

# Innovation Flash

Numéro 11, Novembre 2011

La lettre d'information du Fonds du BIT pour l'innovation en micro-assurance



©Munich Re Foundation

## MICRO-ASSURANCE : UNE RÉVOLUTION À DÉMARRAGE LENT ?

Le « Microassurance Network » atteindra bientôt l'âge de l'adolescence. Après près d'une décennie d'efforts, ce groupe peut être fier de ses réalisations. Il a rendu possible la mise sur pied d'organisations telles que le Fonds pour l'innovation en micro-assurance et l'Initiative pour l'accès à l'assurance. Ces deux organisations ont fait avancer la recherche et l'élaboration de projets-pilotes dans le domaine de la micro-assurance et ont permis de jeter les bases d'un environnement réglementaire sain. La 7<sup>e</sup> Conférence internationale de la Micro-assurance, qui va se tenir du 8 au 10 novembre 2011 à Rio de Janeiro et qui est organisée conjointement par le Microassurance Network et la

Fondation Munich Re, va réunir cinq fois plus de participants que la première conférence tenue en 2005.

La micro-assurance a amené des changements dans le secteur. Des compagnies d'assurance telles que Zurich, Swiss Re et Allianz ont mis sur pied des équipes en vue de pénétrer le marché de la clientèle à faible revenu. Aujourd'hui, MicroEnsure offre ses services à des millions de clients. Par ailleurs, le fait que Leapfrog ait réussi à attirer d'importants capitaux pour des investissements dans des services de micro-assurance montre bien que l'accès aux capitaux n'est pas la principale considération.

Peut-on quand même dire que l'on a assisté à une importante percée en matière d'élaboration de produits de micro-assurance rentables offrant une bonne valeur à la clientèle à un plus grand nombre de clients ? Peut-être pas. Devrait-on être déçu ? Certainement pas !

Le développement de la micro-assurance ne peut avoir lieu indépendamment du développement économique, de soins de santé et d'éducation améliorés et de stabilité politique. Vu que le manque d'experts au niveau local semble constituer un obstacle majeur au développement, l'industrie de l'assurance doit investir dans l'éducation et la formation de tels experts. Ce que le monde développé a pris plusieurs centaines d'années à accomplir ne peut être reproduit en l'espace d'une décennie, même si l'on se sert de toutes les nouvelles technologies et connaissances qui sont maintenant disponibles. Ce dont on a besoin en outre, ce sont des approches stratégiques à l'échelle nationale telles que celle adoptée par les Philippines, pour laquelle l'industrie de l'assurance, les autorités, les bailleurs de fonds et les organisations représentant la clientèle ont uni leurs efforts. Les défis sont souvent de trop grande envergure pour pouvoir être affrontés par des acteurs individuels agissant seuls et Microassurance Network, qui a maintenant atteint la maturité, va continuer son œuvre de catalyseur de la coopération dans tout le secteur.

### CONTENU

- Subventions à l'innovation
- Renforcement des capacités
- Nouvelles du Fonds
- Ressources
- Gestion des connaissances
- Vidéos
- Recherche
- Publications
- Nouvelles du secteur

Dirk Reinhard

Vice-président - Fondation Munich Re

Membre du Comité exécutif de Microassurance Network

Innovation Flash est une lettre d'information disponible sur [www.ilo.org/microassurance](http://www.ilo.org/microassurance). Pour plus d'informations, vous pouvez nous contacter sur [microinsurancemedia@ilo.org](mailto:microinsurancemedia@ilo.org)

## PRÉSENTATION DE QUELQUES NOUVEAUX BÉNÉFICIAIRES DE SUBVENTIONS DE LA SÉRIE 5

**Grupo Bradesco Seguros e Previdência** opère dans toute l'Amérique latine et sert plus de 37 millions de clients. En partenariat avec Vayon Insurance Solutions, Bradesco compte accroître l'accès des ménages à faible revenu de Rio et de Sao Paulo aux produits d'assurance à travers une combinaison de canaux de distribution comprenant les agences de Bradesco situées dans les communautés où se trouvent la clientèle, ses correspondants du secteur bancaire ainsi que certains autres nouveaux canaux tels que les serrureries, les salons de coiffure, les pharmacies et les magasins de vente au détail. Les transactions seront facilitées par l'utilisation de la téléphonie mobile et les points de vente mobiles.

