

MICRO-ASSURANCE

Améliorer la gestion des risques pour les populations pauvres



Juin 2005

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: mjmccond@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@mfopps.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

LA RÉASSURANCE ET LA MICROFINANCE

« La réassurance joue un rôle important dans la réduction de la fragilité des petits programmes d'assurance, et les réassureurs peuvent jouer un meilleur rôle de surveillance technique que les bailleurs de fonds. Les bailleurs de fonds devraient faire preuve de prudence s'il appuient des programmes dans lesquels la réassurance fait défaut ». Cette proposition présentée aux bailleurs de fonds par le CGAP concerne clairement la réassurance.

Au-delà d'une absence de référence aux micro-assureurs disposant de portefeuilles de centaines de milliers (voire des millions) de clients, cette proposition est à nuancer pour deux raisons :

- d'une part, l'absence de réassureurs dans les programmes de micro-assurance n'a guère empêché le développement du marché ;

- d'autre part, un traité de réassurance mal calibré peut conduire à de graves déconvenues. Par exemple, l'excédent de plein qui offre une capacité plus grande qu'une quote-part et qui représente un excellent moyen d'équilibrer le portefeuille de risques - en limitant les risques de pointe-, reste peu pertinent en micro-assurance, en raison des coûts de gestion et de l'important travail administratif qu'il implique.

A ces nuances près, la réassurance constitue bien évidemment un élément essentiel des programmes de micro-assurance pour les trois avantages suivants :

- Premièrement, elle évite le risque de faillite lors des mauvaises années ;

- Deuxièmement, en libérant le microassureur des fluctuations inattendues des dépenses, la réassurance supprime l'obligation pour le microassureur de maintenir des réserves de sécurité et lui permet d'utiliser à sa convenance les excédents dégagés au cours des bonnes années.

- Troisièmement, comme le souligne Jonathan Morduch dans Micro-insurance: The next revolution? : « Unlike microfinance, say, it's not practical to start very small and slowly scale-up village by village; here, the local insurer must start fairly big if they are to entice an international reinsurer to be interested ».

Nombre de micro-assureurs domestiques, conscients de leur exposition aux risques et de leurs limites en terme de capital et de réserves, sont ainsi partis à la recherche d'un véritable réassureur. La plupart trouvèrent portes closes et durent, au mieux, établir un partenariat avec une compagnie d'assurance formelle acceptant d'assumer le rôle de réassureur, au pire, envisager un système de réassurance entre micro-assureurs. Système évoqué par Alice Kengne Youmbi, présidente de l'ECLOF-Cameroun : « Tous les micro-assureurs au sein d'un réseau de CNE ou d'un plus vaste réseau se réassurent les uns les autres ».

L'idée d'une telle réassurance entre micro-assureurs nous semble néanmoins inap-

La réassurance et la microfinance	1
Le genre en microassurance : remettre en question les nouvelles amorces.....	2
Delta Life, Bangladesh	4
Termes et définitions.....	5
A propos d'un produit d'assurance	5
Événements	5
Publications récentes.....	6
Nouvelles du groupe de travail	6

propriée car la réassurance est un métier complexe, qui exige du professionnalisme et de l'expérience. La constitution d'un réseau de microassureurs recèle un danger de faillites systémiques, qui ruineraient la promotion de l'assurance auprès des populations des zones concernées. Par ailleurs, un tel système est particulièrement coûteux en ressources humaines et en frais de gestion.

Cette réticence des réassureurs privés vis à vis de la micro-assurance s'explique aisément en raison d'une marge bénéficiaire souvent inférieure à celle qu'ils obtiennent dans les pays riches, et du manque de données fiables sur la base desquelles ils pourraient évaluer les risques et les tarifier.

