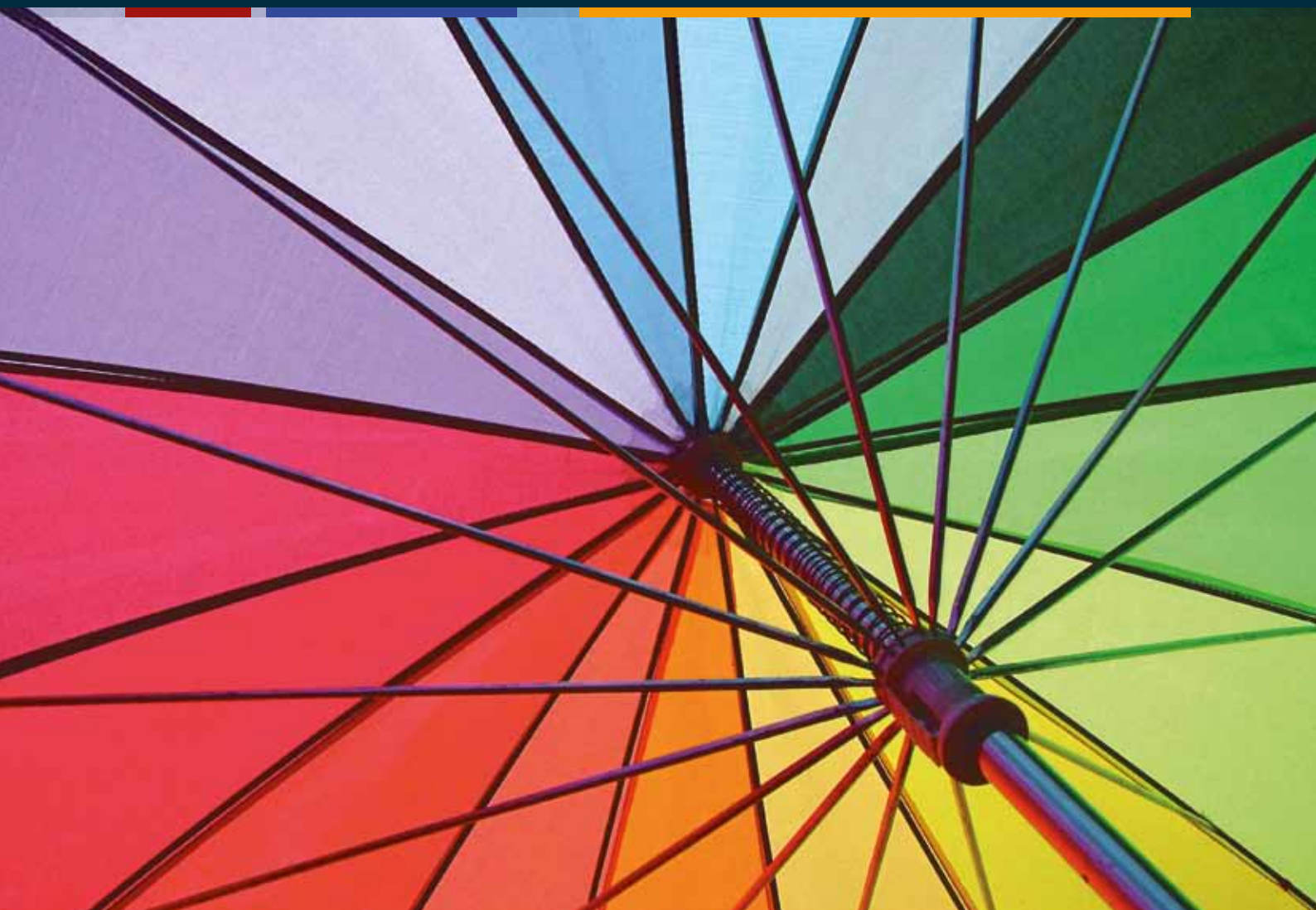


NOTE DE BRIEFING

ÉTAT DES LIEUX DE LA MICRO-ASSURANCE EN AFRIQUE



Publié conjointement par :

Fondation Munich Re www.munichre-foundation.org

Contact : Dirk Reinhard, dreinhard@munichre-foundation.org

Numéro de commande : 302-07782

et

Programme de la GIZ pour la promotion d'un dialogue dans
le secteur financier en Afrique :

« La finance au service de l'Afrique » .

www.mfw4a.org

Contact : Claudia Huber, claudia.huber@giz.de

En partenariat avec :

Le Groupe de la Banque africaine de développement

Le Microinsurance Network

Le Fonds pour l'innovation en micro-assurance / OIT

Auteurs :

Michael J. McCord, Roland Steinmann et Molly Ingram,
du MicroInsurance Centre. Les données brutes ont été collectées
par Roland Steinmann, Uros Tomic, Regina Hammond,
Charles Mutua, Molly Ingram, Elodie Jegu et Mariah Mateo



"Developing partnerships to insure the world's poor"

www.microinsurancecentre.org

Photo : photo de la couverture © Sarah Klockars-Clauser

Réalisation : sweetwater | holst

Munich/Eschborn, mars 2013

INTRODUCTION¹

La micro-assurance connaît, dans le monde entier, un intérêt croissant de la part d'un grand nombre de parties prenantes et les activités y afférentes se sont multipliées ces dernières années. Cette étude a pour but de fournir un aperçu du statut et des dynamiques de ce secteur en Afrique. À ce jour, trois vastes études ont été réalisées sur la situation de la micro-assurance : *the Landscape of Microinsurance in the World's 100 Poorest Countries* (Roth, et al, 2007), *the Landscape of Microinsurance in Africa* (Matul, et al, 2010) et *the Landscape of Microinsurance in Latin America and the Caribbean* (McCord, et al, 2012). La présente étude publiée par La finance au service de l'Afrique et la Fondation Munich Re vise à actualiser et développer l'étude réalisée sur l'Afrique en 2010. Pour la première fois, cette étude inclura une analyse des dynamiques de la micro-assurance en Afrique. Elle a bénéficié du soutien de la Banque africaine de développement, du Fonds pour l'innovation en micro-assurance de l'OIT et du Microinsurance Network.

