

MICRO-ASSURANCE

Améliorer la gestion des risques pour les populations pauvres



Septembre 2004

Le Groupe de Travail du CGAP sur la Micro-assurance qui regroupe les représentants de bailleurs, d'agences multilatérales, d'ONG, de compagnies d'assurance privées et d'autres parties intéressées, a été créé en 2001 afin de promouvoir le développement de services d'assurance destinés aux populations pauvres à travers une plus grande coordination des différents acteurs et l'échange d'information. Actuellement, présidé par le Bureau International du Travail (BIT), le Groupe de Travail est structuré en quatre sous-groupes: Opération et Lignes directrices, Demande, Réglementation et Diffusion. Pour plus d'informations, contactez Craig Churchill, churchill@ilo.org.

➤ **Sous-groupe Opérations et Lignes directrices:** essaie de faciliter l'émergence de produits d'assurance appropriés pour les populations à faible revenu, en analysant les pratiques courantes et en améliorant les pratiques des bailleurs de fonds dans ce domaine. Contact: mjmcord@bellsouth.net

➤ **Sous-groupe Demande:** cherche à développer des outils que les IMF et les autres organisations pourraient utiliser pour évaluer la demande pour des produits d'assurance et pour d'autres services financiers de gestion des risques. Contact: moniquec@mfpops.org

➤ **Sous-groupe Réglementation:** se focalise sur des questions réglementaires qui affectent le développement de produits de micro-assurance pour les populations pauvres. Contact: Svenja.Paulino@gtz.de

➤ **Sous-groupe Diffusion:** facilite le partage de l'information relative à la micro-assurance auprès des IMF, des compagnies d'assurance, des bailleurs de fonds et des experts. Contact: assurance@microfinance.lu

Pour recevoir les prochains numéros de MICRO-ASSURANCE, contactez assurance@microfinance.lu

Concept

Le risque d'assurer les récoltes

Pour le secteur agricole, confronté aux incertitudes climatiques, attaques d'animaux nuisibles, incendies et autres catastrophes naturelles, il est particulièrement important de pouvoir gérer et minimiser divers risques. Dans les pays 'développés', assurer sa récolte et recourir à des techniques modernes de gestion du risque sont monnaie courante. Les agriculteurs de ces pays reçoivent de leurs gouvernements des subsides qui couvrent entre 30 et 70 pourcents de leurs primes d'assurance.

Dans les pays en développement, par contre, les assurances agricoles n'existent que pour quelques types de cultures et ne bénéficient qu'à un pourcentage relativement bas d'agriculteurs. Les gouvernements de ces pays ne sont pas en mesure de dégager des fonds suffisants pour subsidier une couverture plus étendue. Les agriculteurs doivent donc recourir à des techniques de réduction de leur exposition aux risques et compter sur des aides d'urgence en cas de catastrophe.

Des experts de la 'Entidad Estatal de Seguros Agrarios de España' (ENESA - Société d'Etat d'Assurances Agricoles d'Espagne) ont récemment rencontré dans les bureaux de la BID (Banque Inter-Américaine de Développement), des représen-

tants des Ministères de l'Agriculture de la République Dominicaine, du Pérou et de l'Uruguay, pour analyser leur expérience et celles des Etats-Unis, du Canada et de l'Union Européenne.

La majorité des participants ont affirmé que les systèmes classiques d'assurance-récolte subsidiés ne peuvent fonctionner sur le long terme, et ce particulièrement dans les pays à revenus faibles et confrontés à d'importants obstacles budgétaires.

Les représentants d'ENESA se sont déclarés en faveur d'une alliance entre les secteurs publics et privés, malgré la forte dépendance des subsides que cette solution implique. En effet, ils estiment que, du point de vue de l'Etat, le montant des subsides à dégager sera généralement inférieur à celui des aides d'urgence versées en cas de catastrophe. Cependant, un système de ce type ne peut fonctionner que si tous les agriculteurs s'assurent.

