

AMÉLIORER LA MICRO-ASSURANCE EMPRUNTEUR

John Wimpf, Eamon Kelly et Michael J. McCord
Mars 2011

L'assurance emprunteur, qui couvre le capital et les intérêts restant dus d'un prêt en cas de décès de l'emprunteur, est la porte d'entrée logique pour une organisation qui démarre en micro-assurance, car elle est facile à lancer, simple à comprendre pour les emprunteurs et perçue par les intermédiaires financiers comme un soutien à leur activité principale. L'assurance emprunteur peut aider à la compréhension de la micro-assurance et contribuer à accroître la demande en participant à la mise en place d'une culture de l'assurance. Lorsque les emprunteurs constatent les avantages du produit, ils peuvent devenir plus réceptifs à d'autres produits d'assurance.

Malheureusement, l'assurance emprunteur est souvent mal conçue et apporte de ce fait peu de valeur ajoutée aux clients et aux bénéficiaires. Et lorsqu'un produit apporte peu de valeur, cela

renforce le sentiment généralement négatif à l'égard de l'assurance. C'est pourquoi le fait d'augmenter la valeur des produits d'assurance emprunteur peut améliorer l'image que les clients ont de l'assurance et, à partir de là, accroître la demande de micro-assurance dans son ensemble.

LES DIFFÉRENTS TYPES DE COUVERTURES EMPRUNTEUR

L'**assurance emprunteur** de base est le produit de micro-assurance le plus répandu. Elle ne couvre que le capital et les intérêts d'un crédit en cours en cas de décès de l'emprunteur. Elle peut être structurée de différentes manières comme le montre le Tableau 1.

L'**assurance emprunteur améliorée**, qui présente davantage de valeur, va au-delà de la couverture de

Tableau 1 Principales variantes de conception en matière d'assurance emprunteur de base

Caractéristiques	Description
Qui est couvert ?	Uniquement l'emprunteur
Sur quoi porte la couverture ?	- Solde restant dû réel du capital et des intérêts - Solde restant dû du capital et des intérêts selon l'échéancier
Comment les primes sont-elles versées ?	Par l'emprunteur : - Primes déduites de la somme prêtée - Primes ajoutées au montant du prêt et versées pendant la durée du prêt - Primes prises en compte dans un taux d'intérêt plus élevé et versées pendant la durée du prêt Par le prêteur : - Le prêteur verse régulièrement à un assureur des primes calculées d'après l'encours de crédit total moyen sur la période. Primes recouvrées d'une manière ou d'une autre auprès de l'emprunteur.
Qui verse les primes ?	- L'emprunteur verse les primes directement à l'assureur - Le prêteur verse les primes et répercute le coût sur l'emprunteur (au moyen d'un taux d'intérêt plus élevé, par exemple) - Les primes sont financées par des subventions externes (rare) ou par d'autres moyens



© ILO / Sovamara K.

base de ce type d'assurance afin que les bénéficiaires reçoivent un capital en cas de décès du client, ou que ce dernier bénéficie d'un capital en cas de décès d'un membre de sa famille et/ou d'une couverture portant sur un autre risque. On compte parmi les assurances emprunteur améliorées :

- La **couverture vie améliorée** qui fournit les mêmes prestations que l'assurance emprunteur de base, auxquelles s'ajoutent d'autres prestations comme le paiement des frais d'obsèques. Alexandria Business Association, en Égypte, fournit ainsi une couverture de l'intégralité du montant initial du prêt plus une participation aux frais d'obsèques par le biais d'un fonds dédié.
- La **couverture risques améliorée** inclut les mêmes risques que l'assurance emprunteur de base, auxquels s'ajoutent d'autres prestations comme la couverture invalidité pour l'emprunteur, une clause individuelle accident ou une couverture incendie pour les locaux commerciaux. Opportunity Uganda Ltd en est une illustration intéressante (Encadré 1).

