



# FORUM DES MARCHÉS FANAF

Quel cadre réglementaire pour promouvoir  
la micro-assurance en zone CIMA ?

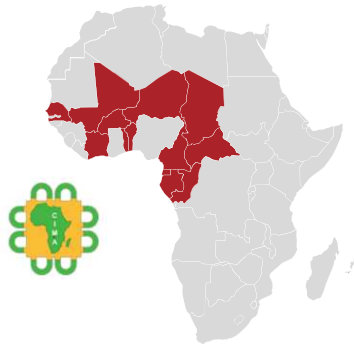


25 novembre 2021

**1**

# **CONCLUSIONS DE L'ÉTUDE ET RECOMMANDATIONS**

## CONTEXTE ET OBJECTIFS DE L'ÉTUDE (1/3)



### Population :

182,6 millions d'habitants

**Taux de pénétration de l'assurance :** ~1%

**Inclusion financière \* :** 43% (2017)

**Agrément micro-assurance :**

14 compagnies non-vie (12%)

12 compagnies vie (18%)

Données de 2019

\* Proportion d'adultes en Afrique Subsaharienne possédant un compte de paiement (mobile money)

### Contexte de l'étude

**1** L'inclusion financière est un levier essentiel pour lutter contre la pauvreté et contribuer au développement socio-économique du continent africain

**2** La micro-assurance est peu développée en zone CIMA comme le montre la très faible couverture des populations à faibles revenus, des populations agricoles, rurales, du secteur informel

**3** En 2012, la CIMA a introduit le livre VII sur la micro-assurance afin de promouvoir l'inclusion financière

### Objectifs de l'étude

**1** Évaluation de l'impact du livre VII sur le développement de la micro-assurance en analysant l'évolution de l'activité

**2** Identification des axes d'amélioration de la réglementation et formulation de recommandations pour accélérer le développement de la micro-assurance en zone CIMA

## CONTEXTE ET OBJECTIFS DE L'ÉTUDE (2/3)

L'introduction du livre VII dans la zone CIMA a été un bon point de départ en faveur du développement de la micro-assurance et visait à accroître l'inclusion financière à travers l'extension de l'assurance en faveur des populations à revenus faibles ou irréguliers

### 3 objectifs principaux

- 1** Définir la micro-assurance

Définir un **cadre réglementaire spécifique pour la micro-assurance** compte tenu de ses caractéristiques, autoriser des canaux de distribution alternatifs et des nouveaux modes d'assurance (souscription groupe, assurance indicielle)
- 2** Protéger les assurés à faibles revenus

Mettre en place des **règles de fonctionnement simplifiées** à destination des populations à faibles revenus notamment la simplicité de la couverture, le règlement rapide des sinistres, des mesures flexibles en cas de rachat, etc.
- 3** Inciter les acteurs à proposer des produits de micro-assurance

**Envoyer un signal aux acteurs du marché** sur l'intérêt du régulateur pour le développement de produits d'assurance en faveur des populations à faibles revenus

