

Publié par

micro
insurance
network

L'État des lieux de la micro-assurance



Subventionné par



THE GOVERNMENT
OF THE GRAND-DUCHY OF LUXEMBOURG
Ministry of Finance

LUXEMBOURG
AID & DEVELOPMENT



Munich Re
Foundation
From Knowledge
to Action

Swiss Re
Foundation

Insurance and
Risk Finance
Facility



Subventionné par :

Partenaires



Gold Sponsor



Silver Sponsor



Publié par : Microinsurance Network

Mise en page : Gianmarco.design

Auteurs : Alice Merry et Johan Rozo Calderon, Three Fin Consulting

La publication est protégée par la loi du 18 avril 2001 du Grand-Duché de Luxembourg concernant les bases de données, le droit d'auteur et les lois connexes. Il est strictement interdit de reproduire un article de cette publication, en tout ou en partie, sans le consentement écrit de l'éditeur. Les données chiffrées présentées dans le présent document ne donnent pas la mesure absolue des produits, des clients ou d'autres paramètres. Ce document se concentre plutôt sur les produits que l'équipe a pu identifier comme des produits de micro-assurance. Bien que les données de cette étude ne constituent pas une mesure absolue de la micro-assurance dans les trois régions étudiées, l'ensemble des données est suffisamment vaste pour représenter une « vue panoramique » de la micro-assurance et fournir une image précise de ces marchés et de leurs composants.

Avertissement : Les points de vue, opinions et théories des tous les produits de l'État des lieux de la micro-assurance contenus ici sont uniquement ceux des auteurs, et ne reflètent pas nécessairement les points de vue, opinions et théories de Microinsurance Network, de ses membres et/ou de ses institutions affiliées, ainsi que des commanditaires et de leurs entités connexes. En outre, les noms de pays et de territoires ainsi que les frontières et les tailles à l'échelle représentés dans ce document, sont à des fins d'illustration et n'impliquent pas l'expression d'une opinion, de la part de Microinsurance Network, de ses membres et/ou de ses institutions affiliées, ainsi que des sponsors et de leurs entités connexes, concernant le statut juridique de tout pays ou territoire ou la délimitation de frontières ou de limites. Microinsurance Network ne se porte pas garant de l'exactitude, l'exhaustivité ou la fiabilité des informations, points de vue, opinions et théories qui pourraient être contenus dans le présent document. Microinsurance Network décline toute responsabilité à cet égard.

ISBN 978-99987-747-7-3

© 2025 por Microinsurance Network.
Todos los derechos reservados.

Table des matières

Remerciements	5
Figures, tableaux et encadrés	6
Glossaire	8
Résumé	12

Aperçu	17
 Taille et évolution du marché	17
 Réglementation	29
Distribution et paiements	34
Indicateurs de performance sociale	37
Accès des femmes à l'assurance	40
Risque climatique	42
Réassurance	43

Santé	45
 Taille et évolution du marché	46
Distribution et paiements	50
Indicateurs de performance sociale	52
Accès des femmes à la micro-assurance santé	53
Risques climatiques et sanitaires	54
Réassurance	55

Vie et accidents	57
 Taille et évolution du marché	58
Distribution et paiements	62
Indicateurs de performance sociale	65
Accès des femmes à l'assurance vie et à l'assurance accidents	67
Risque climatique	69
Réassurance	69



Agriculture, aquaculture et élevage	71
 Taille et évolution du marché	72
Distribution et paiements	76
Indicateurs de performance sociale	78
Accès des femmes à la micro-assurance agricole	80
Risque climatique	81
Réassurance	81

Biens et revenus	83
 Taille et évolution du marché	84
Distribution et paiements	88
Indicateurs de performance sociale	91
Accès des femmes à la micro-assurance des biens et des revenus	92
Risque climatique	94
Réassurance	94

Conclusions	97
Annexe A. Méthodologie	104
Annexe B. Taux de réponse des assureurs	106
Annexe C. Taux de réponse par indicateur et par région	107
Annexe D. Prestataires d'assurance participants	108



Remerciements

Le Microassurance Network ASBL tient à remercier les sponsors de cette étude : le ministère luxembourgeois des Affaires étrangères et européennes, de la Défense, de la Coopération au développement et du Commerce extérieur, le ministère luxembourgeois des Finances, le Programme des Nations unies pour le développement (PNUD), AXA Emerging Customers, Munich Re Foundation, Barents Re SA, Swiss Re Foundation, AON Philippines et la Fédération des assurances d'Égypte pour leur soutien financier et leurs autres contributions qui ont rendu cette étude possible.