DÉFINITION DE LA MICRO-ASSURANCE

En dépit des différences largement reconnues entre micro-assurance et assurance traditionnelle, il n'existe pas de définition unique de la micro-assurance, ce qui rend sa quantification assez difficile. Non seulement les définitions sont légion, mais il existe en outre de nombreux organismes, officiels ou non, proposant de la micro-assurance. Ces organismes ne séparent souvent pas ou ne contrôlent pas spécifiquement les données propres à la micro assurance. Aux fins de la présente étude, un produit est généralement défini par le terme de micro-assurance si ses primes et sa couverture sont modestes et s'il répond aux quatre critères suivants :

- **Population ciblée** : le produit cible le segment à faible revenu de la population, les personnes jusqu'alors exclues des offres d'assurance conventionnelles.
- **Domaine d'activité** : la micro-assurance peut être présente dans tous les domaines d'activité, notamment l'assurance vie, accidents et invalidité, santé, dommages et agriculture (culture et élevage).
- **Ventes** : la micro-assurance peut être proposée par diverses parties prenantes et via de nombreux types de canaux de distribution.
- **Accessibilité** : le montant des primes est proportionnel au niveau de revenu du secteur à faible revenu.

Cette définition exclue des produits que d'autres études, gouvernements ou organismes pourraient considérer comme étant de la micro-assurance, les chiffres mentionnés dans cette étude peuvent diverger de ceux d'autres rapports. Ceci est particulièrement important dans la micro-assurance couvrant les dommages aux biens, notamment l'agriculture qui implique souvent un fort engagement gouvernemental mais aussi pour d'autres produits d'assurance.

Les données ont été collectées pendant quatre mois, à compter de juin 2012, principalement à l'aide d'un questionnaire détaillé. Les informations demandées concernaient la structure générale de la compagnie, ses résultats, les descriptions et chiffres des produits de micro-assurance proposés, ainsi que des données qualitatives concernant la perception du marché actuel. L'équipe chargée de l'étude a spécifiquement ciblé les assureurs de produits de micro-assurance, mais dans certains cas également les canaux de distribution.

Encadré 1 Les chiffres (voir note de bas de page 3, p. 2) :

- 51 pays évalués
- 39 pays avec MA
- 214 répondants
- 511 prestataires
- 598 produits au total

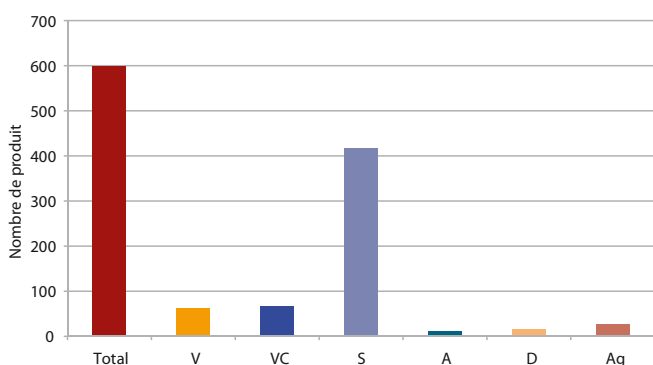
L'étude a identifié :

- 4,4 % d'Africains couverts
- 44,4 millions de vies / biens couverts
 - 33,9 millions vie
 - 8,8 millions vie de crédit
 - 2,4 millions santé
 - 2,0 millions accidents
 - 0,8 millions dommages
 - 0,2 millions agriculture

¹ Les auteurs et éditeurs remercient l'ensemble des organisations, instances fédératrices et autres acteurs ayant communiqué leurs données et fait part de leurs commentaires.

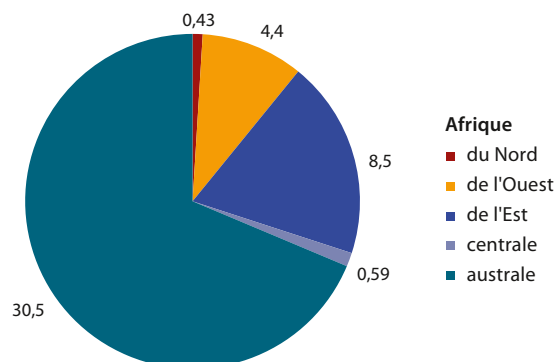
Les données ont été aimablement fournies par des assureurs, canaux de distribution, instances fédératrices, autorités de réglementation, bailleurs de fonds et autres organismes. Certains ont refusé de répondre pour des raisons de confidentialité ou autres. Au sein des organismes participants, les informations demandées n'étaient pas toujours disponibles car la séparation des données relatives à la micro-assurance n'est pas courante chez les assureurs.

Figure 1 : Nombre de produits par type de risque



Produits : V : vie VC : vie de crédit S : santé A : accidents D : dommages Ag : agriculture

Figure 2 : Vies / biens couverts par région (en millions)



QUELQUES RÉSULTATS CLÉS

214 organismes ont répondu à l'étude en fournissant des données sur 511² prestataires de micro-assurance dans 39 pays, dont sept pays dans lesquels ce secteur n'avait pas été décelé en 2008. 598 produits ont été identifiés, couvrant un total de 44,4³ millions de vies et de biens à fin 2011. L'Afrique du Sud représente plus de 60 % de cette couverture (27,2 millions de vies et biens). Neuf pays ont une couverture de plus d'un million de vies et de biens chacun. Ils représentent à eux seuls plus de 90 % de la couverture en Afrique (encadré 1 ci-dessus).

Bien que les produits d'assurance vie couvrent plus de vies que l'ensemble des autres produits, la plupart des produits mentionnés étaient des produits de santé (figure 1) en raison du grand nombre de mutuelles et organismes communautaires surtout en Afrique de l'Ouest. Cette différence souligne que bien que de nombreux organismes proposent une couverture santé communautaire, leurs volumes sont très faibles.

Au niveau géographique⁴, l'Afrique de l'Ouest et de l'Est dominant en volumes de couverture (figure 2). L'Afrique de l'Ouest est en pleine progression, en grande partie grâce à la croissance au Ghana et au Nigéria. En Afrique centrale et du Nord, la micro-assurance reste assez limitée.

Malgré la couverture écrasante de la micro-assurance en Afrique australe (principalement en Afrique du Sud), des différences régionales considérables perdurent en termes de portée des produits. C'est en Afrique australe que se trouve la majorité des vies couvertes par des produits d'assurance vie et d'assurance vie de crédit. Cela est dû à la forte promotion culturelle de l'assurance obsèques dans cette région (figure 3). L'Afrique de l'Ouest présente le plus grand nombre de personnes couvertes par des produits de santé, principalement grâce au fort soutien des bailleurs de fonds pour la propriété de groupe de l'assurance via des programmes d'assurance santé communautaire en Afrique francophone. La plus grande partie de la couverture agricole se concentre en Afrique de l'Est, région dans laquelle on trouve également, grâce à un important assureur, la plus grande part de la couverture en assurance accidents.

