

Protéger les plus démunis

Guide de la micro-assurance

Sous la direction de
Craig Churchill



Fondation
Munich Re
From Knowledge
to Action

micro
insurance
network



Organisation
internationale
du Travail
Genève

Organisation internationale du Travail,
CH-1211 Genève, Suisse
www.ilo.org
en association avec la
Fondation Munich Re
80791 Munich,
Allemagne
www.munichre-foundation.org

L'édition originale de cet ouvrage a été co-
publiée par le Bureau international du Travail,
Genève, et la Fondation Munich Re, Munich,
sous le titre "Protecting the poor. A micro
insurance compendium".

Copyright © 2006 Organisation internationale
du Travail.

Édition française copyright © 2009 Fondation
Munich Re.

Traduit et reproduit avec l'autorisation du BIT.

ISBN 978-92-2-219254-0 (OIT)
Référence Fondation Munich Re

Illustration de couverture : M. Crozet, OIT

Imprimé en Allemagne

Catalogue des publications de l'OIT : micro assu-
rance, assurance-vie, assurance-maladie, faible
revenu, pays en développement. 11.02.3

Les publications de l'Organisation internationale
du Travail sont soumises à droit d'auteur confor-
mément au protocole n° 2 de la Convention
universelle sur le droit d'auteur. Néanmoins, de
courts extraits peuvent être reproduits sans auto-
risation à condition que leur source soit mention-
née. Concernant les droits de reproduction ou de
traduction, toute demande doit être adressée au
service des Publications de l'OIT (Droits et
licences), Organisation internationale du Travail,
CH-1211 Genève 22, Suisse, ou par e-mail :
pubdroit@ilo.org. Ces demandes seront toujours
les bienvenues.

Bibliothèques, institutions et autres utiliza-
teurs enregistrés auprès d'un organisme de ges-
tion des droits de reproduction ne peuvent faire
des copies qu'en accord avec les conditions et
droits qui leurs ont été octroyés. Visitez le site
www.ifro.org afin de trouver l'organisme res-
ponsable de la gestion des droits de reproduction
dans votre pays.

Les désignations utilisées dans les publica-
tions de l'OIT, conformes aux pratiques des
Nations Unies, et la présentation du contenu y
figurant n'impliquent de la part de l'Organisation
internationale du Travail aucune prise de position
quant au statut juridique de tel ou tel pays, zone
ou territoire, ou de ses autorités, ni quant au tracé
de ses frontières.

Les opinions exprimées dans les articles,
études et autres contributions signées par leurs
auteurs relèvent de la seule responsabilité de ces
derniers, et leur publication ne reflète pas néces-
sairement les vues de l'Organisation internatio-
nale du Travail ou de la Fondation Munich Re.

La mention ou la non-mention d'entreprises
et de produits ou procédés commerciaux n'im-
plique de la part de l'Organisation internationale
du Travail ou de la Fondation Munich Re aucune
appréciation favorable ou défavorable.

Les publications de l'OIT sont disponibles
auprès des principales librairies ou des bureaux
locaux de l'OIT dans de nombreux pays, ou direc-
tement auprès du service des Publications de
l'OIT, Organisation internationale du Travail,
CH-1211 Genève 22, Suisse (pubvente@ilo.org or
www.ilo.org/publns). Les catalogues et les listes
des nouvelles publications sont consultables gra-
tuitement à l'adresse indiquée ci-dessus.

Table des matières

	Remerciements	xiv
	Liste des acronymes	xvii
	Introduction	I
Section 1	Principes et pratiques	11
1.1	Qu'est-ce que l'assurance pour les pauvres ? (<i>Craig Churchill</i>)	12
1	Définition de la « micro-assurance »	12
2	Les deux visages de la micro-assurance	15
3	Trois mots qui font toute la différence	22
1.2	La demande de micro-assurance (<i>Monique Cohen et Jennefer Sebstad</i>)	25
1	Gestion des risques	26
2	L'importance de comprendre la demande de micro-assurance	29
3	Stratégies d'adaptation actuelles : forces et faiblesses	30
4	Opportunités pour la micro-assurance	37
5	Conclusion	44
1.3	Le point de vue de la protection sociale sur la micro-assurance (<i>Christian Jacquier, Gabriele Ramm, Philippe Marcadent et Valérie Schmitt-Diabate</i>)	45
1	Introduction	45
2	Qu'est-ce que la sécurité sociale ? Qu'est-ce que la protection sociale ?	47
3	Qu'est-ce que la micro-assurance ?	52
4	Potentiel et limites de la micro-assurance en tant que mécanisme de protection sociale	53
5	Comment la micro-assurance peut-elle être utilisée pour étendre la protection sociale ?	55
6	Conclusion	62
Section 2	Produits et services de micro-assurance	65
2.1	Défis et stratégies en vue d'étendre l'assurance maladie aux plus démunis (<i>Ralf Radermacher, Iddo Dror and Gerry Noble</i>)	66
1	Fabrication du produit	67
2	Vente du produit	81
3	Service après-vente du produit	86
4	Entretien de la stabilité sur le long terme	89
5	Conclusion	93
2.2	Assurance et épargne à long terme (<i>James Roth, Denis Garand et Stuart Rutherford</i>)	94
1	Proposer l'épargne aux populations pauvres	94
2	Produits d'assurance et d'épargne à long terme pour les populations pauvres	97
3	Préoccupations principales de l'offre d'assurance et d'épargne à long terme	103
4	Conclusions	108

2.3	Assurance liée à l'épargne et au crédit (<i>Sven Enarsson, Kjell Wirén et Gloria Almeyda</i>)	111
1	Produits liés au prêt	112
2	Assurance liée à l'épargne	124
3	Problèmes de distribution et conception du produit	126
4	Conclusions	128
2.4	Répondre aux besoins spécifiques des femmes et des enfants (<i>Mosleb Ahmed et Gabriele Ramm</i>)	130
1	Risques spéciaux affectant les femmes et les enfants (filles et garçons)	130
2	La micro-assurance pour répondre aux besoins spécifiques des femmes et des enfants	134
3	Les missions politiques pour améliorer la situation stratégique des femmes et des enfants	142
4	Conclusions	144
Section 3	Opérations de micro-assurance	145
3.1	Conception du produit et gestion des risques d'assurance (<i>John Wipf, Dominic Liber et Craig Churchill</i>)	146
1	Étude de marché	147
2	Éligibilité	150
3	Durées et options de paiement	154
4	Prestations	159
5	Gestion des risques et contrôle des déclarations de sinistre	168
6	Conclusions	173
3.2	Marketing de la micro-assurance (<i>Craig Churchill et Monique Cohen</i>)	174
1	Principaux messages marketing	175
2	Techniques marketing	181
3	Service après-vente	192
4	Marketing et assurance obligatoire	194
5	Conclusion	195
3.3	Collecte des primes : réduction des coûts de transaction et optimisation du service client (<i>Michael J. McCord, Grzegorz Buczkowski et Priyanka Saksena</i>)	197
1	Modes de collecte des primes	197
2	Fréquence et rythme des collectes	205
3	Considérations relatives au client	207
4	Contrôles de collecte des primes	213
5	Conclusion	214
3.4	Traitement des sinistres (<i>Michael J. McCord et Richard Leftley</i>)	216
1	Introduction	217
2	Déclaration de sinistre	220
3	Règlement	226
4	Contrôles	231
5	Prise en considération des sinistres dans la conception du produit	235
6	Conclusions	237
3.5	Tarifification des produits de micro-assurance (<i>John Wipf et Denis Garand</i>)	238
1	Exigences de conception de la base de données pour la tarification (et la gestion saine de la micro-assurance)	239
2	Composants, facteurs clés et méthodologie de tarification	245
3	Techniques de modélisation	252
4	Conclusions	253

