

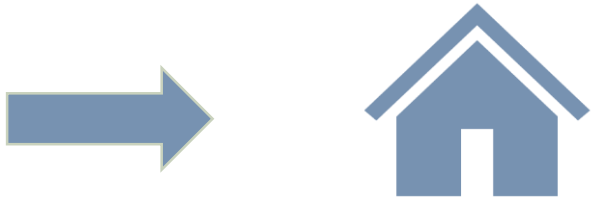
Assurance Inclusive et digitalisa-tion

micro insurance network

micro insurance network

D’un group de travail à une organisation internationale







2002 **2012** **2025**

CGAP

ada

CGAP

LUXEMBOURG AID & DEVELOPMENT

ILO · IMPACT INSURANCE · APA INSURANCE · Britam · ada · Blue Marble · UNCDF Impact Capital for Development · CGAP · aii access to insurance initiative · WFP · LUXEMBOURG AID & DEVELOPMENT · giz Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH · IFAD Enabling poor rural people to overcome poverty · Schweizerische Eidgenossenschaft Confédération suisse Confederazione Svizzera Confederaziun svizra · Swiss Agency for Development and Cooperation SDC · AXA · Allianz · brs · CNseg · BARENTS RE

micro insurance network

Une communauté mondiale d'acteurs divers (1/2)