Certains participants ont estimé que les polices traditionnelles multirisques ne sont pas une solution à long terme et génèrent un risque moral important, notamment de fausse déclaration. Dans de nombreux cas, de telles polices donnent lieu à une recherche de bénéfice politique et ont tendance à ne profiter qu'aux agriculteurs les plus fortunés. Dans les pays

Le risque d'assurer les récoltes 1
Etude de Cas : COLUMNA..... 2
Etude de Cas : SERVIPERU..... 3
Termes et définitions..... 5
Publications récentes 5
A propos d'un produit..... 6
Nouvelles du Groupe de Travail 6
Actualités..... 6

en développement jouissant de revenus moyens ou bas, le manque d'information et les carences du cadre législatif rendent encore plus difficiles la conception et la vente de ces produits.

La situation démographique de nombreux pays en développement s'ajoute encore aux difficultés. Les agriculteurs y représentent souvent plus de 30% de la population ; rendre obligatoire la souscription d'une police d'assurance récolte est impossible, tant pour les agriculteurs que pour le gouvernement. En Europe et dans les pays 'développés', les agriculteurs représentent moins de 7% de la population active, ce qui limite la demande de subsides que l'Etat doit gérer.

Lors du débat, deux autres modèles possibles ont été présentés. Juan Carlos Cortés, président de la compagnie d'assurance agricole mexicaine ProAgro, a suggéré la possibilité pour les compagnies de proposer de manière durable des polices multirisques, si celles-ci sont conçues de manière à minimiser le risque moral. Ceci est possible si l'on dispose d'un personnel hautement qualifié, de systèmes d'informations avancés et de modèles statistiques. L'autre modèle se base sur l'utilisation d'instruments paramétriques qui associent le versement d'une indemnité à des facteurs facilement observables, comme la pluie ou la température. Ces instruments éliminent totalement le risque moral et limitent de manière drastique les coûts administratifs engendrés par le suivi et la gestion des demandes

d'indemnisation, mais imposent d'avoir accès à des informations complètes et détaillées d'une part, et de posséder des instruments de détection fiables d'autre part.

Concevoir un programme de gestion des risques qui soit efficace et permette d'économiser les ressources disponibles n'est pas simple. Plusieurs pays ont développé des programmes destinés à assurer les récoltes, mais les résultats définitifs ne sont pas encore connus. Mark Wenner, spécialiste en finances à la BID, incite à la prudence. 'Les pays industrialisés peuvent assigner des ressources à de tels programmes sans que cela n'ait un impact excessif sur leur équilibre budgétaire, mais dans une économie en développement, ce genre d'initiative équivaut

souvent à prendre à Pierre pour donner à Paul', a-t-il souligné. 'Faut-il construire une route, une école rurale, un hôpital, ou financer un programme d'assurance récolte, lorsque les fonds disponibles ne permettent que de financer un seul de ces projets ?'

Source: Banque Interaméricaine de Développement, avril 2004.

Info: http://www.iadb.org/NEWS/DisplayWSView.cfm?WS_Num=ws05104&Language=Spanish

Etude de cas

COLUMNA, Compañía de Seguros S.A. - GUATEMALA

Le système de sécurité sociale guatémaltèque

L'Institut de Sécurité Sociale, créé en 1946, a établi différents régimes de protection et d'assurance (accidents du travail et maladies professionnelles, maternité, maladies générales, invalidité, pension d'orphelin, veuvage, décès) mais n'autorise l'affiliation que d'employés disposant d'un emploi fixe. Les entrepreneurs et les travailleurs du secteur informel ne bénéficient pas de ces prestations et sont donc, dans la majorité des cas, privés de toute protection en cas de maladie ou de décès.

L'Etat n'a mis en place aucun système de protection destiné aux groupes sociaux de l'économie solidaire et/ou informelle. La seule intervention de l'Etat dans le secteur de l'assurance consiste à réguler l'activité du secteur par le biais de la Superintendance des Banques. Il y a donc un nombre très important d'entrepreneurs, tant du secteur formel qu'informel, qui ne possèdent aucune assurance, de quelque type que ce soit. A la fin 1998, on comptait 1.639.127 unités productives impliquées dans des activités non-agricoles et 1.652.680 impliquées dans des activités agricoles.¹

Création de COLUMNA

COLUMNA est la seule compagnie d'assurance qui ait décidé de s'intéresser aux secteurs économiques populaires. La compagnie a pour origine la Fédération Nationale des Coopératives d'Épargne et de Crédit du Guatemala (FENACOAC), qui depuis 1970 proposait une assurance-vie collective épargne et inhumation au personnel des coopératives. En 1994, la fédération et neuf coopératives membres ont fondé COLUMNA, qui s'est lancée dans l'assurance-vie à la fin de 1994 et dans l'assurance dommages deux ans plus tard.