Encadré 1 Protection incendie améliorée en Ouganda

Opportunity accorde des prêts à court terme pour l'achat de stocks à un grand nombre de vendeurs situés dans des zones de marché sujettes aux incendies. L'assurance emprunteur d'Opportunity fonctionne non seulement en cas de décès de l'emprunteur, mais également en cas d'incendie : si le feu ravage le magasin d'un vendeur, l'assureur rembourse le crédit en cours. Ayant constaté l'effet économique dévastateur pour nombre de ses clients d'un incendie s'abattant sur un marché, Opportunity étudie la possibilité d'étendre la couverture incendie afin de protéger l'ensemble du stock de l'emprunteur et non uniquement la part correspondant au montant du crédit en cours. Cette couverture pourrait facilement être ajoutée au produit d'assurance emprunteur existant afin de protéger les actifs accumulés par le vendeur.

- La **couverture familiale** étend la couverture de l'assurance emprunteur de base et parfois aussi la couverture vie améliorée pour inclure le décès ou l'invalidité de membres de la famille. VisionFund, au Cambodge, propose ainsi une assurance emprunteur de base à laquelle s'ajoutent des prestations obsèques à ses client(e)s, leur époux(se) et leurs enfants (Encadré 2).

Encadré 2 L'assurance emprunteur : un avantage concurrentiel au Cambodge

La pénétration de la microfinance au Cambodge est relativement importante, tout comme la concurrence entre les IMF. L'une d'elles, VisionFund, se sert de son produit d'assurance emprunteur pour faire la promotion de ses produits de prêt, car les créances sont annulées en cas de décès de l'emprunteur. VisionFund propose en outre des prestations pour obsèques à l'emprunteur(se), son époux(se) et leurs enfants. Le terme « assurance » n'est jamais mentionné sur le matériel promotionnel ni dans les interactions avec les emprunteurs. La prime est « invisible », car incluse dans le taux d'intérêt. L'assurance emprunteur est considérée comme présentant une forte valeur ajoutée par cette IMF qui connaît un véritable succès, car elle lui a donné un avantage concurrentiel important.

DISPOSITIONS INSTITUTIONNELLES

Plusieurs configurations institutionnelles sont possibles pour proposer de l'assurance emprunteur. Si le prêteur est toujours présent en tant que distributeur, le porteur du risque est soit un assureur commercial, soit une mutuelle détenue par ses membres¹ affiliée au prêteur, soit un assureur coopératif. Parfois, aucun assureur externe n'est présent si le prêteur endosse le risque d'une assurance emprunteur de base. S'il décide d'offrir une couverture plus large à ses clients, il devient nécessaire de céder le risque.

Les assureurs considèrent généralement l'assurance emprunteur comme un élément central de leur activité de micro-assurance, car elle leur permet de pénétrer ce marché avec une relative facilité. Sans prendre beaucoup de risques, ils peuvent enrichir leurs connaissances du marché, appréhender les taux de mortalité et tester le contrôle des demandes d'indemnisation tout en enregistrant généralement d'importants profits. Trop souvent, cependant, assureurs et prêteurs en restent là en micro-assurance. Cela est sans doute dû au fait que les objectifs premiers de l'assureur comme du prêteur sont atteints, à savoir faire des profits et protéger leur portefeuille de crédits, et qu'aucun des deux ne souhaite répondre aux autres besoins de leurs clients, y compris leurs clients potentiels, en matière de protection contre le risque.

LA VALEUR DE L'ASSURANCE EMPRUNTEUR

Trois ratios permettent de quantifier la valeur pour le client d'un produit d'assurance emprunteur éprouvé, comme le montre le Tableau 2.



© ILO / Crozet M.

¹ Il s'agit le plus souvent d'une organisation porteuse du risque, formelle ou informelle, indépendante du prêteur et détenue par les emprunteurs eux-mêmes.

Tableau 2 Indicateurs de performance clés pour l'assurance emprunteur

Indicateur	Définition	Mode de calcul	Taux nécessaire pour une valeur financière acceptable ²	Interprétation du point de vue du client
Ratio des sinistres encourus	Proportion des primes payées aux bénéficiaires sous forme de prestations d'assurance	Sinistres encourus/ primes acquises	> 60 %	Mesure la valeur pour le client d'un produit d'assurance emprunteur. Un ratio élevé, en l'absence de fraude et d'anti-sélection, signifie que le montant des primes remboursées au client sous forme de prestations est important.
Ratio des dépenses engagées	Proportion des primes utilisées pour gérer et administrer le produit	Frais engagés/ primes acquises ³	< 25 %	Mesure l'efficacité du produit d'assurance emprunteur. Plus le produit est efficace, plus il peut avoir de valeur si la baisse des dépenses entraîne une baisse des primes et non une hausse des profits.
Ratio de revenu net	Rentabilité du produit pour l'assureur	Revenu net/ primes acquises	Pas plus de 10 %	L'excès de profits peut être réduit en diminuant les primes afin d'augmenter la valeur pour le client



© ILO / Crozet M.

