

MicroInsurance Centre : Note d'Information N° 6

Outils de gestion des risques financiers pour les populations pauvres Monique Cohen et Michael J. McCord¹

Accroître le revenu des ménages, générer des avoirs et gérer les risques fait partie intégrante de la lutte contre la pauvreté. Pour les populations pauvres, qui n'ont pas accès à l'assurance formelle et dépendent avant tout de mécanismes informels et d'autoassurance, la moindre crise peut rapidement faire disparaître des ressources durement acquises. La microassurance permet de réduire la vulnérabilité et offre aux assureurs et à leurs agents la possibilité de s'implanter sur le marché des ménages à faibles revenus.

Les assureurs, bailleurs de fonds et institutions de microfinance investissent dans des instruments financiers qui permettent de répondre aux besoins des personnes disposant de revenus faibles. Les mécanismes formels de mise en commun des risques applicables à ce marché n'en sont encore qu'à leurs premiers balbutiements, mais les informations disponibles montrent que des services de microassurance adaptés peuvent être proposés à ce type de population sur une base financière saine.

Risques clés auxquels sont confrontés les populations pauvres

La microassurance est un système qui vise à protéger les populations pauvres contre certains événements traumatiques spécifiques, sur la base d'une mise en commun des risques et en échange du paiement régulier de primes abordables, proportionnelles à la probabilité de réalisation du risque couvert et de son coût.² Les choix faits quant aux mécanismes de vente, aux procédures, aux primes, ainsi qu'à la couverture, composent les politiques de microassurance et permettent de travailler avec des ménages disposant de ressources financières faibles et variables, dans un environnement économique souvent instable.

Le risque est partout présent. Comme l'a fait remarquer un client d'une IMF aux Philippines, "la vie est un long risque." Chaque crise a des conséquences immédiates, parmi lesquelles figure, fréquemment, la perte du revenu (voir illustration).

Crise	Conséquences des crises	Réactions possibles	Impacts secondaires de la crise
Décès, maladie, perte des biens	Perte du revenu Perte des avoirs Besoin d'une somme d'argent en liquide	Recourir aux mécanismes formels et informels collectifs Utiliser l'épargne Emprunter auprès de sources formelles ou informelles Cesser de rembourser les prêts	Réallocation des ressources du ménage Disparition des avoirs et des réserves financières Endettement – Saisie des revenus futurs Perte du revenu Exclusion des marchés financiers Non-traitement des problèmes de santé

Produits et modèles de la microassurance

A ce jour, la microassurance s'est surtout intéressée au crédit/vie, à la vie et à l'assurance maladie. Quelques rares institutions ont lancé des assurances de biens. Des expériences prometteuses sont en cours dans le domaine des assurances contre les intempéries et leurs conséquences sur les récoltes. Des produits d'assurance contre la mortalité du bétail existent depuis longtemps au Népal et dans d'autres pays. Ces services sont fournis par le biais de différents modèles, avec et sans la participation d'assureurs commerciaux (voir encadré).

¹ Monique Cohen est la Présidente de Microfinance Opportunities. Michael J. McCord est le Président du Microinsurance Centre.

² Groupe de Travail du CGAP sur la Microassurance: "Donor Guidelines for Funding Microinsurance." (2003)

- Modèle du partenariat: des assureurs, disposant de produits d'assurance, collaborent avec des IMF et d'autres partenaires actifs sur le marché des populations à faible revenu pour fournir de la microassurance (par exemple, AIG a pour partenaires plusieurs IMF en Ouganda).
- Modèle basé sur les communautés: des communautés locales forment des groupes qui financent et gèrent un pool de risque pour leurs membres. ILO STEP et CIDR proposent des services de santé par le biais d'un tel modèle.
- Modèle du fournisseur: des hôpitaux et cliniques proposent dans leurs infrastructures une couverture prépayée ou basée sur un pool de risques. Des IMF comme ASA et Grameen utilisent ce modèle mais gèrent leurs propres cliniques.
- Modèle "Service complet": des assureurs réglementés adaptent leurs produits au marché des populations à faible revenu. Delta Life (Bangladesh) propose un produit d'épargne à long terme couplé à une assurance-vie (rente viagère) dont la prime est abordable pour les populations pauvres. Certaines IMF jouent elles-mêmes le rôle d'assureur. Dans la plupart des cas, elles ne proposent qu'une assurance solde restant dû pour protéger leur portefeuille de crédits.
- Modèle de protection sociale: des gouvernements nationaux proposent souvent une couverture contre certains risques par le biais de programmes d'assurance sociale, notamment en matière de soins de santé, d'assurance-récolte, ou d'assurance contre la mortalité du bétail et contre le risque covariant.

Ces modèles se différencient par le partenaire qui assume le risque: les villageois, une IMF, un centre médical ou une compagnie d'assurance réglementée. La clé du succès est la capacité que possède ou non l'entité à gérer les risques d'assurance.