Les clients

90% des clients sont liés aux 35 coopératives d'épargne et de crédit affiliées à la FENACOAC et qui, au total, possèdent environ un demi million de membres. 90% de ceux-ci vivent dans des zones rurales. Certains sont salariés ou femmes au foyer, d'autres travaillent dans le secteur de la micro-entreprise. Par le biais de COLUMNA, les membres des coopératives peuvent contracter une assurance-vie couvrant leur épargne, leur contribution financière et le solde de leurs prêts. De plus, environ 54.000 d'entre eux pos-

sèdent une police de micro-assurance funéraire et accidents appelée 'Plan de Vida Especial' ('Plan Spécial de Vie').

'Plan de Vida Especial'

Il s'agit d'une assurance vie collective (payée annuellement) et qui prévoit le versement d'une indemnité en cas de décès (entre 1.235 et 6.173 US\$), destinée à couvrir les frais d'inhumation, et d'une indemnité supplémentaire payée en cas de décès ou d'invalidité suite à un accident. Le produit est commercialisé principalement par l'entremise des coopératives affiliées à la FENACOAC, ce qui garantit sa distribution sur la presque totalité du territoire national.

Les demandes d'indemnisation sont traitées par l'entremise des coopératives chargées de la vente de la police. Le paiement se fait généralement 30 jours après l'introduction de la demande. Une option permet à la famille de l'assuré de recevoir une avance de 50% de l'indemnité au moment du décès, mais certaines coopératives éprouvent des difficultés à assurer ce service.

Il semble que les clients soient satisfaits du produit et estiment les indemnités

¹ Chiffres de l'Institut National de Statistique. En 2002, la population du Guatemala était de 11.237.196 personnes.

acceptables, mais qu'ils souhaiteraient pouvoir jouir d'une assurance maladie ; l'accès aux soins de santé et aux hôpitaux pour eux et leur famille étant problématique. Le concept de micro-assurance ainsi développé n'a cependant eu que peu d'impact en dehors des coopératives. Quelques organisations gouvernementales, d'assurance et de l'économie solidaire ont reconnu le succès qu'a obtenu COLUMNA avec ce produit, destiné aux populations rurales à bas revenus, mais l'expérience n'a pas été copiée ni appliquée dans d'autres secteurs de la population.

Quelques leçons clés

- Les organisations populaires et de masse possèdent une véritable capacité à apporter à leurs membres des produits de micro-assurance. La promotion et la commercialisation de tels produits doivent

donc passer par ces organisations.

- Il faut un engagement fort des dirigeants de l'organisation dont sont membres les personnes visées, qui doivent véritablement s'investir dans la promotion et la commercialisation du produit de micro-assurance.

- Le produit doit être simple, les indemnités doivent être fixées en fonction des primes mensuelles que peuvent se permettre de payer les clients; plusieurs niveaux d'indemnisation doivent être proposés.

- Il faut former directement les employés de l'organisation qui sont en contact avec les clients potentiels, pour qu'ils assurent correctement leur tâche de promotion et d'information.

- Il faut disposer de matériel promotionnel imprimé facile à comprendre.

- Il faut intéresser financièrement (commissions) l'organisation (la coopérative). La relation entre l'assureur et la coopérative chargée de la commercialisation doit être une relation commerciale dont sortent gagnants les deux partenaires.

- Les procédures de gestion du produit mises en oeuvre au niveau de la coopérative doivent être simples et associées à un logiciel informatique (pour assurer la bonne gestion des documents et registres).

- Il faut que la compagnie d'assurance assure un suivi constant du programme de commercialisation mis en oeuvre par la coopérative.