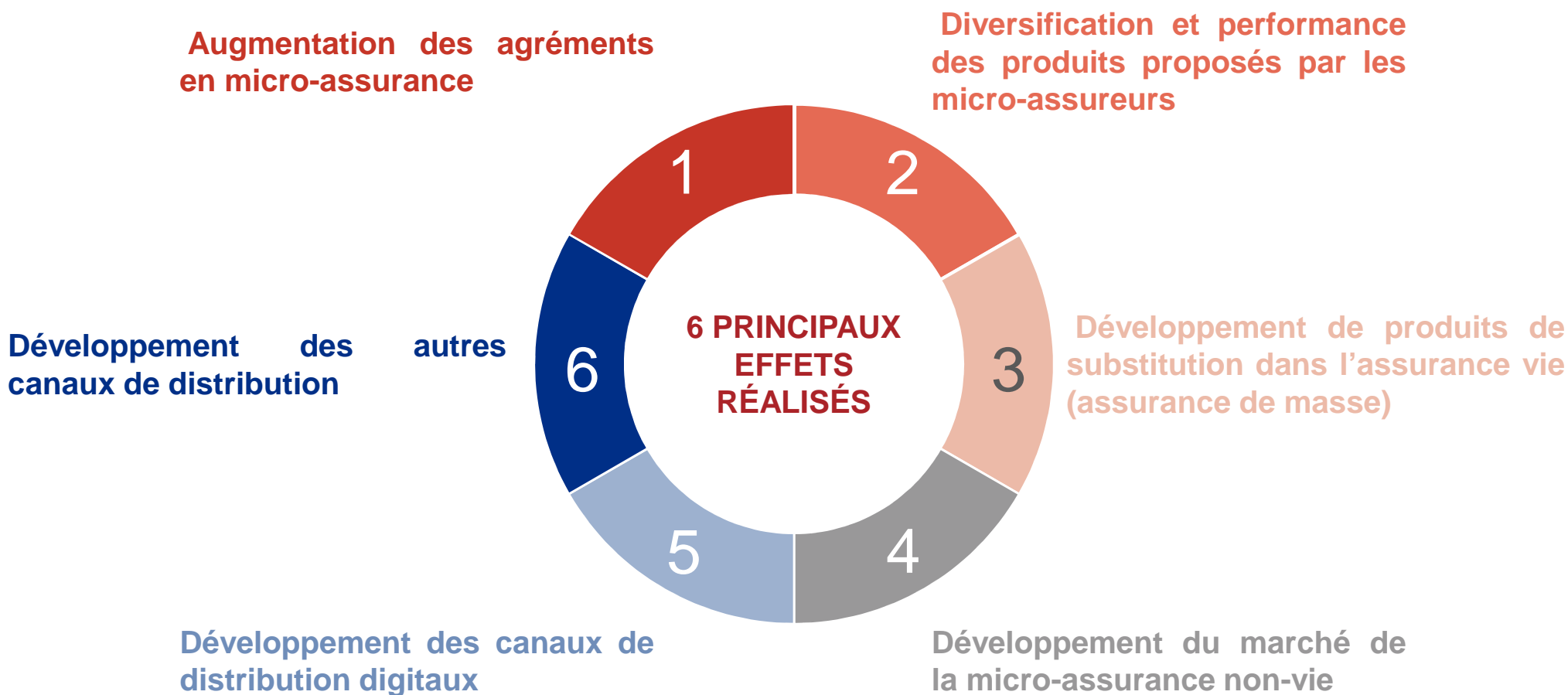
**Assouplir les règles pour favoriser le développement de la micro-assurance**, notamment le niveau de capital spécifique des sociétés de micro-assurance, la possibilité de recours à de nouveaux canaux de distribution, l'autorisation de la commercialisation de produits d'assurance indicielle, la possibilité de souscription de groupe et la simplification des exigences de formation des agents

## CONTEXTE ET OBJECTIFS DE L'ÉTUDE (3/3)

De quoi parle-t-on lorsqu'on parle de micro-assurance et sur quels critères peut-on agir pour la différencier de l'assurance classique et favoriser son développement ?

- **Le livre VII définit tous les critères de la micro-assurance qui est adressée aux personnes à faibles revenus et qui dépend du pouvoir d'achat des cibles couvertes ... :**
  - Niveau des primes plus faible que l'assurance classique : le montant maximum de prime par individu est fixé à FCFA 3.500/mois ou FCFA 42.000/an
  - Simplicité des couvertures proposées et des formalités
  - Simplicité des formalités requises pour la souscription
  - Simplicité pour la gestion des contrats, la déclaration des sinistres et l'indemnisation des assurés
  - Rapidité de règlement des sinistres (délai de 10 jours maximum)
  - Simplicité du contrat qui doit être rédigé dans un langage clair et facilement compréhensible
- **... ainsi que les exigences réglementaires pour les entreprises de micro-assurance :**
  - Nécessité d'obtenir un agrément spécifique
  - Capital social minimum de FCFA 500 millions pour les sociétés anonymes de micro-assurance et de FCFA 300 millions pour les sociétés mutuelles de micro-assurance
  - Exigence de couverture de la marge de solvabilité de 150%
  - Obligation d'enregistrement des opérations de micro-assurance dans des comptes distincts, pour les entreprises d'assurance
  - Obligation de transmission de ratios réglementaires de performance, de CR annuels détaillés des opérations, de rapports semestriels d'activité, tableau de flux de trésorerie
- **Autres avantages de la micro-assurance :**
  - Élargissement des canaux de distribution (banques, postes, IMF, mutuelles, coopératives agricole, associations et tontines, sociétés de téléphonie mobile, chaînes de distribution alimentaire ...)
  - Projet de règlement permettant une autorisation exclusive accordée à la micro-assurance afin d'utiliser les nouveaux canaux de distribution digitaux (téléphonie mobile, internet)




## LA RÉFORME A PERMIS DE RÉALISER 6 EFFETS AVEC UN IMPACT LIMITÉ SUR LE DÉVELOPPEMENT DE LA MICRO-ASSURANCE DANS LA ZONE CIMA