3.6	Gestion des risques et gestion financière (<i>Denis Garand et John Wipf</i>)	254
1	Les risques inhérents aux produits d'assurance	254
2	Besoins en capital	261
3	Réserves	261
4	Réassurance	263
5	Gestion de placements	265
6	Répartition des bénéficiaires	267
7	Conclusion	269
3.7	Développement organisationnel de la micro-assurance (<i>Craig Churchill et Richard Leftley</i>)	270
1	Structure organisationnelle : quelle place pour la micro-assurance ?	271
2	Recrutement : où trouver les compétences adéquates	274
3	Formation	279
4	Rémunération	280
5	Culture institutionnelle	285
6	Conclusions	286
3.8	Gouvernance (<i>Zahid Qureshi</i>)	288
1	Gouvernance et micro-assurance	288
2	Composition et compétences du conseil d'administration	290
3	La pierre angulaire	293
4	La gouvernance en pratique dans le contexte de la micro-assurance	295
5	Conclusions	305
3.9	Contrôle des sinistres (<i>Zahid Qureshi et Gerry Noble</i>)	307
1	Retour sur la prévention des sinistres	307
2	Faire converger les intérêts	308
3	Identifier les besoins de prévention	310
4	La prévention en pratique	312
5	Atténuation : savoir intervenir à temps	315
6	Évaluer le retour sur investissement de la prévention	317
7	Conclusions	320
3.10	Indicateurs de performance et benchmarking (<i>Denis Garand et John Wipf</i>)	321
1	Marketing et distribution	322
2	Gestion financière et viabilité	327
3	Efficacité et valeur pour les clients	329
4	Gestion de placements	332
5	Conclusions	333
Section 4	Options institutionnelles	335
4.1	Coopératives et assurance : l'avantage mutualiste (<i>Klaus Fischer et Zahid Qureshi</i>)	336
1	Introduction	336
2	Qu'est-ce qu'une mutuelle d'assurance ?	341
3	La différence coopérative	342
4	Étapes et modèles de développement de l'assurance	344
5	Produits d'assurance offerts sous le modèle du réseau coopératif	345
6	Pourquoi les mutuelles développent des réseaux et comment fonctionnent-ils ?	347
7	Avantages et inconvénients du modèle	351
8	Conclusion	356
4.2	Le modèle partenaire-agent : défis et opportunités (<i>Michael J. McCord</i>)	357
1	Pourquoi un modèle partenaire-agent ?	358
2	Comment fonctionne le modèle partenaire-agent	359

3	Le bon et le mauvais	370
4	Avantages et inconvénients	372
5	Conclusions	376
<hr/>		
4.3	Le modèle basé sur la communauté : organismes de mutuelle santé en Afrique <i>(Bénédicte Fonteneau et Bruno Galland)</i>	378
1	Qu'est-ce qu'un modèle basé sur la communauté ?	379
2	Pourquoi cette approche est-elle/a-t-elle été instaurée en Afrique de l'Ouest ?	382
3	Quel est le groupe cible du modèle basé sur la communauté ?	384
4	Les MHO fonctionnent-ils (bien) et ont-ils un impact significatif ?	385
5	Quelles sont les origines des problèmes ?	393
6	Quelle est la valeur ajoutée de ce modèle ?	398
7	Conclusion	399
<hr/>		
4.4	Options institutionnelles pour la distribution d'une micro-assurance maladie <i>(Ralf Radermacher et Iddo Dror)</i>	401
1	Options institutionnelles	401
2	Valeur, intérêts et conflits dans le cadre du processus commercial d'assurance	415
3	Conclusion	422
<hr/>		
4.5	Au-delà des IMF et des modèles basés sur la communauté : les alternatives institutionnelles <i>(Richard Leftley et James Roth)</i>	424
1	Alternatives supportant les risques	425
2	Alternatives administratives	428
3	Alternatives de distribution	433
4	Conclusions	438
<hr/>		
4.6	Les détaillants comme réseaux de distribution de la micro-assurance <i>(James Roth et Doubell Chamberlain)</i>	439
1	Pourquoi des détaillants ? Quels détaillants ?	439
2	Les associations de distribution/produits de micro-assurance pour les détaillants	441
3	Conclusions	449
<hr/>		
4.7	Micro-assurance : opportunités et difficultés pour les institutions de micro-finance <i>(Craig Churchill et James Roth)</i>	452
1	Dispositions institutionnelles	453
2	Le type d'assurance	561
3	Conclusions	467
<hr/>		
Section 5	Le rôle des autres parties prenantes	469
<hr/>		
5.1	Le rôle des bailleurs de fonds <i>(Alexia Latortue)</i>	470
1	Un cadre analytique	471
2	Exigences vis-à-vis des bailleurs de fonds pour un soutien efficace de la micro-assurance	472
3	Types de soutien des bailleurs de fonds en matière de micro-assurance	480
4	Conclusion	487
<hr/>		
5.2	Un environnement réglementaire favorable à la micro-assurance <i>(Martina Wiedmaier-Pfister et Arup Chatterjee)</i>	488
1	Contexte	489
2	Barrières des cadres réglementaires existants	494
3	Expériences des pays - aperçus préliminaires	500
4	Conclusions	504
<hr/>		
5.3	Le rôle promotionnel des gouvernements <i>(Sabine Trommershäuser, Roland Lindenthal et Rüdiger Kreck)</i>	508
1	Prise de décision, participation et élaboration d'un consensus	509
2	La création d'un environnement favorable	511