**Don Juan** est un courtier en assurances travaillant avec plus de 30 institutions de micro-assurance au Mexique. Don Juan est une entreprise pionnière dans le secteur de la micro-assurance sur base volontaire au Mexique. Depuis 2009, elle a concentré ses activités autour de l'élaboration et de la distribution de produits de micro-assurance par les commerces de détail. Le projet consiste à élargir cette expérience et à fournir des produits d'assurance à travers 150 000 magasins dans tout le Mexique. Les produits comprennent l'assurance-vie, les dépenses pour les funérailles, l'assurance d'actifs et les frais d'hospitalisation et d'éducation.

**Financial Inclusion Network & Operations (FINO)** offre une plate-forme de technologie bancaire pour les paiements électroniques qui permet aux institutions financières d'abaisser leurs coûts de transactions, d'accroître leur pool de clients à faible revenu et d'améliorer la transparence de leurs transactions. FINO a plus de 27 millions de clients dans 293 districts de l'Inde. En collaboration avec HDFC Ergo General Insurance et un prestataire de soins de santé, M Health Ventures, FINO testera l'assurance couvrant les dépenses pour des soins hospitaliers et les accidents de la personne, à laquelle s'ajouteront des prestations de télémédecine (consultations médicales par téléphone).

**GRET**, une association française, pilote depuis 2009, en partenariat avec la Garment Manufacturers' Association of Cambodia (l'Association des fabricants de vêtements du Cambodge, un regroupement industriel - GMAC), le Health Insurance Project (HIP), un programme d'assurance santé volontaire, renforce les capacités de son équipe de direction, élabore un système d'information et collabore avec sept établissements de santé. Avec une prime de 1,6 dollar US par travailleur par mois financée à 50 % par les employeurs membres de la GMAC, HIP fournit une couverture étendue de prestations médicales allant des soins de santé de base jusqu'aux interventions

chirurgicales compliquées dans des établissements de santé publique dans la ville de Phnom Penh et sa périphérie. Le projet vise à couvrir jusqu'à 20 000 travailleurs du secteur de la confection au Cambodge pendant la période d'application du projet, avant que HIP ne soit transféré au Fonds national de Sécurité sociale (National Social Security Fund - NSSF) en tant qu'élément du système de sécurité sociale des pouvoirs publics pour les employés du secteur formel. [Voir description.](#)

**Hygeia Community Health Plan (HCHP)** est une organisation sans but lucratif du Nigéria qui fournit un accès à des prestations médicales aux membres des communautés à faible revenu qui ne sont pas assurés, et ce, à travers des régimes d'assurance santé subventionnés par des bailleurs de fonds. Le nombre de clients de HCHP s'élève à 90 000 personnes, qui sont en mesure d'accéder à des soins de santé dans des centres privés et publics. Le produit couvre des services médicaux primaires et secondaires comprenant l'hospitalisation, les interventions mineures et intermédiaires, les soins prénataux et les accouchements et la gestion du VIH/Sida. En partenariat avec la Fondation PharmAccess, HCHP entend déployer des systèmes d'inscription activés par biométrie et un système de paiement par téléphonie mobile afin d'optimiser l'efficacité de l'administration des contrats, des échanges de données, de la gestion des indemnisations et du paiement des prestataires de soins de santé.

En association avec Oxfam Amérique (OA), l'**Institut international de recherche sur le climat et la société (IRI)** veut offrir des prestations à au moins 50 000 personnes à faible revenu d'ici 2013 en leur fournissant un accès à une assurance climatique à couverture indicielle utile et à un prix abordable. En l'absence de pluviomètres, les données sur les précipitations reçues par satellite doivent souvent être validées, un processus qui n'a pu se faire que manuellement à ce jour. Afin d'améliorer ce processus de validation, le projet vise à développer des méthodes assistées par des procédés technologiques en vue d'automatiser la vérification des données servant à un produit d'assurance basé sur un indice de précipitations et à déterminer la mesure dans laquelle ces méthodes peuvent contribuer à la viabilité de l'assurance climatique indicielle.