Est-ce pour autant une raison suffisante ? Assurément, non, à l'aune de l'implication de plus en plus croissante de réassureurs professionnels sur ce marché de la micro-assurance : Interpolis Re, Swiss Re, Africa Re, Best Re, etc... Cette présence des réassureurs est presque naturelle, tant la réassurance reste un creuset d'innovation et

de conseils pour les assureurs. L'assurance Dépendance, qu'on croyait longtemps « inassurable » en raison de la méconnaissance des pathologies neurologiques n'est-elle pas née dans les laboratoires d'idées des réassureurs français ?

L'implication croissante des réassureurs professionnels

L'implication croissante de la réassurance et des réassureurs professionnels dans la micro-assurance traduit bien la maturation du marché. Elle est d'autant plus appréciable que ses multiples fonctions - le financement, la capacité, la stabilisation, la pro-

tection contre les catastrophes, l'assistance technique, la supervision et le conseil en matière de souscription, de tarification et de contrôle des risques moraux et d'anti-sélection - sont toutes nécessaires à l'heure où la croissance des micro-assureurs se traduit par une hétérogénéité des portefeuilles.

L'erreur serait pourtant de voir dans la réassurance la solution de tous les problèmes. Jean- François Outreville, membre de l'Association Américaine du Risque et de l'Assurance, nuance ainsi l'importance de la réassurance dans les pays en développement en ce que la réassurance elle-même ne saurait permettre d'augmenter la productivité ni constituer un moyen de financement,

même si elle est susceptible de renforcer l'un et l'autre comme elle le fait dans des programmes de microfinance.

Réassurer la planète ?

Ce qui nous amène à aborder la théorie séduisante de Michel Vaté, développée dans la revue de l'Institut Thomas More. Dans un article intitulé « Réassurer la Planète - la mondialisation au service des plus pauvres », Michel Vaté propose, comme nouvel instrument de financement du développement, la création d'une chaîne de réassurance et d'une réserve mondiale alimentée par l'aide publique internationale et par les investisseurs privés.

A l'échelle de l'économie-monde (une seule planète, une seule humanité), la chaîne de réassurance n'a pas d'autre limite que la capacité du marché mondial qui est désormais le plus petit espace financier fermé. Voyons les ordres de grandeur : les risques extrêmes connus (catastrophes naturelles ou industrielles, attentats du 11 septembre) se mesurent en dizaines de milliards de dollars, la capacité totale des assureurs en centaines, les mouvements de capitaux quotidiens en billions, et la capitalisation boursière totale en dizaines de billions. La volatilité quotidienne de celle-ci peut être mesurée par un écart-type qui se chiffre en centaines de milliards de dollars. Encore faut-il qu'un mécanisme approprié établisse une connexion entre les risques locaux et la sphère financière globale. Il existe une Banque Mondiale (World Bank). Pourquoi pas World Re ou Planète Ré, réassureur mondial ?

Planète Ré n'intervient donc pas en permanence mais seulement en réponse à des conjectures de type catastrophique [...]

Après constitution d'un fonds initial, les abondements nécessaires peuvent provenir de trois sources de financement, en plus de la cotisation des réassureurs :

- la première est l'aide publique internationale ;
- la seconde vient des investisseurs privés dont les créances peuvent être choisies dans une vaste gamme des outils de titrisation des risques (sur le modèle des bonds catastrophiques ou des dérivés climatiques) ;
- enfin, [troisièmement], le niveau de la réserve peut être relié « mécaniquement » au volume global des transactions internationales qui donne la mesure de la capacité ultime de réassurance au niveau de la planète. Cela peut être fait en dérivant vers Planète Ré une fraction des mouvements internationaux de capitaux [...]

Source : Michel Vaté, réassurer la planète, la mondialisation financière au service des plus pauvres, Institut Thomas More, 15 Janvier 2004

L'idée est séduisante, et l'argument d'un pendant de la Banque mondiale en assurance (World Re ou Planète Ré) paraît opportun. Pour autant, cette vision d'une réassurance mondiale financière allant au delà du seul cadre d'actions expérimentales ou de peer-review relève à nos yeux d'une utopie, plus à même de contrarier le marché de la micro-assurance que de le soutenir.

