**

**22-23 Novembre 2009
ABIDJAN- Côte d' Ivoire**



www.aic.ht

ISABELLE DELPECHE



SOMMAIRE

- LE CONTEXTE HAITIEN :**
Les Facteurs de Vulnérabilité
- NOTRE MICRO ASSURANCE:**
**Un Outil Essentiel pour la Lutte
contre la Pauvreté**
- LES CLEFS DU SUCCÈS :**
Notre Approche
- NOS PARTENARIATS:**
Un succès Collectif Garanti
- LEÇONS APPRISES:**
Prochaines Étapes





Le Contexte Haitien

Classement selon le rapport du développement Humain du PNUD

143	Madagascar	0.533	58.4	70.7	59.7 ^e	923	0.557	0.670	0.371	27
144	Cameroon	0.532	49.8	67.9	62.3 ^e	2,299	0.414	0.660	0.523	-13
145	Papua New Guinea	0.530	56.9	57.3	40.7 ^{e,h}	2,563 ⁿ	0.532	0.518	0.541	-19
146	Haiti	0.529	59.5	.. ^j	.. ⁱ	1,663 ⁿ	0.575	0.542	0.469	2
147	Sudan	0.528	57.4	66.9 ^{ab}	37.3 ^e	2,063 ⁿ	0.540	0.551	0.507	-10
148	Kenya	0.521	52.1	73.6	60.6 ^e	1,240	0.451	0.693	0.420	9
149	Djibouti	0.516	53.9	.. ^j	25.3	2,178 ⁿ	0.482	0.553	0.514	-15
150	Timor-Leste	0.514	59.7	50.1 ^{ab}	72.0 ^e	.. ^{h,ac}	0.578	0.574	0.390	16
151	Zimbabwe	0.513	40.9	89.4 ⁱ	52.4 ^{e,h}	2,038	0.265	0.770	0.503	-9
152	Togo	0.512	57.8	53.2	55.0 ^e	1,506 ⁿ	0.547	0.538	0.453	-1
153	Yemen	0.508	61.5	54.1 ⁱ	55.2	930	0.608	0.545	0.372	16
154	Uganda	0.505	49.7	66.8	63.0 ^e	1,454 ⁿ	0.412	0.655	0.447	-2
155	Gambia	0.502	58.8	.. ^j	50.1 ^{e,h}	1,921 ⁿ	0.563	0.450	0.493	-9
LOW HUMAN DEVELOPMENT										
156	Senegal	0.499	62.3	39.3	39.6 ^e	1,792	0.622	0.394	0.482	-9
157	Eritrea	0.483	56.6	.. ^j	35.3 ^e	1,109 ⁿ				
158	Nigeria	0.470	46.5	69.1 ⁱ	56.2 ^e	1,128				
159	Tanzania (United Republic of)	0.467	51.0	69.4	50.4 ^e	744				

Human Development Report **2007/2008**

Situé à l'ouest de l'île d'Haïti qu'il partage avec la République Dominicaine (partie est).

Compte neuf départements :

le Centre, le Nord, le Nord-Est, le Nord-Ouest, l'Artibonite, l'Ouest, le Sud, le Sud-Est et la Grande-Anse

La Seconde des plus grandes îles des Antilles après Cuba.



Le Contexte Haïtien



Capitale: Port-au-Prince

Population: 8,3 millions (2005)

Langues officielles: français et créole

Groupe majoritaire: créole (98,5 %)

Groupes minoritaires: français (1,5 %)

Système politique: république unitaire

Lois linguistiques: la *Loi sur la planification de la campagne d'alphabétisation* (1961), la *Loi organique du département de l'Éducation nationale* (1979), la *Loi autorisant l'usage du créole dans les écoles comme langue d'enseignement et objet d'enseignement* (1979), le *Décret organisant le système éducatif en vue d'offrir des chances égales à tous et de refléter la culture haïtienne* (1982).