## LES EFFETS RÉALISÉS DE LA RÉFORME DE LA MICRO-ASSURANCE (1/3)

Effet positif

Effet pervers

Effets réalisés	Impact	Rationnel
<p><b>1</b> Augmentation des agréments en micro-assurance</p>	 <b>Limité</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>4 compagnies exclusivement dédiées à la micro-assurance et 22 compagnies ayant obtenu des extensions d'agrément sur 26 demandes sur la période 2012-2019</li> <li>14 compagnies non-vie et 12 compagnies vie</li> <li>6 pays * sans aucun acteur de micro-assurance agréé</li> </ul>
<p><b>2</b> Diversification et performance des produits proposés par les micro-assureurs</p>	 <b>Modéré</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Offre diversifiée de produits aux populations</li> <li>Impossibilité de mesurer la performance des produits côté consommateur en raison de l'absence de données réglementaires requises</li> <li>Risque de positionnement flou pour les consommateurs</li> </ul>
<p><b>3</b> Développement de produits de substitution dans l'assurance vie avec l'assurance de masse</p>	 <b>Élevé</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Intérêt accru des assureurs vie pour l'assurance inclusive (dont l'assurance de masse) distribuée à travers les canaux alternatifs tels que le téléphone mobile, leur permettant d'éviter le respect des exigences liées à la micro-assurance (agrément ou limite de primes)</li> <li>Ces produits de substitution ne sont pas exclusivement dédiés aux populations à faibles revenus</li> <li>Proposition de produits de micro-assurance dont les montants de primes sont supérieurs au plafond défini dans la réglementation (adéquation du plafond unique de FCFA 3500 au niveau de vie des pays)</li> </ul>



\* 6 pays : Centrafrique, Congo, Guinée Bissau, Guinée Equatoriale, Niger, Tchad

## LES EFFETS RÉALISÉS DE LA RÉFORME DE LA MICRO-ASSURANCE (2/3)

Effet positif

Effet pervers

## Effets réalisés

## Impact

## Rationnel

4

Développement du marché de la micro-assurance non-vie



Limité

- Existence de produits de micro-assurance commercialisés avec des niveaux de primes supérieurs au plafond réglementaire mais intervention des assureurs classiques globalement limitée
- Un seul acteur spécialisé en micro-assurance non vie (Yelen Assurance, Burkina-Faso 2018) opérant dans les branches « Accidents Corporels », « Maladie », « Pertes de récolte », mais aussi « Décès »
- Intérêt des acteurs et des États pour l'assurance agricole, avec la CNAAS comme compagnie pionnière sur ce segment

5

Développement des canaux de distribution digitaux



Modéré

- Fort intérêt des compagnies pour la commercialisation des produits via les canaux digitaux confirmant l'opportunité de l'assurance mobile pour développer la micro-assurance
- Cependant, avec la mise en place de règlements autorisant explicitement l'assurance par voie électronique, il existe un risque que les compagnies d'assurance classique privilégient l'assurance de masse au détriment de la micro-assurance (aujourd'hui l'utilisation des opérateurs de réseaux mobiles est autorisée uniquement pour la micro-assurance)
- Importance pour la micro-assurance de capitaliser sur les autres canaux de distribution (ex : IMF ou coopératives)



## LES EFFETS RÉALISÉS DE LA RÉFORME DE LA MICRO-ASSURANCE (3/3)

Effet positif

Effet pervers

## Effets réalisés

## Impact

## Rationnel

6

Développement des autres canaux de distribution



Limité

- D'autres canaux de distribution existent et sont insuffisamment exploités aujourd'hui (par exemple les institutions de microfinance, syndicats, chaînes de distribution alimentaires, associations et tontines, sociétés à forts potentiels d'affiliation)
- L'expérience de BIMA au Sénégal montre la nécessité, pour les micro-assureurs de diversifier leurs canaux de distribution

### L'expérience de BIMA au Sénégal démontre la nécessité pour les acteurs de diversifier les canaux de distribution



- BIMA, un acteur mondial de la micro-assurance, actif au Sénégal en tant que prestataire de services techniques, puis en tant que courtier d'assurance, permettant de fournir des produits d'assurance à des **populations exclues**
- Malgré une forte demande avec un pic de **75 000 nouveaux clients par mois** et une rapidité de règlement des sinistres (58% des sinistres payés en **5 jours** après réception des documents clients) la société s'est retirée du Sénégal en raison de **problèmes de collecte des primes** auprès de ses clients :
  - Le partenariat avec un opérateur de réseau mobile (Free) a permis à BIMA d'accéder à une **large base de clients** mais ce dernier était en position de force. Il collectait les primes à travers des **prélèvements sur le crédit prépayé chargé par les clients** pour passer les appels et envoyer les messages
  - Cependant l'opérateur a introduit une nouvelle offre permettant aux clients d'acheter des forfaits de données, appels, SMS, entraînant une **diminution des crédits prépayés disponibles** pour les prélèvements automatiques de BIMA
  - BIMA n'a pas réussi à **trouver d'autres modèles pour remplacer ce canal de paiement** à travers des partenariats avec d'autres opérateurs de « mobile money » pendant plusieurs années, le poussant à la sortie du marché