Nous tenons à remercier en particulier tous les assureurs et agrégateurs qui ont consacré leur temps et leurs efforts à fournir les données essentielles à cette étude. Nous remercions également 1st for Women, Green Delta, Guardian Life Insurance Limited, Junta de Política y Regulación Financiera, Servicios Inclusivos S.A. (SERINSA) et TuPrimero d'avoir fourni des informations supplémentaires pour les études de cas de bonnes pratiques utilisées dans ce rapport.

Nous soulignons les contributions dévouées de nos chercheurs nationaux : Adrián Montesinos (Bolivie), Agnes Uwanyiligira (Rwanda), Aisha Bashir (Nigeria), Ansellmi Anselmi (Tanzanie), Ali Basharat (Pakistan), Asociación Uruguaya de Empresas Aseguradoras (Uruguay), Budi Herawan (Indonésie), Chris E. Ochsenbein (Thaïlande), Daouda Traore (Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Maroc, Sénégal et Togo), David Mureriwa (Zimbabwe), Galo Larrea (Équateur), Hasib Ahmed (Bangladesh), Illiana Butanda Ochoa (Mexique), Jonan Kisakye (Ouganda), Karimi Nthiga (Kenya, Malawi et Afrique du Sud), Kingsley Kwabahson (Ghana), Livio Bellandi (Brésil), Manuel Aparicio Ochoa López (Guatemala), Marione Briones (Fidji et Philippines), Nicolás Morales et Sara Orozco (Colombie), Niza Banda (Zambie), Patricia Inga Falcón (Pérou), Paula Sevaine Giménez (Argentine), Prechhya Mathema (Népal), Roberto Roldan (El Salvador), Said Isaac Guillén Deras (Honduras), Thanuja Krishnaratna (Sri Lanka), Vineet (Inde), Solène Favre (Cambodge et Vietnam) et Yasmine Badr (Égypte).

Nous remercions également les experts interrogés pour avoir donné leur point de vue sur le développement des marchés de la micro-assurance, notamment Matthias Range (Access to Insurance Initiative), Jeremy Gray (Cenfri), Anaar Kara (CGAP), Eugenio Velasques (CNseg), Barbara Magnoni (EA Consultants), Ekhosuehi Iyehen et Pedro Pinheiro (Insurance Development Forum),

Carlos Boelsterli (MICRO), Lorenzo Chan (Pioneer), Jan Kellett (PNUD), Ola Oyekan (RGA Americas Reinsurance Company), Tomás Soley Pérez (Superintendencia General de Seguros, Costa Rica), Luciana Dall'Agnol (Superintendente de Relações de Consumo e Sustentabilidade, Brésil), Waseem Khan (Securities and Exchange Commission of Pakistan) et Solène Podevin Favre (VisionFund International).

Enfin, nous remercions les membres du Microassurance Network's Landscape Best Practice Group pour leurs contributions et leurs commentaires tout au long de cette étude, notamment lors de la révision des versions préliminaires de ce document : Alice Merry (Three Fin Consulting), Anaar Kara (Consultative Group to Assist the Poor, CGAP), Anne-Sophie Triboulet (Women's World Banking), Bert Opdebeeck (Microinsurance Master), Denis Garand (Denis Garand & Associates), Dirk Reinhard (Munich Re Foundation), James Jones (Katie School of Insurance & Financial Services at Illinois State University), Kamalakar Sai Palavalasa (MicroNsure), Laura Rosado (AXA Emerging Customers), Loïc Martel (PNUD), Matthias Range (Access to Insurance Initiative), Monica Odhiambo (Access to Insurance Initiative), Miguel Solana (PNUD), Nichola Beyers (Cenfri), Rudhayaini Mukane (Swiss Capacity Building Facility), Sarita Mohanty (Swiss Capacity Building Facility), Saurabh Sharma (PNUD), Shriya Sundaram (FENU) et Supriya Goli (MicroNsure).

