L'attrait, le piège de la micro-assurance : pourquoi les IMF devraient travailler avec les assureurs

MICHAEL J. MCCORD, MICROINSURANCE CENTRE NOTE TECHNIQUE # 1 (TRADUCTION ADA, AVRIL 2004)

Introduction

Le nombre important de conférences, de réunions et de débats sur la micro-assurance indique que ce sujet est devenu 'passionnant' au sein de la communauté du développement. En même temps, il y a des institutions (spécialement les IMF) dotées d'une capacité très limitée qui évoluent dans cette 'arène' et qui offrent directement des produits d'assurance à leurs clients. L'essentiel de cette prestation reste généralement au niveau de polices basiques d'assurance-vie (couverture de prêt), qui peuvent être assez simples à gérer. Cependant, beaucoup d'institutions envisagent ou ont déjà réalisé un changement pour fournir des types d'assurances plus perfectionnés et risqués ; et ceci peut avoir un impact extrêmement préjudiciable pour une IMF.

Il y a plusieurs façons de satisfaire les besoins en gestion des risques des clients sans exposer une IMF à des risques d'assurance significatifs. En plus des polices d'assurance-vie, les IMF peuvent offrir des produits d'épargne et de prêts d'urgence qui parviennent à atténuer certains des risques auxquels leurs clients doivent faire face. Ces produits s'avèrent relativement faciles à proposer et cadrent avec les activités de base et avec les capacités de la plupart des IMF. Une option ultérieure pourrait être la délivrance d'autres produits d'assurance en partenariat avec un assureur formel. C'est cette dernière alternative qui fait l'objet de cette note technique.

L'intérêt pour la micro-assurance versus la capacité des IMF

Inévitablement, comme la prestation de produits d'assurance fait gagner davantage de publicité, de plus en plus d'IMF essaieront d'intégrer ce marché. Beaucoup de ces IMF éprouvent déjà des difficultés en proposant simplement leurs produits de base dont le crédit. Il existe relativement peu d'IMF qui ont atteint une viabilité financière et il en existe encore moins qui ont intégré, avec succès, une composante d'épargne dans leur gamme de produits. Certaines IMF avec un portefeuille de prêts de faible qualité affirment actuellement qu'elle offrent des produits d'épargne de façon à fournir en fonds leur portefeuille 'en perdition'. Il n'y a pas de raison pour attendre une réponse différente de la part de ces institutions qui essaient de pénétrer le tentant commerce de l'assurance, parce qu'il promet au moins de fournir un flux de trésorerie initial positif. Mais méfiez-vous ! Une telle stratégie expose ces deux commerces, l'assurance et la microfinance, à un risque significatif.

Pourquoi s'inquiéter pour les IMF et la micro-assurance ?

La notion de délivrance de produits d'assurance pour les populations pauvres est 'passionnante', mais les IMF et les bailleurs de fonds devraient avancer prudemment dans ce 'nouveau monde' pour quatre raisons capitales :

Premièrement, il est important de reconnaître qu'un produit d'assurance n'est pas simplement un produit financier – **il s'agit d'un commerce complètement distinct** qui requiert notamment une capacité institutionnelle significativement différente, des compétences et une expérience incluant des techniques spécialisées en gestion des risques et en capacités d'analyse.

Deuxièmement, il est **dangereux de mélanger la prestation de services d'assurance avec celle de services financiers**. Dans la plupart des pays, les institutions financières et les compagnies d'assurance sont supervisées distinctement par différents organes gouvernementaux. De bonnes raisons expliquent cela. Même aux USA, où règne une industrie de services financiers hautement réglementée, il était interdit aux banques de prendre des risques d'assurance. L'inquiétude était que les pertes

d'activités commerciales non bancaires puissent influencer négativement le commerce bancaire et placent les dépôts à un risque beaucoup plus élevé. Maintenant que des progrès technologiques modernes permettent un meilleur contrôle sur les commerces séparés, la politique de 'séparation bancaire' a été récemment inversée. Tout de même, pendant plus de soixante années cette règle a été appliquée à des institutions financières complètement réglementées et contrôlées. Ceci est bien différent d'Ong souvent non réglementées, avec des structures de possession peu claires et dont toute leur capacité est centrée sur la surveillance de l'octroi de crédit et d'épargne.

Troisièmement, se diriger vers une nouvelle activité commerciale sans une complète et honnête évaluation de ses capacités institutionnelles et, spécialement dans le cas de l'assurance, sans une analyse compréhensive des risques, est contraire à de saines pratiques commerciales. Selon une approche rationnelle, pour débuter de nouvelles affaires, la gestion d'une compagnie identifie tout d'abord un besoin du marché, développe le concept d'un produit, analyse la demande potentielle et ensuite évalue sa capacité à gérer ce commerce à profit. Cependant, dans le 'monde du développement', et au sein de 'l'industrie des IMF' en particulier, les institutions, trop souvent, n'opèrent pas selon ce modèle rationnel. **L'appel à des fonds de bailleurs tend à biaiser la structure d'engagement de nombreuses organisations**. Ceci embrouille la définition d'un 'potentiel marché' pour un nouveau produit. (S'agit-il du marché des populations pauvres ou du bailleur de fonds ? Trop, souvent ce sera celui de ce dernier). Une autoévaluation de l'habilité à gérer un nouveau commerce dans laquelle une évaluation positive conduit potentiellement à une significative somme d'argent des bailleurs de fonds et une évaluation négative est perçue comme 'donnant' cet argent à d'autres, est probablement partiale.