ALTERNATIVE INSURANCE COMPANY

www.aic.ht



Le Contexte Haitien

La Gestion Des Risques, et Réactions aux Sinistres

- Tontines, sol, sabotage
- Dons et contre dons
- Vente d'actifs
- Retrait des enfants de l'école lorsque le « sinistre » survient
- Appartenance à plusieurs réseaux de sociabilité/ solidarité
- Puiser dans son épargne
- Prendre un crédit (cas rencontrés dans de nombreux pays »)



Le Secteur des Assurances en Haïti



Alternative Insurance Company S.A. (AIC)

- Établie en Décembre 2001,
- Entreprise multi ligne socialement responsable
- Conception de Produits qui répondent aux besoins de toutes les couches de la population.
- Consciente de la grande responsabilité qui nous incombe , à savoir celle d'assurer la protection des familles haïtiennes dans tous les aspects de leur vie , dès le premier jour de notre existence nous avons pris acte de cet engagement.

La AIC, aujourd'hui, l'unique Assureur Traditionnel en Haïti a s'être lancé and la Micro assurance



Le Secteur des Assurances en Haïti



Alternative Insurance Company S.A.	27,130,562.09	46.36%
Nationale d'Assurance S.A. (La)	11,522,275.02	19.69%
Cie d'Assurance d'Haïti S.A.	5,685,765.32	9.72%
Internationale Assurance S.A.	5,288,639.15	9.04%
Les Assurances Leger S.A.	4,545,592.97	7.77%
National Western Life	2,819,253.69	4.82%
La Generale d'Assurance S.A.	1,102,522.41	1.88%
Societe de Commercialisation d'Assurance S.A.	213,644.30	0.37%
Capital Life Insurance Co. LTD	210,844.32	0.36%
<u>Total de l'industrie:</u>	58,519,099.27	100.00 %



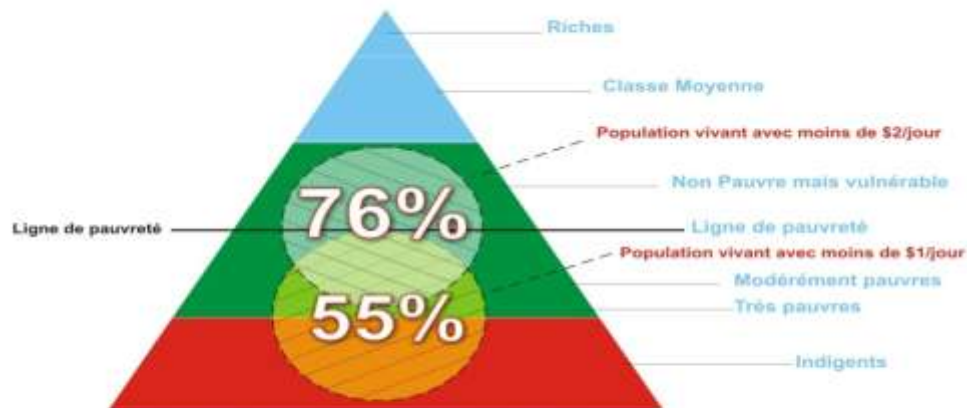


La Micro Assurance un Outil Essentiel

Fournir aux pauvres des moyens d'existence sans les prémunir contre les risques empêchant leur durabilité ce qui pourrait s'avérer contre-productif » E. Ghassana, Représentante du PNUD au Bénin, la pauvreté en Afrique et le Cadre Stratégique de Réduction de la Pauvreté, A.G FANAF, 13.02.2007



La réalité Haïtienne



Source: IHSI / Juillet et Août 2003

- **Bleu:** Accès aux produits financiers traditionnel
- **Vert:** Accès à la Micro Finance et la Micro Assurance
- **Rouge:** Trop pauvres pour avoir accès à la Micro Finance et la Micro Assurance



La Micro Assurance un Outil Essentiel



- Le secteur de la Micro Finance en Haïti compte plus de 300,000 clients emprunteurs
- Le taux pratiqué sur le Marché par les institutions de Microfinance pour les prêts varie de 3% @ 6% le mois.
 - Soit 36% à 52% l'an
 - Frais de dossiers de 4%



La Micro Assurance un Outil Essentiel



➤ Haïti un PMA, la majeure partie de la vie économique se retrouve dans le secteur informel (80%)



➤ Nombre incalculable de « petits commerçants » et petits artisans repartis dans tous les coins de la capitale et des villes de province

➤ Ensemble, ils représentent un flux financier important dans l'économie haïtienne.