Figures, tableaux et encadrés

LISTE DES FIGURES

Figure 1	Lignes de produits couvertes par cette étude par catégorie de risque	18
Figure 2	Évolution du nombre de clients de 2021 à 2023 pour les 196 produits faisant l'objet d'un rapport sur les trois années	19
Figure 3	Évolution des primes encaissées de 2021 à 2023 pour les 196 produits faisant l'objet d'un rapport sur les trois années	19
Figure 4	Nombre médian de personnes couvertes et prime médiane collectée par produit	21
Figure 5	Intervalle interquartile des personnes couvertes par type de produit	21
Figure 6	Nombre médian de personnes couvertes et prime collectée par produit et par ancienneté du produit	22
Figure 7	Personnes couvertes par ligne de produits (en millions)	22
Figure 8	Total des primes collectées par ligne de produits (en millions d'USD)	23
Figure 9	Total des primes collectées par ligne de produits, à l'exclusion de l'Inde (en millions d'USD)	23
Figure 10	Prime médiane par personne couverte (en USD) par ligne de produits	24
Figure 11	Date de lancement des produits de micro-assurance par catégorie de produits	25
Figure 12	Carte mondiale de la réglementation de l'assurance inclusive en 2023 d'A2ii	30
Figure 13	Les trois principaux canaux de distribution par région (en millions de personnes touchées)	34
Figure 14	Primes brutes par canal de distribution et par région (en millions d'USD)	35
Figure 15	Proportion de produits utilisant chaque canal de paiement	36
Figure 16	Taux de demandes d'indemnisation par région	37
Figure 17	Taux médians des demandes d'indemnisation par ancienneté du produit	38
Figure 18	Taux médians de demandes d'indemnisation par produits volontaires ou obligatoires	38
Figure 19	Taux de demandes d'indemnisation et taux d'acceptation des demandes d'indemnisation par ligne de produits	39
Figure 20	Taux de demandes d'indemnisation et taux d'acceptation des demandes d'indemnisation par canal de distribution	39
Figure 21	Pourcentage médian de titulaires de sexe féminin par type de produit	41
Figure 22	Pourcentage médian de titulaires de sexe féminin par canal de distribution	41
Figure 23	Proportion de produits réassurés	43
Figure 24	Pénétration du marché des couvertures santé	47
Figure 25	Principaux risques couverts par les produits d'assurance santé	48
Figure 26	Année de lancement des produits d'assurance santé	49
Figure 27	Les trois principaux canaux de distribution de la micro-assurance santé par région (en millions de personnes atteintes)	50
Figure 28	Nombre de produits utilisant chaque mode de paiement pour l'assurance santé	51
Figure 29	Taux de demandes d'indemnisation par région pour les produits de micro-assurance santé	52
Figure 30	Délais médians de traitement des demandes d'indemnisation de la micro-assurance santé	52
Figure 31	Proportion de titulaires de sexe féminin par canal de distribution	53
Figure 32	Nombre de personnes couvertes par des produits vie et accidents (en millions)	58
Figure 33	Total de primes collectées pour les produits vie et accidents (en millions d'USD)	60
Figure 34	Pénétration du marché des produits couvrant les risques de vie et d'accidents	60
Figure 35	Proportion des produits obligatoires dans l'assurance vie et accidents	61
Figure 36	Année de lancement des produits vie et accidents	61
Figure 37	Les trois principaux canaux de distribution de la micro-assurance vie et accidents par région (en millions de personnes atteintes)	62
Figure 38	Modes de paiement pour les produits vie et accidents	64
Figure 39	Taux de demandes d'indemnisation de la micro-assurance vie et accidents par région	65
Figure 40	Délais médians de traitement des demandes d'indemnisation pour les produits vie et accidents	66
Figure 41	Pourcentage de titulaires de sexe féminin pour les produits vie et accidents	67
Figure 42	Pénétration du marché de la micro-assurance agricole	73
Figure 43	Année de lancement des produits d'assurance agricole	75

