

Premiers bilans sur la microassurance

BIM n° 91 - 14 novembre 2000
Karin BARLET

Du 9 au 27 octobre dernier, la microassurance a fait l'objet d'une conférence virtuelle organisée par SBP. Celle-ci a mobilisé 230 participants de toutes les régions du monde et de différents horizons (bailleurs de fonds, opérateurs, chercheurs, compagnies d'assurance, etc.). Qu'en est-il ressorti ? Voici un aperçu des conclusions de cette conférence, basé sur la synthèse des discussions réalisée en anglais par W. Brown et M. J. McCord.

La discussion s'est structurée en trois parties : i) la demande de microassurance, ii) la prestation de services de microassurance, et iii) le rôle des bailleurs de fonds dans ce domaine.

La demande de microassurance

Concernant la demande, il est très vite apparu que la connaissance actuelle des préférences et attentes des ménages pauvres en matière de produits d'assurance repose largement soit sur des hypothèses logiques (les ménages sont très exposés au risque, donc il doit y avoir une demande de microassurance), soit sur des données très localisées (dans tel cas, les ménages étaient/n'étaient pas intéressés par des produits de microassurance). Le constat a donc été fait que cette connaissance limitée des besoins et des préférences doit absolument être approfondie si l'on veut que les futures expérimentations en microassurance soient dictées par une approche orientée sur la demande.

Vu le peu de données existantes sur la demande, la discussion s'est centrée sur i) les grands principes liés à la demande et ii) les enseignements à tirer sur la conception des produits.

■ Demande de microassurance – quelques grands principes :

- > les ménages pauvres sont très vulnérables au risque et les IMF peuvent jouer un rôle plus actif pour réduire cette vulnérabilité et proposer une protection ;
- > l'assurance est l'une des nombreuses stratégies potentielles à la disposition des IMF pour aider leurs clients à gérer cette vulnérabilité. Il n'y a pas une réponse unique. Les divers services financiers et non financiers peuvent tous jouer un rôle en fonction de la situation de chaque client ;
- > l'exposition au risque particulière des ménages pauvres n'est pas directement synonyme de demande ou de besoin de services d'assurance ;
- > l'épargne a clairement un rôle à jouer dans la gestion des risques, mais quelle répartition des rôles entre épargne et assurance ?

■ Premiers enseignements sur la conception des produits :

- > de même que pour le crédit et pour l'épargne, il y a beaucoup de leçons à tirer des systèmes d'assurance informels qui ont fait leurs preuves pour la conception de services formels ;
- > Les pratiques standards des assureurs formels sont souvent inadaptées au micromarché. Il faut donc trouver des solutions innovantes qui puissent résoudre ce problème sans menacer la viabilité financière des systèmes (partenariat avec des groupes d'entraide locaux ?) ;
- > Appuyer l'assurance sur les services financiers existants des IMF (crédit ou épargne) présente des avantages potentiels importants pour les institutions (coût et sélection clientèle), mais cela pose un certain nombre de questions (faut-il lier l'assurance au crédit ou à l'épargne ? Imposer l'assurance obligatoire préalable pour tous les emprunteurs ou épargnants ?, etc.).
- > Pour plusieurs raisons, la promotion de l'assurance auprès des communautés pauvres est plus difficile que celle de l'épargne ou du crédit (méfiance, mauvaise compréhension du concept, notion de bénéfice aléatoire...).

La prestation de services de microassurance

Premier constat : malgré sa relative nouveauté au sein du secteur de la finance pour le développement, la prestation de services d'assurance aux ménages pauvres n'est pas « nouvelle » ; les coopératives de crédit et les organisations informelles proposent de la microassurance depuis plusieurs dizaines d'années. Par ailleurs, s'il n'est pas adapté, le secteur commercial de l'assurance reste cependant une source de connaissance et d'expertise à ne pas négliger ; la prestation de services de microassurance représente certainement un potentiel d'innovation important, mais les IMF comme les bailleurs doivent utiliser le plus largement possible les enseignements et les expériences existantes.