## IMPACT LIMITÉ DU LIVRE VII SUR LE DÉVELOPPEMENT DE LA MICRO-ASSURANCE EN RAISON DE 8 FREINS ÉVOQUÉS PAR LES ACTEURS

### IMPACT LIMITÉ DU LIVRE VII SUR LE DÉVELOPPEMENT DE LA MICRO-ASSURANCE

En conclusion, la réforme sur la micro-assurance a eu un impact limité sur le développement du marché de la micro-assurance et ne permet pas d'évaluer, de façon adéquate, l'impact des produits sur les consommateurs même si elle a encouragé une faible proportion d'acteurs à s'intéresser au segment des populations à faibles revenus en raison de plusieurs freins :

### ... À CAUSE DE 8 FREINS MAJEURS SELON LES ACTEURS

- 1 Inadéquation du plafond de prime, uniforme pour tous les pays et trop faible
- 2 Impossibilité d'échelonner le paiement des primes qui serait favorable compte tenu du faible pouvoir d'achat de la cible
- 3 Lourdeur et durée du processus d'agrément et d'extension d'agrément en micro-assurance
- 4 Niveau élevé du capital des compagnies de micro-assurance
- 5 Insuffisance des dispositions d'accompagnement relatives à la fiscalité
- 6 Manque de clarté de certaines dispositions du livre VII (définition de la micro-assurance, montant de la prime, règles de gestion de l'épargne collectée et durée de formation des intermédiaires)
- 7 Obligation de reverser à l'assuré la totalité de son épargne alors que la compagnie engage des frais de gestion
- 8 Obligation de séparer la comptabilité de la micro-assurance pour les compagnies classiques

## NOUS RECOMMANDONS DES ACTIONS CLÉS AU SECRÉTARIAT GÉNÉRAL DE LA CIMA POUR ATTEINDRE 3 OBJECTIFS PRINCIPAUX

- Le développement de la micro-assurance en zone CIMA nécessite un traitement réglementaire plus favorable des acteurs s'y intéressant avec notamment plus d'avantages et d'incitations
- Au regard de l'analyse du marché et des recommandations issues des travaux des organismes internationaux et des expériences des autres pays, nous recommandons des actions clés au Secrétariat Général de la CIMA permettant d'atteindre trois objectifs principaux

### OBJECTIFS

### # MESURES

OBJECTIFS	# MESURES
<b>Objectif 1</b> → <b>Stimuler l'offre en encourageant les acteurs du marché à s'impliquer davantage dans le secteur de la micro-assurance</b>	<b>4</b>
<b>Objectif 2</b> → <b>Assurer un respect des dispositions réglementaires relatives à la micro-assurance dans un objectif de protection des consommateurs et de maîtrise des risques</b>	<b>1</b>
<b>Objectif 3</b> → <b>Stimuler la demande de produits de micro-assurance à travers l'éducation financière et la sensibilisation des populations</b>	<b>2</b>

## NOS PRINCIPALES RECOMMANDATIONS POUR AMÉLIORER LES EFFETS DE LA RÉFORME (1/7)

### Objectif 1

### Objectif 2

### Objectif 3

**Stimuler l'offre en encourageant les acteurs du marché à s'impliquer davantage dans le secteur de la micro-assurance**

#### Proposition 1

**Augmenter le plafond de prime de la micro-assurance**, avec la mise en place d'un plafond de prime indexé sur le niveau du SMIG de chaque pays

#### Mesures et rationnel

- Tenir compte des conditions socio-économiques nationales de chaque pays
- En ce qui concerne le niveau spécifique du plafond par pays, l'organisation d'ateliers entre la Direction Nationale des Assurances et les acteurs du marché (assureurs, réassureurs, intermédiaires, etc.) dans chaque pays afin de définir le niveau adéquat qui sera soumis au Secrétariat Général de la CIMA

## NOS PRINCIPALES RECOMMANDATIONS POUR AMÉLIORER LES EFFETS DE LA RÉFORME (2/7)

### Objectif 1

### Objectif 2

### Objectif 3

**Stimuler l'offre en encourageant les acteurs du marché à s'impliquer davantage dans le secteur de la micro-assurance**

#### Proposition 2

**Accorder des incitations fiscales et des avantages réglementaires aux compagnies opérant dans le secteur de la micro-assurance** avec l'initiation d'actions de lobbying auprès des États, en collaboration avec les DNA

#### Mesures et rationnel

- Les facilités fiscales pourraient concerner la suppression ou la diminution des taxes sur les contrats de micro-assurance, l'exonération ou la réduction d'impôts sur les sociétés pour les compagnies de micro-assurance sur quelques années afin d'encourager la création de compagnies de micro-assurance
- Au-delà des aspects fiscaux, nous recommandons l'octroi de dérogations réglementaires aux acteurs initiant des actions innovantes en faveur du développement de la micro-assurance, à l'instar des dérogations accordées à la CNAAS pour développer le produit d'assurance indicielle contre la sécheresse pour les producteurs de coton et de maïs
  - Subvention de 50% des primes d'assurance agricole, améliorant son accessibilité prix
  - Dérogations concernant le plafond réglementaire de primes la cession maximale en réassurance ainsi que de facilités pour la rémunération des prestataires externes sous forme de commissions