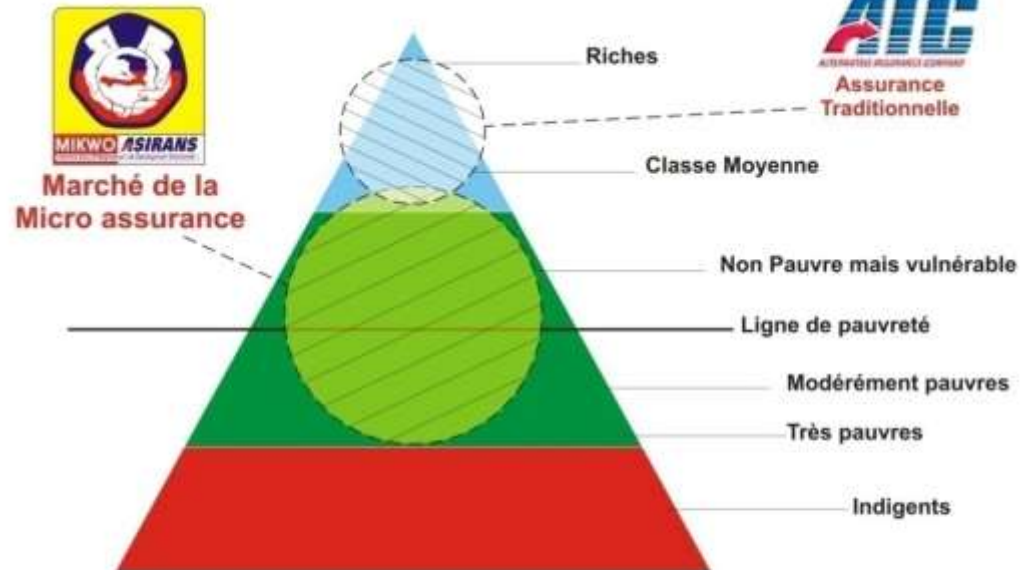
➤ Néanmoins, sont les plus vulnérables aux aléas de la vie

➤ L'assurance Traditionnelle ne concerne que 250,000-300,000 clients sur une population de plus de 8,000,000 pour un taux de pénétration de .30%



La Micro Assurance un Outil Essentiel

La Micro Assurance en Haïti c'est un potentiel de toucher plus 1,000,000 de personnes.



- Bleu: Accès aux produits financiers traditionnel
- Vert: Accès à la Micro Finance et la Micro Assurance
- Rouge: Trop pauvres pour avoir accès à la Micro Finance et la Micro Assurance



Nos Produits de Lancement

➤ Assurance Emprunteur avec Garantie Complémentaire Funérailles lancé en Octobre 2007



(MIKWOASIRANS)



- Couverture obligatoire et automatique au portefeuille sans distinction
- Éligibilité client de 18-70 ans
- Garantie de remboursement du solde dû à l'IMF
- Montant forfaitaire de 5000 gourdes (125 USD) à un bénéficiaire choisi entre 24-72 hrs.



La Micro Assurance un Outil Essentiel



➤ Micro Assurance Crédit/Vie AIC Fonkoze

➤ Plus de 60,000 clients assurés en deux ans à travers le portefeuille de l'institution de Micro Crédit

➤ Clients VIH éligibles

➤ *Un total de 302 clients décédés en 2 ans*

➤ *Moins de 45 réclamations déclinées en 2 ans*

➤ *Plus de 120,000 prêts assurés*

➤ *Un taux de renouvellement de plus de 68%*

➤ *Ratio combiné année 1- → 120%*

➤ *Ratio Combiné Année 2-- → 96%*



www.aic.ht

La Micro Assurance un Outil Essentiel

➤ L'Assurance Funéraire introduite en Avril 2009



(PROTECTA)



- Couverture Facultative
- Diffusion a plus grande échelle
- Critères d'éligibilité requises (12-55 ans)
- Cours questionnaire médical
- Garantie Prestation funéraire
- Période d'attente de 6 mois
- Période de grâce 60 jours
- Couverture automatique en cas de décès accidentel

➤ Distributeurs:

- Banque-----→ Pour une image de confiance
- IMF-----→ Clients non-bancarisés



www.aic.ht

La Micro Assurance un Outil Essentiel



➤ L'Assurance Funéraire Protecta



-Un produit qui répond a un besoin spécifique , et convient à la culture Haïtienne

➤ Plus de 7,000 sondés à travers le pays avant le lancement de cette innovation

Les obsèques coûtent en moyenne en Haïti 40.000 gourdes (\$1,025 US), soit bien plus que ce que gagne 75% de la population par année.