2 Trois des participants étaient des instances fédératrices des Comores, du Mali et du Sénégal, représentant respectivement 39, 76 et 237 groupes communautaires.

3 Le nombre total de vies couvertes par la micro-assurance ne représente pas la somme des vies couvertes par les différents types de produits. Un produit combiné proposant des couvertures d'assurance vie de crédit, obsèques et santé représente la somme des sous-totaux égale au triple du nombre de titulaires de contrats.

4 Les sous-régions utilisées sont celles de la Banque africaine de développement (www.afdb.org/en/countries/).

Figure 3 : Répartition du total des vies / biens couverts par les principaux types de risque dans les cinq régions africaines

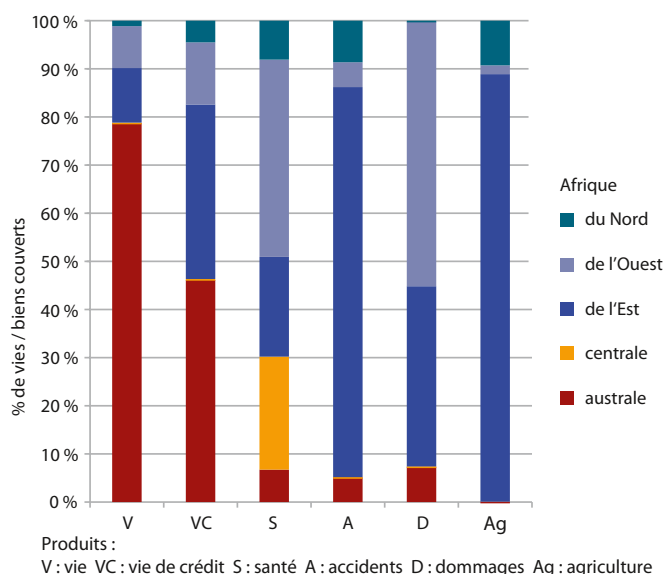


Figure 4 : Nombre de vies / biens couverts par région en 2008 et 2011 (y compris secondaires)

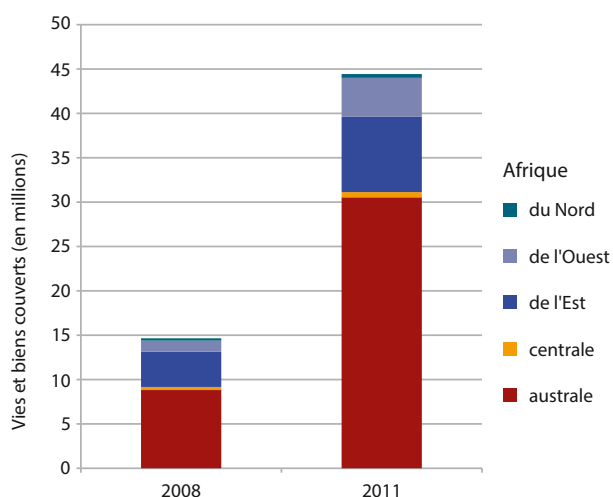
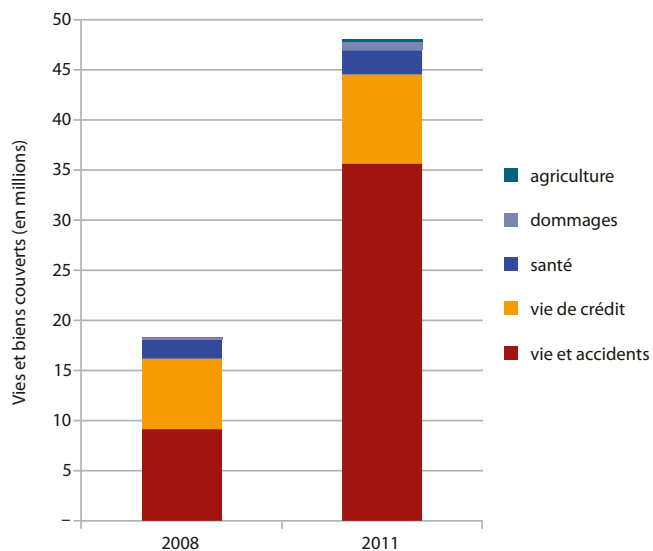


Figure 5 : Nombre de vies / biens couverts par produit en 2008 et 2011 (y compris secondaires)



Croissance

La couverture par micro-assurance en Afrique s'est développée de manière impressionnante au cours des dernières années, comme le montre la figure 4. Le précédent panorama dressé pour l'Afrique avec les données de 2008 avait identifié un total de 14,7 millions de vies et de biens couverts par la micro-assurance à travers 32 pays. L'étude actuelle a identifié 44,4 millions de vies et de biens couverts sur 39 pays, soit une croissance de plus de 200 % entre 2008 et 2011. Malgré la très forte augmentation de la couverture par micro-assurance, le marché décrit en 2008 n'a pas beaucoup évolué sur un certain nombre de points. Il reste dominé par l'assurance vie et l'Afrique australe et de l'Est comptent toujours le plus grand nombre de vies et de biens couverts.

L'assurance vie domine plus encore en 2011 qu'en 2008 et représente le principal moteur de croissance générale en Afrique. La baisse des produits d'assurance vie de crédit comme vecteur de croissance indique que le secteur africain de la micro-assurance a commencé à évoluer vers des produits plus complexes. Cependant, comme le montre la figure 5, le manque de croissance des produits de santé et autres suggère des contraintes persistantes.

En examinant la croissance d'un point de vue régional et selon les produits, on obtient une photographie plus détaillée de la croissance de la micro-assurance en Afrique. La figure 6, qui indique la croissance en nombre de vies / biens couverts par produit dans les sous-régions, montre que les régions qui ont enregistré la plus forte croissance pour les produits d'assurance vie et accidents sont celles qui comptent le moins de couvertures de façon globale, à savoir l'Afrique du Nord et de l'Ouest. En outre, l'Afrique de l'Est a connu une croissance considérable en termes de couverture agricole, tandis que l'Afrique centrale et de l'Ouest ont enregistré une forte progression de la couverture dommages. Par contre, en assurance vie de crédit et santé il n'a été observé qu'une croissance modérée dans toutes les régions, à l'exception de l'Afrique du Nord où la couverture Santé a considérablement progressé. Des diminutions de la couverture santé ont été relevées en Afrique australe et de l'Est. On a observé un déclin de la couverture agricole en Afrique centrale et australe, l'Afrique centrale ayant également enregistré un déclin dans le domaine de l'assurance vie de crédit ainsi qu'une légère baisse des couvertures vie et accidents.