Elle est utopique car le mécanisme d'une réassurance subventionnée signifierait qu'on ait identifié globalement tous les éléments bloquant le développement d'un pays. Elle signifierait également que Planète Ré dispose d'instruments de contrôle en rapport avec la diversité des structures locales et communautaires. Avec comme corollaire, des mécanismes transparents qui ne seraient pas instrumentalisés par la puissance publique de pays marqués par la corruption et par un déficit démocratique.

Les traités de réassurance : une solution plus pragmatique

Les traités de réassurance proposés par des professionnels expérimentés nous semblent par contre bien plus porteurs, car résolument inscrits dans la réalité du terrain.

La réassurance en excédent de sinistre par risque serait ainsi la mieux adaptée pour la micro-assurance-Vie. Celle en excédent de sinistre par événement conviendrait par contre à la micro-assurance IARD. Le stop loss (prise en charge par le réassureur, sur un portefeuille donné et une période donnée, de la somme de tous les sinistres, au cas où cette somme dépasse un montant prédéterminé), excellent pour les accumulations de petits sinistres sur une période donnée, serait très adapté à la micro-assurance Santé, à ceci près qu'il reste très difficile à tarifer et

nécessite une très grande expertise professionnelle. En ce qui concerne les aléas climatiques, les couvertures indicelles (dérivés climatiques fondés sur des indices comme la température, la force du vent, la pluviométrie etc.) semblent les plus pertinentes, mais ce type de réassurance pour des micro-assureurs reste encore actuellement confinée à des programmes expérimentaux.

La micro-assurance a donc décidément bien plus besoin de partenariats, de souplesse, de suivi entre acteurs locaux et internationaux que d'une usine clef en main futuriste...et pourtant si séduisante à première vue.

Extrait de la partie III, chapitre 4 « La réassurance » de la thèse MBA ENAss « Micro-Assurance : quand Rentabilité rime avec solidarité », 365 pages, Marc Nabeth, 2005. Contact : mnabeth.microinsurance@noos.fr

Concept

LE GENRE EN MICROASSURANCE : REMETTRE EN QUESTION LES NOUVELLES AMORCES

La microfinance est une stratégie clé en matière de réduction de la pauvreté. Elle permet aux pauvres de s'aider eux-mêmes en recourant à la force productive des prêts et de l'épargne. Par leurs efforts, les plus pauvres parviennent à sortir de la pauvreté.

Microassurance : les nouvelles amorces

Depuis le début des années 1990, un nombre croissant d'institutions de microfinance ont essayé de développer des produits d'assurance permettant de réduire les risques auxquels sont confrontés leurs clients : assurance maladie et vie, assurance bétail et récoltes, assurance des biens et assurance obligatoire contre le défaut de remboursement de crédit.

SEWA, en Inde, a joué un rôle de pionnier en matière de microassurance. BRAC Grameen Kalyan (Welfare) a développé un programme de santé basé sur une formule mixte : prime d'assurance et versement d'une quote-part au moment du traitement. D'autres exemples existent : NHHP/FINCA Ouganda, UMASIDA, SEWA et GREY. Dans certains contextes, des mécanismes indigènes d'assurance informelle existent. Par exemple, en Afrique du Sud, les communautés pauvres combinent les ressources issues de tontines, de divers mécanismes de crédit et d'épargne et de l'assurance pour couvrir les frais souvent élevés des funérailles (Roth 2001).

Cependant, il importe de se poser une question fondamentale : quels intérêts sert véritablement l'approche actuelle en matière de microassurance ? Les questions de genre, longtemps ignorées, même si les femmes sont souvent la cible de programme de microassurance, doivent également faire l'objet d'un débat.

Risques spécifiques au genre

La vulnérabilité aux risques est une caractéristique clé de la pauvreté. La maladie, la mort du bétail et les catastrophes naturelles affectent souvent les pauvres d'une manière disproportionnée. Les femmes sont confrontées à des risques spécifiques, liés aux discriminations dont elles peuvent faire l'objet.