59

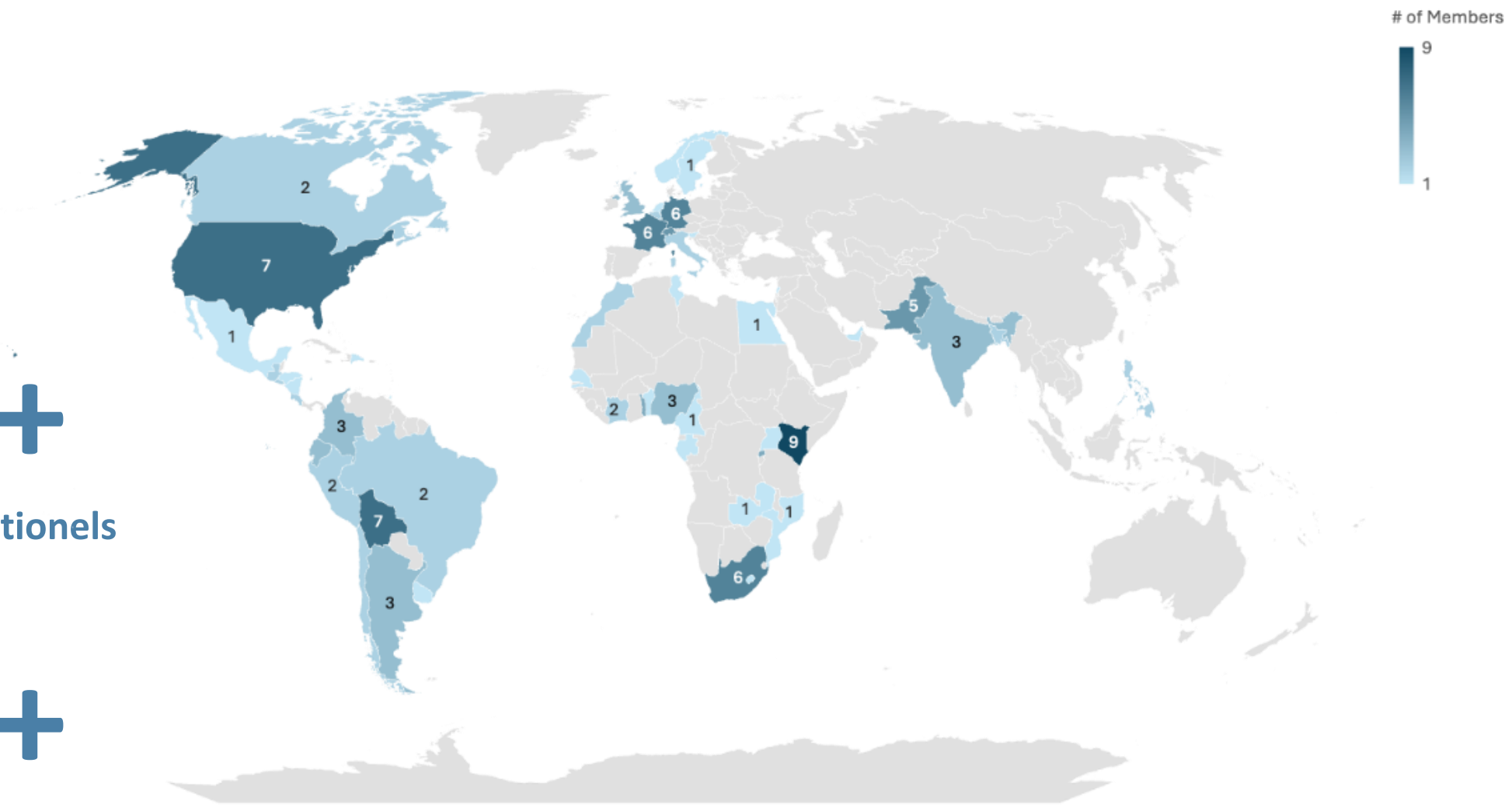
Pays

100+

Membres institutionels

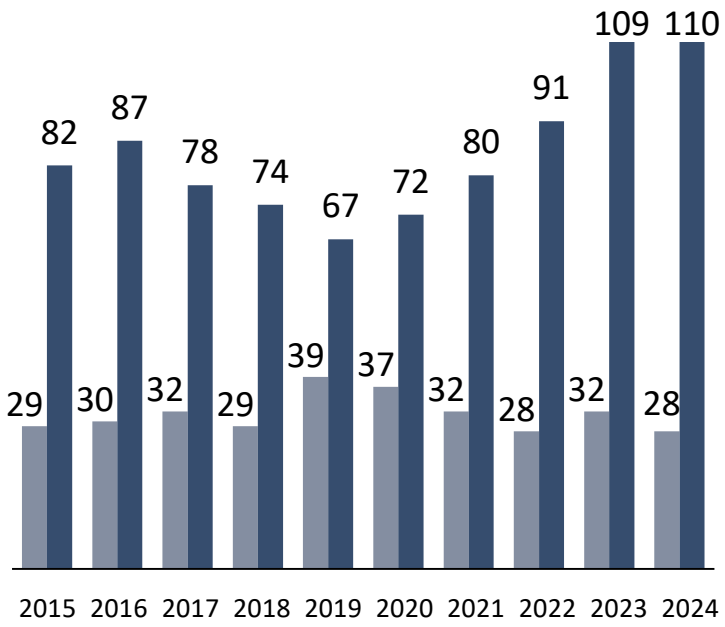
500+

Experts

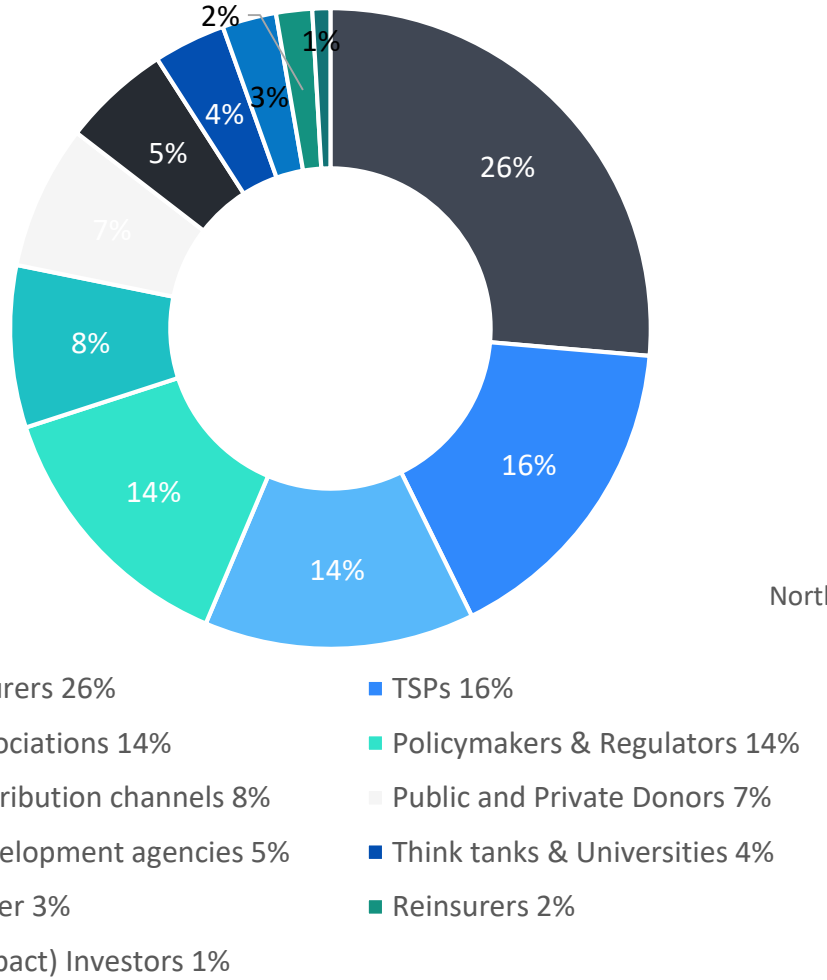


Une communauté mondiale d'acteurs divers (2/2)

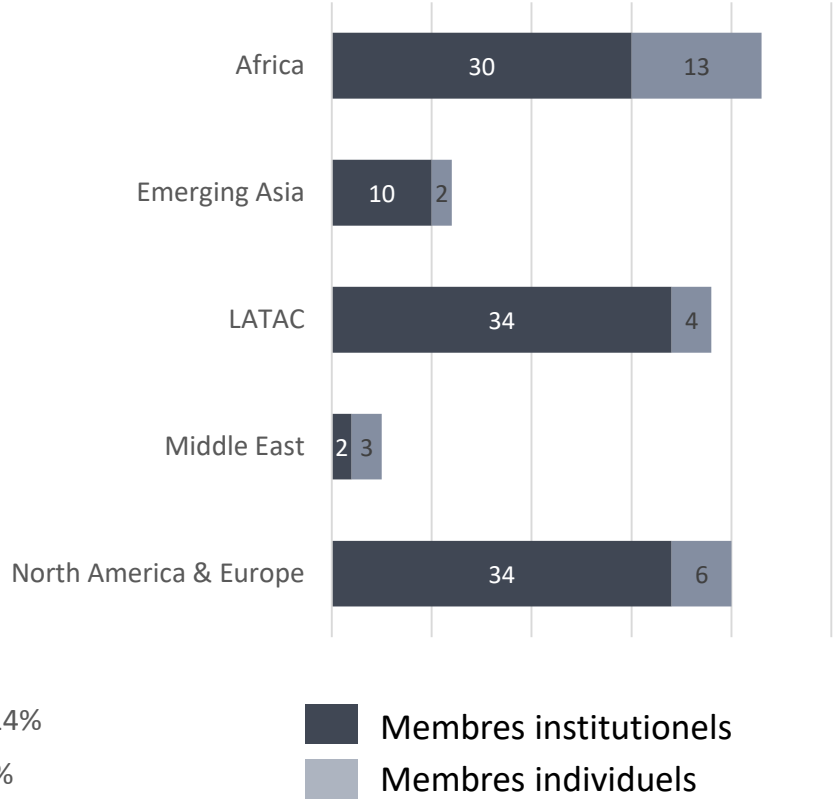
Tendances d'adhésion 2015 – 2024



Composition



Localisation



Microinsurance Network
Nos activités

Renforcement des capacités



- Groupes de bonnes pratiques
- Bourses d'études
- Forums d'experts
- Ateliers régionaux

Compréhension des marchés



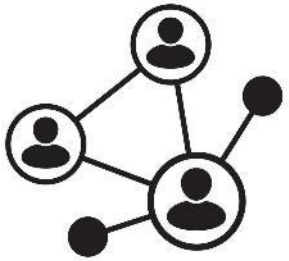
- Études de l'état des lieux
- Rapports nationaux
- Rapport thématiques

Plaidoyer & Dialogue



- Communications
- Participation à des événements
- Bulletin d'information

Mise en réseau



- Conférence internationale sur l'assurance inclusive
- Coordination des membres
- Réunions de membres
- Plate-forme communautaire

micro insurance network

Qu’est ce que la micro-assurance?

Simple

Le public cible, qui se trouve souvent dans des communautés rurales et à faibles revenus, peut avoir des connaissances financières limitées

Undertandable

Messages clairs pour que les clients sachent ce qu'ils achètent et ce que cela couvre

Accessible

Les produits doivent être facilement accessibles en termes de canaux de distribution, de prix et de proximité pour atteindre les populations défavorisées

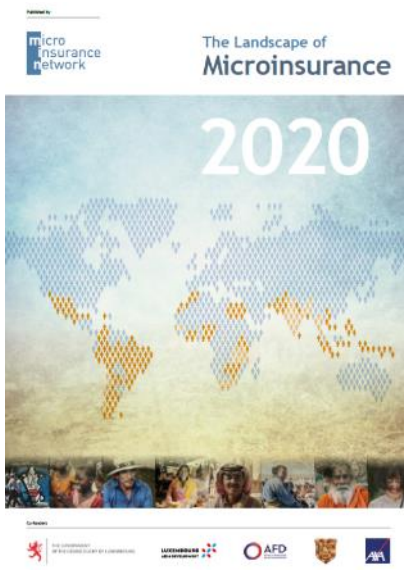
Valuable

Les produits doivent apporter une valeur tangible aux assurés. Cela inclut le paiement rapide des sinistres, une couverture significative et la prise en compte des risques réels auxquels la population cible est confrontée.