PRESTATAIRES DE MICRO-ASSURANCE

En Afrique, l'étude a identifié 511 organismes proposant de la micro-assurance. Ces prestataires comprennent plus de 12 types d'organismes différents allant des assureurs

Figure 6 : Croissance des vies / biens couverts par type de produit entre 2008 et 2011

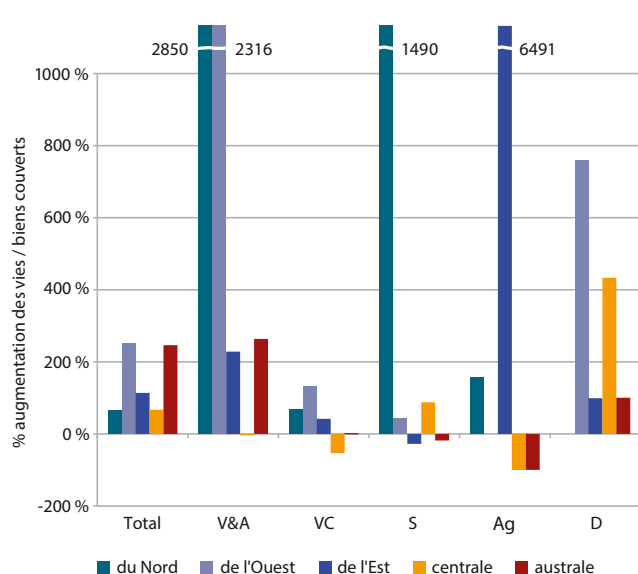
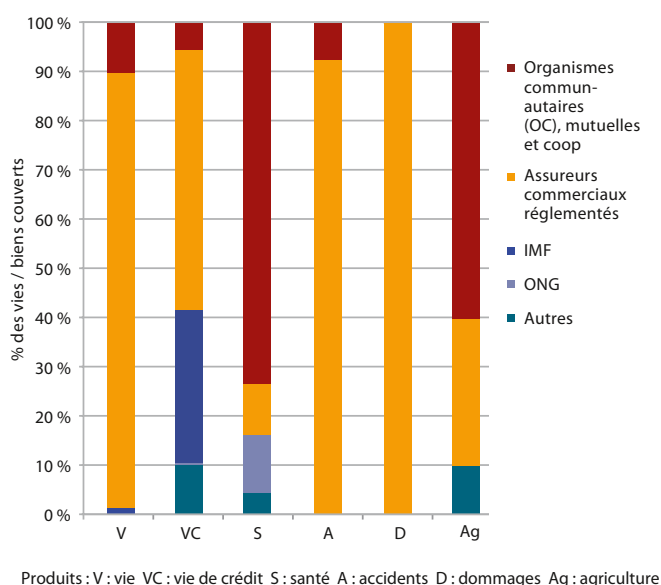


Figure 7 : Pourcentage de vies / biens couverts par produit et prestataire



commerciaux aux mutuelles et aux hôpitaux, ONG et IMF couvrant elles-mêmes les risques assurables. La majorité des organismes identifiés (77 %) étaient communautaires avec assez peu de vies et de biens couverts par groupe. Les assureurs commerciaux réglementés formaient le second type de prestataires le plus courant (13 %).

Malgré le grand nombre d'assureurs communautaires proposant de la micro-assurance, ces derniers ne comptent que pour près de 9 % des vies et biens totaux couverts sur tout le continent africain. Les assureurs commerciaux réglementés couvrent plus de 78 % des vies et biens couverts dans la région. Cette différence frappante illustre un point clé : la croissance et le développement massifs de la micro-assurance ne viendront pas des petits organismes à l'échelle locale mais auront besoin du secteur de l'assurance commerciale et des assureurs mutualistes professionnels. Seuls ces assureurs et, en Afrique du Sud, les salons funéraires, ont une portée importante. Cette réalité a des implications essentielles pour l'évolutivité, la rentabilité et la viabilité de la micro-assurance.

Pourtant, les petits organismes jouent indéniablement un rôle important sur le marché, en amenant souvent la micro-assurance à des endroits où d'autres assureurs n'iraient pas. Si l'on évalue le pourcentage de vies et de biens couverts par type d'organisme, les assureurs commerciaux couvrent la majorité des vies et des biens pour la plupart des types de risques, à l'exception de la santé et de l'agriculture (figure 7). Plus de 70 % des vies couvertes par la micro-assurance de santé sont assurées par des mutuelles, coopératives et organismes communautaires. Cette absence d'assureurs commerciaux en couverture santé reflète une réticence générale à pénétrer ce marché en raison des risques réels et perçus, ainsi qu'en raison de l'offre gouvernementale de soins de santé dans plusieurs pays africains. Pour la plupart, ces groupes mutualistes et communautaires se lancent dans les produits de santé pour répondre aux besoins de leurs membres. La majorité des biens couverts par les produits d'assurance agricole, soit près de 60 %, sont assurés par des coopératives. Bien qu'essentiellement présente en Afrique de l'Est, la micro-assurance agricole reste dans l'ensemble limitée. Tout comme pour l'assurance santé, cela est attribuable, dans une large mesure, aux risques financiers réels et perçus auxquels les assureurs font face.