3	Renforcement des institutions	516
4	Apport d'une assistance financière	519
5	Remarques finales	522
<hr/>		
5.4	Le rôle des assureurs et des réassureurs dans le soutien de l'assurance pour les plus démunis (<i>David M. Dror et Thomas Wiechers</i>)	524
1	La proposition de valeur de la réassurance	525
2	Implication des assureurs et des réassureurs commerciaux dans la micro-assurance	528
3	Quelle partie de cette proposition de valeur les assureurs et les réassureurs peuvent-ils fournir ?	533
4	Recommandations	540
5	Conclusion	542
<hr/>		
5.5	La mise à disposition de l'assistance technique (<i>Richard Lefitley et Richard Lacasse</i>)	545
1	Pour quelles raisons l'assistance technique est-elle nécessaire ?	546
2	Que fait un prestataire d'AT ?	547
3	Qui fournit l'assistance technique pour la micro-assurance ?	550
4	Conclusion : fournir une assistance technique de qualité	556
<hr/>		
Section 6	Conclusions	563
<hr/>		
6.1	Stratégies de viabilité (<i>Craig Churchill et Denis Garand</i>)	564
1	Limiter les prestations	565
2	Mettre l'accent sur l'efficacité	570
3	Diversifier les sources de revenus	576
4	Bien gérer	580
<hr/>		
6.2	L'avenir de la micro-assurance (<i>Felipe Botero, Craig Churchill, Michael J. McCord et Zahid Qureshi</i>)	583
1	Les clients à venir de la micro-assurance	585
2	Les prestataires de micro-assurance à venir	588
3	L'environnement réglementaire	595
4	L'environnement de la micro-assurance	597
5	Anticiper l'avenir	600
	Annexe I : Présentation des prestataires de micro-assurance	604
	Annexe II : À propos des auteurs	620
	Bibliographie	626
	Index	635

Liste des tableaux

1	Fournisseurs et produits de micro-assurance	6
2	Risques prioritaires dans les pays sélectionnés	27
3	Stratégie d'adaptation par risque	32
4	Exemples de systèmes d'assurance informels basés sur le groupe	34
5	Test pour un risque assurable	38
6	Typologie des liens de la micro-assurance	58
7	Aperçu des missions et caractéristiques de la fabrication du produit	81
8	Aperçu des missions et caractéristiques de vente du produit	85
9	Aperçu des missions et caractéristiques du service après-vente du produit	89
10	Quelques rapports clés des micro-assureurs santé	92
11	Aperçu des missions à entreprendre pour entretenir la stabilité sur le long terme	93

12	Deux assureurs proposant des produits mixtes	100
13	La protection pour les prêts plus l'assurance obsèques de famille de CARD MBA	117
14	Différentes classes de prestations pour des primes minimales/maximales à Yasiru	121
15	Couverture du marché de produits d'assurance-vie volontaire sélectionnés	122
16	Couverture et prix en roupies de VimoSEWA	138
17	Prestations de Janashree Bima Yojana de la LIC	160
18	Prestations du système d'assurance UniMicro de l'UIIC	162
19	Prestations du produit de micro-assurance <i>Amparar</i> de La Equidad	167
20	Participation de l'assuré et plafond de paiement des micro-assureurs maladie	170
21	Montants des prestations chez CARD MBA	172
22	Adhésions permanentes contre campagne annuelle	189
23	Liste de vérification marketing pour les responsables de micro-assurance	195
24	Comparaison des modes de collecte des primes	204
25	Exemples de délais de déclaration de sinistre	230
26	Évolution du taux de mortalité chez VimoSEWA	247
27	Expérience de déclarations de sinistre de la prestation pour enfant de VimoSEWA	252
28	Effet potentiel de l'asymétrie de placement sur le fonds de prévoyance de CARD – Illustration	267
29	Revenu mensuel moyen du personnel de terrain (\$US)	281
30	Commissions sur des polices à long terme chez ALMAO et Tata-AIG	282
31	Prévention des sinistres dans les secteurs de l'assurance-vie et non-vie	311
32	L'amélioration du service après-vente augmente la fidélisation chez VimoSEWA (Inde)	326
33	Sélection d'exemples de revenus nets	328
34	Ratios de dépenses et de sinistres pour une sélection de systèmes	331
35	Évaluation des systèmes de micro-assurance – Illustration	334
36	Études de cas correspondants au modèle du réseau coopératif	337
37	Produits d'assurance offerts par les réseaux de SACCO	347
38	Coût d'ASA par police	367
39	Bénéfice/perte d'ASA par police	368
40	Performance de quatre systèmes de micro-assurance en Zambie	368
41	Avantages et inconvénients de l'agent par rapport à l'auto-assurance	373
42	Avantages et inconvénients pour un assureur	374
43	Avantages et inconvénients pour les titulaires de contrats à faible revenu	375
44	Une comparaison des primes et des prestations des MHO sélectionnés	388
45	Motivations basiques et intérêt premier à travers le processus commercial	420
46	Produit d'assurance obsèques de HTG	446
47	L'auto-assurance offre-t-elle une plus grande valeur au client ?	459
48	Définition de la micro-assurance en Inde	501
49	Facteurs de partenariat pour une compagnie d'assurance ou de réassurance	541
50	Facteurs de partenariat pour une institution de micro-assurance	541
51	Avantages et inconvénients de l'assistance sur site à long terme	550
52	Défis persistants limitant l'expansion de la micro-assurance	584
53	L'informatisation des processus transforme les activités d'assurance	592

Liste des illustrations

1	Janus : les deux visages de la micro-assurance	16
2	Impact des bouleversements sur les actifs et les revenus des ménages	25
3	L'impact des risques	28
4	Localisation de la micro-assurance	46
5	Une approche dynamique pour développer la protection sociale via la micro-assurance	63

6	Conception du produit d'assurance maladie	67
7	Modèle de déclarations de sinistre 1 : l'assureur paie le prestataire de soins (tiers payant)	75
8	Modèle de déclarations de sinistre 2 : prestataires de santé et d'assurance intégrés (transaction financière interne)	76
9	Modèle de déclarations de sinistre 3 : l'assureur rembourse les dépenses de santé avancées par les clients	77
10	Plan d'assurance du mariage de la fille : Delta Life	176
11	Brochure marketing : Yeshasvini	178
12	Brochure épargne garantie : TUW SKOK	179
13	Processus marketing en trois étapes	181
14	Abandons de la micro-assurance et accès au micro-crédit	211
15	Processus normal de règlement des sinistres pour le produit de micro-assurance de Madison	218
16	Le processus de déclarations de sinistre à l'UMSGF	219
17	Formulaire de déclarations de sinistre de Microcare et Opportunity International	224
18	Délais des déclarations de sinistre chez CARD MBA	234
19	Prix octroyés aux commerciaux de Kharif Hungama	284
20	Organigramme de Tata-AIG	303
21	Illustration des « 16 Résolutions » de Grameen	313
22	La logique circulaire de la fidélisation de la clientèle	325
23	Distribution de produits de micro-assurance dans le modèle du réseau de SACCO	338
24	Une structure de réseau mutualiste avec son portefeuille de filiales fonctionnelles	348
25	Le système MHO	396
26	Types d'offre d'assurance maladie	402
27a	Le modèle partenaire-agent	405
27b	Le modèle partenaire-agent avec TA	405
28	Le modèle d'assurance solidaire	409
29	Le modèle déterminé selon le prestataire	411
30	Le modèle mutualiste/basé sur la communauté	414
31	Trois composantes de l'offre d'assurance	425
32	Processus de règlement des sinistres de Yeshasvini	432
33	Micro-agents, CRIG et ONG dans le processus de collecte des primes	435
34	Un cadre analytique pour les bailleurs de fonds en matière de micro-assurance	471
35	L'Étoile d'Efficacité de l'Aide	473
36	L'assistance technique en micro-assurance : qui ? quoi ? comment ?	483
37	Le modèle RIMANSI de l'assistance technique fournie aux MBA	555
38	Trouver un juste équilibre : le défi de la micro-assurance	564
39	Perspectives d'avenir	583