Efficient

Les processus d'adhésion, de collecte des primes et de traitement des demandes d'indemnisation doivent être rationalisés afin de maintenir les couts opérationnels à un niveau bas

L’état des lieux de la micro-assurance





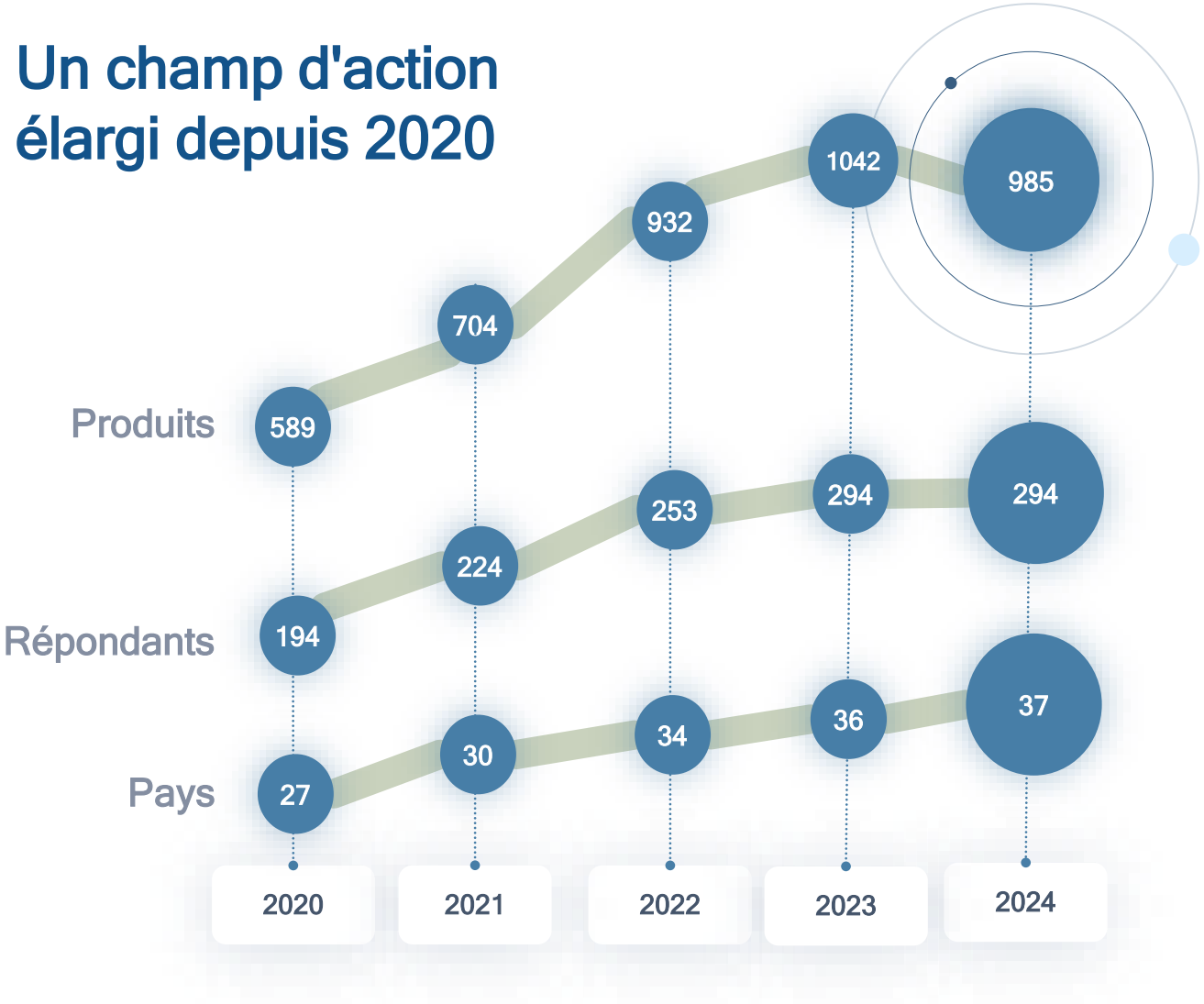




« Briser les mythes, débloquer les opportunités »

Un effort collectif et pluridisciplinaire pour la seule source de données primaires sur la micro-assurance

Un champ d'action élargi depuis 2020



- **Recherche primaire,** basée sur les déclarations volontaires de 294 prestataires d'assurance
- **Les superviseurs et les associations** ont soutenu la collecte de données dans 20 pays
- **29 collaborateurs** de recherche
- **11 experts** interrogés et 8 études de cas
- **11 membres du comité de révision**
- **30 membres du groupe de travail sur l'Étude de l'État des Lieux**

Cinq mythes que nous tenterons de démystifier à l'aide de données



La micro-assurance offre des opportunités commerciales et une évolutivité limitées



Il n'y a pas assez d'informations ou de capacités pour développer la micro-assurance



La micro-assurance ne favorise pas l'inclusion financière



C’est impossible d'atteindre la population cible



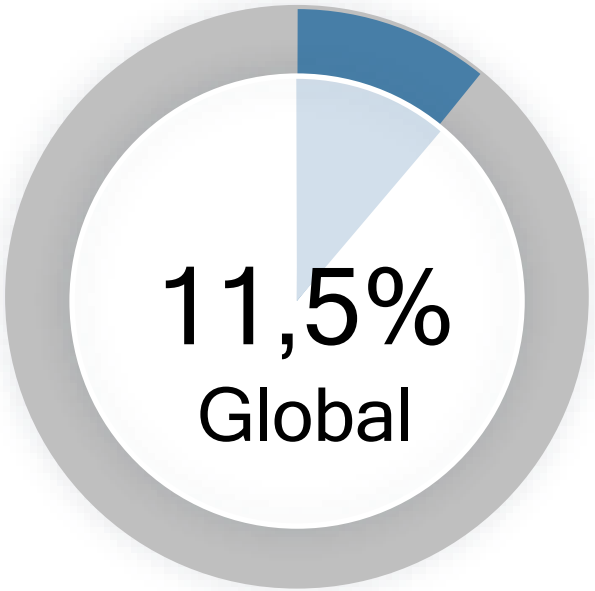
La réglementation est une contrainte pour le développement de la micro-assurance