- Les inégalités en matière de contrôle des biens les rendent extrêmement vulnérables

en cas de divorce ou de décès de leur mari.

- Leurs revenus souvent inférieurs les empêchent d'investir dans des espèces de bétail plus résistantes aux maladies, d'acheter du matériel fiable et/ou de payer les soins vétérinaires nécessaires.
- La responsabilité de s'occuper des malades et les problèmes de santé de leurs enfants ou de leur partenaire affectent leur capacité à générer un revenu.
- Le risque plus élevé d'infection par certaines maladies (VIH/SIDA) et les complications possibles en cas de grossesse et d'accouchement.
- Leur vulnérabilité physique, qui les expose au vol et la criminalité.
- La présence importante des femmes dans le secteur informel, qui les rend particulièrement vulnérables au harcèlement des autorités et, notamment, à la confiscation de leurs biens et à la destruction de leurs échoppes.

Perte de clients et autres problématiques générales

Beaucoup de programmes d'assurance ont été confrontés à une perte importante de clients lorsque ceux-ci, frappés par certaines crises, n'ont pu rembourser leurs prêts (McCord 2001). Les sommes utilisées pour rembourser un crédit et qui aurait pu être consacrées à l'épargne ou à des activités de production ont donc, dans ce cas, été perdues.

Une fois de plus, le genre joue ici un rôle important. Ainsi :

- Même s'il est très important pour les femmes de financer une assurance maladie et vie, pour elle-même et leur mari, l'assurance n'est pas la meilleure solution lorsque les mariages sont instables. En effet, dans ce cas, une femme risque de financer, utilisant pour cela des fonds qu'elle pourrait destiner à la consommation ou à l'investissement, un prêt dont bénéficiera son mari. En cas de divorce, la femme qui ne peut continuer à financer le prêt est déchuée des primes versées et ne peut toucher la moindre indemnité en cas de décès de son ex-mari.

- Dans de nombreuses cultures, les femmes sont moins mobiles que les hommes et davantage touchées par l'analphabétisme. Elles éprouvent donc davantage de difficultés à comprendre les conditions des polices d'assurance et les critères d'indemnisation. Par conséquent, cette réalité doit être prise en considération. Les femmes peuvent, parfois, souscrire des polices qui ne sont pas véritablement avantageuses pour elles. Elles peuvent également « passer à côté » de produits d'assurance utiles pour elles. Les assureurs doivent être conscients de cette réalité et mettre en oeuvre les activités de suivi nécessaires.
- Les problèmes de santé qui affectent les femmes, par exemple la grossesse, ne sont souvent pas couverts par les polices d'assurance.

Enfin, on peut se demander s'il est normal que des personnes en situation de pauvreté souscrivent des polices d'assurance pour se protéger de certains risques qui devraient être pris en charge par un système public d'aide sociale et de santé ou un régime financé par l'employeur :

- La possibilité de souscrire une assurance peut inciter certains médecins privés à pratiquer des prix élevés ou à refuser de soigner ceux qui ne sont pas assurés. Ces questions font actuellement l'objet d'un débat considérable dans les pays industrialisés du Nord.
- On peut se demander également s'il est normal que des citoyens soient obligés de s'assurer contre certains risques (inondations, catastrophes naturelles, épidémies, etc.) dont la responsabilité incombe aux gouvernements et aux agences internationales, incapables d'agir sur les causes du changement climatique, de la destruction de l'environnement et de l'évolution de certaines maladies.
- Les plus pauvres et les plus désavantagés sont généralement exclus de l'assurance. Ils seront donc les principales victimes si la montée en puissance de la microassurance sert de prétexte à une réduction du niveau de protection sociale, à une remise en cause des dispositions de santé et de sécurité sur le lieu de travail et à un

désengagement des bailleurs de fonds en cas de crise.