Liste des encadrés

1	Micro-assurance et OMD	14
2	Application des « douze principes d'innovation pour les marchés du bas de la pyramide » de Prahalad à la micro-assurance	17
3	Impact des bouleversements sur les populations riches et pauvres du Vietnam	27
4	Risques et gestion des risques au Malawi	31
5	Stratégies d'adaptation au Vietnam	31
6	Gestion des risques et surendettement en Géorgie	33
7	Adhésion à plusieurs sociétés d'inhumation	35
8	Frais élevés des enterrements en Zambie	36
9	Compréhension de la demande de micro-assurance au Sri Lanka	41
10	Nous voulons en savoir plus ...	42

11	L'extension de la protection sociale par la micro-assurance en Colombie	56
12	Liens aux Philippines	58
13	Développement de liens équilibrés au Sénégal	59
14	Le Global Social Trust	59
15	Master Plan du Cambodge	60
16	Une approche intégrée de la protection sociale au Sénégal	62
17	Approche à trois niveaux du BRAC pour la prestation de services de santé	76
18	L'incursion du CARD dans le domaine des rentes	98
19	Le système de fonds de pension de Grameen (GPS)	102
20	Vente abusive en Afrique du Sud	105
21	L'assurance-vie comme alternative à la protection des prêts ?	115
22	Couverture maladie dans une police d'assurance-vie de crédit ?	118
23	Le Sugam Fund de Shepherd	136
24	La portée de Yeshasvini	140
25	Couverture familiale chez UMSGF	141
26	Défauts de paiement chez Delta Life	156
27	Tarifs forfaitaires de Shepherd	159
28	Mariages collectifs	163
29	Définition de la famille selon l'UHC en Ouganda	164
30	Développer la sensibilisation : l'expérience de la South African Insurance Association	182
31	Stratégie marketing à trois niveaux de l'UMSGF	184
32	Différences régionales en Zambie	186
33	Défis de vente chez TUW SKOK	189
34	Lier les primes d'assurance aux prêts	198
35	Paievements flexibles des primes pour l'assurance obsèques en Afrique du Sud	206
36	Paievements des primes en lait chez Yeshasvini	208
37	Delta Life – association entre micro-crédit et micro-assurance	211
38	Les rejets de déclarations de sinistre : un cas de documentation insuffisante en Zambie	222
39	Frustration du bénéficiaire	223
40	Exigences pour un paiement anticipé chez Columna	226
41	Les nombreux obstacles du règlement des sinistres chez Delta Life	229
42	Efficacités de l'assurance informelle	231
43	Liquidation des sinistres et VIH/SIDA	232
44	Problèmes de tarification	239
45	Problèmes de conception de la base de données	240
46	Importance d'un SIG d'assurance maladie : expérience de l'AssEF	242
47	Taux de renouvellement de VimoSEWA	243
48	Traitement des déclarations de sinistre de VimoSEWA	244
49	Réserves actuarielles et capital définis	255
50	Illustrations du risque lié à la gestion	260
51	Développement organisationnel : les pièges à éviter	274
52	Critères de sélection des micro-agents chez Tata-AIG	275
53	Personnel de terrain chez CARD MBA	276
54	Modèle d'externalisation de TUW SKOK	277
55	Qu'est-ce-que la gouvernance d'entreprise ?	289
56	Les quatre piliers de la gouvernance	290
57	Responsabilités du conseil d'administration	292
58	La confiance a du bon, mais mieux vaut privilégier le contrôle	297
59	Saisir la gravité de la situation	300
60	Du point de vue social	309
61	Favoriser le bien-être	312
62	Prévention par l'intermédiaire d'organismes apparentés : VimoSEWA	314
63	Faire face aux catastrophes : l'expérience japonaise	316
64	Microcare : utiliser des moustiquaires traitées aux insecticides pour réduire les déclarations de sinistre liées à la malaria	317
65	Une grande valeur accordée à l'assurance	324

66	Pourquoi Confederation Life au Canada était-elle condamnée ?	329
67	Pourquoi l'assurance coopérative convient aux marchés des personnes à faible revenu	338
68	Gestion des défauts de paiement et des déclarations de sinistre : la différence mutualiste	353
69	Vendre un concept d'assurance au Ghana	360
70	Liste de vérification de la collecte des primes des partenaires-agents	363
71	La relation changeante d'ASA vis-à-vis du modèle partenaire-agent	370
72	Profils d'organismes d'initiation des MHO	381
73	Une diversité de profils d'adhésion	384
74	La population cible des MHO ruraux	385
75	Union Technique de la Mutualité Malienne	389
76	Coordination Régionale de Mutuelles de Santé de Thiès	390
77	Réseau Alliance Santé, Bénin	390
78	Performance des MHO : quelques tendances	392
79	Le pouvoir de l'action collective	399
80	Nkoranza Community Health Insurance Plan	412
81	Zambuko Trust, Zimbabwe	427
82	Traitement des déclarations de sinistre de VimoSEWA	429
83	Les détaillants et les zones rurales	447
84	Système de l'Union Privilege de l'AFL/CIO	448
85	Réduire la vulnérabilité des populations pauvres : l'exemple de Shepherd, Inde	461
86	Déclencher le rôle de catalyseur du secteur privé à l'aide de subventions publiques	476
87	Fournir une assistance par l'intermédiaire des garanties des bailleurs de fonds	477
88	Enquêtes FinScope : apprendre à connaître le marché	481
89	Des leçons durement apprises : illustrations en Inde	484
90	Assurance informelle en Afrique du Sud	490
91	Formalisation d'ALMAO	492
92	Coopératives d'assurance au Malawi	493
93	Exigences en capital au Pérou	495
94	Exigences pour les agents et courtiers	497
95	AIG Ouganda	498
96	L'Ombudsman des assurances, Sri Lanka	512
97	Prestataires de soins de santé et organismes de mutuelle santé (MHO) au Mali	514
98	Gestion en Guinée-Bissau	516
99	Simplification des relations avec l'UNDP en Inde	517
100	Subvention du Yeshasvini Trust	520
101	Africa Re	522
102	Que tirent les micro-assureurs de la réassurance ?	526
103	Un bref résumé du modèle de réassurance sociale	538
104	Examens actuariels des systèmes de micro-assurance	549
105	Les 7 principes clés de l'assistance technique	557
106	Partenariats d'assistance technique : DID et CIF	560
107	Outils de gestion destinés à la micro-assurance	589
108	Avancées technologiques dans le secteur des services bancaires destinés aux populations pauvres	593