Mythe 1: La micro-assurance n'offre pas d'opportunités commerciales



Le déficit de protection : la micro-assurance reste trop peu diffusée

% des populations cibles couvertes




13%
APAC

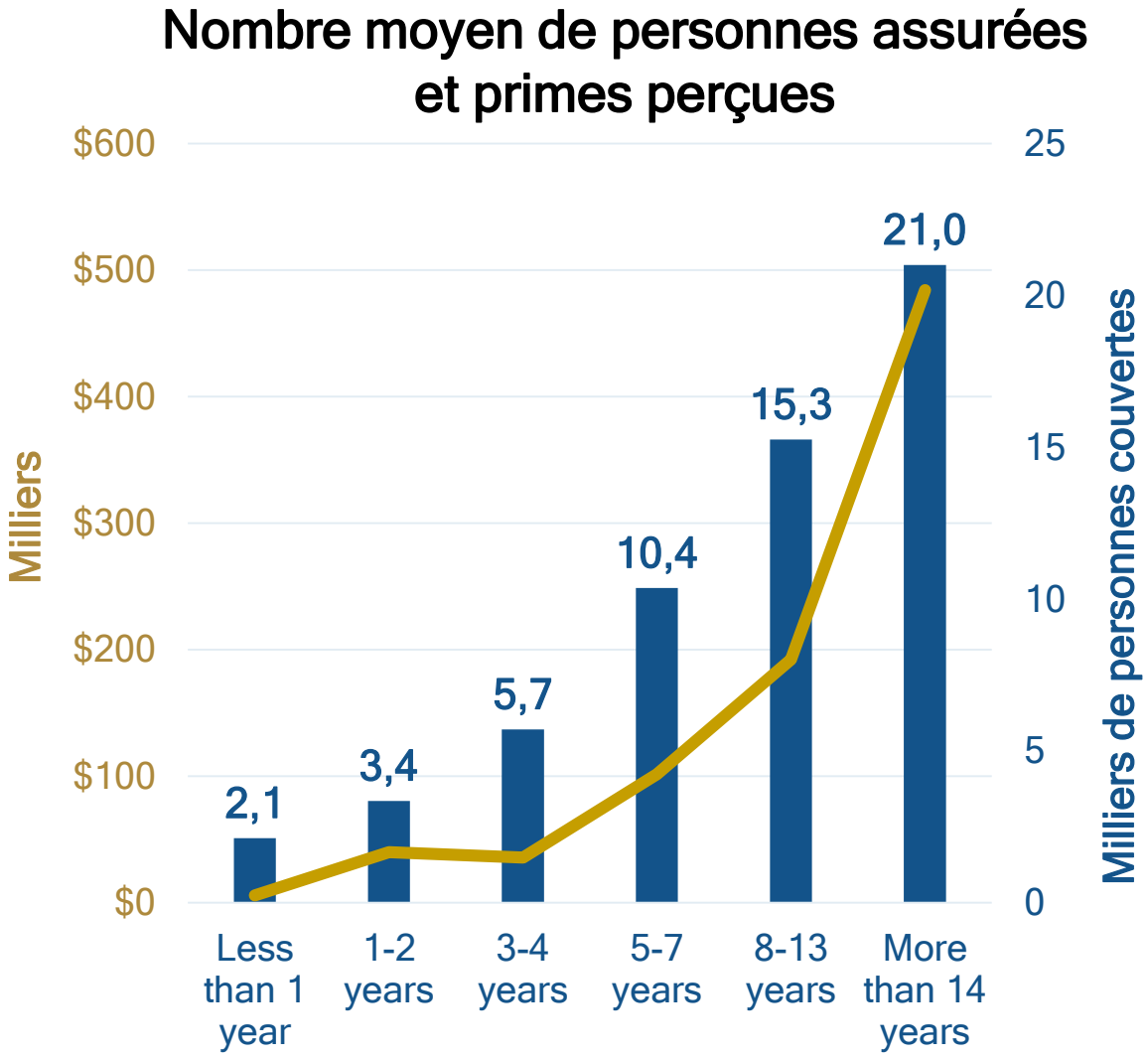

8,2%
Afrique


9,2%
ALC

- **344 millions de personnes couvertes en 2023**
- 268.2 millions de personnes couvertes en APAC
- 38.1 millions de personnes couvertes en Afrique
- 37.3 millions de personnes couvertes en ALC

Le marché de la micro-assurance a connu une croissance significative au cours des trois dernières années, en particulier dans la région **Asie-Pacifique** et en **Afrique**

La micro-assurance peut être financièrement viable, son expansion est une question de temps



La patience et l'investissement soutenu sont essentiels à la constitution de portefeuilles de micro-assurance performants

- La micro-assurance **peut être financièrement viable à long terme** si une taille suffisante de marché est atteinte
- Les produits de micro-assurance étudiés ont atteint **une population cible moyenne de plus de 10 000 personnes**, certains produits comme l'assurance-décès emprunteur et l'assurance funéraire couvrant plus de 29 000 personnes.
- Il faut généralement **3 à 4 ans** pour que les produits de micro-assurance connaissent une croissance significative
- À mesure que les produits arrivent à maturité, le nombre de clients et les primes perçues augmentent de manière significative.

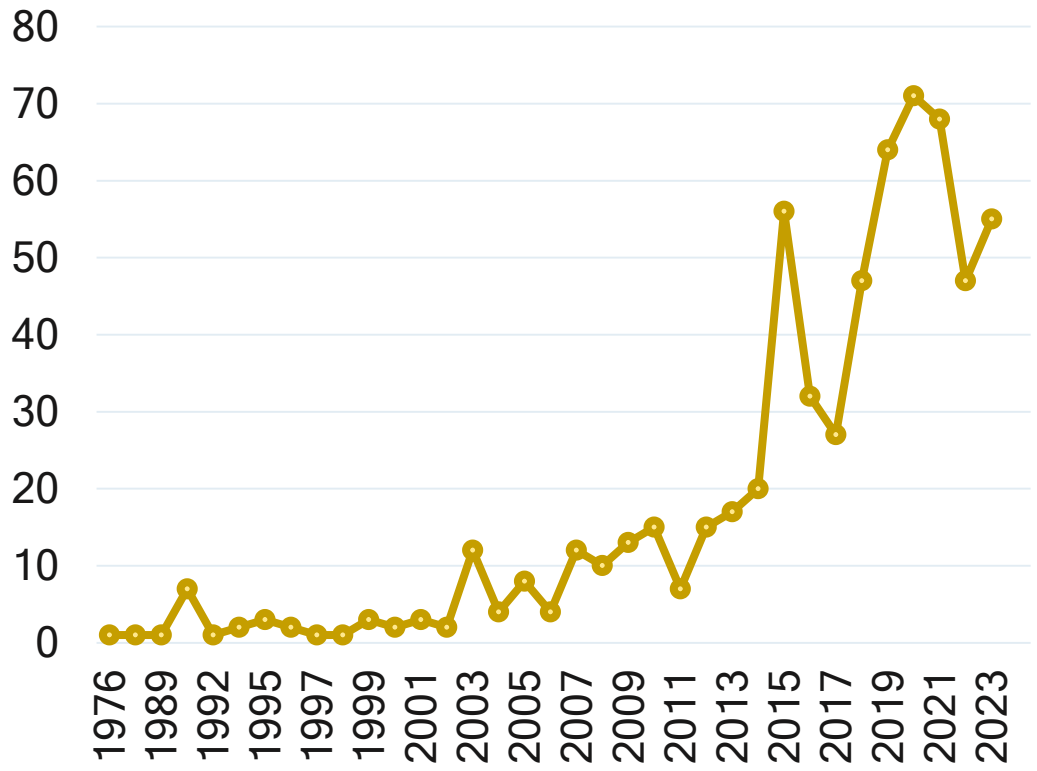
Mythe 2: Il n'y a pas assez d'informations ou de capacités pour développer la micro-assurance



Le marché est en constante expansion et de nouveaux produits sont lancés chaque année