## NOS PRINCIPALES RECOMMANDATIONS POUR AMÉLIORER LES EFFETS DE LA RÉFORME (3/7)

### Objectif 1

### Objectif 2

### Objectif 3

**Stimuler l'offre en encourageant les acteurs du marché à s'impliquer davantage dans le secteur de la micro-assurance**

#### Proposition 3

**Alléger et accélérer le processus d'obtention de l'agrément et de l'extension d'agrément en micro-assurance et d'octroi des visas des produits de micro-assurance**

#### Mesures et rationnel

- Concentrer les exigences pour l'octroi de l'extension d'agrément sur les documents relatifs aux caractéristiques des produits de micro-assurance à commercialiser
- Concernant les délais d'octroi des agréments et de validation des produits, mettre en place d'un processus d'approbation rapide, qui pourrait consister en une délégation de pouvoirs pour l'octroi des agréments de micro-assurance au Secrétariat Général de la CIMA, suite à l'approbation technique des dossiers

## NOS PRINCIPALES RECOMMANDATIONS POUR AMÉLIORER LES EFFETS DE LA RÉFORME (4/7)

### Objectif 1

### Objectif 2

### Objectif 3

## Stimuler l'offre en encourageant les acteurs du marché à s'impliquer davantage dans le secteur de la micro-assurance

### Proposition 4

**Organiser des ateliers spécifiques relatifs à la micro-assurance** avec les acteurs du marché, en lien avec la FANAF et les Directions Nationales des Assurances

### Mesures et rationnel

- Mettre en place un cadre d'échanges pour éclaircir les points d'ombre dans la réglementation de la micro-assurance, mais également recueillir plus fréquemment les retours terrains des acteurs sur les constats faits sur le marché, afin de favoriser un suivi régulier des activités de micro-assurance sur le marché, en vue d'éventuelles interventions réglementaires
- Au cours de ces ateliers, encourager et inciter les acteurs du marché à diversifier les canaux de distribution des produits de micro-assurance en exploitant (au-delà du téléphone mobile) les autres canaux de distribution autorisés dans le cadre de la réglementation pour toucher la population cible (syndicats, chaînes de distribution alimentaires, associations et tontines, sociétés à forts potentiels d'affiliation, etc.)

## NOS PRINCIPALES RECOMMANDATIONS POUR AMÉLIORER LES EFFETS DE LA RÉFORME (5/7)

Objectif 1

Objectif 2

Objectif 3

**Assurer un respect des dispositions réglementaires relatives à la micro-assurance dans un objectif de protection des consommateurs et de maîtrise des risques**

### Proposition 1

Conditionner l'octroi des incitations et avantages au **respect des dispositions réglementaires**

### Mesures et rationnel

- Ces incitations et avantages relevant du régulateur concernent, entre autres, les dérogations réglementaires, le choix des acteurs vertueux comme partenaires sur les projets et actions de promotion de la micro-assurance en lien avec les bailleurs de fonds et les partenaires de développement
- Cet octroi conditionné d'incitations pourrait être étendu aux avantages fiscaux selon le résultat des négociations du régulateur avec les autorités fiscales nationales



## NOS PRINCIPALES RECOMMANDATIONS POUR AMÉLIORER LES EFFETS DE LA RÉFORME (6/7)

Objectif 1

Objectif 2

Objectif 3

### Stimuler la demande de produits de micro-assurance à travers l'éducation financière et la sensibilisation des populations

#### Proposition 1

**Initier des actions d'éducation financière et de sensibilisation** à l'assurance en général, et la micro-assurance en particulier, en collaboration avec les Directions Nationales des Assurances

#### Mesures et rationnel

- Élargir l'éducation financière à l'utilisation des moyens digitaux, notamment l'accès à l'assurance via mobile, et permettre aux populations à mieux connaître l'assurance / la micro-assurance / l'assurance Takaful / l'assurance indicielle (selon la cible) et à mieux connaître leurs droits et avantages en souscrivant à ces différents types de produits
- Étendre les actions de sensibilisation aux acteurs du marché (assureurs, réassureurs, intermédiaires, opérateurs de réseaux mobiles, institutions de microfinance, etc.) en collaboration avec les autorités de régulation d'autres secteurs (banque / télécommunications)
- Entreprendre des actions de lobbying auprès des États afin de les inciter à subventionner des actions d'éducation financière, les primes de micro-assurance, mais aussi mener des actions en faveur de l'organisation des filières agricoles pour favoriser le développement de l'assurance agricole (Cf. à l'image de l'expérience réussie au Sénégal)