Figure 44	Les trois principaux canaux de distribution de l'assurance agricole par région (en millions de personnes atteintes)	76
Figure 45	Modes de paiement des produits agricoles	77
Figure 46	Taux de demandes d'indemnisation de la micro-assurance agricole par région	78
Figure 47	Nombre de personnes couvertes par des produits biens et revenus (en millions)	84
Figure 48	Total de primes collectées pour les produits biens et revenus (en millions d'USD)	86
Figure 49	Pénétration du marché des produits couvrant les risques de biens et de revenus	86
Figure 50	Année de lancement des produits relatifs aux biens et aux revenus	87
Figure 51	Les trois principaux canaux de distribution des produits relatifs aux biens et aux revenus par région (en millions de personnes atteintes)	88
Figure 52	Nombre de produit utilisant tous les modes de paiement pour les produits relatifs aux biens et aux revenus	90
Figure 53	Taux de demandes d'indemnisation de la micro-assurance biens et revenus	91
Figure 54	Délais médians de traitement des demandes d'indemnisation de la micro-assurance de biens et de revenus	91

LISTE DES ÉTUDES DE CAS

Étude de cas 1	Processus participatif de l'Équateur pour élaborer un nouveau cadre réglementaire	33
Étude de cas 2	SERINSA - Construire des passerelles pour une assurance inclusive en Amérique centrale	63
Étude de cas 3	Guardian Life : Pionnier de l'assurance inclusive au Bangladesh	38
Étude de cas 4	Green Delta : Leçons tirées d'une décennie d'assurance récolte basée sur des indices météorologiques	74
Étude de cas 5	TuPrimero : Une insurtech générant des opportunités pour l'assurance inclusive en Colombie	89
Étude de cas 6	1st for Women : Une approche unique de l'assurance des femmes en Afrique du Sud	93

LISTE DES ENCADRÉS

Encadré 1	Méthodologie	16
Encadré 2	La micro-assurance santé pour le développement durable	46
Encadré 3	La micro-assurance vie et accidents pour le développement durable	68
Encadré 4	La micro-assurance agricole pour le développement durable	72
Encadré 5	La micro-assurance des biens et des revenus pour le développement durable	85

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1	Pays ciblés par l'étude sur l'état des lieux de cette année	17
Tableau 2	Estimation du taux de la population et du marché dans les pays étudiés dans chaque région	18
Tableau 3	Top 10 des pays par part du marché cible couvert par au moins un produit de micro-assurance	20
Tableau 4 (1)	Appels à l'action pour les acteurs de la micro-assurance	98
Tableau 4 (2)	Appels à l'action pour les acteurs de la micro-assurance	100

Glossaire

Actuaire : Un expert technique en assurance et en mathématiques appliquées, qui utilise les théories de la probabilité, de l'économie et de la finance dans le domaine de l'assurance et qui est responsable du calcul des primes, des réserves et d'autres évaluations.

Agent : Représentant d'une compagnie d'assurance qui sollicite, négocie ou affecte des contrats d'assurance et fournit des services au souscripteur pour le compte de l'assureur, habituellement contre une commission sur le paiement de la prime.

Agrégateurs : Dans le cadre de cette étude, il s'agit des institutions qui rassemblent des groupes de clients potentiels de la micro-assurance, tels que les groupes d'employés, les associations communautaires ou professionnelles, les fournisseurs de services publics, les syndicats, etc.

Argent mobile : Un service qui permet aux clients d'effectuer des dépôts et des retraits, de transférer de l'argent et d'accéder à des services financiers par le biais d'un téléphone mobile.

Assurance accidents (communément appelée « Accidents personnels ») : Assurance qui prévoit une indemnisation en cas de blessure, d'invalidité, de mutilation ou de décès causé par un événement imprévu, inattendu et involontaire.