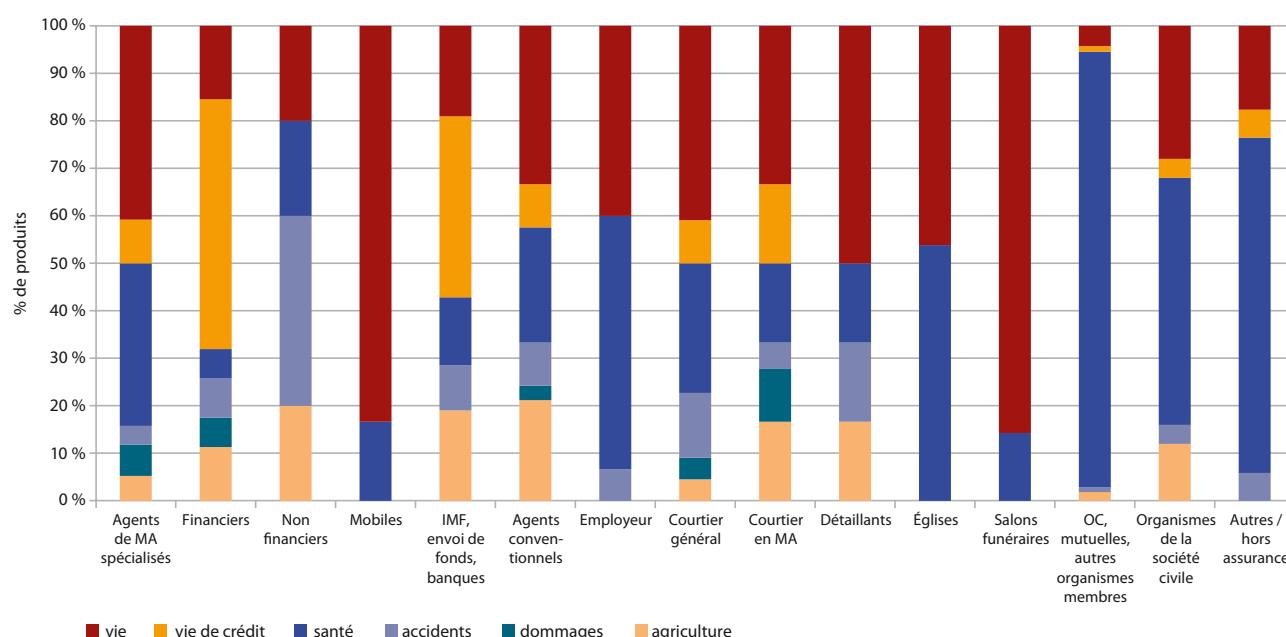
CANAUX DE DISTRIBUTION

En 2008, les mutuelles africaines (y compris les organismes communautaires) formaient le réseau de distribution de micro-assurance le plus courant, devant les IMF. Les prestataires utilisaient de nombreux canaux de distribution et ont continué à accroître ce nombre au cours des dernières années. Mutuelles, organismes communautaires et autres groupes mutualistes, cependant, constituent toujours le canal de distribution le plus important, suivis des IMF et des autres institutions financières. Le recours à des agents de micro-assurance spécialisés et spécifiques a considérablement

augmenté depuis 2008 et les assureurs commencent à associer leurs produits, généralement les assurances vie, à des canaux de distribution plus passifs, comme les assurances vie de crédit. Un réseau passif ayant témoigné d'une puissance exceptionnelle est celui des prestataires de services mobiles. Neuf pays en Afrique comptent plus d'un million de vies et de biens assurés : l'Éthiopie, le Ghana, le Kenya, la Namibie, le Nigéria, l'Afrique du Sud, la Tanzanie, l'Ouganda et le Zimbabwe. Au Ghana, en Namibie, en Tanzanie et au Zimbabwe, ce succès est au moins en partie dû au fait qu'une simple couverture d'assurance vie est associée à l'utilisation des téléphones portables.

Tous les canaux de distribution n'offrent pas les mêmes types de produits, et certains sont plus aptes que d'autres à proposer des produits couvrant un risque particulier. La figure 8 montre les types de produits distribués par les différents canaux. Ces canaux ne passent pas obligatoirement et exclusivement par les mutuelles par exemple, car les IMF et les canaux financiers peuvent inclure des composantes similaires. Les produits vie et santé sont proposés par tous les canaux à des degrés variés. Les produits vie de crédit sont, comme on pouvait s'y attendre, surtout distribués par les IMF et inclus dans les produits financiers. Les assurances accidents sont les produits les plus couramment intégrés dans les produits non financiers, ce qui s'explique sans doute par le caractère simple et bon marché de la couverture accidents. Les produits dommages sont largement distribués par les courtiers ou agents, ce qui peut laisser penser que, étant donné le caractère expérimental de ces produits, les fournisseurs sélectionnent délibérément les canaux de distribution offrant le plus de capacité. Les produits agricoles sont semblables aux produits dommages pour ce qui est de l'implication des courtiers, mais ils se sont davantage développés dans les canaux de distribution ayant une vaste portée, tels que les détaillants, ou en étant associés à des produits non financiers. Il s'agit là vraisemblablement d'un effort dans le but d'atteindre les zones rurales, celles-ci n'ayant pas toujours facilement accès aux institutions financières.

Figure 8 : Produits par canal de distribution

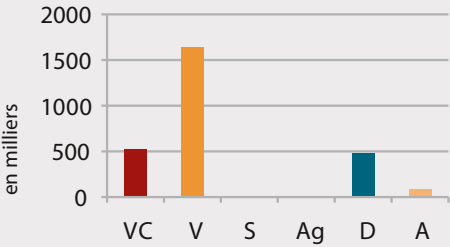


PERCEPTIONS DU MARCHÉ ET RÉGLEMENTATIONS

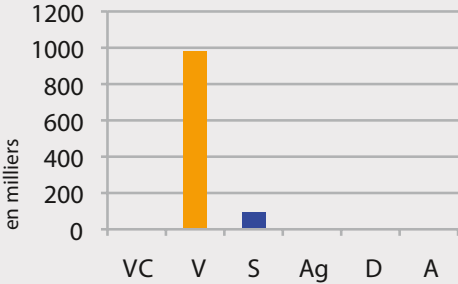
Le caractère jeune du secteur de la micro-assurance en Afrique et dans le reste du monde génère un intérêt intense pour le fort potentiel de croissance, mais il génère également une forte incertitude sur la façon dont les nombreuses parties prenantes doivent approcher la micro-assurance. Pour cette étude, les personnes interrogées ont fourni des informations sur leur perception du marché de la micro-assurance, ainsi que sur leur opinion relative à l'environnement réglementaire de leur pays. Les réponses correspondent à la perception d'un réel intérêt mêlé d'appréhension.

La figure 9 (voir p. 8) montre que dans tous les pays, les organismes avaient confiance en une croissance du secteur ; 71 % ont convenu que le marché connaîtrait une croissance de 10 % au cours de l'année à venir. Cependant, interrogés sur la possibilité d'une croissance de 100 % du marché sur les 5 prochaines années, ils se sont montrés moins confiants ; 49 % ont répondu oui, 16 % non et 35 % étaient incertains. Les réponses à d'autres questions de l'étude ont mis l'accent