Chaque produit représente une opportunité d'apprentissage pour l'industrie

Nombre de produits de micro-assurance lancés par année

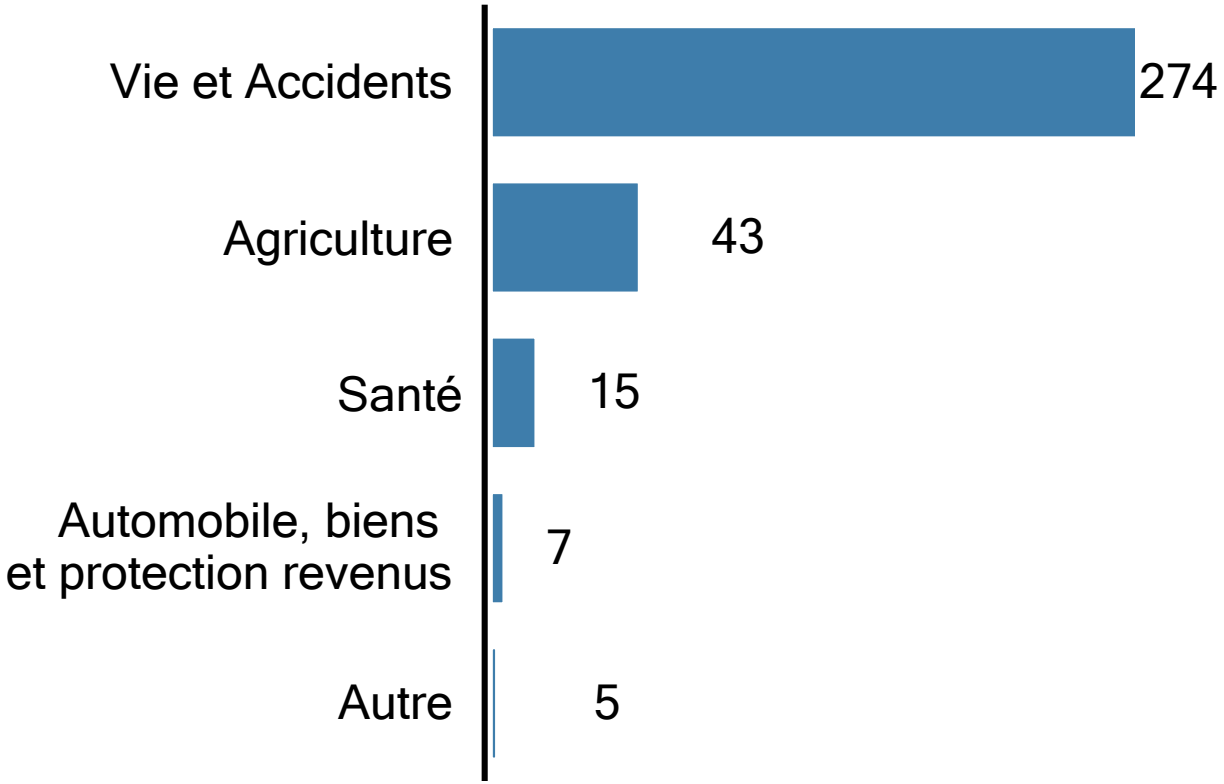


Autre faits marquants

- Le paysage de la micro-assurance recueille des informations sur près de **1 000 produits de micro-assurance** dans 37 pays.
- Certains produits de micro-assurance sont sur le marché depuis des années, ce qui a permis d'accumuler une **expérience pratique** considérable.
- Au fur et à mesure que les produits de micro-assurance prennent de l'ampleur et gagnent en couverture, ils fournissent des données précieuses sur **le comportement des clients, l'efficacité du processus de traitement des sinistres et la rentabilité**

La micro-assurance innove constamment

Personnes couvertes par le produit (millions)

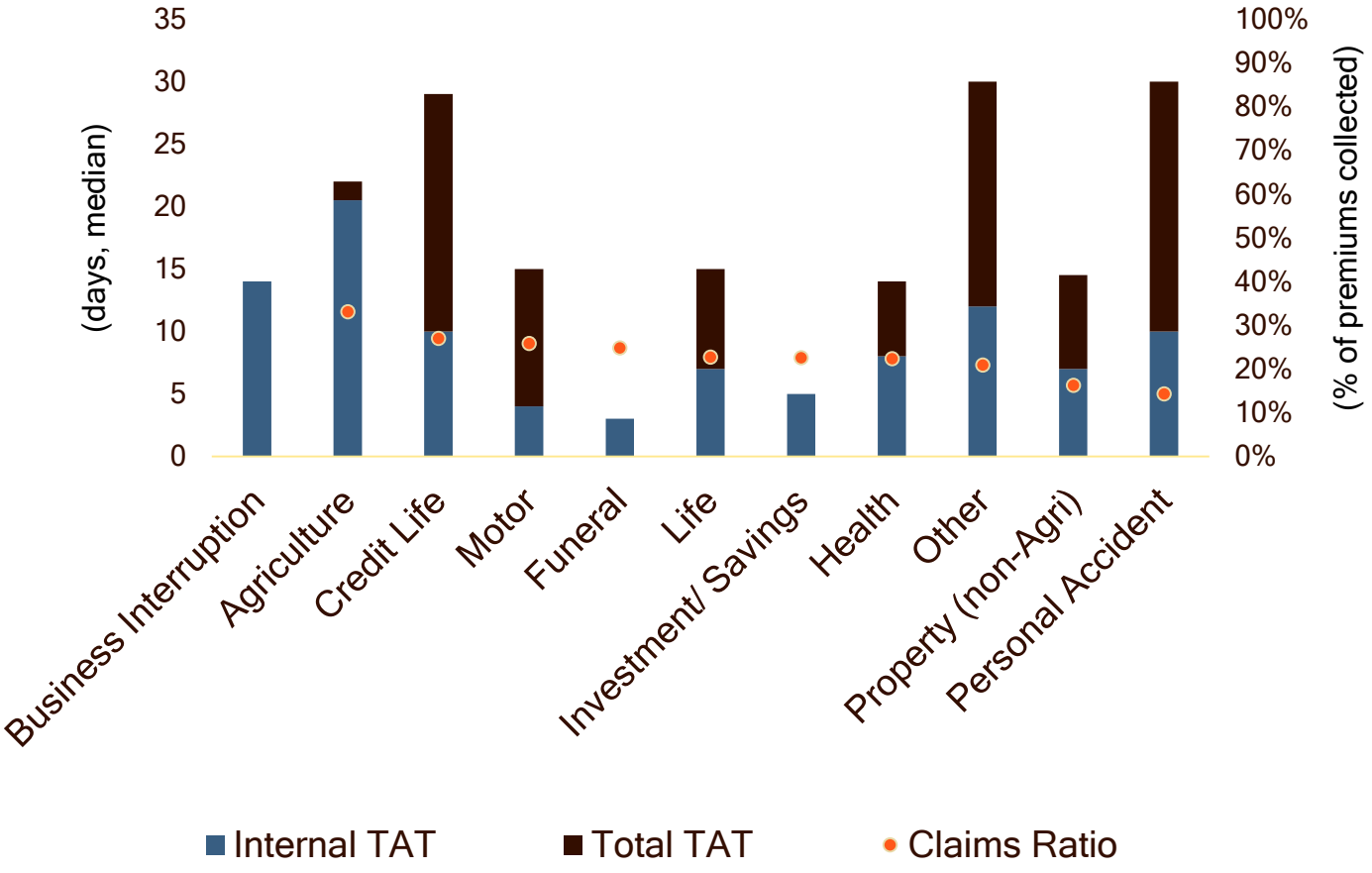


Autre faits marquants

- **La micro-assurance santé** se développe, la couverture totale atteignant **41 millions de personnes** si l'on inclut les risques complémentaires et secondaires. Les couvertures telles que les paiements pour les hôpitaux et les services de télémédecine sont de plus en plus pertinentes pour les populations vulnérables
- 83 produits de micro-assurance agricole analysés. Plus de 50 % de ces produits se trouvent en Afrique. **40% des produits ont été lancés au cours des 5 dernières années**.

