

ALLIANZ AFRICA

ETATS GENERAUX FANAF DE LA MICRO ASSURANCE

22 ET 23 OCTOBRE 2009

P.MOMMEJA



QUELQUES CHIFFRES SUR LA ZONE CIMA

- Une population en constante croissance de plus de 100 Millions d'habitants
- Un CA annuel en assurance qui reste encore limitée, avec 600 milliards de FCFA
- Une contribution de l'assurance inférieure à 1 % du PIB
- Un taux de pénétration auprès de la population encore inférieur à 1 %

POURQUOI LA MICRO ASSURANCE CHEZ ALLIANZ AFRICA ?

- Un principe : Le développement durable

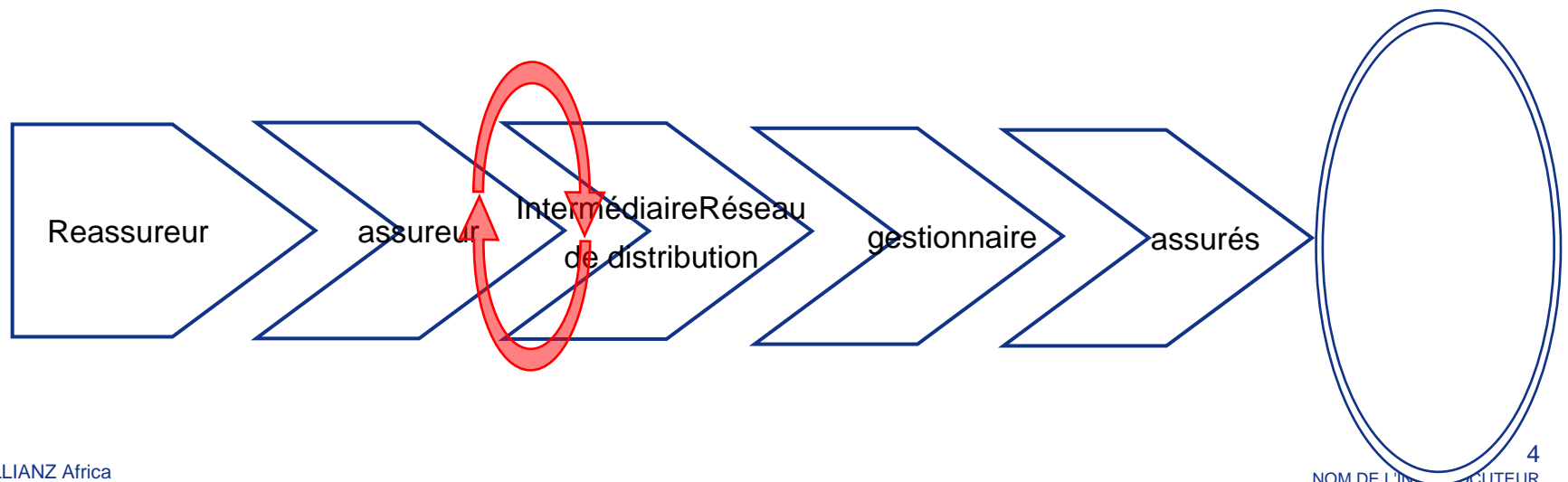
- Une justification sociale :
 - Aide au développement des populations locales,
 - Éducation à l'assurance, élément indispensable à la stabilité économique

- Une justification économique : Un nouveau positionnement
 - Des produits à destination de 90 % de la population (secteur informel),
 - Une demande forte de protection

La Chaîne de valeur

- Une interdépendance renforcée de chacun des intervenants

- 3 problématiques :
 - Trouver une réassurance sur un risque nouveau,
 - Trouver des réseaux de distribution efficaces,
 - Gérer au meilleur coût tout en disposant des outils de contrôles nécessaires,



QUELS PRODUITS RETENUS PAR ALLIANZ AFRICA ?

■ Des produits avant tout adaptés aux besoins de la population

■ Les produits vie

- Décès toutes causes,
- Invalidité,
- Incapacité,
- Assurance obsèques,
- Épargne : aujourd'hui prêt de 50 % de l'épargne est drainé par des tontines.

■ Les produits iart

- récoltes : une couverture indispensable pour les populations agricoles,
- stocks : un risque de fraude difficilement maîtrisable,
- santé : un secteur où l'intervention du public et/ou de du secteur mutualiste semble indispensable,
- hospitalisation

QUELS MODES DE DISTRIBUTION RETENUS PAR ALLIANZ AFRICA ?

■ IMF

- solution simple : sécurité de paiement, référence de garantie (le prêt),
- une offre packagée
- une distribution facilitée
- une sécurité de règlement des primes
- une évaluation nécessaire des IMF (rating)

■ ONG/groupements

- Connaissance du terrain urbain ou agricole
- Méconnaissance de l'assurance et des process

QUELS PROCESS RETENUS PAR ALLIANZ AFRICA ?

- Simplicité des produits pour une meilleure compréhension par les assurés
- Simplicité des procédures d'acceptation et de traitement
- Simplicité des procédures clients
- Qualité du reporting et pilotage de la sinistralité

Analyse SWOT

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> - aspiration partagée d'aider les populations en difficulté, - multiplicité des expériences, - structure commune (CIMA) à plusieurs pays. 	<ul style="list-style-type: none"> - certains des risques encore difficilement assurables (santé, récoltes) - des réseaux de distributions à développer, - des outils de gestion spécifiques qui restent à construire, - Absence de connaissance des mécanismes de l'assurance.
Opportunités	Craines
<ul style="list-style-type: none"> - Une forte demande tant de la part des assurés que des IMF - Un marché considérable et encore inexploité - La nécessité de faire appel à des professionnels de l'assurance 	<ul style="list-style-type: none"> - absence de législation spécifique - risques de fraude importants sur certaines couvertures - image de marque de l'assurance suite à des pratiques douteuses de la part de certains intervenants

⇒ Un marché qui reste à construire mais qui peut représenter Le marché des assurances de demain

LES CONDITIONS DE DEVELOPPEMENT

- Adaptations légales
 - Adapter le code cima à la micro-assurance
 - réserver l'exercice de la micro-assurance à des structures professionnelles

- Incitations fiscales
 - favoriser le recours à la micro-assurance tant pour l'assuré que pour l'assureur

LIMITES ET PERSPECTIVES

- Multiplier les réseaux de distribution
 - IMF, ONG, coopératives, etc.....
 - groupes organisés, mutuelles de village, etc...

- Sécuriser l'environnement
 - qualité des intervenants dont les IMF,
 - limitation du risque de fraude

- Répondre aux strictes besoins de la population

- Rechercher une performance économique mais également sociale (indicateurs d'impact social)

- **Assurer la pérennité de l'activité par sa nécessaire rentabilité**