Assurance agricole : Dans le cadre de cette étude, ce terme désigne tous les produits d'assurance couvrant les risques liés aux cultures, à l'élevage, à la pêche ou à l'aquaculture.

Assurance contre les pertes d'exploitation : Assurance qui couvre la perte de revenus d'une entreprise si celle-ci n'est pas en mesure de fonctionner à la suite d'un événement couvert.

Assurance de biens : Assurance offrant une protection financière contre la perte ou les dommages causés aux biens immobiliers et personnels par des risques tels que l'incendie, le vol, les tempêtes, la grêle, le vandalisme, etc.

Assurance des investissements et de l'épargne : Assurance vie liée à

l'épargne ou aux investissements. Les primes comprennent généralement une composante d'assurance et une composante d'épargne qui est restituée au client.

Assurance élevage : Assurance couvrant les pertes résultant de la mort du bétail.

Assurance groupe : L'assurance groupe est une police offerte aux personnes appartenant à un certain groupe, comme les employés d'une société ou les membres d'une organisation. Habituellement, la garantie cesse lorsque l'assuré n'est plus membre du groupe.

Assurance groupée : Un produit qui est soit vendu en combinaison avec un autre produit d'assurance, soit en combinaison avec tout autre produit ou service non lié à l'assurance.

Assurance inclusive : Voir « micro-assurance » ci-dessous.

Assurance indemnisation en cas d'hospitalisation : Assurance qui prévoit un paiement prédéfini à un assuré hospitalisé, sans tenir compte du coût réel de l'hospitalisation.

Assurance indicielle : Régime d'assurance qui verse des indemnités sur la base d'un indice prédéterminé (par exemple, le niveau des précipitations) plutôt que sur la base d'une évaluation individuelle des demandes d'indemnisation.

Assurance individuelle : Police achetée directement par l'assuré, distincte de l'assurance groupe.

Assurance juridique : Un produit d'assurance conçu pour couvrir les conseils juridiques et les frais de justice dans certaines circonstances.

Assurance obligatoire : Assurance qu'une personne ou une entité est tenue de souscrire, soit en raison d'un mandat gouvernemental (par exemple, l'assurance automobile de responsabilité civile de tiers), soit comme condition d'accès à un autre service (par exemple, l'assurance solde restant dû qui est exigée lorsque l'on contracte un prêt). La couverture obligatoire permet de réduire la sélection adverse et de diminuer considérablement les coûts administratifs.

Assurance obsèques : Produit d'assurance destiné à couvrir les frais liés aux obsèques de l'assuré.

Assurance ouverte : Le partage et l'accès aux données personnelles et non personnelles liées à l'assurance, généralement par le biais d'interfaces de traitement des applications (API).¹

Assurance paramétrique : Voir « Assurance indicielle »

Assurance récolte : Un produit d'assurance qui assure les agriculteurs contre la perte de leur récolte en raison d'événements naturels tels que la sécheresse, les inondations, la grêle et autres.

Assurance santé : Couverture offrant des prestations en cas de maladie ou de blessure. Les polices peuvent inclure une assurance couvrant les pertes résultant d'accidents, de frais médicaux, d'invalidité, de mutilation ou de décès accidentels.

Assurance solde restant dû : Couverture d'assurance destinée à éteindre l'encours de la dette d'un emprunteur qui décède alors qu'il est endetté.

Assurance transport : Couvre les pertes et les coûts liés à des événements inattendus au cours d'un voyage ou pendant le séjour, tels que les frais médicaux, l'annulation du voyage ou un accident. Il s'agit aussi bien de courts trajets en transports publics ou des déplacements domicile-travail que de trajets plus longs.

Assurance véhicules : Assurance d'une voiture, d'une moto ou d'un autre véhicule, qui peut couvrir le vol ou les dommages causés au véhicule ainsi que les dommages causés au public ou à un autre véhicule lors d'un accident.

Assurance vie : Couverture prévoyant le paiement d'un montant déterminé au décès de la personne assurée, soit aux héritiers du défunt, soit à un bénéficiaire désigné.