L'heure de vérité : les sinistres au cœur de la valeur de l'assurance

Taux de sinistralité et temps d'exécution



La valeur réside autant dans la rapidité de paiement que dans l'indemnisation

- De multiples facteurs influencent les taux de sinistres, **le nombre d'années sur le marché** étant un facteur important
- Le **cout de la distribution** est un autre élément essentiel du prix de la micro-assurance, qui influe *in fine* sur la sinistralité d'un produit
- La simplification des produits, la réduction des exigences de documentation et la technologie peuvent être des éléments facilitateurs importants
- L'efficacité du paiement des sinistres est cruciale ; une **mauvaise gestion** nuit jusqu'à **dix fois** au marché

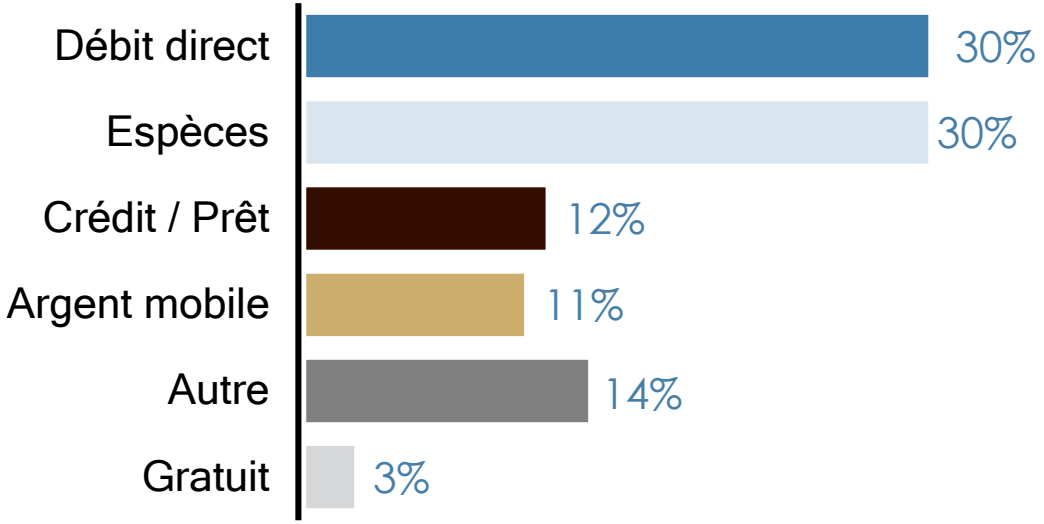
Mythe 3: La micro-assurance ne favorise pas l'inclusion financière



Un cercle virtuel : la micro-assurance dépend de l'écosystème plus large de l'inclusion financière

Malgré l'essor du débit, l'argent liquide reste largement utilisé

% de produits déclarés utilisant chaque mode de paiement



Méthode la plus utilisée pour les produits déclarés dans chaque région

Asie & Pacifique	Afrique	ALC
Liquide (51%)	Debit Direct (39%)	Debit Direct (37%)

Autre faits marquants

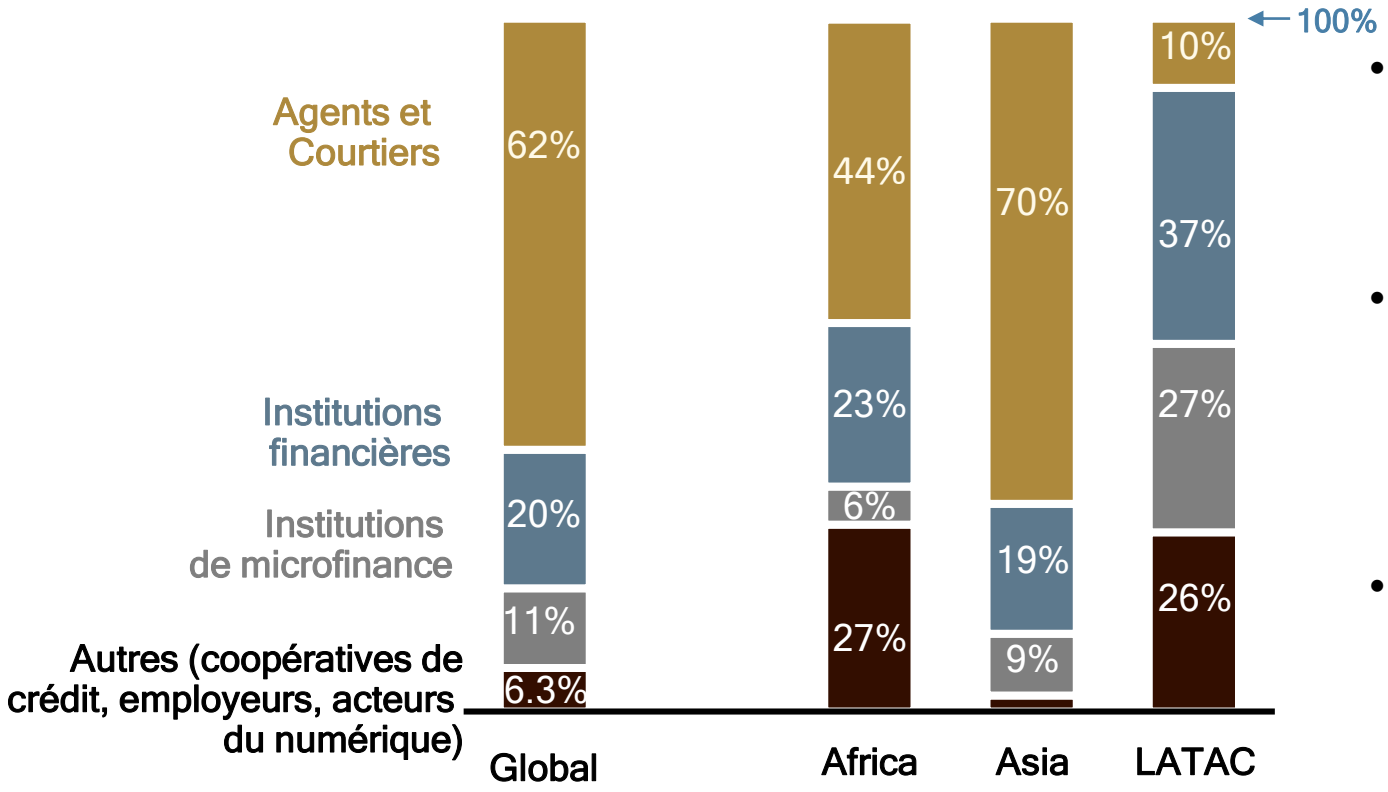
- **Les espèces et le prélèvement automatique** sont les modes de paiement les plus courants dans le monde
- Il existe des différences notables entre les régions. **En Asie**, près de 50 % des produits sont payés en espèces. Dans la région ALC, le crédit ou les prêts sont le deuxième mode de paiement le plus courant
- **Les paiements** mobiles se développent : important pour la micro-assurance. En Afrique, l'argent mobile est important, utilisé pour 15 % des produits
- Le prélèvement automatique et les ordres de virement permanent sont les modes de paiement les plus utilisés pour la **micro-assurance agricole**, représentant 30 % des cas.