Liste des acronymes

AAC/MIS	Americas Association Cooperative/Mutual Insurance Societies
AIG	American International Group
AIMS	Système automatisé de gestion d'assurance
AKAM	Aga Khan Agency for Microfinance
ALM	Gestion bilantielle
ALMAO	All Lanka Mutual Assurance Organization (Sri Lanka)
ARDCI	Agriculture and Rural Development Center of Catanduanes, Inc. (Philippines)
ASA	Activists for Social Alternatives (Inde)
ASCA	Associations d'épargne et de crédit accumulatifs
AssEF	Association d'Entraide des Femmes (Bénin)
AT	Assistance technique
BAD	Banque asiatique de développement
BID	Banque Interaméricaine de Développement
BM	Bienestar Magisterial (El Salvador)
BMZ	Ministère fédéral de la Coopération économique et du Développement (Allemagne)
BOP	Bas de la pyramide (Bottom of the pyramid)
BRAC	Comité pour le développement rural du Bangladesh
BSF	Bureau des services financiers (Afrique du Sud)
CA	Commissaire aux assurances
CAD	Comité d'aide au développement
CARD	Centre de recherche et de développement en agriculture (Philippines)
CARE	Cooperative for Assistance and Relief Everywhere, Inc.
CBO	Organisme basé sur la communauté
CCA	Association coopérative canadienne
CETZAM	Christian Enterprise Trust Zambia
CGAP	Groupe Consultatif d'Assistance aux plus Pauvres
CHF	Community Health Fund (Tanzanie)
CIDR	Centre International de Développement et de Recherche (France)
CIF	Centre d'Innovations Financières
CIM	Classification internationale des maladies
CMF	Centre de Micro-Finance (Népal)
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement
COP	Peso colombien (devise)
COZ	Centres Opérationnels de Zone
CRIG	Groupe d'assurance rurale communautaire
CRMST	Coordination Régionale de Mutuelles de Santé de Thiès (Sénégal)
CSG	Commissioners Standard Group (table de mortalité légale utilisée pour le calcul des réserves d'une assurance-vie collective)
CUNA	Association nationale des unions de crédit (États-Unis)
DFID	Agence Britannique pour le Développement international (Royaume-Uni)
DICR	Sinistres en cours de règlement

DID	Développement International Desjardins (Canada)
DSRP	Documents stratégiques de réduction de la pauvreté
FAQ	Questions fréquemment posées
FAT-COI	Fédération américaine du travail – Congrès des organisations industrielles
FCFA	Franc de la Communauté financière de l’Afrique
FDCF	Fonds de promotion du développement financier
FFP	Fondo Financiero Privado (Bolivie)
FHPL	Family Health Plan Limited (Inde)
FINCA	Fondation pour l’assistance communautaire internationale
GAB	Guichet automatique bancaire
GDIA	Garantie décès et invalidité accidentels
GK	Grameen Kalyan (Bangladesh)
GLICO	Gemini Life Insurance au Ghana
GNF	Francs guinéens (devise)
GPS	Système de fonds de pension de Grameen (Bangladesh)
GRET	Groupe d’échange et de recherche technologique (France)
GTZ	Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (Allemagne)
IAIS	Association internationale des contrôleurs d’assurance
IBNR	Sinistres survenus mais non encore déclarés
IBSL	Office des assurances du Sri Lanka
ICMIF	Fédération internationale des coopératives et mutuelles d’assurance
ID	Identification
IMF	Institution de micro-finance
IPC	Indice des prix à la consommation
IRDA	Autorité de promotion et de réglementation des assurances (Inde)
IT	Informatique
ITN	Moustiquaires traitées aux insecticides
ITP	Invalidité totale et permanente
JCCU	Syndicat japonais des coopératives de consommateurs
K	Kwacha (devise du Malawi)
KSK	Kasagana Ka (Philippines)
LIC	Life Insurance Corporation (Inde)
LKR	Roupie srilankaise (devise)
MAF	Mutual assistance fund
MBA	Société mutualiste
MHIB	Micro-assurance maladie pour les femmes pauvres en milieu rural au Bangladesh
MHO	Organisme de mutuelle santé
MIAN	Micro Insurance Association Netherlands (Pays-Bas)
MIX	Microfinance Information eXchange
MMF	Members’ mutual fund
MORO	Réunion des dirigeants de la réassurance
MOUS	Protocoles d’accord
MUSCCO	Union des coopératives d’épargne et de crédit du Malawi
NACSCU	Association nationale des unions de crédit (Pologne)
NHHP	Nsambya Hospital Healthcare Plan (Ouganda)
NIC	National Insurance Company (Inde)
NUCS	National Union of Cooperative Societies (Jamaïque)
OCDE	Organisation de coopération et de développement économique/Organisation for Economic Co-operation and Development
OI	Opportunity International
OIBM	Opportunity International Bank of Malawi
OIT	Organisation internationale du Travail
OMD	Objectifs du Millénaire pour le Développement
OMS	Organisation Mondiale de la Santé
ONG	Organisations non gouvernementales
PC	Ordinateur
PCC	Protected cell company

PDA	Assistants personnels
PDG	Président-directeur général
PED	Provision pour Écart Défavorable
Php	Peso (devise des Philippines)
PHR	Partnership for Health Reform (États-Unis)
PML	Perte maximale probable
PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement
POGI	PhilHealth Organized Group Interface
PPP	Partenariat public-privé
Q.	Quetzal (devise du Guatemala)
R	Rand sud-africain (devise)
RBC	Fonds propres à risques (risk-based capital)
RIMANSI	Risk Management Solutions, Inc. (Philippines)
ROSCA	Association d'épargne et de crédit différés
RPBNA	Réserves pour primes brutes non acquises
Rs.	Roupiés (devise de l'Inde)
RSE	Responsabilité sociale des entreprises
RU	Royaume-Uni
SA	Afrique du Sud
SACCO	Coopératives d'épargne et de crédit
SAIA	South African Insurance Association
SBS	Seguro Basico de Salud (Bolivie)
SEEP	Small Enterprise Education and Promotion
SEWA	Self-employed Women's Association (Inde)
SHG	Groupe d'entraide
SI	Seguro Integral (Paraguay)
SIDA	Agence suédoise de coopération internationale pour le développement
SIDA	Syndrome de l'immunodéficience acquise
SIG	Système de gestion de l'information
SK	Shashtho Kormis (auxiliaires médicales au Bangladesh)
SKOK	Coopérative d'épargne et de crédit (Pologne)
SMI	Seguro Materno-Infantil (Pérou)
SOCODEVI	Société de Coopération pour le Développement International (Canada)
SR	Services de réassurance
SS	Shashtho Shebikas (professionnels de la santé communautaires au Bangladesh)
SSS	Society for Social Services (Bangladesh)
STEP	Stratégies et Techniques contre l'Exclusion sociale et la Pauvreté
TOT	Formation des formateurs
TPA	Tiers opérateur de service
TSKI	Taytay Sa Kauswagan (Philippines)
TUW SKOK	Compagnie d'assurance mutualiste des coopératives d'épargne et de crédit (Pologne)
TV	Télévision
TYM	Tao Yeu May (Vietnam)
UC	Union de crédit
UEMOA	Union économique et monétaire d'Afrique de l'Ouest
UHC	Uganda Health Cooperative
UIIC	United India Insurance Company, Ltd.
UMASIDA	Umoja wa Matibabu Sekta Isiyo Rasmi Dar es Salaam
UMSGF	Union des Mutuelles de Santé de Guinée Forestière (Guinée)
UNICEF	Fonds des Nations Unies pour l'enfance/United Nations Children's Fund
\$US	Dollar américain (devise)
USA	États-Unis d'Amérique
UTM	Union Technique de la Mutualité Malienne (Mali)
VHS	Voluntary Health Service (Inde)
VIH	Virus de l'immunodéficience humaine
WWF	Women's World Foundation (Colombie)
Zl	Zloty (devise de la Pologne)

Introduction

Les ménages à faible revenu sont particulièrement vulnérables face aux risques et aux bouleversements économiques. L'assurance est l'un des outils capables de les en protéger. En aidant les ménages les plus démunis à gérer ces risques, la micro-assurance peut contribuer à leur préserver une certaine sérénité financière en dépit de leur immense vulnérabilité. Si les gouvernements, les bailleurs de fonds, les agences de développement et les autres acteurs du système font preuve d'un engagement sérieux dans la lutte contre la pauvreté, l'assurance doit figurer parmi les armes de leur arsenal.