L'idée qui a motivé la promotion de la microfinance a été de trouver des stratégies d'auto-assistance permettant de réduire la pauvreté, à un coût limité pour les bailleurs et sans aborder certaines questions difficiles relatives à la redistribution de la richesse et à la fourniture de services

de base aux populations concernées. La microassurance, comme la microfinance, n'est utile que si elle s'inscrit dans un programme plus large visant à traiter les causes fondamentales de la vulnérabilité à laquelle sont confrontés les hommes et les femmes les plus pauvres.

Cet article est basé sur un document préparé à la demande du DFID et intitulé : *Impact Assessment of*

Microfinance: Towards a Sustainable Learning Process. Ce texte est disponible auprès de EDIAS (Enterprise Development Impact Assessment Service), à l'adresse www.enterprise-impact.org.uk et exprime les opinions de l'auteur. Il s'agit d'un projet de texte ouvert à discussion. N'hésitez pas à faire part de vos commentaires et suggestions à l'auteur, Linda Mayoux, à l'adresse L.Mayoux@diaf.pipex.com

L'article complet est disponible à l'adresse suivante : <http://www.oneworldaction.org/download/Micro-FinPps/Microinsurance.doc>

Etude de cas

DELTA LIFE, BANGLADESH

La Delta Life Insurance Company a été établie fin 1986, après la « dénationalisation » du secteur financier au Bangladesh. Les premiers produits de Delta Life ont été des polices d'assurance mixte qui combinaient un produit d'épargne et une assurance-vie. Le marché visé était celui des classes moyennes et supérieures du pays. En 1988, inspirée par le succès croissant de la Grameen Bank et d'autres organisations de microcrédit, Delta lançait une première initiative, la Grameen Bima ou assurance de village. Au début, il était prévu qu'une ONG de microcrédit collabore avec Delta et lui fournisse la structure de distribution. Le partenariat établi fut dissous rapidement à cause de différences d'objectifs.

Delta a ensuite développé son propre réseau de vente et rapidement compris le bénéfice qu'elle pouvait tirer de la vente de ses propres polices. Un projet urbain de microassurance, Gono Bima, proposant également une police mixte, a ensuite été lancé. En 1991, la société a décidé de compléter son produit d'assurance en proposant des prêts. Ceux-ci avaient pour objectif d'aider les assurés à générer des revenus supplémentaires, ce qui devait améliorer leur situation économique et faciliter le paiement des primes. L'échec fut total. Le taux de remboursement chuta à environ 50 % et Delta dut faire face à une perte sur prêts considérable.

Pendant la deuxième moitié des années 1990, les programmes de microassurance de Delta Life ont connu une croissance étonnante. Les initiatives Grameen et Gono Bima sont ainsi passées de 40.000 nouvelles polices souscrites en 1994 à plus de 450.000 en 1998. À la fin de la décennie, Delta paya le prix de cette croissance fulgurante. Diverses faiblesses furent mises en évidence, au niveau des systèmes d'information, du contrôle interne et de l'administration.

Les bénéficiaires chutèrent également. En tout cas, ce fut l'impression qui domina au sein de Delta. En 2002, le conseil d'administration décida donc de transformer Gono et Grameen Bima en une société sans but lucratif. Cependant, un rapport actuariel montra que les activités de microassurance contribuaient aux bénéficiaires. La décision fut donc prise de conserver ces activités et de les réorganiser pour les rendre plus efficaces. Un projet de restructuration fut mis en oeuvre en 2002 et 2003. Il porta sur certains secteurs critiques : SIG, affinage des produits, consolidation des fonctions administratives, décentralisation des responsabilités vers le terrain, amélioration des contrôles internes, mis en oeuvre de politiques RH plus efficaces.