Quatrièmement, **la réglementation, la supervision et des contrôles appropriés représentent des facteurs significatifs**. Il est important de reconnaître que peu d'IMF sont réglementées pour les activités de crédit et d'épargne et que la majorité n'est pas supervisée du tout. La technologie est encore souvent existante seulement de façon minimaliste. Les contrôles institutionnels des IMF, aussi bien que les contrôles relatifs aux directeurs, sont traditionnellement faibles, de même que les commissions et audits externes. Le renforcement de capacité des IMF a été intensif mais spécifiquement centré sur et autour de la surveillance du crédit et de l'épargne (et, plus récemment, de l'épargne intermédiaire). Dans pratiquement tous les pays, fonctionner comme un assureur requiert

le placement sous un contrôle réglementé et, toute organisation, qui supporte des risques d'assurance sans une licence, agit illégalement.

S'avancer dans le nouveau commerce de l'assurance avec ses risques et exigences substantiellement différents, en plus de ses activités habituelles de microfinance qui généralement sont en croissance, possède **le potentiel pour déstabiliser une 'industrie' déjà quelque peu fragile**, qui dans la plupart des cas, continue à faire face à l'état instable de ses produits de base. Pour de bonnes raisons, l'approche des systèmes financiers qui a défini une grande partie de la doctrine de 'l'industrie des IMF' pendant des années, promeut une concentration sur les produits de base (essentiels) et non pas une diversification dans d'autres secteurs commerciaux. Il y a peu de raison pour changer de cette stratégie simplement pour que les IMF deviennent assureurs. Il existe une autre manière pour satisfaire les demandes du client tout en protégeant l'intégrité de l'IMF.

Une solution à portée de main, et une comparaison historique

A un moment similaire dans le développement de programmes de microcrédit, il a été prétendu, correctement, que les banques, simplement, n'étaient pas intéressées par ce 'micro marché' à cause de difficultés d'accès. La micro-assurance est un cas différent. Les assureurs, partout dans le monde, montrent un intérêt pour le 'micro marché', pourvu que les difficultés d'accès aux clients soient surmontées. L'accès aux clients représente précisément ce que les IMF peuvent octroyer. Des assureurs internationaux majeurs tels que AIG, Allianz, et AXA, aussi bien que des assureurs nationaux comme la 'National Life and General Insurance Company of Nepal', et la 'Gemini Life Insurance Company of Ghana', ont exprimé un vif intérêt pour accéder à ce marché par l'intermédiaire des IMF. Il n'existe pas de besoin maintenant pour les bailleurs de fonds à payer les IMF pour qu'elles deviennent des compagnies d'assurance lorsqu'une capacité d'expert est disponible.

Sur quoi se concentrer ?

Des institutions qui ont identifié une demande de la part de clients pour des produits d'assurance devraient se concentrer sur la création de partenariats avec des assureurs réglementés, au travers desquels elles peuvent offrir, à leurs clients, un produit d'assurance adapté à ce 'micro marché'. De tels partenariats facilitent la délivrance de produits d'assurance aux clients des IMF tout en éliminant les risques pour les IMF, minimalisant les charges administratives, et en requérant

peu de capacité additionnelle de gestion. De plus, tandis que sont facilitées les interactions avec le client pour l'assureur (ventes et services de base), une IMF peut percevoir des commissions. Toutes les parties – l'assureur, l'IMF et les clients – peuvent bénéficier du pouvoir potentiel de l'assurance sans déstabiliser l'IMF ou la détourner de son commerce de base.

D'autres options ?

Des schémas d'assurance mutuelle, tels que ceux promus par OIT/STEP et CIDR, constituent une autre option qui pourrait satisfaire les mêmes objectifs de détachement, bien qu'ils expérimentent souvent de significatifs problèmes. Ceux-ci sont généralement liés au conflit entre la nécessité d'une importante population d'assurés (de façon à étaler le risque) et une capacité de gestion limitée, couplée au fait que le risque total s'allonge avec le nombre de membres. Une autre alternative fait référence à l'externalisation de diverses tâches du commerce de l'assurance comme la souscription et la fixation des prix, mais cependant la sous-traitance de ces responsabilités limite les exigences liées à la capacité interne, la gestion doit toujours comprendre ces activités puisque le risque reste avec l'IMF. Finalement, fournir une assurance-vie sur le portefeuille de l'institution peut s'avérer un produit gérable et, est plus aisé, si les bénéfices sont limités à couvrir le capital restant dû et les intérêts.

Conclusion

L'assurance représente un commerce différent pour les IMF et ne consiste pas simplement en un produit distinct. Les institutions qui identifient une demande de la part de clients pour des produits d'assurance devraient rechercher un partenariat de prestation d'assurance avec des assureurs formels. Dans ce type de relation, l'assureur maintient les risques d'assurance et l'IMF fournit les ventes et services de base pour les produits - tous deux agissant selon ce qu'ils réalisent le mieux.