RESULTATS DU PLAN 'DE VIDA ESPECIAL : Années 2000 - 2003 (Montants en Dolars)²

	Année 2003	Année 2002	Année 2001	Année 2000
Primes Nettes Souscrites	504 849	380 325	281 841	250 429
Sinistres	196 035	149 232	146 638	62 889
Frais d'acquisition	70 679	53 245	39 458	35 060
Frais d'administration	86 631	65 263	48 363	42 973
Coût de la réassurance	18 527	13 957	10 343	9 190
Utilité Technique	132 976	98 627	37 039	100 316
% Sinistres / Primes	39%	39%	52%	25%
% Frais Totaux / Primes	35%	35%	35%	35%
% Utilité Totale / Primes	26%	26%	13%	40%
Total	100%	100%	100%	100%

Source : C. Herrera & B. Miranda, *Projet d'études de cas sur les bonnes et mauvaises pratiques en micro-assurance, projet dirigé par l'OIT et financé par SIDA, GTZ et DFID - Le cas de COLUMNA au GUATEMALA, mai 2004.*

Etude de cas

SERVIPERU – PEROU

Crise économique, ajustement structurel, nouveaux besoins en capital

A la fin des années 80 et au début des années 90, le Pérou a connu une grave crise économique qui a rendu nécessaire la mise en oeuvre de mesures d'ajustement

structurel, de manière à rétablir une certaine stabilité macroéconomique dans le pays. Dans ce contexte nouveau, marqué par l'apparition de nouvelles institutions de microfinance, des secteurs de la population jusqu'alors exclus du crédit ont eu accès à des sources de financement

adaptées à leurs possibilités et ont ainsi pu se développer graduellement.

Le secteur de l'assurance n'a pas connu la même évolution. La nouvelle Loi de 1993 sur les Assurances ne contribua pas à promouvoir des produits d'assurance desti-

2 Conversion réalisée à un taux de change de 1 US\$ = 8,03 Q. au 31-Déc-2003. Site web Banco de Guatemala. www.banguat.gob.gt/

nés à ces secteurs en développement. Les critères imposés par cette loi (notamment un niveau de capital minimum difficile à atteindre) ont empêché beaucoup de coopératives de poursuivre leurs activités dans les assurances, sachant que beaucoup d'entre elles avaient déjà perdu une partie de leur marché suite à la crise économique.

Réaction : de SEGUROSCOOP a Serviperú ...

La coopérative d'assurance SEGUROSCOOP a été créée en 1966 par la Fédération des Coopératives d'Épargne et de Crédit, pour assurer le remplacement des produits d'assurance que CUNA MUTUAL proposait à ses coopérateurs. Les produits principaux incluaient, d'une part, des assurances vie couvrant des prêts et de l'épargne et, d'autre part, des polices générales protégeant les biens et propriétés des coopératives.

Les difficultés contextuelles ont incité SEGUROSCOOP à évoluer pour devenir une entreprise prestataire de services de protection, appelée Serviperú. A partir de 1994, divers changements ont eu lieu pour en arriver à la situation actuelle :

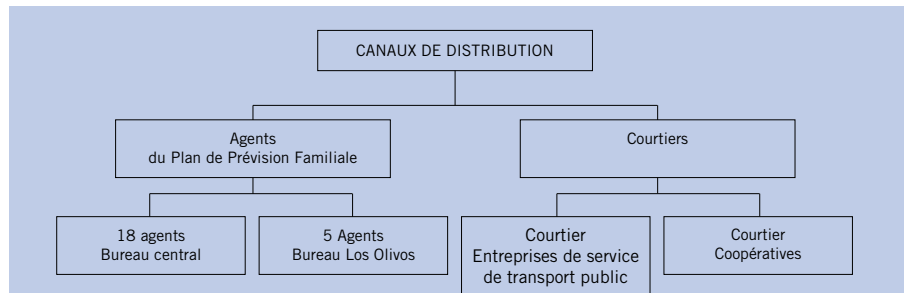
- Création de la filiale 'Agents et Courtiers en Assurance Serviperú', chargée de gérer la police 'Previsión Familia' (Prévision Familiale),
- Transfert du portefeuille à une Compagnie d'assurance et signature avec celle-ci d'une convention de bénéfices réciproques,
- Décision de la Direction Générale de confier le nouvel objet social de la coopérative à deux Divisions:
 - Service Funéraire, responsable de la gestion des 'Pompes Funèbres Los Olivos',
 - Service de Santé Préventive, chargé du 'Centre de Santé Servisalud'.