(PROTECTA)

➤ Produit diversifié pour une meilleure implémentation d'une culture de prévention, pour une meilleure pénétration de marché.



La Micro Assurance un Outil Essentiel



•PROTECTA

Classic

•Prestation Funéraire



•PROTECTA

plus

•Prestation Funéraire & Assistance Financière

•PROTECTA

CASH →
BACK ←

•Prestation Funéraire & Bonus tous les 3 ans

•PROTECTA

5 ETOILES



•Prestation Funéraire & Bonus tous les 3 ans & Assistance Financière



La Micro Assurance un Outil Essentiel

Accessible



www.aic.ht

La Micro Assurance un Outil Essentiel

Diversifié et Abordable



PROTECTA 5 ETOILES

Prestations Funéraires	Tarification Annuelle en Gourdes				
	Bonus 3 ans	Assistance	19 - 30 ans	31 - 40 ans	+ 40 ans
45,000.00	2,250.00	9,000.00	1,595.00	2,130.00	3,135.00
60,000.00	3,000.00	12,000.00	2,125.00	2,835.00	4,180.00
75,000.00	3,750.00	15,000.00	2,655.00	3,545.00	5,225.00
100,000.00	5,000.00	20,000.00	3,535.00	4,720.00	6,960.00

Taux de change 42 gourdes

- PERIODICITES ADAPTEES AUX CAPACITES FINANCIERES DU MARCHÉ CIBLE

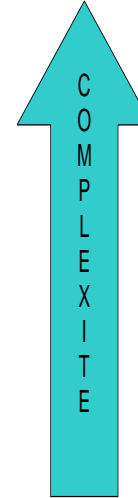
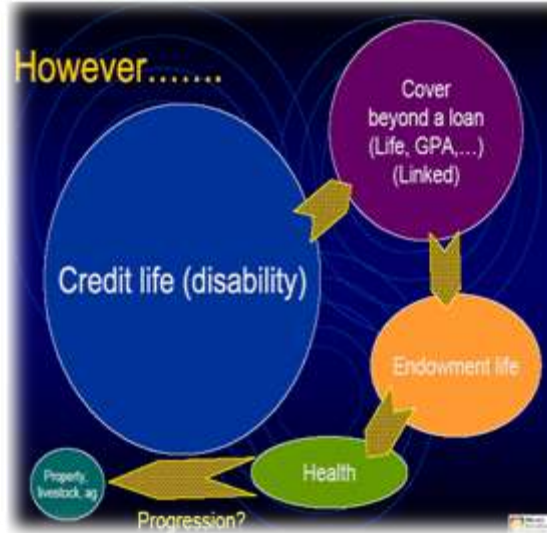


www.aic.ht



Clefs du Succès

Notre Approche



- Assurance récolte et mortalité du bétail
- Rente
- Assurance santé et Incapacité/invalidité
- Assurance-vie avec valeur de rachat (ex : mixte et vie entière)
- Assurance de biens (autre que récolte et mortalité de bétail)
- Assurance-vie en cas de vie / Epargne
- Assurance décès/garanties obsèques,
- Assurance emprunteur

Commencer avec des produits simples afin de mieux appréhender la micro-assurance



MAIS



Arbitrer entre la nécessité de commencer par des produits simples et la nécessité de répondre à la demande des populations



Clefs du Succès

Assurance Crédit/Vie AIC- Fonkoze

- SI développer a l'interne
- Traitement de données à partir de fichier Excel



The screenshot displays the AIC Micro Assurance software interface, which is used for managing credit and life insurance data. The interface is divided into several windows and panels:

- Micro crédit (Factures):** This window shows a list of invoices with columns for 'No facture', 'Description', 'Date', 'du', and 'au'. The data includes various transactions such as 'Fich Jye ki rwe nan mwa OCT', 'Fakti pou Jen SF (OCT)', and 'Fakti pou mwa pou fich ki rwe nan mwa Okt'.
- Micro crédit (Rapport):** This window displays a report of transactions, including columns for 'No client', 'Date', 'Montant', and 'Pays'. The data shows transactions for clients like 'Pierre Verence', 'Deniel Lucile', and 'Joseph Casandra'.
- Micro crédit (Ajout):** This window shows a form for adding new data, with fields for 'No client', 'Date', 'Montant', and 'Pays'.

The software interface is designed for efficient data entry and reporting, allowing users to manage a large volume of transactions and generate detailed reports.



Clefs du Succès

Assurance Funéraire Protecta

- S.I développer a l'externe
- Fonctionnement temps réel a partir de l'internet
- Émission de Contrat
- Automatique « billing »
- Production de carte d'adhérent



Agent	Client	Product	Contract Number	Date Due	Di
NOEL, Mikaelle Corinne	HEBERT, Marlene	Protecta Classic	AG-PRO-0001305	8/15/2009	
GILLES, Dorely	Jean Marie, Lawrence	Protecta Plus	AG-PRO-0006990	8/15/2009	
CRILLUS, Marie-Françoise Thérèse	JR. SAPISTE, GORVIS	Protecta Classic	AG-PRO-0006187	8/15/2009	
LAFORTUNE, Pierre Marie, Bernt	SILBN, Claudine	Protecta 5 Etaltes	AG-PRO-0001374	8/11/2009	
LAFORTUNE, Pierre Marie, Bernt	TOUSSAINT, Françoise	Protecta Plus	AG-PRO-0002094	8/11/2009	
BOUCHÉ, Corline	Gracia, Marie Guilaine	Protecta 5 Etaltes	AG-PRO-0002099	8/16/2009	
SENAHAM, Jérôme	SANT SAUVEUR, DIEUGON	Protecta 5 Etaltes	AG-PRO-0006732	8/16/2009	
CESES, Marie André	Denis, Marie-Françoise	Protecta Cash Back	AG-PRO-0006737	8/16/2009	
CESES, Marie André	PIERRE LOUIS, Claudine	Protecta Classic	AG-PRO-0001877	8/16/2009	
CRILLUS, Marie-Françoise Thérèse	YVES, YVES	Protecta Classic	AG-PRO-0000001	8/16/2009	
LAFORTUNE, Pierre Marie, Bernt	TOUSSAINT, Marie Veronique	Protecta 5 Etaltes	AG-PRO-0002791	8/16/2009	
NOEL, Mikaelle Corinne	ROZARD, Hélène	Protecta Plus	AG-PRO-0006188	8/16/2009	
NOEL, Mikaelle Corinne	Robine, Marie-Gabrielle	Protecta Classic	AG-PRO-0006432	8/16/2009	
DOH, Quirine	VERGÉ, ROSE HANDE	Protecta 5 Etaltes	AG-PRO-0004444	8/26/2009	
JEAN CHARLES, RITA	Saint-Luc, Roseline	Protecta Cash Back	AG-PRO-0004330	8/26/2009	
LAFORTUNE, Pierre Marie, Bernt	ROBERT, Edgar	Protecta 5 Etaltes	AG-PRO-0006831	8/26/2009	
CELES, Marina	JEAN, Daniel	Protecta 5 Etaltes	AG-PRO-0004336	8/26/2009	
BOUCHÉ, Corline	JOSEPH, Maurice	Protecta 5 Etaltes	AG-PRO-0001923	8/26/2009	
PHANOR, Merveille	YDORAL, MERVIA	Protecta 5 Etaltes	AG-PRO-0000443	8/26/2009	
CELES, Marina	JEAN JOUHAN, Elixée	Protecta 5 Etaltes	AG-PRO-0006435	8/26/2009	
MICHAEL, Yvonne	COSMELIS, PIERRE PAUL PABLOT	Protecta Cash Back	AG-PRO-0001833	8/21/2009	
PHANOR, Merveille	CAUENGO, JEAN MICHELOT	Protecta 5 Etaltes	AG-PRO-0006074	8/21/2009	
LAFORTUNE, Pierre Marie, Bernt	QUERRIER, Yann	Protecta 5 Etaltes	AG-PRO-0001305	8/21/2009	
PETIGN, Claire-Françoise	Simeux, Jean-Robert	Protecta 5 Etaltes	AG-PRO-0006680	8/21/2009	
LAFORTUNE, Pierre Marie, Bernt	CLERHIN, Marie-Ange	Protecta 5 Etaltes	AG-PRO-0001939	8/21/2009	
JEAN, Françoise	Viviane, Chantale	Protecta 5 Etaltes	AG-PRO-0004989	8/22/2009	
NOEL, Mikaelle Corinne	ALMEIJEN, Marie-Véronique	Protecta Classic	AG-PRO-0001338	8/22/2009	
SECHNO, Yvonne	LEONCE, Arsène	Protecta Cash Back	AG-PRO-0001945	8/22/2009	
PHANOR, Merveille	CRILLUS, MARIE-SOÛSE MARIAN ELBI	Protecta Cash Back	AG-PRO-0006984	8/22/2009	
CECILLIÈRE, Pierre-Quirine	ERANUS, ELISABETTE-CHARMEXANE	Protecta 5 Etaltes	AG-PRO-0006474	8/23/2009	
LAFORTUNE, Pierre Marie, Bernt	Louis, Wabert	Protecta Cash Back	AG-PRO-0001843	8/23/2009	
JEAN CHARLES, RITA	SALMON, Yann	Protecta 5 Etaltes	AG-PRO-0006828	8/23/2009	
LAFORTUNE, Pierre Marie, Bernt	Estaminet, Sébastien-Fabienne-Rita	Protecta Classic	AG-PRO-0006833	8/24/2009	
ABRAHAM, Vercy	BLAISE, Fabrice	Protecta 5 Etaltes	AG-PRO-0006703	8/24/2009	
ABRAHAM, Vercy	Collette, Renée	Protecta Classic	AG-PRO-0006984	8/25/2009	