Ces ajustements ont eu un impact positif sur la société. Delta Life a tiré de nombreux enseignements de son expérience. Certaines erreurs ont parfois coûté cher. Par exemple :

Leçons institutionnelles

- Delta a montré qu'il est possible pour une compagnie d'assurance de **créer son propre réseau de distribution**, de vendre des produits d'assurance individuelle volontaires à un marché de personnes à faible revenu et de faire des bénéficiaires, sans le soutien d'un bailleur de fonds, mais sur une période relativement longue.
- En développant ses activités traditionnelles d'assurance jusqu'à arriver à un volume relativement significatif, **Delta a subsidié le démarrage de ses activités de microassurance**. Pour qu'une initiative de microassurance directe soit possible, elle doit sans doute être lancée par une société qui fournit des services à un marché « de niveau supérieur », ce qui permet à l'organisation de mettre en place des systèmes administratifs efficaces, de professionnaliser les systèmes et de réduire le ratio des dépenses.

- Les assureurs doivent se **concentrer sur leurs compétences** de base. Bien que les activités de prêt de Delta aient été jugées exceptionnelles à la fin des années 1990, après quelques années de réflexion (et une accumulation de créances irrécouvrables), elles apparaissent aujourd'hui comme un échec majeur.
- **La microassurance doit être gérée sur la base d'une même approche que l'assurance traditionnelle**, même si les objectifs sont différents et davantage tournés vers le développement. Une gestion de qualité est particulièrement importante pour les organisations qui se voient confier l'épargne à long terme de ménages pauvres.
- Delta n'a pas géré de manière efficace la croissance exceptionnelle de ses activités. Il est maintenant reconnu que **l'autorité doit être plus proche des clients**.
- Les microassureurs **ne peuvent se permettre de sous-estimer l'importance des systèmes** d'information et de gestion, surtout lorsqu'ils gèrent des volumes importants de polices dont les montants sont relativement bas. Gérer efficacement des activités d'assurance exige de disposer d'informations précises et opportunes, de manière à pouvoir bien tarifier les produits, indemniser les clients rapidement, gérer efficacement le personnel, suivre avec précision les performances, etc.
- **Là où il y a argent, la fraude n'est pas loin**. Il faut prêter une attention particulière au contrôle interne avant de se développer de manière exponentielle.

Groupe de travail du CGAP sur les bonnes et mauvaises pratiques en matière d'assurance, *Etude de Cas numéro 7 : Delta Life, Bangladesh*. Michael J. McCord et Craig Churchill (Février 2005). Source : http://www.microfinancegateway.com/files/25381_file_Delta.pdf

Information choisie sur la régulation

Termes et définitions

Réassurance Type d'assurance que les compagnies d'assurance achètent pour se protéger. Une ou plusieurs compagnies d'assurances assument tout ou partie d'un risque couvert par une autre compagnie d'assurances.

Source : Glossaire du Microassurance Center <http://www.microinsurancecenter.org/index.cfm?fuseaction=glossary.r>

La réassurance consiste pour un assureur à accepter de rembourser, en échange d'une prime, tout ou partie des pertes d'un autre assureur. Les conditions de la couverture (type de risque couvert et méthode utilisée pour déterminer le montant à rembourser) sont définies dans le contrat de réassurance, connu également sous le nom de police ou police d'assurance. La compagnie qui achète de la réassurance est appelée compagnie cédante. La compagnie partenaire est désignée par le nom de cessionnaire ou, plus simplement, de réassureur. Décrite comme « l'assurance des compagnies d'assurances », la réassurance sert à distribuer le risque, pour qu'aucune entité ne soit confrontée à un fardeau financier qui dépasserait ses capacités de paiement.