Bac à sable réglementaire : Un cadre qui permet aux entreprises de mener des expériences en direct sur les innovations en matière d'assurance, sous la supervision du régulateur.

Canal de distribution (aussi appelé « intermédiaire ») : Personne ou société aidant l'assureur à distribuer le produit.

Coopératives agricoles et commerciales : Organisations gérées selon des principes coopératifs qui rassemblent des agriculteurs ou d'autres groupes impliqués dans un commerce ou une activité commune.

Coopérative d'épargne et de crédit : Une entreprise coopérative qui facilite l'épargne et les prêts pour les membres.

Courtier : Intermédiaire entre les assureurs et les canaux de distribution, avec des fonctions allant de celles d'un agent à la conception de produits et au traitement préliminaire des demandes d'indemnisation. Contrairement à un agent, le courtier est autorisé, dans certains pays, à traiter avec plusieurs assureurs et est autorisé à assumer la totalité ou une partie de l'administration.

Couverture : L'étendue de la protection fournie par un contrat d'assurance, et chacun des différents risques couverts par une police.

Couverture volontaire : Permet aux consommateurs de choisir le montant, la durée et le type d'assurance qu'ils souhaitent, par opposition à l'assurance obligatoire.

Déficit de protection : Le manque de couverture d'assurance dont souffrent certains secteurs de la population, tels que les personnes à faible revenu, les femmes, les populations rurales et les migrants, par rapport à ceux qui bénéficient d'un niveau de protection plus élevé.

Délai de traitement des demandes d'indemnisation (également appelé « délai de traitement » ou « TAT ») : Il s'agit du nombre de jours entre la survenance d'un incident assuré et la réception du paiement par le bénéficiaire. Notez qu'une mesure alternative courante est le nombre moyen de jours entre la soumission d'une demande d'indemnisation et le paiement de celle-ci. (Voir « Délai de traitement interne » et « Délai de traitement externe »).

Délai de traitement externe : Le délai entre la survenance d'un sinistre et l'envoi par le client de la demande d'indemnisation à l'assureur.

Délai de traitement interne : Le temps nécessaire à un assureur pour traiter et payer une demande d'indemnisation une fois qu'elle a été soumise par le client.

Demande d'indemnisation : Demande d'indemnisation d'un assuré ou d'un bénéficiaire à la suite d'un préjudice dû à la survenance d'un événement assuré.

Détaillant : Vendeur à relativement petite échelle de biens destinés à la consommation individuelle plutôt qu'à la revente.

Indicateurs de performance sociale : Paramètres qu'une organisation ou une entreprise utilise pour mesurer ses progrès en matière de performance sociale.

Institutions financières : Institutions formelles et réglementées offrant au public des services financiers tels que la banque, les prêts et l'assurance.

Institutions de microfinance : Institutions financières au service des particuliers et des petites entreprises qui n'ont pas accès aux services bancaires et financiers traditionnels.

Insurtech : Un fournisseur d'innovations technologiques dans le secteur de l'assurance

Micro-assurance (aussi appelée « assurance inclusive ») : Produits avec des niveaux de primes modestes en fonction des risques assurés et développés spécifiquement pour répondre aux besoins de la population à faible revenu. L'assureur est le porteur du risque, et le produit doit tendre vers la rentabilité, ou au moins la durabilité, et être géré sur la base de principes d'assurance. Aux fins de cette étude, le terme micro-assurance couvre tous les produits qui correspondent à cette définition et peut donc inclure des produits qui ne sont pas considérés comme des micro-assurances par un superviseur national de l'assurance, car ces définitions varient d'un pays à l'autre.

¹ Adapté de : Autorité européenne des assurances et des pensions professionnelles. s.d. Assurance ouverte. Disponible à l'adresse : https://www.eiopa.europa.eu/browse/digitalisation-and-financial-innovation/open-insurance_en.