Si l'on considère qu'une « valeur financière acceptable » revient à ce qu'au moins 60 % du montant brut des primes soient reversés sous forme de prestations, seul un tiers des programmes d'assurance emprunteur passés en revue ont rempli ce critère. Il est important de noter que le ratio des sinistres encourus allait de 11 à 119 % selon les programmes. Si l'assurance emprunteur est généralement considérée comme rentable pour les assureurs et les prêteurs, ce n'est pourtant pas toujours le cas. Les programmes dont les ratios de demandes d'indemnisation approchent ou dépassent les 100 % ne sont pas viables et sont susceptibles de devoir ajuster le taux des primes.

La faible valeur financière des produits d'assurance emprunteur pour le client s'explique en partie par le fait que les IMF se sont historiquement employées à créer de la valeur pour elles-mêmes et non pour leurs clients (voir Encadré 3). Lorsqu'elles endossent le risque de défaut de remboursement d'un prêt suite au décès de l'emprunteur, elles font souvent payer des frais élevés (jusqu'à 3 % du prêt initial), alors qu'elles enregistrent des pertes bien inférieures.

Encadré 3 Trop de bénéfices dans l'assurance emprunteur

Richard Leftley, PDG de MicroEnsure, courtier multinational de micro-assurance, raconte son expérience en matière d'assurance emprunteur avec les IMF : « En 2002, la plupart des IMF avec lesquelles nous travaillions faisaient payer aux emprunteurs 1 % du montant du prêt et utilisaient ces fonds pour rembourser les crédits en cours lorsque les emprunteurs décédaient ; aucun assureur n'était impliqué. Lorsque nous avons commencé à offrir de l'assurance emprunteur via ces IMF, nous nous sommes aperçus qu'elles continuaient à faire payer 1 % aux emprunteurs, alors même que la société d'assurance ne prélevait que 0,3 à 0,5 % du montant du prêt. Les IMF avaient donc sous-traité le risque pour un montant moins élevé, mais au lieu de répercuter les sommes économisées sur leurs emprunteurs, elles ont encaissé la différence sous forme de revenus. Cette pratique est très répandue aujourd'hui, ce qui est fort regrettable, car nous devrions tous nous attacher à apporter de la valeur ajoutée aux clients. »

De façon quelque peu surprenante, parmi les organisations passées en revue par cette étude, les associations de membres (mutuelles d'assurance, coopératives, mutuelles de crédit) sont celles qui ont obtenu *les moins bons résultats* en termes de valeur de leurs produits pour le client. Ce résultat indique que les coopératives et les mutuelles examinées ne sont confrontées à aucune concurrence et que leurs produits sont souvent tarifés de façon à générer davantage d'excédents permettant de constituer des fonds propres et des provisions. Certaines organisations ont des capacités techniques limitées et optent pour la prudence dans leur

² Ces taux relèvent de l'opinion des auteurs. Leur somme peut dépasser 100 %, car les intérêts sur les réserves augmentent le ratio de revenu net.

³ En comptabilité d'engagement, les primes sont acquises tout au long de la durée du prêt de façon à refléter le risque de la couverture d'assurance et les frais engagés pour l'administrer. Le mode d'acquisition des primes est donc indépendant de la façon dont les primes sont réellement versées.

tarification, tandis que d'autres s'alignent sur d'autres produits du marché. Néanmoins, en tant qu'organisations détenues directement ou indirectement par les ménages assurés, les associations de membres devraient *dans l'idéal* répercuter les excédents sur les membres au moyen de services étendus et d'autres prestations. CIC au Kenya utilise ainsi les excédents générés par l'assurance emprunteur pour financer d'autres services à ses membres et ses clients.