Source : Microfinancegateway http://www.microfinancegateway.org/microinsurance/highlight_re.htm

En bref

A propos d'un produit d'assurance

LES UNITES DE MICROASSURANCE SANTE EN INDE : ACCENT SUR LA FORMATION, LES RECOMMANDATIONS POLITIQUES ET LE RENFORCEMENT DES CAPACITES

Le projet Renforcer les unités de microassurance santé destinées aux populations pauvres en Inde va réaliser une enquête de terrain auprès de 4.500 ménages dans sept régions d'Inde. L'objectif est de récolter des informations sur la microassurance santé et les besoins des clients en Inde. D'autres activités connexes sont prévues : entrevues avec des informateurs clés, mise en place de groupes de discussions, tests de logiciels destinés à l'administration, à la comptabilité et au traitement des demandes d'indemnisation. « Ceci n'est pas un projet de recherche. Notre objectif est d'améliorer le fonctionnement des microrégimes d'assurance santé qui coopèrent avec nous, de développer les capacités administratives et de formuler des recommandations politiques en faveur d'un environnement réglementaire plus favorable », signale le Professeur David Dror, principal expert en charge du projet. Le projet a pour objectif d'identifier des éléments et des pratiques qui améliorent l'efficacité et l'équité de ces programmes d'assurance et ce, aux quatre étapes du processus commercial : conception du produit et tarification, vente et distribution (y compris l'obtention de la confiance des clients), suivi des produits (traitement des demandes d'indemnisation) et stabilité financière à long terme des programmes d'assurance.

Les résultats attendus sont les suivants : (1) impliquer des étudiants indiens et européens (niveau maîtrise), dans des activités transculturelles de recherche, de formation et d'éducation centrées sur la microassurance santé en Inde ; (2) formuler un ensemble de recommandations politiques destinées aux autorités politiques et de régulation ; (3) formuler des recommandations destinées aux dirigeants d'institutions de microassurance, portant sur les questions administratives et de gestion ; (4) préparer l'analyse de rentabilité pour une institution encore absente du panorama de la microassurance indienne, à savoir une compagnie de réassurance spécialisée dans l'assurance communautaire. Un tel réassureur serait en mesure d'aider les microassureurs de deux manières différentes : en renforçant leur stabilité financière par la réassurance et en apportant une assistance technique et en matière de souscription.

Le projet est mis en oeuvre conjointement par l'Institute for Health Policy and Management de l'Université Erasmus de Rotterdam, la Fédération Indienne Des Chambre de Commerce et de l'Industrie (FICCI) et le Département des Etudes Coopératives de l'Université de Cologne. La Commission Européenne, par le biais du Programme Transculturel et Économique Indien, soutient cette initiative.

Pour obtenir davantage d'informations, veuillez consulter : www.microhealthinsurance-india.org

Evénements

Munich Re a lancé la **Fondation Munich Re** en avril 2005. L'objectif principal de la fondation est d'inventer des solutions et de convertir les connaissances en actions, de manière à soutenir les personnes confrontées à certains risques. Parmi les nombreuses activités prévues figure l'organisation d'une **réunion d'experts en microassurance**, en octobre 2005. En coopération avec le groupe de travail sur la microassurance du CGAP, une centaine d'experts issus d'organisations internationales, d'ONG, d'organisations d'aide au développement et du monde de l'assurance, débattront des expériences et des défis auxquels se heurte la microassurance. Pour en savoir plus : <http://www.munichre-foundation.org/StiftungsWebsite/TopicsAndProjects/Poverty/WorkshopMicroinsurance/>

INAFI-LA a organisé un atelier intitulé **Identifier les Nouveaux Produits de Microfinance**, les 15 et 16 juin 2005 à La Paz (Bolivie). Les thèmes abordés ont été les transferts d'argent, le micro-leasing et la microassurance. Contact : inafi@inafi-la.org

La **Fédération Française des Compagnies d'Assurance** et l'**Institut Thomas Moore** ont organisé une journée d'étude sur le thème Assurance, réassurance : une autre contribution au développement, le 14 juin 2005 à Paris. Pour en savoir plus : <http://www.institut-thomas-more.org/showNews/38>

Publications récentes

Insurance products provided by insurance companies to the disadvantaged groups in India (ILO/STEP, 2005). Ce document de travail examine 83 produits d'assurance et présente de manière conviviale des informations recueillies auprès de 27 compagnies d'assurances privées et publiques en Inde. Téléchargeable à l'adresse suivante : <http://www.ilo.org/public/english/protection/socsec/step/download/823p1.pdf>