Objectifs de développement durable (ODD, également appelés « objectifs mondiaux ») : Dix-sept objectifs mondiaux interdépendants établis en 2015 par l'Assemblée générale des Nations unies et devant être atteints d'ici à 2030. Ils sont conçus comme « un plan commun pour la paix et la prospérité des peuples et de la planète, aujourd'hui et à l'avenir ».²

Opérateur de réseau mobile (ORM) : Entreprise offrant des services de télécommunications, y compris la communication sans fil de la voix et des données, aux utilisateurs mobiles abonnés à leur service.

Ordres permanents : Voir « Prélèvements automatiques et ordres permanents »

Organisation non gouvernementale (ONG) : Une organisation à but non lucratif fonctionnant indépendamment de tout organisme gouvernemental, généralement pour répondre à une cause sociale ou environnementale.

Performance sociale : La capacité d'une entreprise à traduire sa mission sociale dans la pratique.

Personnes couvertes (également appelées « vies couvertes ») : Le ou la titulaire ainsi que les autres personnes assurées dans le cadre d'une police donnée. Par exemple, une police d'assurance vie ou d'assurance santé peut couvrir les membres de la famille. Dans le cas de l'assurance élevage et récolte, le nombre de personnes couvertes correspond au nombre d'agriculteurs ou d'éleveurs qui ont souscrit l'assurance.

Plateforme numérique : Un espace virtuel permettant des interactions directes entre les consommateurs et les fournisseurs de biens et de services. Parmi les exemples, citons les plateformes de véhicules de transport avec chauffeurs, les plateformes de livraison, les plateformes de commerce électronique et les plateformes pour travailleurs indépendants, entre autres.

Police : L'accord contractuel spécifique qui sous-tend les conditions entre l'assureur et l'assuré.

Population à faible revenu : Aux fins de cette étude, les personnes dont les revenus se situent entre 2 et 20 dollars internationaux par jour sur la base de la parité du pouvoir d'achat.

Prélèvement automatique et ordres permanents : Paiements effectués automatiquement et régulièrement du compte du client à une entreprise.

Prime : Un ou plusieurs paiements requis pour activer la couverture d'assurance et la maintenir en vigueur.

Primes collectées : Montant total de l'argent perçu par l'assureur auprès des souscripteurs.

Réassurance : Accord par lequel une compagnie d'assurance transfère une partie de sa propre responsabilité d'assurance à une autre compagnie d'assurance (appelée réassureur) afin de se protéger contre l'impact de sinistres majeurs et de mieux gérer ses risques.

Réglementation de l'assurance : Exigences définies par le gouvernement pour un assureur, telles que les exigences minimales en matière de capital et d'expertise nécessaire. Elle assure également la protection des consommateurs en contrôlant les assureurs, notamment en ce qui concerne les politiques de tarification, la conception des formulaires et les pratiques commerciales appropriées.

Somme assurée : La somme maximale qu'un assureur accepte de payer en cas de survenance d'un événement assuré.

Subvention : Somme d'argent fournie par le gouvernement ou un organisme public aux entreprises afin qu'un produit ou un service puisse être offert à un prix bas ou compétitif ou, dans certains cas, sans frais pour le client final.

Supervision basée sur le risque :

Une approche de la supervision selon laquelle certaines règles, telles que les exigences en matière de capital, sont fixées en fonction du niveau de risque posé par l'entreprise. En pratique, cela permet généralement de réduire les exigences de fonds propres pour les activités de micro-assurance, puisque le niveau de risque est plus faible.

Taux d'acceptation des demandes d'indemnisation : Proportion des demandes d'indemnisation déposées qui sont acceptées et payées par un assureur.

Taux des demandes d'indemnisation : Aux fins de la présente étude, le montant total des demandes d'indemnisations payées au cours de l'année est divisé par les primes brutes émises au cours de la même période. Cela ne reflète pas entièrement la manière dont les taux de demandes d'indemnisation sont calculés par les fournisseurs, mais ce calcul simplifié facilite la comparaison entre les marchés et simplifie la collecte des données.

Télé médecine : Fourniture à distance de services de soins de santé par le biais des infrastructures de télécommunications, telles que les consultations médicales en ligne ou par téléphone.