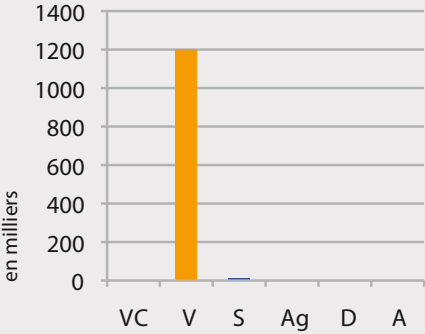
Ghana



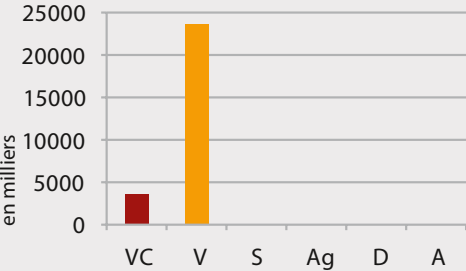
Nigéria



Namibie

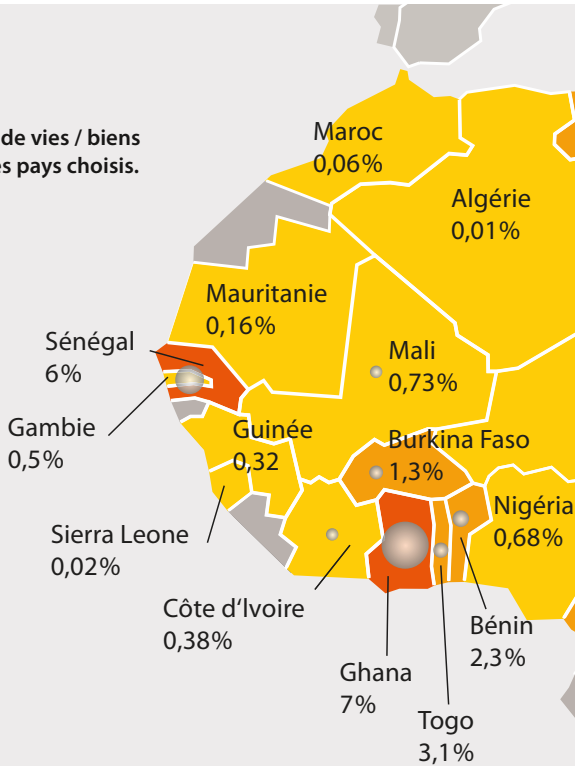


Afrique du Sud



Les diagrammes illustrent le nombre de vies / biens couverts par type de produits pour les pays choisis.

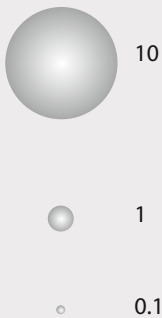
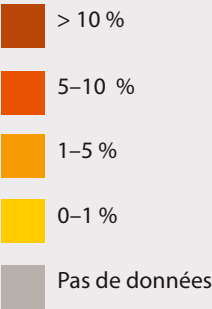
Produits :
VC : vie de crédit
V : vie
S : santé
Ag : agriculture
A : accidents
D : dommages



La carte centrale en pages 6 et 7 indique le taux de couverture par micro-assurance de chaque pays, indiqué par le nombre total de personnes assurées sous forme de pourcentage de la population totale, et le nombre absolu de vies ou de biens assurés. Les couleurs plus sombres indiquent un taux de couverture plus élevé, tandis que la taille du cercle gris dans le pays représente le nombre absolu de vies et de biens couverts.

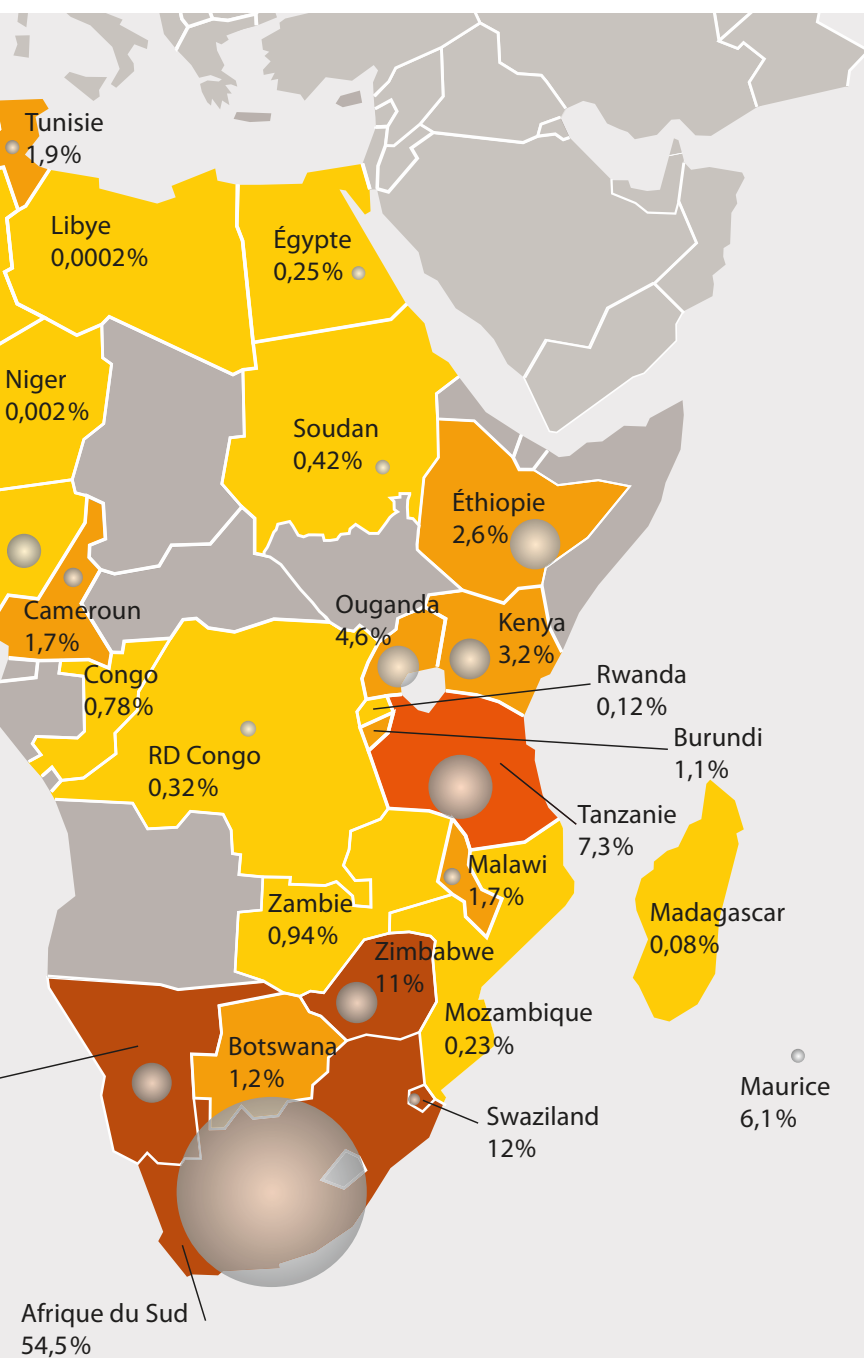
Taux de couverture par micro-assurance : pourcentage de la population couverte par la micro-assurance