**Manulife Vietnam Limited** couvre plus de 300 000 ménages et est la seule compagnie d'assurance à proposer de la micro-assurance au Vietnam. Le partenaire de Manulife qui distribue ses produits est la Vietnam Women's Union (VWU), un syndicat féminin dont le nombre d'adhérents est supérieur à 13 millions. Manulife se propose d'entrer en partenariat avec MobiVi, un opérateur de téléphonie mobile, afin de disposer de solutions technologiques pour les paiements. Le but consiste à mener un projet-pilote portant sur un système de transferts de fonds s'appuyant sur la téléphonie mobile en vue de faciliter le paiement des primes. Manulife s'attend à ce que les paiements effectués par téléphones portables permettent de gagner du temps et de l'argent, de réduire le nombre de résiliations de polices et d'améliorer la fidélisation. [Cliquer ici](#).

**Uplift Mutuals** (un programme de l'association Uplift India) est un programme unique de protection contre les risques et de réduction de la vulnérabilité appartenant à une communauté. Avec des adhésions supérieures à 130 000 membres répartis à travers les bidonvilles de Pune et de Mumbai, Uplift leur offre un accès à une protection de la santé pour 2 dollars par personne par an. Le projet vise à concevoir et à tester un programme de micro-assurance santé financé par l'épargne et à accroître l'efficacité des opérations administratives de back-office par le biais de temps de traitement des dossiers et de coûts plus faibles. Pour visionner une vidéo du programme, [cliquer ici](#).

## OPPORTUNITÉS DE BOURSES

Le Fonds offre un éventail d'activités d'apprentissage aux praticiens de la micro-assurance (y compris les consultants), en particulier à ceux basés dans les pays en développement. Le Fonds a lancé une première série d'opportunités de bourses au début de cette année et a recruté neuf jeunes professionnels qui souhaitent orienter leur carrière vers le secteur de la micro-assurance. [Découvrez qui ils sont](#) et les travaux auxquels ils vont se livrer au cours des prochains mois.

Nous lançons une deuxième série d'opportunités avec plusieurs postes de boursiers en Afrique (Ghana, Kenya, Nigeria et Afrique du Sud). Les tâches proposées sont diverses et vont de la mise en place de stratégies de gestion des connaissances et de formation à l'amélioration des processus 'back office' en passant par la conduite d'analyse des besoins des clients. [Voir les profils recherchés](#).

### ENCADRÉ 2

« Le cours a été très technique et a couvert la chaîne de valeur entière de la micro-assurance (y compris la conception des produits, le marketing, la distribution), ce qui permettra aux participants de proposer dans l'avenir des produits satisfaisant tant les besoins de la clientèle que les objectifs commerciaux », déclare Coletta Simbanegani, de First Mutual life au Zimbabwe.

## RENFORCEMENT DES CAPACITÉS

### PROGRAMME DE FORMATION EN MICRO-ASSURANCE

Bien qu'il existe un matériel pédagogique servant à appuyer le développement des capacités du secteur, une bonne partie de ce matériel n'est pas conçu à des fins pédagogiques. Outre la reconstitution de l'information existante en cours (voir l'encadré 1), le Fonds va élaborer de nouveaux matériels qui prendront compte les dernières innovations dans le domaine de la micro-assurance afin de permettre aux praticiens de tirer des enseignements des réussites et des échecs des praticiens. Grâce au soutien de AusAID, le Fonds travaille à l'élaboration d'un programme de formation complet qui sera lancé en 3 phases : 1) Établir les besoins en matière de contenu de formation et les préférences pour les canaux de distribution chez les acteurs de la micro-assurance concernés, ainsi que les lacunes dans les contenus existants qui devront être comblées ; 2) Créer un programme de formation complet ; 3) Aider les formateurs locaux à présenter, tester et adapter les modules.