La microassurance est un service financier jeune et pour lequel peu de bonnes pratiques avérées ont été identifiées. La demande est forte et suggère l'existence d'un marché potentiel important. Tout comme l'épargne et les prêts d'urgence, la microassurance a un rôle à jouer dans la gestion des risques auxquels sont confrontés les populations pauvres. Les IMF et les assureurs qui se lancent dans ce genre d'activité doivent avoir réfléchi aux différents tenants et aboutissants, tout comme les institutions internationales qui veulent soutenir ce secteur. Si ces partenaires travaillent ensemble, la microassurance peut à la fois être une entreprise commerciale rentable et se révéler utile pour les défavorisés.

IMF et microassurance

Les assureurs qui se sont implantés sur le marché des personnes à faibles revenus ont tiré profit d'une collaboration avec une institution intermédiaire utilisée par les populations pauvres, comme une IMF ou toute autre organisation similaire. Les assureurs souhaitant s'associer avec une IMF doivent comprendre le rôle que celle-ci peut jouer en tant qu'intermédiaire financier:

- Aujourd'hui, certaines IMF proposent à leurs clients de gérer leurs risques par le biais de différents produits d'épargne et de prêts d'urgence, qui peuvent être des instruments efficaces. Tout comme d'autres mécanismes informels d'assurance existants³, ils doivent être vus comme des options intéressantes face à certains types de risques. Ces produits s'inscrivent souvent dans le champ des compétences de base des IMF, à la différence de l'assurance.
- Si l'IMF n'agit pas uniquement en tant qu'agent, elle peut être confrontée à des difficultés imprévues, la structure de risque des activités d'assurance étant très différente de celle du crédit. Les IMF ne possèdent pas les capacités nécessaires à la fourniture de produits de microassurance et ne devraient pas les acquérir. Le risque d'assurance doit être assumé par des professionnels de l'assurance et non par des IMF.
- La microassurance exige des compétences spécialisées en matière de gestion et de technique des assurances. Une tarification inadéquate et une mauvaise évaluation des risques, deux tâches qui incombent aux actuaires, peuvent avoir des conséquences très néfastes. Ainsi, des erreurs de tarification ont été commises par UMASIDA en Tanzanie, dont les primes initiales ne couvraient que 20% des coûts. Les augmentations successives du montant des primes ont eu pour conséquence une perte de la confiance des clients. L'institution a également manqué de fonds pour couvrir les soins fournis, certains fournisseurs de soin ont refusé de soigner des clients "assurés", et de nombreux clients ont refusé de renouveler leur contrat.
- La législation sur les assurances peut imposer des conditions d'attribution de licence particulières aux IMF (et à leur personnel) qui agissent en tant qu'agents d'assurance. Les produits de microassurance conçus pour le marché des personnes à faibles revenus doivent fréquemment obtenir l'aval de commissions d'assurance.
- La culture d'entreprise des IMF est souvent différente de celles des compagnies d'assurance. Maintenir une communication claire est indispensable.

Faire de la microassurance une réalité

Les assureurs, bailleurs de fonds internationaux et IMF ont tous leur rôle à jouer dans le développement de la microfinance.

³ Monique Cohen, Michael J. McCord et Jennefer Sebstad, "Réduire la vulnérabilité: la demande et l'offre de microassurance en Afrique de l'Est" (MicroSave-Afrique) 2003.

- Les assureurs doivent adopter une approche conservatrice et prendre le temps de comprendre ce nouveau marché et la manière dont l'offre et la demande de services de gestion des risques s'y expriment.
- Le modèle du partenariat est susceptible de faciliter une entrée efficace et rentable sur ce marché.
- Il existe de très nombreuses IMF de haut niveau, disposant de marchés importants, qui s'intéressent au possible développement de produits de microassurance avec des assureurs. Il est nécessaire de réaliser un audit des partenaires potentiels.
- La microassurance peut être rentable, surtout dans l'assurance-vie. En ce qui concerne les autres types de produits, elle s'approche aujourd'hui des seuils de rentabilité.
- La microassurance ne doit pas consister en une simple adaptation de produits formels préexistants. Les produits doivent coller au plus près aux préférences du marché.
- Les bailleurs de fonds internationaux intéressés par la microassurance doivent faire preuve de prudence mais devraient apporter leur soutien à différents niveaux:
 - assistance technique à court terme, pour éliminer certains obstacles ponctuels comme les études actuarielles et de marché;
 - éducation des clients et du personnel aux concepts, politiques et procédures de la microassurance;
 - formation des formateurs, de manière à créer des ressources locales ou régionales qui pourront être utilisées dans le cadre de formation spécialisées;
 - Diffusion du pool d'information, en constant développement, nécessaire à l'information d'un marché émergent et au développement d'un nouveau marché capable de réagir de manière adéquate aux programmes de microassurance.

AIG collabore avec presque toutes les IMF ougandaises et assure la couverture de plus de 2,9 millions de vies dans le pays.

Tout le monde ne préfère pas l'assurance au crédit ou à l'épargne. Lorsque l'on a demandé aux membres du CIDR (Ouganda) s'ils préféreraient prolonger leur couverture par un programme d'assurance communautaire ou de crédit (dans les deux cas, les clients payaient directement leur note d'hôpital après en être sorti), la toute grande majorité a choisi le crédit au détriment de l'assurance. (McCord et Osinde, 2003)