Pour les populations à faible revenu, la mise en commun des risques et l'assurance informelle ne sont pas des notions complètement nouvelles. Les systèmes informels de répartition des risques font partie de leur quotidien depuis plusieurs générations, même dans les zones les plus enclavées. Néanmoins ces systèmes souffrent généralement d'une portée limitée et les prestations ne couvrent habituellement qu'une faible partie des pertes subies. L'une des principales pistes de réflexion autour de la micro-assurance est l'exploration de méthodes visant à accroître significativement le nombre de ménages pauvres ayant accès à l'assurance, tout en augmentant les prestations.

I À la recherche des bonnes et des mauvaises pratiques

Afin d'apprendre comment permettre aux ménages à faible revenu d'accéder à l'assurance, le Groupe de Travail du CGAP¹ sur la Micro-assurance a lancé en 2003 un projet de recherche destiné à consigner les expériences issues d'opérations de micro-assurance menées à travers le monde et à distinguer bonnes et mauvaises pratiques.² Dans le cadre de ce projet, une série d'études de cas ont été réalisées, portant sur des compagnies d'assurance, des institutions de micro-finance (IMF) et des systèmes d'assurance basés sur la communauté à travers le monde entier, afin d'en savoir plus sur la mise à disposi-

¹ Depuis novembre 2008, le Réseau des Micro-assurances remplace le CGAP.

² Projet mené sous l'égide de SIDA, du DFID, de la GTZ et de l'OIT.

tion des populations pauvres des produits d'assurance-vie et d'assurance maladie. Bien que d'autres types d'assurances répondent également aux besoins de ces consommateurs à faible revenu, notamment les assurances de biens et les assurances agricoles, cette initiative s'est consacrée aux deux risques (le décès et la maladie) les plus fréquemment identifiés dans les études réalisées sur la demande.

Ce travail de recherche s'est concentré sur les organisations jouissant d'au moins trois ans d'expérience et couvrant au minimum 3 000 vies, afin de pouvoir évaluer des résultats, et non des prévisions. Le projet a essentiellement porté sur des expériences menées en Afrique, en Asie et en Amérique latine et s'est intéressé aux micro-assureurs utilisant un panel varié de modèles et structures de distribution, tels que :

- les partenariats entre assureurs et agents de distribution, comme les coopératives et les IMF³ ;
- les compagnies d'assurance reconnues qui travaillent directement auprès des ménages à faible revenu ;
- les organismes de santé qui proposent des enveloppes financières et absorbent les risques assurables ;
- les programmes basés sur la communauté qui mettent en commun les ressources, prennent en charge les risques et collaborent avec un organisme de santé ;
- les régimes d'assurance soutenus ou financés par le gouvernement ;
- les modèles d'auto-assurance proposés par les IMF qui prennent le risque d'assurer elles-mêmes leurs clients.

L'échantillon potentiel de régimes de micro-assurance répondant à ces critères est loin d'être vaste. De nombreux régimes de micro-assurance sont récents ou les produits n'ont été mis sur le marché que récemment. La plupart des micro-assureurs se sont concentrés sur les produits d'assurance simples à gérer, en particulier l'assurance-vie de crédit. Au-delà de ce constat, le volume de micro-assurance proposée connaît une diminution inversement proportionnelle à la complexité de gestion du produit.

³ Tout au long de cet ouvrage, le terme d'institution de micro-finance est utilisé pour faire référence à toute organisation formelle ou semi-formelle mettant en œuvre des transactions d'épargne et/ou de crédit avec des ménages à faible revenu, notamment les ONG de micro-crédit, les coopératives de crédit ou les coopératives d'épargne et de crédit (SACCO), les banques de micro-finance réglementées et bien d'autres. Selon le Sommet du Micro-crédit (www.microcreditsummit.org), fin 2004, plus de 3 000 IMF à travers le monde fournissaient des crédits, ainsi que d'autres services à 92 millions de personnes à faible revenu, dont 66 millions faisaient partie des plus démunis au moment de leur premier emprunt.

Dans une certaine mesure, les produits les plus demandés sur ce marché délaissé, comme l'assurance maladie, sont justement ceux qui sont le moins fréquemment proposés.

Néanmoins, un certain nombre d'organisations répondant aux critères ont été identifiées et contactées, et ont donné leur accord pour être passées au microscope d'analystes (majoritairement) externes. La plupart des études de cas ont été réalisées par des binômes, un expert en assurance et un professionnel du développement, aptes à prendre en compte les aspects techniques et sociaux de la démocratisation de l'accès des populations démunies aux assurances. Ces binômes ont tous utilisé les mêmes cadres de recherche et ont analysé leurs résultats sur la base d'un canevas commun à toutes les études de cas, afin de simplifier l'analyse des enseignements tirés des différents systèmes de micro-assurance.⁴

Ce sont en tout vingt-cinq études de cas qui furent réalisées, analysant les expériences de plus de 40 organisations impliquées dans la micro-assurance, agissant en qualité d'assureur, de réseau de distribution ou les deux, comme le tableau 1 en offre la synthèse. Des exemples issus de ces études de cas ponctuent régulièrement cet ouvrage afin d'illustrer enseignements et recommandations. Par souci d'éviter la répétition des références bibliographiques de ces études de cas, l'attention des lecteurs est attirée sur le fait qu'en l'absence de référence à ces prestataires de micro-assurance, l'expérience est tirée de l'étude de cas associée. L'annexe I précise quels systèmes sont traités dans quelles études de cas.⁵

Cet ouvrage synthétise les enseignements tirés de ces expériences. Ces enseignements ont été analysés par 38 auteurs chacun issu d'un parcours différent (consulter l'annexe II rassemblant les biographies des auteurs), parmi lesquels des universitaires et des actuaires, des professionnels de l'assurance et du développement, dont la plupart ont participé au Groupe de Travail du CGAP sur la Micro-assurance. Les conclusions auxquelles ils parviennent et les recommandations qu'ils donnent sont le reflet de leurs opinions personnelles et n'ont pas vocation à être des recommandations générales formulées par l'ensemble du groupe de travail.