### ENCADRÉ 1

Le Fonds a commencé à travailler à l'élaboration de trois modules axés sur les compétences actuarielles, la valeur pour le client (PACE) et la gestion des partenariats. Il produira aussi des guides techniques et du matériel pour des ateliers avant de soumettre ces produits à des tests pilotes. Afin de se préparer à l'accroissement des activités d'élaboration de programmes de formation, le Fonds offrira un atelier de formation portant sur l'élaboration de modules relatifs à ces programmes à l'intention de son personnel et de quelques consultants en novembre prochain. Deux des trois modules supplémentaires seront élaborés au début de 2012. Les thèmes à l'étude portent sur les institutions financières en capacité d'intermédiaires, l'élaboration des forces de vente et les incitations, et l'éducation des consommateurs.

## LES FORMATIONS EN MICRO-ASSURANCE EN PLEIN ESSOR

Michal Matul a présenté deux sessions sur le marketing pendant la [formation sur les stratégies de micro-assurance pour les marchés africains](#) à l'intention des cadres qui s'est tenue à Cape-Town en juillet 2011. Cet exercice de formation a été organisé par Cenfri et la USB Business School et près de 30 représentants de compagnies d'assurance et d'organismes de réglementation venant de l'Afrique du Sud, du Kenya, de la Tanzanie, de la Zambie, de la Namibie et de l'Ouganda y ont participé.

Conjointement avec GIBS, le Fonds a organisé [une formation en micro-assurance](#) en octobre 2011 pour 30 participants de l'Afrique du Sud, du Nigéria et du Zimbabwe (voir encadré 2). Caroline Phily a assuré la coordination des échanges d'expérience sur le plan de l'innovation, de la valeur pour la clientèle, de la création de partenariats et de la gestion.



## NOUVELLES DU FONDS

### PETER WREDE REJOINT L'ÉQUIPE

Peter Wrede a rejoint le Fonds en août 2011. Il agira comme point focal du Fonds pour l'Asie et apportera un soutien complémentaire aux efforts que fait le Fonds à l'égard des pays d'Amérique latine. Peter prêtera aussi une main experte à quelques études thématiques et il aidera au développement du programme de bourses. Muni d'une profonde expérience en tant qu'actuaire travaillant dans le domaine de la réassurance, occupé récemment à mener des initiatives de micro-assurance pour le compte d'AKAM et animé d'une passion pour cette activité, Peter constitue une adjonction majeure à l'équipe du Fonds.

### FORUM DE L'INNOVATION

Le Fonds tiendra son 4e Forum de l'innovation en micro-assurance à Rio de Janeiro le 7 novembre 2011. Il réunira plus de 100 participants issus de cinq séries d'octroi de subventions à l'innovation, des organisations concernées par notre programme de renforcement de capacités, des consultants, des boursiers, des membres de notre Comité directeur ainsi que l'équipe du Fonds pour une journée d'échanges d'expériences, de partage de connaissances et de création de réseaux. Une panoplie de méthodes interactives de partage de connaissances sera utilisée pour discuter de la technologie comme élément catalyseur pour l'évolution du secteur, du rôle des services à valeur ajoutée dans le domaine de la micro-assurance santé, de la façon de faire réussir les partenariats public-privé, de l'éducation du consommateur du point de vue des assureurs et des éléments positifs et négatifs de la gestion des demandes d'indemnisation. Le résumé des sessions paraîtra sur notre site Web juste après l'événement.

### Conférence annuelle sur la micro-assurance (Munich re Foundation) - Rio de Janeiro, Novembre 2011

Craig Churchill débattera du thème « La faible souscription aux produits d'assurance représente-t-elle un choix rationnel ? », Sarah Bel sera l'animatrice d'un débat sur l'éducation du consommateur, Michal Matul fera une présentation sur l'amélioration de la valeur pour le client et Peter Wrede couvrira le thème de la détermination du prix des produits d'assurance. Des aperçus d'expériences issus de deux études thématiques qui ont été financées par le Fonds seront présentés par Serena Guarnaschelli (sur le développement d'une force de vente) et par Kelly Rendek (sur la gestion des partenariats).