## NOS PRINCIPALES RECOMMANDATIONS POUR AMÉLIORER LES EFFETS DE LA RÉFORME (7/7)

Objectif 1

Objectif 2

Objectif 3

### Stimuler la demande de produits de micro-assurance à travers l'éducation financière et la sensibilisation des populations

#### Proposition 2

Nouer des **partenariats** avec des acteurs du développement, à l'instar du Sénégal, pour mener des **actions de promotion de la micro-assurance dans les pays membres**

#### Mesures et rationnel

- La micro-assurance étant un moyen d'inclusion financière et de réduction de la pauvreté, beaucoup de partenaires de développement et de bailleurs de fonds accompagnent les acteurs s'impliquant sur ce segment. Dans la zone CIMA, certains pays et compagnies bénéficient de leur accompagnement (UNCDF, PAM, BOAD, Banque Mondiale, USAID, ADA, etc.)
- Le régulateur, dans ses actions de promotion de la micro-assurance, pourrait nouer des partenariats avec ces bailleurs de fonds pour mener des actions conjointes en faveur de l'éducation financière des populations et du développement de la micro-assurance, en collaboration avec les acteurs du marché actifs sur ce segment



## NOS PRINCIPALES RECOMMANDATIONS POUR LES ACTEURS DU MARCHÉ

RESPONSABLES	ACTIONS
<p>FANAF Associations nationales d'assureurs, micro-assureurs, intermédiaires, réassureurs</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Organiser des actions communes de sensibilisation et d'éducation financière de la population</li> </ul>
<p>FANAF</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Systématiser les actions en cours pour sensibiliser les acteurs du marché sur l'intérêt et l'attrait de la micro-assurance notamment pour :               <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ s'inspirer des expériences étrangères pour permettre aux acteurs d'en tirer des leçons et d'adapter cela dans le contexte des marchés de la zone CIMA ;</li> <li>➤ favoriser la communication et conduire des études pour proposer des produits adaptés aux besoins et aux revenus des populations ;</li> <li>➤ inciter les membres à être plus innovants</li> </ul> </li> </ul>
<p>Associations nationales d'assureurs, micro-assureurs, intermédiaires, réassureurs</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mettre en place des commissions techniques dédiées à la micro-assurance, mener des études de marché, conduire des réflexions afin d'élaborer des offres communes (pool de micro-assurance) ou pour faire des propositions concrètes au régulateur (Ex : commission technique constituée au Cameroun par l'ASAC pour réfléchir au développement de la micro-assurance)</li> </ul>
<p>Associations nationales d'assureurs, d'intermédiaires, réassureurs</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Élaborer des projets de promotion de la micro-assurance (projets pilotes et innovants, nouvelles offres, etc.) à soumettre aux partenaires de développement et bailleurs de fonds pour un accompagnement technique et financier (assistance technique et mécanisme de financement dédié)</li> </ul>



**2**

# ANNEXES



# DIFFICULTÉS RECENSÉES PAR LES ACTEURS ET PROPOSITIONS POUR ACCÉLÉRER LE DÉVELOPPEMENT DE LA MICRO-ASSURANCE

## Obstacles relevés par les acteurs

## Proposition FINACTU

1

Plafond de prime faible

Disposition à revoir

### ■ Le plafond de FCFA 42 000 / an est limité :

- Le plafond est trop faible et ne tient pas compte des différences entre les différents pays de la zone CIMA
- Certains assurés sont prêts à payer plus que le plafond réglementaire pour des produits offrant de meilleures garanties (notamment sur le segment de l'assurance agricole)
- L'activité de micro-assurance est peu rentable et le faible niveau de primes n'encourage pas les assureurs à s'engager sur ce segment. Un nombre important d'assurés est nécessaire pour rentabiliser l'activité
- Contrainte plus forte pour les sociétés de micro-assurance : les compagnies classiques peuvent considérer leurs produits comme des produits d'assurance classique lorsque les primes dépassent le plafond réglementaire, ce qui n'est pas le cas pour les sociétés de micro-assurance

- Sur la base des recommandations des organismes internationaux qui recommandent de ne pas fixer des limites quantitatives trop faibles qui découragent les assureurs, et compte tenu des retours issus des acteurs du marché, il est important **que le plafond de prime soit revu à la hausse et qu'il soit calibré en fonction du niveau de vie des pays de la zone CIMA** qui ont des conditions socio-économiques différentes