Clefs du Succès

- Des procédures de souscription simplifiées, adaptées aux conditions de vie, environnement social et culturel du groupe
- Une Harmonie entre l'Offre et la Demande
- Une exposition à de nouvelles technologies :
Carte digitalisée
- Pas d'examen médical à la souscription.
- Inscription avec simplement la carte électorale, ou la carte d'identité, ou passeport , ou permis de conduire.



Clefs du Succès

- Des contrats clair
- Des règlements de sinistre simplifiés
- Un réseau de service diversifié
- Des formulaire simplifiés
- Une assistance financière disponible en 48 heures



Limite de couverture HTG 45,000.00

TYPE DE CERCUEIL Cercueil des plus grande de paraitre utile

COULEUR Vanille

DISPONIBLE CHEZ:

- Albert Dhanis
- Emmanuel Genta / Ange Bleu
- Eric Sile
- Roger Lemaire

Cercueil

- Préparation du défunt
- Conservation du corps pendant le maximum 7 jours
- Décharge pour la sépulture religieuse à l'glise choisie (exception faite des igrises protestantes ou la famille prendra en charge les sépulture)
- Transport du défunt à l'glise et la sépulture (sans entassement)
- Épuration du cercueil à l'glise + une toilette au nom de Protecta
- Procédure Légère, Acte de décès et les différents papiers importants
- Assistance pour la venue funéraire au home + 2 discussions de chaises, 2 discussions de boites et substitués, etc...