RECOMMANDATIONS

Il ressort de cette étude plusieurs recommandations sur la procédure à adopter pour développer et offrir des produits d'assurance emprunteur :

L'assurance emprunteur doit être considérée comme un point de départ et non une fin en soi. Il serait dans l'intérêt de tous les clients à travers le monde que les assureurs et les prêteurs tirent des enseignements des produits d'assurance emprunteur de base et s'en servent pour enrichir les solutions proposées aux consommateurs.

L'assurance emprunteur de base et la couverture familiale améliorée doivent être traitées comme des produits autonomes et être tarifées en fonction du montant du prêt (un certain pourcentage de ce montant, par exemple). Les autres couvertures doivent être tarifées en fonction de leurs risques spécifiques et de la somme assurée (souvent un montant fixe sans lien avec le montant du prêt). Ces couvertures font souvent l'objet d'une tarification commune, mais cela ne se justifie guère étant donné les différents types de risques. Les assureurs doivent au contraire tarifier les diverses couvertures incluses dans le produit d'assurance emprunteur en prenant en compte le type de risque, la somme assurée, etc.

Dans la plupart des cas, l'assurance emprunteur de base peut être proposée de façon efficiente par les prêteurs. Ces derniers ne devraient pas être confrontés à des barrières légales pour la fourniture de ce service étant donné que cette assurance couvre

simplement le défaut de remboursement en cas de décès. Dans le cas de prêts très importants ou d'une importante menace de perte due à une catastrophe, ou si l'offre relève d'un projet plus large visant à améliorer la valeur des produits d'assurance emprunteur pour le client, il peut se justifier qu'un partenaire assureur assume le risque.

L'administration des produits d'assurance emprunteur doit être simple et d'importants efforts doivent être faits pour contenir les coûts. La réduction des dépenses doit bénéficier au client, soit directement à travers des primes plus faibles, soit indirectement à travers un plus grand nombre de prestations ou de services (une fois que les charges d'exploitation sont couvertes et qu'un profit raisonnable est généré).

La structure des produits (assurance emprunteur de base en tant que produit autonome ou produit agrégé comprenant une assurance emprunteur de base, une couverture vie améliorée et une couverture risque et/ou familiale améliorée) a un impact important sur les opérations. La conception des produits peut influencer sur certains aspects de leur administration comme la continuité de la couverture et le calcul et l'encaissement des primes, entre autres. Tout cela doit être pris en compte avant l'introduction du produit sur le marché pour une plus grande clarté et pour éviter au maximum les conflits.

Pour un produit d'assurance emprunteur amélioré avec couverture familiale, il faut ainsi avoir réfléchi à la gestion des demandes d'indemnisation et à la tarification en cas de vies supplémentaires assurées.

Les produits d'assurance emprunteur peuvent être flexibles et répondre aux besoins des assureurs, des prêteurs et des clients. Les prêteurs doivent s'efforcer de comprendre les besoins des clients et, à partir de là, proposer des produits pertinents et de valeur. L'assurance emprunteur de base n'est pas suffisante pour les besoins des clients à faibles revenus. Améliorée, elle offre aux assureurs et aux prêteurs la possibilité d'aider leurs clients à gérer les risques de façon efficiente et efficace. Une dimension qui ne doit pas être négligée.

Sous couvert de l'Organisation internationale du travail (OIT) et du Programme Finance et Solidarité, le **Fonds pour l'innovation en micro-assurance** vise à accroître la disponibilité de produits d'assurance de qualité pour les personnes à faibles revenus des pays en développement (PED) afin de les protéger des risques et rompre le cycle de la pauvreté. Le Fonds a été créé en 2008 grâce à une subvention de la Fondation Bill et Melinda Gates. Pour en savoir plus : www.ilo.org/microinsurance.

Depuis sa création en 2000, le **MicroInsurance Centre** a principalement consacré ses efforts à élargir de manière significative l'accès des personnes à faibles revenus à des services de micro-assurance de qualité dans les PED. En associant assistance technique au développement de produits, recherche et sensibilisation, le MicroInsurance Centre poursuit l'objectif de voir plusieurs milliards de personnes accéder à des produits de micro-assurance adaptés offerts par des assureurs performants.

Pour en savoir plus : www.microinsurancecentre.org



Bureau
international
du Travail



microinsurance@ilo.org
www.ilo.org/microinsurance