Total des vies et des biens couverts (en millions)

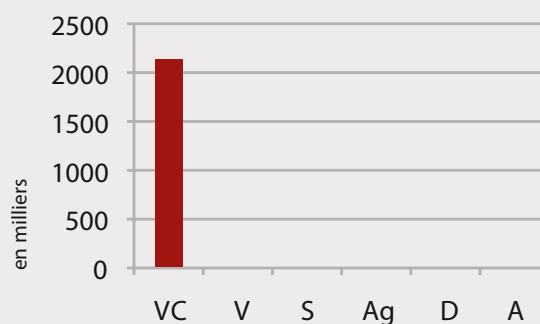


Namibie
55,8%

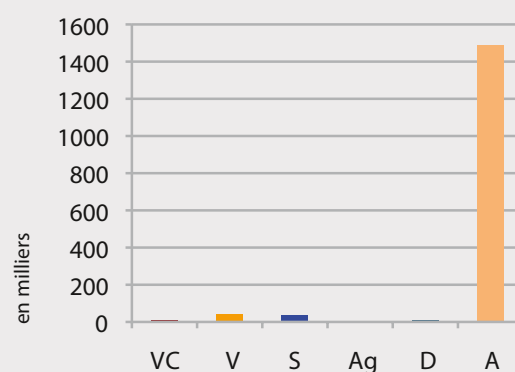
Couverture par micro-assurance en Afrique



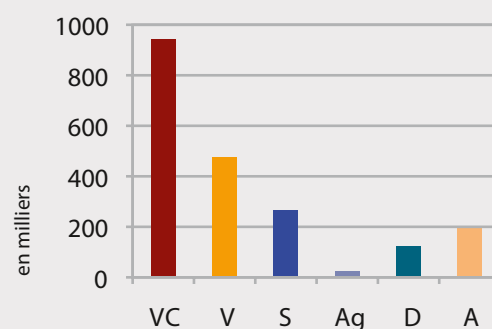
Éthiopie



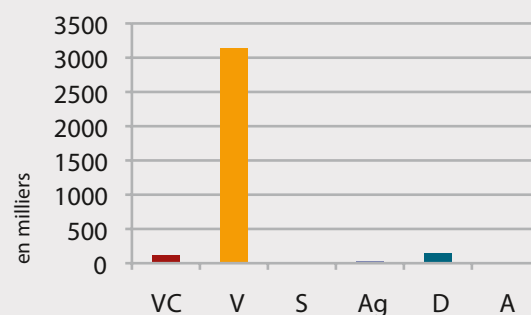
Ouganda



Kenya



Tanzanie



Zimbabwe

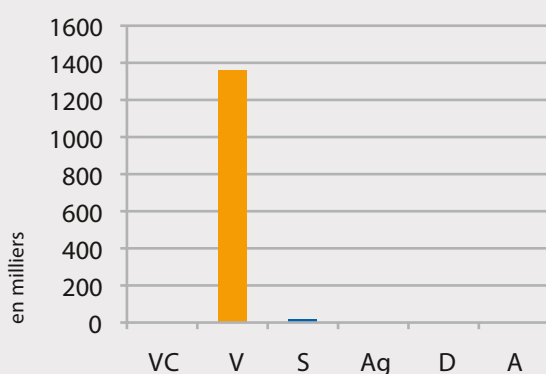
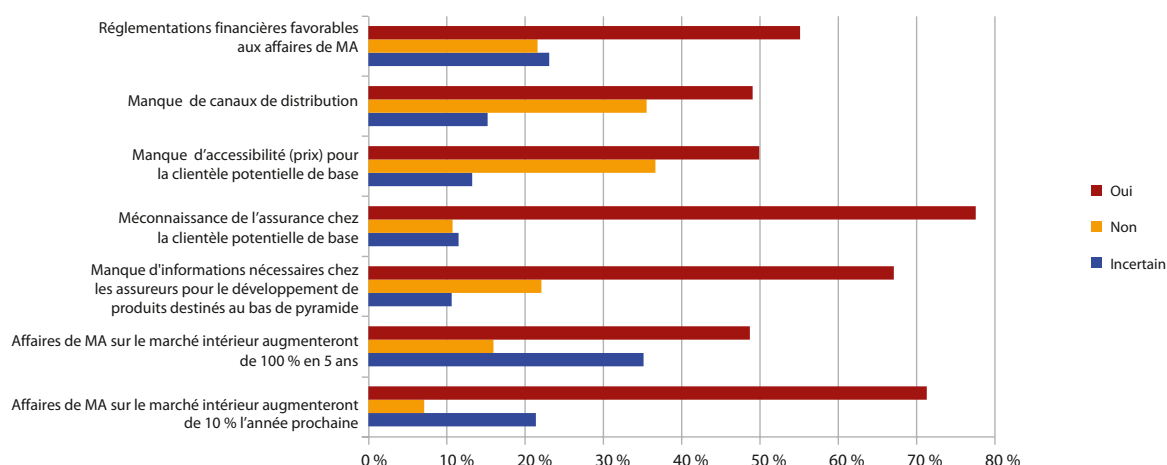


Figure 9 : Perceptions du marché en pourcentage de personnes interrogées



sur les zones d'incertitude. 67 % des organismes ont admis qu'il existait un manque de connaissance sur les besoins en assurance de la population à faible revenu, et 78 % ont indiqué que les clients potentiels à faible revenu n'étaient pas suffisamment informés sur l'assurance.

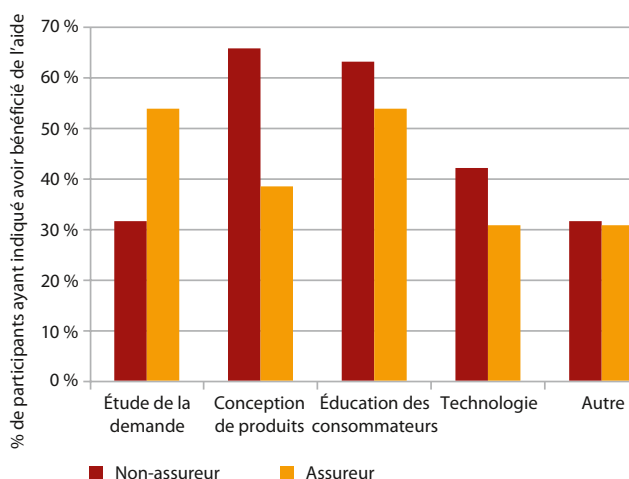
En outre, une majorité d'organismes ont indiqué un manque d'accessibilité en termes de prix et de canaux de distribution en micro-assurance. Il est primordial pour l'avenir des organismes d'établir quels sont les produits à développer ou comment structurer les produits pour répondre aux besoins des clients et atteindre la population à faible revenu.