Mythe 4: C’est impossible d'atteindre la population cible



Au-delà d'un canal de distribution: des partenaires pour in impact croissant

Personnes assurées par canal de distribution
(% par rapport au nombre total de personnes couvertes)



Autre faits marquants

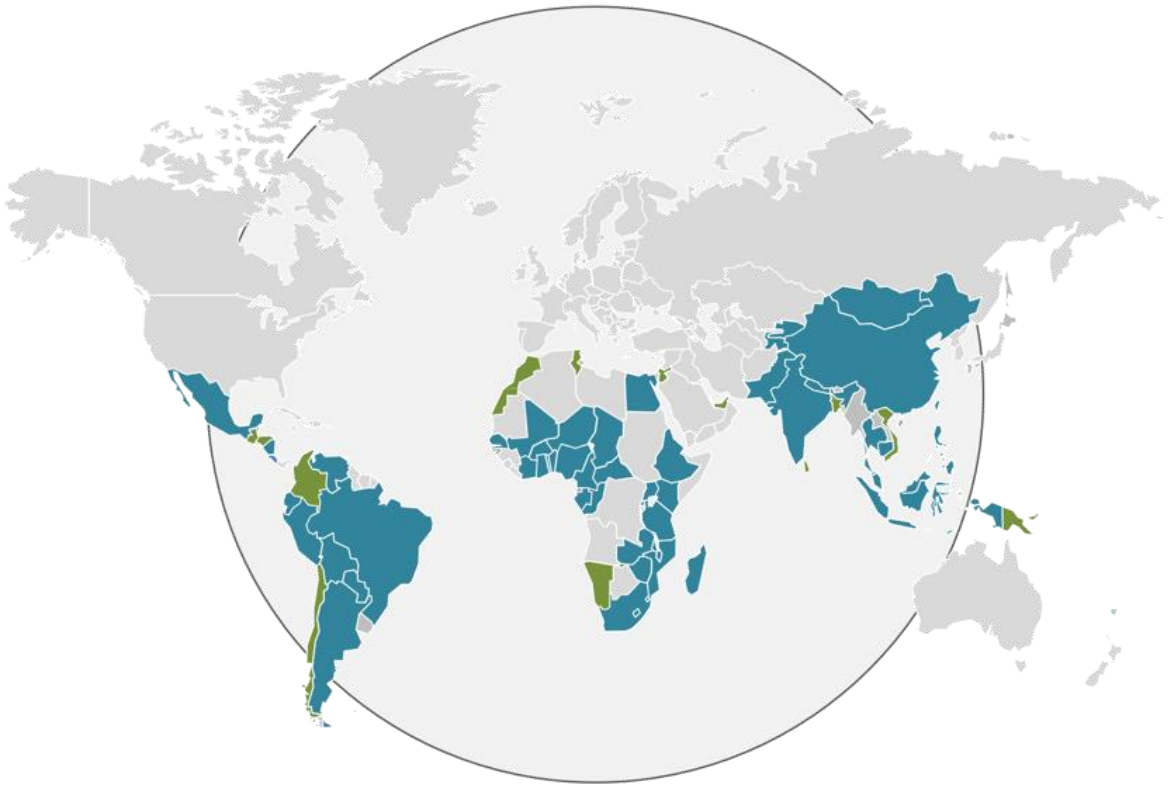
- **Les canaux traditionnels dominent :** Les institutions financières et les courtiers dominent les canaux de distribution.
- **Les canaux numériques** gagnent en importance, en particulier auprès des opérateurs de réseaux mobiles (ORM) en Afrique
- Dans la **région ALC**, les canaux de distribution de la micro-assurance sont **plus diversifiés**, impliquant des établissements de santé, des coopératives et des solutions fintech émergentes
- **Des partenariats innovants :** Les ONG et les portefeuilles numériques étendent la micro-assurance aux populations mal desservies.

Mythe 5: La réglementation est une contrainte pour le développement de la micro-assurance



Les régulateurs sont des alliés stratégiques

Carte mondiale de la réglementation de la micro-assurance



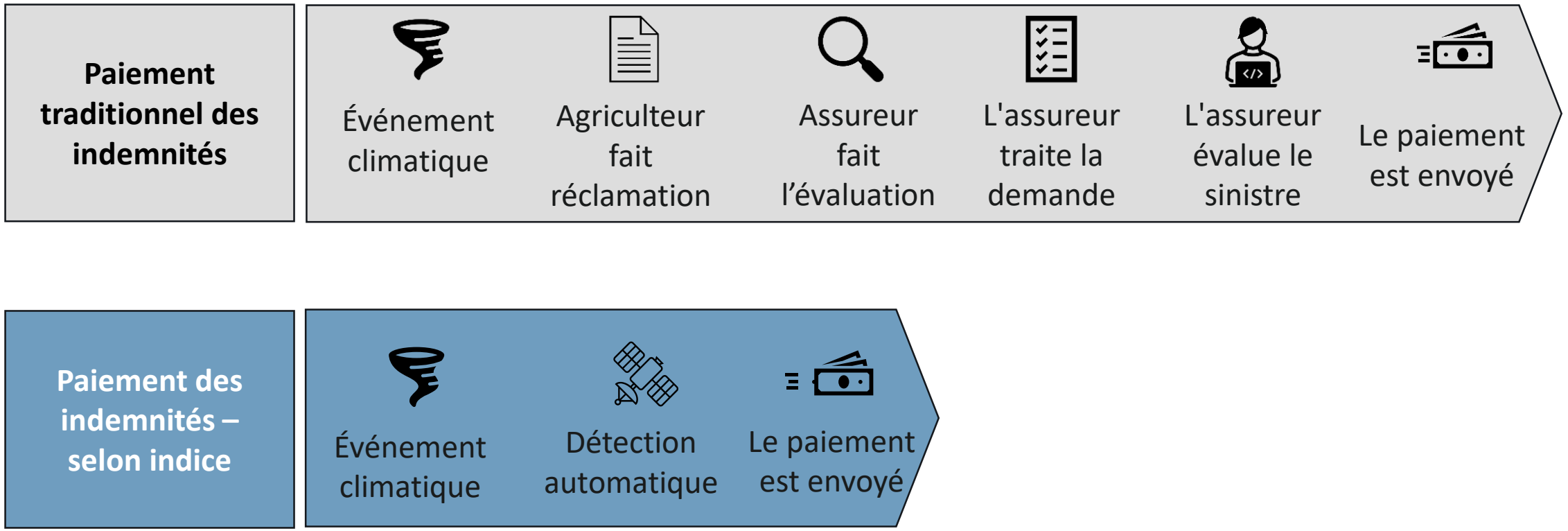
Pays **développant** une régulation

Pays **avec** régulation

Autres faits marquants

- Actuellement, **16 pays** sont en train d'élaborer des réglementations spécifiques pour la micro-assurance, tandis que **40 juridictions** ont déjà introduit un cadre réglementaire
- Les régulateurs **collaborent activement** avec le secteur et les organisations internationales, où le processus réglementaire a été très participatif, impliquant les assureurs, les coopératives et les organismes internationaux
- De nombreux régulateurs encouragent l'utilisation de la **technologie et de l'innovation**, en facilitant des initiatives telles que les **bacs à sable réglementaires** et l'assurance ouverte.

Assurance indicielle



Assurance indicielle
Example: Blue Marble

Paiement traditionnel des indemnités

- Événement climatique
- Agriculteur fait réclamation
- Assureur fait l'évaluation
- L'assureur traite la demande
- L'assureur évalue le sinistre
- Le paiement est envoyé