⁴ Il existe plusieurs études de cas particulières, obéissant à une structure différente afin de prendre en compte diverses perspectives de la micro-assurance. Par exemple, l'ICMIF (2005) analyse dans sa publication *Lessons learnt the hard way* (« Des leçons durement apprises »), neuf compagnies d'assurance, membres actuels ou anciens membres de la Fédération internationale des coopératives et mutuelles d'assurance, ayant toutes fait face à des difficultés variables ; leurs expériences ont été rapportées sous couvert d'anonymat. Dans le même esprit, Leftley (2005) étudie les expériences en matière de micro-assurance vues sous l'angle d'un prestataire d'assistance technique, Opportunity International, qui a assisté de nombreuses IMF dans la négociation de partenariats avec des compagnies d'assurance.

⁵ Les études de cas sont disponibles sur : www.microfinancegateway.org/section/resourcecenters/microinsurance

Certains des résultats restent peu concluants. Les lecteurs les plus observateurs remarqueront probablement des divergences d'opinions sur certains sujets, notamment l'utilité de l'assurance-vie de crédit, le rôle de la réassurance, la pertinence des polices d'assurance mixtes, les atouts des produits multirisques, l'enthousiasme des assureurs commerciaux pour le marché des consommateurs à faible revenu, la promotion des systèmes d'assurance informels ou non réglementés, les exclusions en cas d'affection préexistante, et bien d'autres encore.

Néanmoins, en dépit du fait que cet ouvrage couvre différents produits d'assurance proposés par l'intermédiaire de dispositifs institutionnels très variés à travers quatre continents, une vision claire de la micro-assurance commence globalement à émerger, tant au niveau des défis lancés par l'assurance des populations les plus démunies, qu'au niveau des nombreuses solutions qui s'offrent à nous. Les résultats attestent de la viabilité de la micro-assurance, et même sous certaines conditions de sa rentabilité, mais un grand nombre de difficultés doivent être surmontées pour assurer son succès.

2

Public cible

Le premier public ciblé par cet ouvrage est celui des professionnels et des acteurs de l'assurance opérant sur ce terrain et proposant actuellement des assurances aux populations à faible revenu, ou envisageant de le faire. Cet ouvrage a été rédigé dans l'espoir de leur transmettre l'enseignement tiré de l'expérience de ceux qui les ont précédés sur cette voie, qu'ils aient réussi ou échoué.

Cet ouvrage est également destiné aux personnes offrant une assistance technique ou financière à ces professionnels. Grâce à une meilleure compréhension des défis lancés par l'assurance des plus démunis et de leurs solutions possibles, nous espérons que ces personnes et ces organisations seront en mesure de mobiliser leurs ressources financières et humaines plus efficacement afin de démocratiser l'accès aux assurances.

Les responsables politiques et les autorités de régulation constituent une troisième catégorie de lecteurs. Ce secteur d'activité émergent qu'est la micro-assurance évolue souvent dans un environnement qui n'a pas été conçu pour elle et que l'on peut même qualifier d'hostile. S'ils parviennent à appréhender les éléments clés distinguant l'assurance de la micro-assurance et s'ils sont capable de détecter les situations dans lesquelles la micro-assurance pourrait s'inscrire dans une structure de protection sociale plus vaste, les responsables politiques et les autorités de régulation pourraient alors commencer à forger un environnement favorable à l'épanouissement et au renforcement de la croissance et du développement de la micro-assurance, ainsi qu'à promouvoir des marchés d'assurance plus ouverts.

3

Structure de l'ouvrage

Cet ouvrage s'articule autour de six parties. La première partie, Principes et pratiques, définit la micro-assurance, fournit un aperçu des besoins en matière de gestion des risques des foyers à faible revenu et explique le rôle essentiel de protection sociale endossé par la micro-assurance.

La deuxième partie offre une synthèse des enseignements concernant des types de produits particuliers : l'assurance maladie, l'assurance-vie à long terme et les assurances à court terme liées à l'épargne et au crédit. Cette partie étudie également la mise en adéquation des produits d'assurance avec les besoins spécifiques des femmes et des enfants.

La troisième partie de cet ouvrage dissèque les opérations de micro-assurance. Ces chapitres sont consacrés à la conception des produits, au marketing, à la collecte des primes, aux déclarations de sinistre, à la tarification, à la gestion financière et à la gestion des risques, à la gouvernance, au développement organisationnel et au contrôle des pertes. Elle s'achève sur un chapitre dédié au benchmarking examinant les taux de performance des systèmes de micro-assurance.

La micro-assurance peut être distribuée par l'intermédiaire d'un large éventail de dispositifs institutionnels. La quatrième partie livre un examen de ces dispositifs dans l'optique d'analyser quelles conditions appellent certains dispositifs plutôt que d'autres. Ces chapitres étudient le modèle partenaire-agent, l'approche basée sur la communauté, les compagnies d'assurance détenues par des réseaux de coopératives d'épargne et de crédit, les détaillants endossant le rôle de réseaux de distribution et les institutions de micro-finance. Un chapitre analyse les avantages, les inconvénients et les conflits d'intérêts de divers dispositifs organisationnels dans le cadre de la distribution d'assurances maladie. La cinquième partie évalue les rôles des acteurs principaux, notamment des bailleurs de fond, des autorités de régulation, des gouvernements, des assureurs et des réassureurs, et des prestataires d'assistance technique. La sixième partie vient clore l'ouvrage en synthétisant les stratégies nécessaires à l'obtention d'un équilibre acceptable entre la couverture, les coûts et le prix, et offre des perspectives quant aux évolutions futures de la micro-assurance.

Tableau 1 Fournisseurs et produits de micro-assurance

<i>Institution – Débuts de la micro-assurance</i>	<i>Pays</i>	<i>Personnes couvertes* (année des données)</i>
Activists for Social Alternatives (ASA) – 1993	Inde	55 000 (2004)
All Lanka Mutual Assurance Organization (ALMAO) – 1991	Sri Lanka	50 000 (2004)
American International Group Ouganda (AIG Ouganda) – 1997	Ouganda, République-Unie de Tanzanie, Malawi	1,6 million (2003)
Association d'Entraide des Femmes (AssEF) – 2003	Bénin	2 300 (2004)
Bienestar Magisterial (BM) – 1969	El Salvador	75 000 (2003)
Micro-assurance maladie pour les femmes pauvres en milieu rural au Bangladesh BRAC (MHIB) – 2001	Bangladesh	12 000 familles (2004)
CARD Mutual Benefit Association (CARD MBA) – 1994	Philippines	580 000 (2003)
Christian Enterprise Trust Zambie (CETZAM) – 2000	Zambie	5 000 (2004)
Columna – 1993	Guatemala	54 000 (2004)
La Coordination Régional de Mutuelles de Santé de Thiès (CRMST) – 1989 (premier MHO)	Sénégal	75 000 (2005)
Delta Life – 1988	Bangladesh	859 000 (2002)
La Equidad Seguros – 1970	Colombie	30 000 (2004)
FINCA Ouganda – 1997	Ouganda	37 000 (2003)
Grameen Kalyan – 1996	Bangladesh	58 000 familles (2004)
Fédération internationale des coopératives et mutuelles d'assurance (ICMIF)	International	Sans objet
Karuna Trust – 2002	Inde	61 000 (2004)
Madison Insurance – 2000	Zambie	30 000 (2003)