La compagnie s'est orientée principalement vers une clientèle à bas revenus et issue de l'économie informelle. Le développement et la consolidation des structures qui ont suivi la réorganisation des activités ont permis de dégager de bonnes pratiques et d'identifier certaines lacunes.

Les crises doivent être des opportunités de croissance...

Plusieurs leçons peuvent être tirées des choix effectués par Serviperú :

- Il faut analyser les options disponibles pour poursuivre les opérations et évi-



Les canaux de distribution varient selon le type de produit. Les agents chargés de la vente "ejecutivos de ventas", qui commercialisent le Plan de Prévision Familiale, reçoivent un salaire mensuel fixe de base, variable selon leur statut : Nouveau, Junior, Master ou Premium. Chaque catégorie de vendeurs doit vendre un certain nombre de polices par mois. De plus, les vendeurs perçoivent une commission variable pendant les trois premiers mois, le pourcentage perçu lors du troisième mois étant supérieur à celui du deuxième mois, de manière à consolider le produit pendant les trois premiers mois.

ter la liquidation. L'entreprise a considéré que son portefeuille d'assurance, développé au cours des années, était un atout important et a donc décidé d'établir une filiale chargée de gérer et de faire fructifier ce capital.

- Il faut tenter d'établir une alliance stratégique avec un assureur pour continuer à offrir des services d'assurance aux clients et développer de nouveaux services et produits.
- Il faut envisager, au moment où l'on cesse d'agir en tant que compagnie d'assurance, le développement d'une ligne de services et de produits (pompes funèbres) basée sur l'assurance funéraire que l'on a proposée aux clients pendant de longues années et qui, jusqu'alors, donnait droit à la perception d'une indemnité financière.
- Il faut adopter – au niveau de l'équipe de direction et de gestion - une identité qui corresponde aux nouveaux projets, à savoir, dans ce cas, travailler en équipe et s'engager à fond dans le nouveau projet, en acceptant de faire d'éventuels sacrifices économiques pendant la première année.

Facteurs positifs

- Le développement des nouveaux projets a bénéficié des possibilités qui existaient de voir, connaître et partager les expériences de plusieurs autres coopératives similaires, et de disposer d'une assistance technique.
- Créer un produit de micro-assurance comme la police de 'Prévision Familiale' a permis à des personnes à revenus limités, versant des primes mensuelles peu élevées, d'avoir accès à des services funéraires et de santé,

à la fois pour elles-mêmes et leurs proches.

- Développer et consolider un projet (Services funéraires) avant d'en développer un autre (Centre médical) a contribué à doter Serviperú d'une bonne image.
- Les services médicaux développés par la suite ont été intégrés à la police de Prévision Familiale en tant que couvertures supplémentaires, ce qui a permis d'améliorer progressivement la qualité du produit.
- La police 'Prévision Familiale', à la différence d'autres assurances qui prévoient le paiement d'une indemnité ou le remboursement des frais encourus, s'appuie sur des services en grande partie prestés par Serviperú. Si ces services sont fournis avec efficacité et sont de qualité, la marque 'Prévision Familiale' génère un niveau élevé de satisfaction auprès des clients, qui la recommandent à d'autres clients potentiels.
- Dédommager les bénéficiaires en leur fournissant des services plutôt qu'en leur versant une indemnité ou en remboursant leurs frais a été l'un des éléments qui a permis à des personnes à revenus très bas d'accéder au produit.
- Dans le cadre des mesures prises pour assurer l'efficacité du Centre Médical, deux initiatives ont été particulièrement importantes : le contrôle et le suivi des coûts, ainsi que la couverture des frais d'honoraires médicaux en fonction du nombre de consultations réalisées.

Quelques limitations...

- Les personnes à revenus limités ou issus de l'économie informelle ciblées par le produit ont des revenus très instables, ce qui donne lieu à un taux d'abandon assez élevé et à des frais de perception et de conservation plus importants. Il faut pouvoir disposer d'une clientèle stable assez conséquente.
- Le développement du Centre Médical est un projet coûteux qui a été conso-

lidé peu à peu, en fonction des capacités économiques de l'organisation et des dons reçus.