Paiement des indemnités – selon indice

- Événement climatique
- Détection automatique
- Le paiement est envoyé

Blue Marble

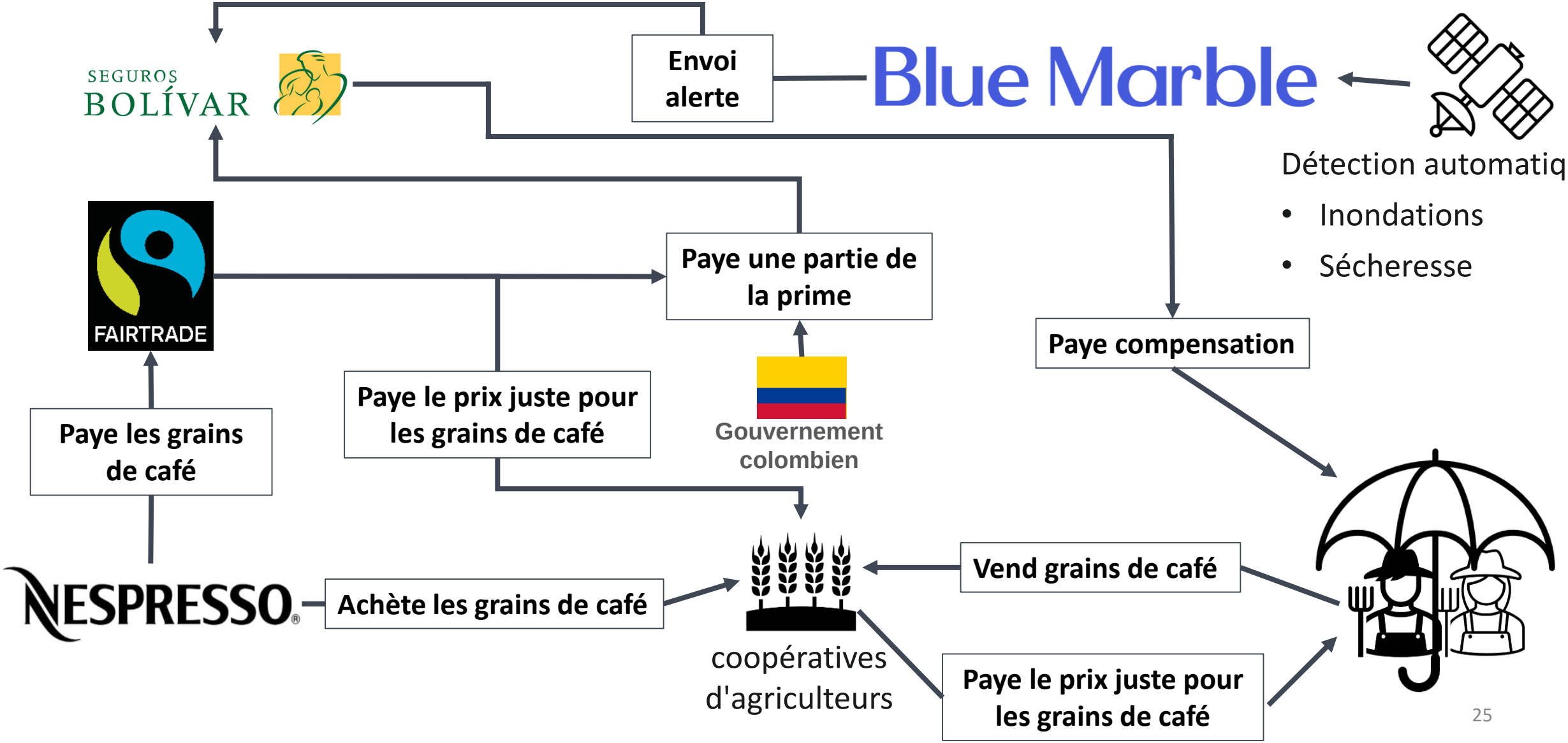
NESPRESSO

Government of Colombia

FAIRTRADE

coopératives d'agriculteurs

Assurance indicielle
Example: Blue Marble



micro insurance network

Junta de Política y Regulación Financiera

Bonjour, je vous écris de la part du Conseil de la politique et de la réglementation financière de l'Équateur

6 juin 2023

20 avril 2024

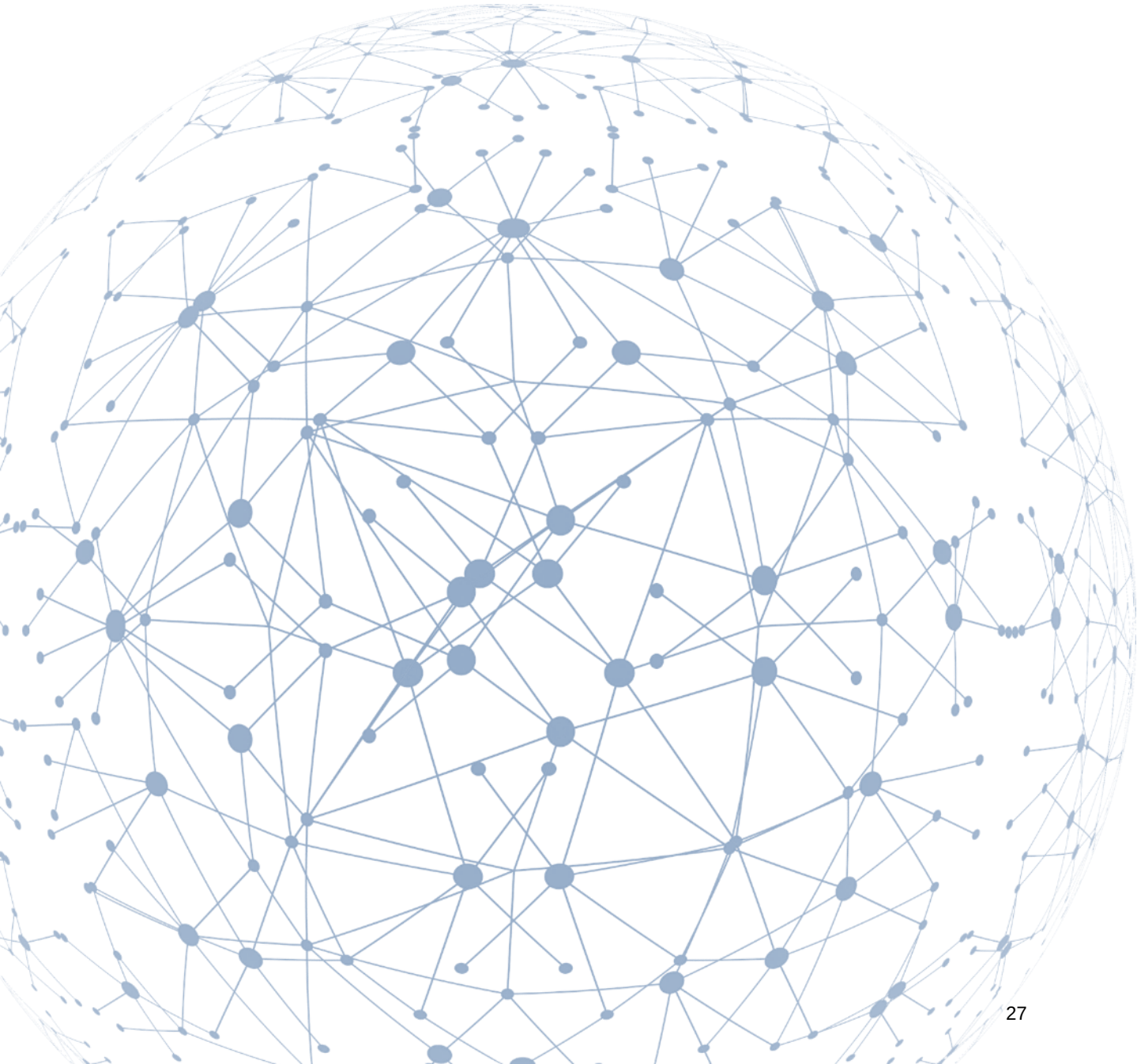
Je vous écris pour vous informer que le nouveau règlement a été approuvé. Je vous remercie pour votre aide qui a permis de le mettre au point

Octobre 2024



Décembre 2024





micro insurance network

MERCI

Asier Achutegui
Senior Manager
aachutegui@microinsurancenetwork.org