* Nous ne pouvons pas additionner ces chiffres pour estimer le nombre total de personnes couvertes par la micro-assurance, car il ne s'agit que d'un échantillon des systèmes en fonctionnement, et car

<i>Principaux produits de micro-assurance</i>	<i>Type d'institution/ modèle de distribution</i>
Assurance-vie à terme (liée à un crédit)	IMF qui a alterné entre un modèle partenaire-agent et un système d'auto-assurance
Assurance mixte et assurance obsèques	Compagnie d'assurance du secteur privé créée par un réseau d'associations d'épargne et de crédit ; un système informel qui a reçu une licence en 2002
Garantie décès et invalidité accidentels (GDIA) intégrée à une assurance-vie de crédit	Compagnie d'assurance du secteur privé fournissant un produit de micro-assurance par l'intermédiaire de partenariats avec 26 IMF
Santé	IMF proposant une micro-assurance interne
Santé	Système lié à l'emploi pour un syndicat d'enseignants
Santé	Système d'assurance non réglementé lié à une ONG dédiée à la santé dotée d'un réseau de cliniques et à une ONG spécialisée dans la micro-finance
Assurance-vie, paquet assurance-vie de crédit et invalidité	Société mutuelle d'assurance associée à une IMF
Assurance-vie de crédit, assurance obsèques, biens	Une IMF affiliée à l'OI qui a travaillé avec deux assureurs privés pour fournir les produits
Assurance-vie/invalidité	Compagnie d'assurance détenue par les unions de crédit
Santé	Un organe centralisé composé d'organismes de mutuelle santé (MHO)
Assurance mixte	Compagnie d'assurance privée à but lucratif desservant directement la clientèle à faible revenu
Assurance-vie et invalidité	Mutuelle d'assurance détenue par des unions de crédit (mais utilise également le modèle partenaire-agent avec une IMF)
GDIA avec assurance-vie de crédit	IMF en partenariat avec AIG Ouganda
Santé	Assurance fournie par l'organisme de santé
Sans objet	Un réseau international de coopératives et de mutuelles d'assurance ; les expériences de neuf membres anonymes de l'ICMIF font l'objet d'une étude de cas, ICMIF (2005), <i>Lessons learnt the hard way</i> (« Des leçons durement apprises »)
Indemnité journalière pendant hospitalisation	ONG en partenariat avec l'assureur public (NIC), fonctionne sur le modèle partenaire-agent
Assurance-vie de crédit et assurance obsèques	Assureur privé en partenariat avec 4 IMF

cela pourrait occasionner des doublons. Par exemple, les chiffres de TSKI et de CETZAM sont également compris dans les chiffres d'OI ; de la même façon, les chiffres de FINCA Ouganda sont inclus dans ceux d'AIG Ouganda.

<i>Institution – Débuts de la micro-assurance</i>	<i>Pays</i>	<i>Personnes couvertes (année des données)</i>
MAFUCECTO – 2004	Togo	556 (2004)
Malawi Union of Savings and Credit Cooperatives (MUSCCO) – 1980	Malawi	56 000 (2003)
Opportunity International (OI) – 2002	International	2,7 millions (2005)
Pulse Holdings Ltd. – 2001	Zambie	2 200 (2003)
Seguro Basico de Salud (SBS) – 1999-2003	Bolivie	Non disponible
Seguro Integral (SI) – 2002	Paraguay	15 600 (2002)
Seguro Materno-Infantil (SMI) – 1998-2001	Pérou	350 000 (2001)
Shepherd – 1999	Inde	15 000 (2004)
ServiPerú – 1996	Pérou	94 000 (2003)
Society for Social Services (SSS) – 1996	Bangladesh	27 000 familles (2004)
Spandana – 1998	Inde	390 000 (2004)
Tao Yeu May's Mutual Assistance Fund (TYM) – 1996	Vietnam	68 000 (2004)
Tata-AIG – 2001	Inde	13 000 (2005)
Taytay Sa Kauswagan (TSKI) – 2002	Philippines	330 000 (2004)
TUW SKOK – 1998	Pologne	93 000 (2003)
L'Union des Mutuelles de Santé de Guinée Forestière (UMSGF) – 1999	Guinée	14 000 (2005)
L'Union Technique de la Mutualité Malienne (UTM) – 1998	Mali	40 000 (2005)
VimoSEWA – 1992	Inde	120 000 (2005)
Yasiru Mutual Provident Fund – 2000	Sri Lanka	24 000 (2004)
Yeshasvini Trust – 2002	Inde	1,45 million (2005)

<i>Principaux produits de micro-assurance</i>	<i>Type d'institution/ modèle de distribution</i>
Assurance-vie de crédit	Un service assurance d'une association d'unions de crédit
Assurance-vie de crédit et assurance vie-épargne	Association d'unions de crédit proposant un système d'assurance pour les emprunteurs, risques gérés en interne
Divers produits d'épargne et couvertures liées à des prêts	Fournit une assistance technique à un réseau d'IMF affiliées à travers le monde, fonctionnant toutes sur le modèle partenaire-agent ; l'étude de cas se penche sur les expériences de cinq IMF
Assurance-vie de crédit	IMF en partenariat avec un assureur du secteur privé, Madison Insurance (modèle partenaire-agent)
Santé	Système d'assurance public associé principalement aux organismes de santé publique
Santé	Système d'assurance public associé principalement aux organismes de santé publique
Santé	Système d'assurance public associé aux organismes de santé publique
Assurance-vie, bétail, maladie	IMF en partenariat avec des assureurs publics (LIC et UIIC)
Paquet assurance maladie et assurance obsèques	Société de courtage en assurance en partenariat avec un assureur privé
Santé	Organisme de santé et IMF fournissant des assurances internes
Assurance-vie de crédit, décès du conjoint et perte de biens limitée	IMF proposant des assurances internes (auto-assurance)
Assurance-vie de crédit avec indemnité d'hospitalisation	IMF proposant des assurances internes (auto-assurance)
Assurance-vie, assurance mixte	Assureur du secteur privé utilisant les modèles partenaire-agent et micro-agent
Assurance-vie de crédit, assurance-vie	Une IMF affiliée à l'OI en partenariat avec Cocolife, un assureur privé
Assurance de biens, assurance épargne et GDIA	Société mutuelle d'assurance détenue par un réseau d'unions de crédit
Santé	Organe centralisé de MHO
Santé	Organe centralisé de MHO
Paquet assurance-vie, maladie et biens	Un département d'un syndicat qui a alterné entre les modèles partenaire-agent et auto-assurance
Paquet accident, invalidité, assurance-vie et maladie	Système sans licence proposant des assurances en partenariat avec des ONG et un réseau de CBO
Santé	Système sans licence en collaboration avec le gouvernement et des coopératives, indemnités disponibles uniquement via un réseau d'organismes de santé