## RESSOURCES

Commercial Insurers in Microinsurance ([Assureurs commerciaux en micro-assurance](#)), Coydon, Marie-Amandine and Véronique Molitor, Microinsurance Network, 2011

Microinsurance: what do we know? Microfinance and Microinsurance, Learnings from market studies in Latin America and Africa ([La micro-assurance : qu'en savons-nous ? Le microfinancement et la micro-assurance, Enseignements tirés d'études de marché en Amérique latine et en Afrique](#)) PlaNet Finance - PlaNet Guarantee, Septembre 2011

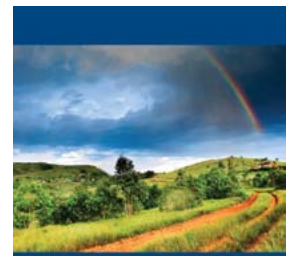
Do Social health insurance schemes in developing country settings improve health outcomes and reduce the impoverishing effect of healthcare payments for the poorest people? ([Dans le contexte des pays en développement, les régimes sociaux d'assurance santé améliorent-ils l'état de santé et réduisent-ils l'effet d'appauvrissement que provoquent les paiements pour les soins de santé chez les plus pauvres ?](#)) Arnab Acharya Department of Public Health Policy, London School of Hygiene & Tropical Medicine, Londres, R-U, 2011

[Inside the Initiative](#) : Access to Insurance Initiative lance son premier numéro de « Inside », une publication qui présente le projet, ses aspirations et ses activités.

Savings and insurance: A potential niche for microinsurers' investment - ([L'épargne et l'assurance : une niche possible pour les investissements des micro-assureurs](#)): les praticiens de la micro-assurance accordent de plus en plus d'attention aux façons dont on pourrait encourager les consommateurs à combiner leur épargne à de l'assurance. Bien que de tels produits puissent paraître simples, leur gestion est complexe. Cet article présente les premiers enseignements sur la façon de concevoir ces produits et servir au mieux tant les intérêts des prestataires que ceux des clients.

Le FIDA et le PAM publient un [Guide technique sur l'assurance agricole indicielle](#). Le guide s'intéresse à chaque étape d'un projet et fournit des éléments de prise de décisions pour analyser si le projet peut être durable, comment le mettre en oeuvre et l'amener à une échelle plus importante.

Contact: [frispoli@ifad.org](mailto:frispoli@ifad.org) and [e.coleman@ifad.org](mailto:e.coleman@ifad.org)



Weather Index-based Insurance in Agricultural Development:  
A Technical Guide

## GESTION DES CONNAISSANCES

### QUATRE NOUVEAUX « PARCOURS D'APPRENTISSAGE »

[Zurich Brazil](#), qui fait partie du Zurich Group et compte parmi les 20 plus importantes compagnies d'assurance au Brésil ; le texte comprend des aperçus d'expériences dans le domaine du marketing, des ventes et de la distribution.

[IFFCO-Tokio General Insurance \(ITGI\)](#), qui pilote un projet d'assurance bétail ciblant plus de 25 000 éleveurs pauvres et leurs familles et a maîtrisé des enseignements sur les coûts, la rentabilité et la valeur pour le client.

[PROFIN foundation](#), qui fournit des services financiers à des personnes à faible revenu, présente parmi d'autres enseignements la façon dont elle a abordé et surmonté la contrainte des prix, perçus au départ comme étant trop élevés, en offrant de la valeur non-financière et en capitalisant sur la confiance.

[FASECOLDA](#), l'Association colombienne des assureurs, qui étudie actuellement l'efficacité des méthodes utilisées par les mass-médias pour modifier la connaissance et le comportement du marché-cible de la micro-assurance.

### WEBINAR SUR LA VIABILITÉ COMMERCIALE

Le prochain webinar aura lieu le 24 novembre et portera sur « *La viabilité commerciale de la micro-assurance* ». Craig Churchill, Alok Agarwal de ICICI Lombard en Inde et Pedro Bulcão de Sinaf au Brésil participeront. Le webinar considérera les facteurs qui ont une incidence sur la rentabilité, et notamment les modèles d'entreprise et les stratégies de distribution et de marketing. [Enregistrez-vous](#) tout de suite pour garantir votre participation.

Ce webinar est le troisième d'une série lancée en mai dernier. Veuillez [cliquer ici](#) pour l'enregistrement vidéo du webinar sur la valeur pour le client et [cliquer ici](#) pour la vidéo du second webinar portant sur les canaux de distribution.