- Baser l'indemnisation en grande mesure sur la prestation de services médicaux dans ses installations propres limite les possibilités d'étendre à d'autres régions la couverture géographique du produit.
- Les coopératives n'ont pas assez soutenu la diffusion de la police Prévision Familiale auprès de leurs membres.

Plus de 90% des personnes assurées ne sont pas membres de coopératives.

Source : B. Miranda & M. Rodríguez, *Projet d'études de cas sur les bonnes et mauvaises pratiques en micro-assurance, projet dirigé par l'OIT et financé par SIDA, GTZ et DFID – Le cas de SERVIPERU, novembre 2003.*

Termes et définitions

Loi des grands nombres : Selon la loi des grands nombres, plus une expérience est répétée, plus les résultats de cette expérience se rapprochent de ceux que l'on peut attendre si l'on répète l'expérience un nombre de fois infini.

Système intégré de gestion : Ensemble de méthodes manuelles et informatiques utilisées pour assurer le suivi des données nécessaires à la conception, la distribution et le suivi des performances des produits d'assurance.

Tarifification selon l'historique : Détermination du taux de prime pour un risque particulier, réalisée en se basant totalement ou partiellement sur la statistique sinistres relative à ce risque.

Source : *Guide technique pour le développement et la prestation de services de micro-assurance, OIT, 2003.*

En bref

Publications récentes

Micro-assurance et soins de santé dans le Tiers-Monde. Au-delà des frontières. P. Develtere, G. Doyen & B. Fonteneau, Cera Foundation, Belgique, 2004, 59 p.

Info : <http://www.cera.be/fr/publi/detail.asp>

Quelles articulations entre politique de santé et micro-assurance ? Réflexions à partir du projet de micro-assurance santé du Gret au Cambodge. C. Poursat, Les Documents de Travail de la Direction Scientifique/Coopérer Aujourd'hui, n° 37, Gret, Paris, 2004, 33 p.

En milieu rural cambodgien, les problèmes de santé sont une des causes majeures d'endettement et d'appauvrissement. Le Gret expérimente depuis 1998 un système de micro-assurance santé au travers duquel il a découvert qu'une articulation au système de soins était nécessaire, et permettait de garantir une qualité des soins aux assurés tout en améliorant le financement des centres de santé. Parallèlement, le ministère de la Santé travaille à la construction d'une politique de santé renouvelée.

Info : <http://gret.org/ressource/documentation/documentation.htm>

Product Guide - 'ANIDASO' Insurance Policy for Low-Income Market Segment in Ghana. (Guide de produit – 'ANIDASO' Police d'assurance pour le secteur des populations à bas revenus au Ghana.) CARE International, Ghana, Février 2004, 26 p.

Info : llawson@firstnet.bj

Microinsurance Sector Study: Sri Lanka. (Etude du secteur de la micro-assurance au Sri Lanka.) M. Wiedmaier-Pfister & E. Wohlner, Eschborn, 2004.

Info : <http://www.gtz.de/themen/economic-development/download/MicroinsuranceSriLanka.pdf>

En bref

A propos d'un produit

'Primero mi Familia' ('Ma famille d'abord'), La Equidad, Colombie.

Créée en 1970, La Equidad commercialise ses services d'assurance à plus de 3 millions de Colombiens ; membres d'environ 3 574 coopératives, 1 475 fonds d'employés et 172 associations. Actuellement, la compagnie est en train d'étendre ses services avec des produits adaptés à la demande de 100 petites communautés pauvres vivant dans les alentours de Bogotá. Pour la première fois dans le cadre de sa stratégie de vente, La Equidad 'utilise' ses propres agents au lieu de passer par l'appui de ses propres membres.

Le dernier produit commercialisé par la compagnie d'assurance colombienne La Equidad est une police de micro-assurance vie individuelle appelé 'Primero mi Familia' (Ma famille d'abord). Le montant assuré (de 1.766 à 3.532 US\$) varie selon le taux de prime mensuel choisi (4,47 ou 8,11 US\$). La police offre la possibilité de percevoir le versement anticipé de 50% de l'indemnité en cas de maladie grave, utilisable pour payer le traitement médical ou les honoraires du médecin. En cas de décès, l'indemnité est versée à un bénéficiaire désigné. La police prévoit également le possible versement d'une rente mensuelle destinée à couvrir l'éducation des enfants de l'assuré (pendant 24 mois), d'un montant mensuel destiné à l'achat de produits alimentaires de base (chèques alimentaires), d'une rente mensuelle destinée au paiement des services publics (pendant 12 mois), ou d'une indemnité couvrant les dépenses médicales et/ou funéraires des enfants.