www.protecta.ht



Nos Partenaires

➤ Permettre à l'Assurance de jouer pleinement son Rôle Social



Fonkoze

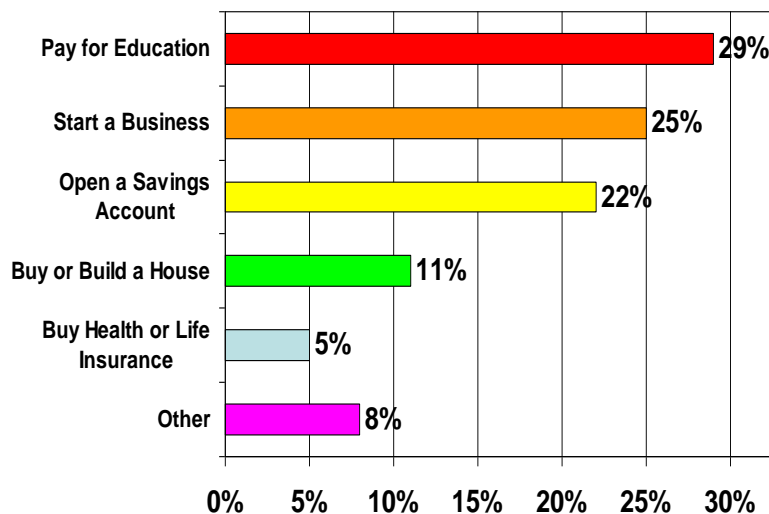


www.aic.ht

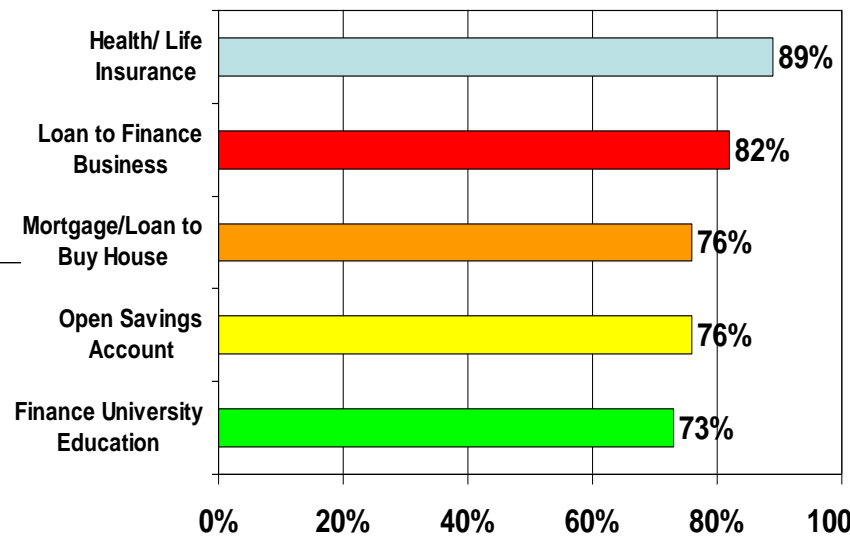
Clefs du Succès en Haïti

➤ L'intérêts de la Population en Haïti pour une accessibilité aux produits financiers autres que le crédit.

L'utilisation des fonds recus ...



Intérêts pour des produits financiers



Survey IDB March 2006

Étude auprès des récipiendaires de transferts d'argent de la Diaspora haïtienne.



Les Leçons Apprises

- Créer et maintenir la confiance auprès de la population.
- Études de marchés poussées.
- Démarcation entre Campagnes Marketing et Communication et Campagnes d'éducation constantes.
- Modifications au niveau du Marketing du Produit pour une meilleure implémentation.
- Une forte Campagne de Communication adaptée.



Les Leçons Apprises

Protecta c'est 300,000 clients sur 5 ans.



Une expérience en 5 mois (Avril a Septembre)

- Plus de 1,500 contrats
- 84% de polices actives
- Pas de sinistres réglés
- Disponibilité sur Port au prince et 7 villes de provinces a Septembre 2009





Les Prochaines Étapes

- Élargissement du réseau de distribution afin de toucher cette couche de la population ciblée non encore touchée; **Autre IMF**

- Réalisation d'activités d'éducation et de sensibilisation

VS

Activités Marketing , Vente et Communication

- Lancement d'une campagne de communication et Marketing sur la disponibilité de Protecta vers la Diaspora Haïtienne sur des ville des États-Unis (Miami, New York, Boston, Canada)

- Le montant moyen a travers les transferts de fonds vers Haïti est de US\$150.*

- *Une étude de la BID indique qu' Haïti a reçu approximativement un total US\$1.65 milliards en 2006*



www.aic.ht



MERCI

idelpeche@aic.ht

www.aic.ht

www.protecta.ht

www.microassurance.ht