Une source d'incertitude majeure concernant l'avenir de la micro-assurance est la réglementation. Même si quelques pays africains font exception à la règle, la micro-assurance n'est généralement pas réglementée. Plus de 50 % des participants ont indiqué que les cadres réglementaires étaient favorables à leur développement. Plusieurs participants ont fait part d'un manque de cadres réglementaires ou de clarté des règlements comme obstacle à la micro-assurance. Cela va bientôt changer avec les nouvelles réglementations déjà introduites ou en cours de développement dans plusieurs pays, notamment les pays membres de la CIMA, l'Éthiopie, le Ghana, le Kenya et l'Afrique du Sud. Plusieurs organismes ont cependant indiqué être entravés par les réglementations imposant des exigences intermédiaires ou limitant le montant pouvant être transféré par téléphone portable. Le secteur africain de la micro-assurance comptant de nombreux prestataires et canaux de distribution, les autorités de réglementation doivent établir un cadre réglementaire structuré et assez souple pour répondre aux besoins de tous les prestataires et canaux de distribution.

ENGAGEMENT DES BAILLEURS DE FONDS

51 institutions issues de 17 pays font état de l'engagement de bailleurs de fonds au niveau des assureurs. 27 d'entre elles proposent uniquement de la micro-assurance santé. Ce fort engagement en matière de santé n'est pas surprenant compte tenu du besoin urgent de solutions plus adaptées et des défis notables dans ce domaine, associés à la forte pression historique de certains bailleurs de fonds pour des groupes communautaires. Il existe pourtant des différences significatives dans la façon dont les bailleurs de fonds s'engagent auprès des assureurs commerciaux réglementés et des autres prestataires de micro-assurance (figure 10). Les assureurs commerciaux réglementés reçoivent plus facilement un soutien de la part de bailleurs de fonds pour des études de marché. Par contre, tous les autres assureurs reçoivent plus de soutien pour le développement de produits et les besoins

Figure 10 : Domaines dans lesquels s'engagent les bailleurs de fonds en pourcentage de participants ayant indiqué avoir bénéficié de l'aide de bailleurs de fonds



technologiques. Étant donné les préoccupations relatives à la connaissance des clients en matière d'assurance citées précédemment, il est encourageant de voir un engagement des bailleurs de fonds en matière d'éducation des consommateurs pour tous les types de prestataires.

PERFORMANCES FINANCIÈRES

En 2011, l'ensemble du secteur de l'assurance vie en Afrique a généré un volume de primes de 46 milliards de \$US⁵. Les primes enregistrées en micro-assurance vie (y compris vie de crédit) comptent pour près de 1 % de ce chiffre. Le taux de sinistre global s'élève à près de 44 %. Le tableau 1 indique le résultat par branche d'activité principale⁶. Le taux de sinistres pour la micro-assurance santé s'élève à 103 % tandis que l'assurance vie de crédit présente un taux de sinistre relativement bas de 23 %. Les taux de sinistres pour les biens et l'agriculture doivent être interprétés avec précaution car ils varient beaucoup au fil du temps. Les chiffres des accidents personnels n'émanent que de quelques produits et ne sont donc pas nécessairement représentatifs.

Tableau 1: Taux de sinistres total par produit pour toute l'Afrique

Type de produit	Vies / biens couverts (en millions; seulement si primes et indemn. fournies)	Primes 2011 (en millions de \$US; seulement si primes et indemn. fournies)	Taux de sinistres 2011
Accident	0,13	0,58	40,0 %
Vie de crédit	2,50	16,67	22,7 %
Vie	26,92	444,05	43,8 %
Santé	0,67	8,19	102,6 %
Agriculture	0,15	4,07	24,6 %
Dommages	0,32	1,74	68,6 %
Total	30,69	475,31	44,0 %

CONCLUSIONS

La micro-assurance n'est pas clairement définie et la plupart des pays n'ont pas l'obligation de rendre compte de ces produits séparément. Par conséquent, aucun organisme de réglementation en Afrique n'a été en mesure de fournir des données détaillées. Les activités de micro-assurance identifiées en Afrique témoignent de l'étonnante croissance des couvertures d'assurance vie, ainsi que de l'innovation en termes de micro-assurance agricole et dommages dans certaines régions. Néanmoins, l'étude indique également une stagnation de la micro-assurance santé sur tout le continent et plus généralement un faible développement du secteur en Afrique centrale et du Nord. En outre, il ne faut pas oublier que 650 millions d'Africains vivent dans des pays où le secteur de la micro-assurance est absent ou enregistre un taux de portée inférieur à 1 % de la population totale.

Les produits d'assurance vie intégrés aux comptes d'épargne ou combinés à des abonnements de téléphonie mobile ont aidé à développer le secteur en termes de vies couvertes au cours de ces deux dernières années. Il y a de plus en plus de partenariats avec les opérateurs de réseaux mobiles. Ce développement peut représenter un potentiel de taille mais également des risques significatifs. Un tel système s'est effondré cette année au Zimbabwe (ce que ne reflètent pas encore les chiffres de cette étude), réduisant à néant la couverture d'assurance de 1,2 million de personnes, soit environ 10 % de la population totale. L'ampleur de tels systèmes met en avant un certain nombre de nouvelles questions, y compris sur l'éducation des consommateurs, la protection et la réglementation, ainsi que des questions relatives à la valeur pour les clients.

Au cours des dernières années, quelques programmes de micro-assurance ont fait l'objet d'une importante publicité, tandis que d'autres n'ont attiré que peu l'attention des intervenants extérieurs. Pourtant, même si la collecte des données ne permet pas de réaliser une analyse élaborée de la valeur pour les clients, le taux de sinistres signalé semble laisser la part belle à une amélioration des produits si le secteur de la micro-assurance vise réellement à servir la population à faible revenu de manière durable.

⁵ Swiss Re (2012) : Assurance mondiale en 2011; Sigma N° 3 /2012

⁶ Le tableau montre les primes et volumes des indemnités pour 70 % des vies couvertes comptabilisées.

Consultez la carte interactive aux adresses :

www.mfw4a.org et www.microinsurancelandscape.org.

Le rapport détaillé sur le paysage de la micro-assurance en Afrique 2012 est disponible via les liens ci-dessus.

Ces deux outils, destinés à rendre plus vivant le panorama dressé, fourniront des détails au niveau national pour aider les lecteurs à optimiser la valeur de l'étude.