## VIDÉOS

[L'éducation à l'assurance à travers une campagne radiophonique au Kenya](#). Microfinance Opportunities (MFO) a produit une campagne d'éducation radiophonique sur 12 semaines. Mme McGuinness explique le processus de production et d'évaluation de la campagne. Elle note l'importance d'élaborer des objectifs d'apprentissage clairs et des messages clés. Il a aussi été d'importance cruciale de s'assurer que toutes les parties prenantes - les compagnies d'assurance kenyanes, l'Association des assureurs du Kenya, MFO et le réalisateur de la station de radio - s'accordent sur les objectifs de la campagne.

[Assurance agricole pour les petits agriculteurs du Mexique](#). Isabel Cruz, de l'Association des coopératives de crédit social du Mexique (AMUCSS), décrit l'expérience de son organisation avec l'assurance agricole. AMUCSS a mis sur pied un système intégré de petites organisations mutuelles et groupes de producteurs dans différentes régions du pays qui constituent une seule compagnie.

[Prestations de micro-assurance santé au Pakistan à travers un modèle de partenariat](#). Naya Jeevan est une entreprise sans but lucratif dont l'objectif consiste à offrir une protection sociale à des personnes à faible revenu, à travers un modèle de micro-assurance santé. L'approche de Naya Jeevan est basée sur le modèle de partenariat ; en œuvrant de concert avec toute une série d'organisations qui comprennent des sociétés multinationales, de petites entreprises et des établissements scolaires, elle obtient un accès à d'importants pools de personnes à faible revenu qui autrement seraient hors de portée. Le Dr. Hasan décrit comment son entreprise a fait équipe avec des sociétés multinationales qui offrent le plan de micro-assurance santé de Naya Jeevan à leurs employés. Ces employés - des personnes percevant des revenus intermédiaires et élevés - ont la possibilité de faire inscrire leurs travailleurs domestiques tels que les servantes, les chauffeurs et les cuisiniers dans ce plan de santé. Avec cette approche, Naya Jeevan a la possibilité d'accéder à son marché cible et d'utiliser les ressources de l'entreprise telles que les listes de paie et les systèmes de distribution.

[Swayam Shikshan Prayog \(SSP\)](#) « Renforcer la résilience des communautés dans les ménages à faible revenu en Inde » La vidéo décrit l'impact que le programme de Swayam Shikshan Prayog (SSP) intitulé « Renforcer la résilience des communautés dans les ménages à faible revenu en Inde » est en train d'avoir dans les villages de deux districts dans l'État du Maharashtra. De manière spécifique, la vidéo passe en revue les avantages que comporte l'implication des communautés dans la micro-assurance santé.



## RECHERCHE

### NOUVELLES ÉTUDES THÉMATIQUES

Nos études thématiques sont fondées sur la pratique. Nous accueillons vos idées et expressions d'intérêt pour une collaboration éventuelle en matière de recherche.

#### La distribution par les institutions financières (IF)

Cette étude vise à analyser l'expérience des IF dans le domaine de la micro-assurance afin d'identifier la manière d'améliorer leurs initiatives. L'étude utilisera des études de cas de IF qui ont pleinement ou partiellement réussi, en vue d'identifier les principales étapes et stratégies capables d'améliorer la performance des projets et la valeur pour la clientèle.

**Facteurs déterminant la demande** - Cette étude procèdera à une méta-analyse des facteurs qui déterminent la demande pour des produits de micro-assurance et la façon dont les ménages à faible revenu prennent leurs décisions d'achat. Elle s'intéressera à 20 projets financés par les subventions du Fonds en faveur de la recherche.

#### Services à valeur ajoutée en micro-assurance santé

Cette étude dresse un inventaire des expériences actuelles et analyse la valeur pour le client ainsi que la viabilité commerciale des interventions non liées à l'assurance fournies avec les produits d'assurance santé tels que l'éducation sanitaire, les services de santé préventifs, les centres d'appels et services de télémédecine, les réductions sur les dépenses que l'on paye de sa poche pour les prestations non-couvertes par une assurance telles que les consultations externes, les frais de pharmacie, les diagnostics ainsi que divers formes d'aide telles que le transport, l'assistance dans la préparation des demandes d'indemnisation et la facilitation de la sortie de l'hôpital.