## Obstacles relevés par les acteurs

## Proposition FINACTU

2

Reversement à l'assuré la totalité de son épargne en cas de rachat

Disposition à maintenir

- L'obligation de reverser à l'assuré, au minimum, son épargne (pas de chargements sur les contrats d'épargne) alors que la compagnie a des frais de gestion :
  - Cf article 702 (« ...Le droit de rachat ou à réduction est acquis lorsqu'au moins une prime annuelle a été payée... »)
  - Cf article 703 (« ...La valeur de rachat ne peut être inférieure à la somme des cotisations versées par l'assuré... »)
- Les populations ayant une perception négative de l'assurance et de l'assureur, une démarche pédagogique est nécessaire afin de ne pas renforcer cette perception négative
- Reverser à un assuré la totalité de ses cotisations, en cas de rachat, constitue, en particulier, auprès des populations à faibles revenus, une action de contribution à l'éducation à l'assurance et à ses bienfaits
- **Cette disposition pourrait être maintenue, tout en compensant son impact financier sur les assureurs par d'autres avantages et incitations**

# DIFFICULTÉS RECENSÉES PAR LES ACTEURS ET PROPOSITIONS POUR ACCÉLÉRER LE DÉVELOPPEMENT DE LA MICRO-ASSURANCE

## Obstacles relevés par les acteurs

3

Obligation de scinder la comptabilité de l'activité classique et la comptabilité de la micro-assurance

- Obligation de scinder la comptabilité de l'activité classique et de la micro-assurance qui implique des frais de gestion supplémentaires
- Cette remarque concerne plus généralement la nécessité de produire des informations spécifiques aux opérations de micro-assurance (comptes-rendus détaillés des opérations, rapports semestriels, ratios de performance, etc.) et de distinguer clairement les opérations de micro-assurance des autres opérations pour les compagnies qui ne le font pas

## Proposition FINACTU

Disposition à maintenir

- L'obligation de scinder la comptabilité de l'activité classique et de la micro-assurance est conforme aux recommandations des organismes internationaux et aux pratiques dans d'autres pays (Ghana, Brésil, Philippines) pour un meilleur suivi de l'activité de micro-assurance. Elle devrait être maintenue dans la réglementation
- Les informations spécifiques demandées par le régulateur sur l'activité de micro-assurance, notamment les rapports et ratios de performance, sont également importantes pour un bon suivi de cette activité devraient être maintenues
  - La collecte et l'analyse des données favorise l'examen des activités de micro-assurance, l'élaboration de politiques d'assurance inclusive, l'évaluation de l'efficacité de la réglementation et la mise en place de nouvelles réglementations.



## Obstacles relevés par les acteurs

4

Insuffisance des dispositions d'accompagnement relatives à la fiscalité

- Absence d'incitations fiscales
- Dispositions relatives à la fiscalité insuffisantes, même si le Code mentionne la possibilité, pour les États, de fixer un régime fiscal incitatif et dérogatoire pour les opérations de micro-assurance

## Proposition FINACTU

Introduire de nouvelles dispositions fiscales

- Mener des actions vis-à-vis des États pour accorder des incitations et facilitations fiscales (réduction des taxes sur les contrats, réduction des impôts sur les sociétés sur quelques années)
- Au-delà des incitations fiscales, il est recommandé que le régulateur s'assure de l'existence d'incitations et d'actions d'accompagnement pour encourager les acteurs à offrir des produits de micro-assurance
- Verbatim entretien : « Les compagnies de micro-assurance prennent des risques pour offrir l'assurance aux populations à faibles revenus et il faudrait, qu'elles soient accompagnées en retour »



## Obstacles relevés par les acteurs

## Proposition FINACTU

5

Obligation de payer la totalité de la prime à l'avance

Disposition à maintenir

- Certaines personnes n'ont pas les moyens de régler la totalité de la prime à l'avance, comme requis par l'article 13 qui conditionne la prise d'effet du contrat d'assurance par le paiement de la totalité de la prime
- Les assurés n'ont pas la possibilité de régler en plusieurs fois la prime d'un contrat, avec des possibilités de règlement après la date de prise d'effet du contrat
- Exemple de la compagnie Atlantique Assurances dans le cadre de la commercialisation de son produit d'assurance indicielle « Assur Coton », couvrant au minimum une année, avec des primes de FCFA 10.000/ha
- Nous ne recommandons pas d'offrir de l'assurance « à crédit » pour plusieurs raisons :
  - (i) les personnes couvertes pourraient abandonner le paiement des échéances restantes de primes à tout moment soit parce qu'elles savent qu'elles ne seront pas indemnisées, soit parce qu'elles veulent utiliser l'argent à leur disposition pour d'autres dépenses plus urgentes selon leur point de vue
  - (ii) les produits de micro-assurance étant également un moyen d'augmenter la culture de l'assurance de la population cible et de les habituer au fonctionnement de l'assurance, il ne serait pas idéal que cette éducation financière se fasse sur la base d'une dérogation par rapport aux modalités de paiement
  - (iii) il existe un risque que certains assureurs proposent des primes plus chères, sachant que les assurés ont la possibilité de payer cela en plusieurs fois