La compagnie propose également d'autres produits de micro-assurance comme 'Amparar' et 'Equiempresa'. Pour obtenir davantage d'informations : <http://www.laequidad.com.co/casa.htm>

Source: *The Americas Association of Cooperative /Mutual Insurance Societies, Case studies from Colombia and Dominican Republic, 2004, 24 p.* <http://www.coopdevelopmentcenter.coop/CDP%20case%20studies/AACMIS%20Case%20Study.pdf>

Actualités

Le Forum 2004 de la 'Concertation entre les acteurs du développement des mutuelles de santé en Afrique' se déroulera du 17 au 19 de novembre prochain à Bamako (Mali) et aura pour thème principal le développement des mutuelles de santé par l'amélioration de leur fonctionnement et le renforcement des articulations avec l'environnement institutionnel.

Info: <http://www.concertation.org/atelier/forum2004.htm>

Making Insurance Work for Microfinance Institutions - A Course on Developing and Delivering Microinsurance. Les dates et lieux de la prochaine formation seront prochainement communiqués sur http://www.international.bankakademie.de/Navigator/International_Products/Show

YASIRU Mutual Provident Society Ltd., créée au Sri Lanka il y a peu de temps, propose différentes couvertures sociales (contre les maladies, les incapacités, lors de décès, en cas d'accidents ou de causes naturelles) auxquelles les populations pauvres peuvent accéder au travers de ses services 'Risk Management by the Poor'.

Info: accdc@sltnet.lk

Nouvelles du Groupe de Travail

Réunion annuelle du Groupe de Travail

En juin 2004, le Ministère des Affaires Etrangères du Luxembourg et ADA ont accueilli le Groupe de Travail du CGAP sur la Micro-assurance. 25 personnes, dont des représentants de SIDA, GTZ, de l'OIT et du secrétariat du CGAP ont participé à la réunion. Un invité spécial était présent, en la personne de Monsieur Tapas Kumar Banerjee, représentant officiel de l'Autorité Indienne de Régulation et de Développement. Plusieurs résultats importants ont été annoncés à l'occasion de cet événement :

- Le **Groupe 'Opérations'** a finalisé les études de cas entreprises au Pérou (Serviperú), en Pologne (TUW SKOK), au Guatemala (Columna), au Malawi (MUSCCO), au Bangladesh (Delta Life), aux Philippines (CARD Mutual Benefit Association) et au Vietnam (TYM). Les documents seront publiés cet été. Entre 8 et 12 études de cas supplémentaires seront réalisées au cours des 12 prochains mois. Ce projet est dirigé par l'OIT et financé par le SIDA, GTZ et DFID.
- Le **Groupe 'Réglementation'**, sous la direction de GTZ, a récemment finalisé une étude portant sur différents documents et relative aux réglementations existant en matière de micro-assurance. Le groupe a prévu de réaliser trois études de cas nationaux pour comprendre comment le contexte réglementaire peut limiter ou favoriser l'accès des populations pauvres aux produits de micro-assurance.
- Le **Groupe 'Demande'**, coordonné par Microfinance Opportunities, a présenté son plan d'action pour l'année prochaine, centré sur le développement d'un ensemble cohérent d'outils destinés à évaluer les possibilités offertes aux populations pauvres de gérer les risques auxquels elles sont exposées.
- Le **Groupe 'Diffusion'**, dirigé par ADA, a publié trois numéros bien 'accueillis' de la newsletter Micro-assurance. Au cours de l'année prochaine, le groupe travaillera au développement du site internet de Microassurance Focus et organisera un atelier pendant le troisième trimestre.

Pour obtenir davantage d'informations quant aux activités du Groupe de Travail, recevoir 'Micro-assurance', l'étude sur la réglementation ou les Lignes Directrices Préliminaires sur la Micro-assurance pour les Bailleurs de Fonds, visitez Microinsurance Focus.

www.microfinancegateway.org/section/resourcecenters/microinsurance/