#### Les frais de pharmacie en micro-assurance santé (MAS)

Cette étude examine l'expérience courante en matière d'inclusion des frais de pharmacie dans la couverture d'assurance. Le coût élevé des médicaments a une incidence significative sur les dépenses des ménages à faible revenu, et ce coût est souvent cité comme l'un des principaux facteurs qui minent la viabilité des régimes de micro-assurance santé. L'étude va procéder à un relevé des modèles de fourniture de produits de pharmacie et à un examen de leurs coûts et avantages respectifs ainsi que des circonstances dans lesquelles ces options individuelles peuvent être envisagées.

**Réassurance** - Cette étude va tenter de consolider les connaissances sur la façon de faire fonctionner la réassurance pour la micro-assurance et les circonstances précises dans lesquelles elle est d'importance cruciale et celles où il n'est pas nécessaire de l'utiliser.

## PUBLICATIONS

### VALEUR POUR LE CLIENT, ANALYSE DE LA RENTABILITÉ

Les clients tirent-ils avantage de la micro-assurance? Comment peut-on améliorer la valeur proposée à la clientèle? Les arguments économiques en faveur de la micro-assurance sont-ils probants? Sous quelles conditions les compagnies d'assurance peuvent-elles générer des bénéfices à partir d'activités de micro-assurance? Ces questions se situent au cœur même de la micro-assurance.

Le Fonds vient de publier deux documents qui analysent la valeur pour le client et la rentabilité économique, deux faces de la même pièce. Le document traitant de la valeur pour le client propose des façons d'améliorer cette valeur qui reposent sur l'examen des régimes de micro-assurance au Kenya, en Inde et aux Philippines à l'aide de l'outil d'évaluation de la valeur appelé PACE. Le document sur la rentabilité se fonde sur la toute première analyse approfondie des finances et des facteurs de succès de cinq compagnies d'assurance impliquées dans des activités de micro-assurance.

[Rentabiliser la micro-assurance](#) - Janice Angove et Nashelo Tande (Quindiem Consulting), Briefing Note n° 9, ILO, Juin 2011. Voir aussi l'étude intégrale : « [Microassurance Paper n° 11](#) », OIT, 2011

[Augmenter la valeur pour le client en micro-assurance: Expériences en Inde, au Kenya et aux Philippines](#) - Michal Matul, Clemence Tatin-Jaleran et Eamon Kelly, Briefing Note n° 10, Juin 2011. Voir aussi la version intégrale : « [Microassurance Paper n° 12](#) », OIT, 2011

[Mécanismes de tiers payant pour la micro-assurance santé: conseils pratiques et solutions](#) - Pascale Le Roy et Jeanna Holtz, Briefing note n° 11, Juin 2011

Le mécanisme du tiers payant (TP) est un système dans lequel les patients assurés ne sont pas tenus de payer le coût des services de santé couverts par la police d'assurance au moment où les prestations sont fournies. Bien que le mécanisme du TP (aussi appelé « paiement sans espèces ») ne soit pas nouveau dans le domaine de l'assurance santé, la mise sur pied et la gestion d'un tel mécanisme pour un régime de micro-assurance santé présentent des difficultés particulières. Ce document puise de l'expérience acquise à travers l'application de différents régimes de micro-assurance santé et présente les avantages et les inconvénients de l'utilisation du mécanisme du tiers-payant. Il présente aussi les principales questions à considérer lors de l'établissement et de la gestion d'un tel mécanisme, ainsi que des conseils et des solutions recueillis d'études de cas et d'interviews d'experts.