# DIFFICULTÉS RECENSÉES PAR LES ACTEURS ET PROPOSITIONS POUR ACCÉLÉRER LE DÉVELOPPEMENT DE LA MICRO-ASSURANCE

## Obstacles relevés par les acteurs

## Proposition FINACTU

6

Processus d'octroi / d'extension d'agrément

Dispositions à revoir pour faciliter l'octroi et l'extension d'agrément

- L'exigence d'une extension d'agrément pour proposer des produits de micro-assurance dans des branches pour lesquelles les compagnies d'assurance classique ont déjà des agréments pour l'assurance traditionnelle : lourdeur du processus de demande d'extension d'agrément face à des investissements importants pour couvrir une cible ayant un faible pouvoir d'achat
- Longueur du processus d'obtention d'agrément et de validation des produits : manque de simplification du processus administratif de demande d'extension d'agrément en micro-assurance par rapport aux demandes d'agrément en assurance classique impliquant une longueur du processus (soumission du dossier à la DNA, puis à la CRCA se réunissant tous les trois mois)
- Concernant le processus d'agrément, une souplesse est constatée dans les processus de demande d'agrément et des obligations prudentielles pour les compagnies de micro-assurance dans la pratique dans d'autres pays
- Par rapport aux remarques des compagnies d'assurance classique sur la lourdeur du processus d'agrément, il est important de noter, sur la base des *best practices*, la nécessité d'un agrément spécifique en micro-assurance et de visa pour les produits de micro-assurance compte tenu de la spécificité des populations cibles de ces produits
- Si les exigences relatives à la nécessité d'une extension d'agrément devraient être maintenues, elles devraient néanmoins être accélérées et allégées



# DIFFICULTÉS RECENSÉES PAR LES ACTEURS ET PROPOSITIONS POUR ACCÉLÉRER LE DÉVELOPPEMENT DE LA MICRO-ASSURANCE

## Obstacles relevés par les acteurs

## Proposition FINACTU

7

Niveau de capital exigé pour la micro-assurance

Disposition à maintenir

- Niveau du capital exigé élevé au regard de la faible rentabilité des produits de micro-assurance
- Concernant le constat relatif au niveau élevé de capital pour les compagnies de micro-assurance, ce niveau étant 10 fois moins élevé que celui des compagnies d'assurance classiques est déjà signe d'une souplesse réglementaire, montrant une volonté du régulateur d'encourager la création de compagnies de micro-assurance
- Au lieu d'agir sur le niveau du capital pour assurer la rentabilité de l'activité de micro-assurance, l'accent devrait plutôt être mis sur la revue du niveau de la prime maximale, mais aussi et surtout la mise en œuvre d'actions pour stimuler la demande, utiliser des canaux de distribution innovants et toucher le plus grand nombre, dans un contexte où la taille du marché potentiel est très importante



## Obstacles relevés par les acteurs

8

Manque de clarté de certaines dispositions du livre VII

- Manque de clarté de certaines dispositions du livre VII (définition de la micro-assurance, montant de la prime, règles de gestion de l'épargne collectée et durée de formation des intermédiaires)

## Proposition FINACTU

Organiser un cadre d'échange pédagogique pour clarifier les dispositions obscures ou imprécises

- Ce constat reflète un manque de compréhension de certaines dispositions du livre VII par certains acteurs
- Nous proposons la mise en place d'un cadre d'échanges, à travers des ateliers spécifiques, pour éclaircir les points d'ombre dans la réglementation, pour les acteurs souhaitant obtenir des précisions

**Denis CHEMILLIER-GENDREAU**

Président fondateur

Tel : +33 6 87 73 15 11

E mail : [dcg@finactu.com](mailto:dcg@finactu.com)

**Géraldine MERMOUX**

Directrice Générale Associée

Tel : +212 6 64 77 07 54

E mail : [gmermoux@finactu.com](mailto:gmermoux@finactu.com)



**FINACTU**

11 Rue de Chantepoulet,  
CH-1201 Genève  
SUISSE



**FINACTU**

62, boulevard d'Anfa, angle Moulay Youssef  
20 100 Casablanca  
MAROC



**ACTUARIA** (Groupe FINACTU)

3, rue Bixio  
75007 Paris  
FRANCE



**FINACTU INTERNATIONAL GBL**

9th floor, Raffles Tower  
19 Cybercity - Ebène  
ÎLE MAURICE



**FINACTU INTERNATIONAL DMCC**

Unit 337  
DMCC Business Centre, Dubaï  
ÉMIRATS ARABES UNIS

Site web : [www.finactu.com](http://www.finactu.com)

Tél : +212 5 22 22 55 08 | Fax : +212 5 22 49 19 50