Inventory of Micro-Insurance Schemes in the Philippines (ILO/STEP, 2005). L'inventaire a pour objectif d'identifier les régimes de microassurance communautaire actifs aux Philippines. Téléchargeable à l'adresse suivante : <http://www.ilo.org/public/english/protection/socsec/step/download/827p1.pdf>

Surviving Disasters and Supporting Recovery: A Guidebook for Microfinance Institutions (Eileen Miamidian, Margaret Arnold, Kiendel Burritt et Marc Jacquand, Disaster Risk Management Working Paper Series, World Bank/UNCDF, No. 10). Ce rapport présente diverses initiatives pratiques permettant aux IMF de se préparer aux catastrophes naturelles. Téléchargeable à l'adresse suivante : <http://www.worldbank.org/hazards/files/disasterguidefinal.pdf>

A Regulatory Review of Formal and Informal Funeral Insurance Markets in South Africa (Hennie Bester, Doubell Chamberlain, Ryan Short et Richard Walker, Finmark Trust, par Genesis Analytics, Avril 2005). Cette analyse du marché propose une description très détaillée de la manière dont fonctionne le secteur de l'assurance funéraire. Téléchargeable à l'adresse suivante : <http://www.finmark.org.za/documents/2005/MAY/RegReviewInsurance.pdf>

CGAP Working Group on Microinsurance Good and Bad Practices Case Study No. 8: MUSCCO: Malawi Union of Savings and Credit Cooperatives (Sven Enarsson et Kjell Wirén, Mars 2005). Cet article décrit la croissance de MUSCO et les leçons tirées de cette expérience. Téléchargeable à l'adresse suivante : http://www.microfinancegateway.com/files/24123_file_MUSCCO_Good_and_Bad_Case_Study_8.pdf

CGAP Working Group on Microinsurance Good and Bad Practices Case Study No. 9: AIG Uganda (Michael J. McCord, Felipe Botero et Janet S. McCord, Avril 2005). Huit ans après les premiers pas d'AIG Ouganda dans le secteur de la microassurance, cette étude de cas examine ce que AIG a appris en développant et en vendant un produit d'assurance aux clients d'une IMF. Téléchargeable à l'adresse suivante : http://www.microfinancegateway.com/files/25380_file_AIG_Good_and_Bad_Practices_No_9.pdf

Livestock Insurance: Vital, High-Tech, and Growing (Erich Kasten, ICMIF World Issue 52, Q2, 2005, p. 6f). Cet article traite du secteur de l'assurance du bétail et des nouvelles technologies et opportunités qui s'offrent aux assureurs. Contact : icmif@icmif.org

Nouvelles du groupe de travail

Sous-Groupe Opérations

Étude de cas : A ce jour, neuf études de cas ont été publiées. Neuf autres sont en cours de réalisation et abordent notamment le cas de SEWA en Inde, La Equidad en Colombie et ASSEF au Bénin. Elles seront publiées pendant l'été. Il est à remarquer que certaines examinent de manière critique le modèle partenaire-agent. Six autres études de cas ont été commandées. Elles portent principalement sur l'assurance-maladie. Les premiers brouillons de rapports devraient être disponibles à la fin du mois d'août.

Livre des Bonnes et Mauvaises Pratiques : Les conclusions des études de cas seront analysées et résumées par différents experts, notamment des membres du groupe de travail, des actuaires, des universitaires et d'autres opérateurs. Beaucoup des auteurs de chapitres seront présents à la conférence de Munich Re en octobre. Ils adapteront leurs textes en fonction des informations fournies par les participants à la conférence. L'ouvrage sera publié en 2006, avec l'assistance financière de Munich Re, Sida et l'OIT.

Les études de cas sont disponibles à l'adresse suivante : <http://www.microfinancegateway.com/section/resourcecenters/microinsurance/?PHPSESSID=bd7c3e06c381b1ff6ee8e24524f099d8>