Enseignements généraux

Bien qu'il n'existe pas de « meilleures pratiques », ni même de modèles éprouvés pour la prestation d'assurance aux ménages pauvres, les expériences menées jusqu'ici permettent de dégager quelques principes et dispositifs clés :

- > proposer des polices d'assurance à des groupes existants plutôt qu'à des individus
- > minimiser les coûts en faisant levier sur les infrastructures existantes lorsque c'est possible
- > le suivi détaillé de l'information est un préalable indispensable pour le succès d'un système d'assurance
- > une bonne capacité d'identification des assurés est nécessaire

Analyse des différents modèles

La discussion s'est organisée autour des trois modèles institutionnels de prestation d'assurance décrits dans un document préparatoire à la conférence (Briefing Paper 2)*. Ces modèles sont :

- **L'assureur fournissant un service intégral** : n'implique qu'une seule institution (une compagnie d'assurance commerciale par exemple) qui se charge de toutes les activités nécessaires pour délivrer un produit de microassurance ;
- **Le système avec agent intermédiaire** : la conception et la gestion du produit sont réalisées par l'assureur, mais le marketing et la distribution du produit sont assurés par un agent (IMF) ;
- **Les dispositifs d'assurance communautaires** : les assurés eux-mêmes sont à la fois propriétaires et gestionnaires du système d'assurance.

Tous les participants ou presque étaient d'accord pour dire que la plupart des IMF n'ont pas les moyens de proposer un service d'assurance intégral. Elles doivent se limiter à jouer un rôle d'agents pour le compte d'assureurs existants, ce qui n'empêche pas qu'elles se donnent toutes les chances de développer avec le temps les ressources et capacités requises pour proposer de l'assurance dans le futur.

Le rôle des initiatives communautaires est considéré comme limité, étant donné les risques associés à ces dispositifs (structures généralement petites donc faible capacité à mutualiser les risques, compétences limitées des membres, cohésion du groupe menacée en cas de litiges, etc.).

Les assureurs commerciaux sont d'une manière générale peu susceptibles de s'aventurer seuls sur les micromarchés.

La pertinence du modèle institutionnel dépend, dans une certaine mesure, du contexte local (niveau de pauvreté, besoins d'assurance, familiarité avec tel ou tel modèle).

Les participants ont largement soutenu le modèle avec agent intermédiaire et débattu des conditions de sa mise en place. Un cadre préliminaire de répartition des tâches entre assureur et agent a été développé au cours de la conférence. Les participants ont reconnu la nécessité d'inclure la définition de mesures de suivi des performances dans le contrat initial dans un souci d'équité pour les deux parties.

Rôle des bailleurs en microassurance

La microassurance est un sujet de plus en plus débattu en microfinance et les bailleurs y portent un intérêt croissant. Ceux-ci peuvent mener différents types d'actions pour appuyer le développement de la microassurance, mais tous ne sont pas appropriés. Comment définir le rôle des bailleurs en fonction des contextes ? Les systèmes de microassurance doivent-ils ou non être subventionnés ?

Les réponses à la première question ont été synthétisées dans un tableau des « rôles possibles des bailleurs en microassurance », qu'il est assez difficile de résumer. Il est structuré en trois colonnes : 1/ champs d'action possibles (gouvernance ; formation ; gestion, etc.), 2/ actions possibles par type de produit, 3/ actions possibles par type de structure. A chaque fois, quatre possibilités sont identifiées.

Concernant la deuxième question, les avis sont très partagés. Les discussions ont mis en évidence l'importance de clarifier le terme « subventions » avant de déterminer si elles sont nécessaires ou non. Elles peuvent être i) des fonds fournis par une entité externe pour financer un programme ou ii) des subventions croisées (redistribution) entre clients plus pauvres et clients plus riches. La seconde définition est généralement considérée comme plus acceptable,

particulièrement pour l'assurance santé. Les partisans des subventions externes avancent i) que pour réussir, un système d'assurance doit atteindre une certaine échelle et que les subventions sont nécessaires jusqu'à ce qu'elle soit atteinte et ii) qu'on ne peut pas concevoir de systèmes d'assurance pour les pauvres (plus vulnérables au risque) sans subventions externes. Les opposants répondent notamment que les subventions externes induisent un confort qui réduit la motivation d'amélioration des produits et de l'efficacité.

W. Brown, M. J. McCord, « Summary of discussions : USAID MBP Virtual Conference on Microinsurance, Oct 9th-27th, 2000 », draft, MBP.

*Les documents préparatoires à la conférence, le détail des discussions et la synthèse de la conférence sont accessibles sur le site de la Conférence : <http://tamis.dai.com/virtconf.nsf/mainnavigator?openform>