[Microinsurance Utilization in Nicaragua: A Report on the Effects on Children, Retention, and Health Claims](#) (Utilisation de la micro-assurance au Nicaragua : rapport sur l'incidence sur les enfants, la fidélisation et les demandes d'indemnisation pour les soins de santé) par Anne Fitzpatrick (University of Michigan), Barbara Magnoni (EA Consultants) et Rebecca L. Thorton (University of Michigan), Research Paper n° 5, Septembre 2011

[Comprehensive Risk Cover through Remote Sensing Techniques in Agriculture Insurance for Developing Countries: A Pilot Project](#) (Couverture d'assurance agricole tous risques par des techniques de télédétection à l'intention des pays en développement: un projet pilote), Mangesh Patankar (CIRM), Research Paper n° 6, Septembre 2011

[Establishing an Index Insurance Trigger for Crop Loss in Northern Ghana](#) (Établissement d'un déclencheur d'assurance basée sur un indice pour les pertes de récoltes dans le Nord du Ghana), The Katie School of Insurance (Illinois State University), Research Paper n° 7, Septembre 2011

[Social networks and insurance take-up: evidence from a randomized experiment in China](#) (Réseaux sociaux et souscription aux assurances : indications probantes à partir d'une étude expérimentale avec randomisation en Chine), Jing Cai, Alian de Janvry, Elisabeth Sadoulet, (University of California at Berkeley), Research Paper n° 8, Septembre 2011 (voir Encadré 3)

[Ciblage des pauvres dans le financement communautaire de santé au Cameroun](#), Fondo Sikod, Ibrahim Abba, (Université Yaoundé II), Research paper n° 9, Septembre 2011



### ENCADRÉ 3

Dans le "[Research Paper n° 8](#)", les auteurs évaluent le rôle de l'information dans la souscription aux assurances en utilisant des données provenant d'une étude expérimentale menée dans des régions rurales de la Chine, pour laquelle les informations ont été fournies soit directement à travers une éducation financière, soit par un accès indirect à travers des réseaux sociaux. Les résultats montrent que les réseaux sociaux ont un effet vaste et significatif sur les décisions de souscription aux assurances. Cette situation est illustrée par le fait qu'il est plus probable que les ménages achètent des produits d'assurance s'ils ont dans leurs relations des amis qui ont assisté à une réunion dans leur village au cours de laquelle le produit d'assurance a été présenté et si leurs réseaux sociaux comprennent des leaders du village et des fermiers influents ayant assisté à la réunion. De plus, les résultats de l'étude montrent que cet effet est principalement induit par un apprentissage social des avantages que procurent les assurances. L'implication est que l'éducation financière auprès d'un groupe de ménages dans une communauté villageoise choisis pour leurs forts liens d'amitié, leur rôle de leadership et leur connection à des réseaux sociaux est une façon efficace d'améliorer le taux d'affiliation

### NOUVELLES DU SECTEUR

The [Zambian Microinsurance Acceleration Facility](#) (Fonds zambien d'accélération de la micro-assurance) une initiative lancée par le Fonds et FinMark Trust fournira de petites subventions ou de l'assistance technique à des prestataires d'assurance en Zambie. Contacts : [julietmunro@iconnect.zm](mailto:julietmunro@iconnect.zm) et [lemmymanje@msn.com](mailto:lemmymanje@msn.com)

ICMIF a lancé [un site Web](#) pour promouvoir les activités de ses membres impliqués dans des activités de micro-assurance ainsi que pour mettre en évidence le rôle du mouvement coopératif et mutualiste dans la fourniture aux défavorisés de l'accès aux assurances.

Planet Guarantee a lancé en 2011 une stratégie régionale orientée vers l'Afrique de l'Ouest en matière d'assurance indicelle, financée par le Mécanisme mondial d'assurance basé sur un indice (Global Index Insurance Facility). Le but de ce projet est de réduire la variabilité des revenus des agriculteurs et de maîtriser les mécanismes dont on se sert pour financer les activités agricoles. Le projet vise à assurer 60 000 agriculteurs au Sénégal, au Mali, au Burkina Faso et au Bénin d'ici 2015. Contact: [sregent@planetguarantee.org](mailto:sregent@planetguarantee.org)

Innovation Flash est produite par le Fonds pour l'innovation en micro-assurance du BIT. Traduction: A. Montocchio et mise en page par Sarah Bel. Pour plus de détails, contactez-nous à [microinsurancemedi@ilo.org](mailto:microinsurancemedi@ilo.org)