Titulaire de la police : La personne ou le groupe concluant un accord avec un fournisseur d'assurance et qui est désigné comme le propriétaire de la police d'assurance.

Valeur des demandes d'indemnisation : Le montant total des sommes versées par l'assureur pour les demandes acceptées présentées par l'assuré.

² Organisation des Nations unies. s.d. Les 17 objectifs. Disponibles sur <https://sdgs.un.org/goals>.

Résumé

Tout au long de l'année 2024, le monde a été marqué par des chocs climatiques et des crises multiples. Des températures exceptionnellement élevées ont fait de 2024 l'année la plus chaude jamais enregistrée,³ et dans le monde entier, des phénomènes climatiques extrêmes, allant des incendies de forêt à la sécheresse, ont causé des dommages considérables aux communautés, à l'environnement et aux économies et ont déplacé un grand nombre de personnes. Les conflits, la sécheresse provoquée par El Niño ainsi que les prix élevés des denrées alimentaires ont entraîné une aggravation des crises alimentaires dans 18 pays, avec au moins dans chaque pays un million de personnes supplémentaires confrontées à une insécurité alimentaire aiguë.⁴ Les pertes dues aux catastrophes naturelles au cours du seul premier semestre 2024 s'élèvent à 120 milliards de dollars.⁵

Alors que les risques augmentent et deviennent toujours plus complexes, les approches traditionnelles, y compris le financement gouvernemental et humanitaire, peinent à suivre. De plus en plus, les acteurs internationaux, les gouvernements et la société civile se tournent vers le secteur de l'assurance pour qu'il offre des solutions alternatives permettant de transférer les risques avant qu'un événement ne se produise, augmentant ainsi la résilience financière des pays. Des solutions d'assurance diversifiées, allant de l'assurance souveraine à la micro-assurance, sont nécessaires. La micro-assurance joue un rôle essentiel dans la résilience, car elle apporte un soutien direct aux populations vulnérables, en mettant de l'argent directement à disposition des familles à faibles revenus, des petits exploitants agricoles et des petites entreprises dans les moments de crise, tels qu'une maladie, un décès, la perte de revenus ou une catastrophe naturelle.

L'État des lieux de la micro-assurance 2024 met en lumière un secteur de la micro-assurance qui se développe et évolue pour répondre aux besoins urgents de protection de ces populations vulnérables. Au total, 344 millions de personnes sont couvertes par des produits de micro-assurance dans les 37 pays couverts par l'étude, contre 331 millions en 2023. Pour les assureurs, ces produits représentent un chiffre d'affaires de 6,2 milliards d'USD en primes émises, contre 5,8 milliards d'USD l'année précédente.

À mesure que le marché se développe, il se diversifie pour répondre aux besoins des clients. L'assurance vie et l'assurance obsèques continuent de dominer les marchés de la micro-assurance, comme les années précédentes. Cependant, les clients bénéficient d'une protection contre un éventail de risques de plus en plus large. La micro-assurance évolue pour couvrir les risques climatiques : des couvertures climatiques sont proposées par un total de 112 produits rapportés dans l'étude, touchant conjointement plus de 42 millions de personnes. Les produits couvrant les biens et les revenus ont également connu une croissance importante ces dernières années, atteignant le double du nombre de produits enregistrés il y a seulement trois ans, avec près de deux fois plus de personnes couvertes. De nombreux nouveaux produits en matière d'accidents personnels et d'agriculture ont également été lancés l'année dernière. Ces développements récents montrent que les fournisseurs développent des solutions innovantes pour renforcer la résilience face aux risques croissants.

Malgré ces progrès, il subsiste un important déficit de protection en termes de personnes couvertes, ce qui représente une opportunité importante pour les assureurs. Le marché de la micro-assurance dans les pays couverts par cette étude est estimé à près de 3 milliards de personnes, représentant un marché d'environ 41 milliards de dollars en primes de micro-assurance.

Les produits présentés dans cette étude ne couvrent que 12 % de la population cible et représentent 15 % de la valeur totale estimée du marché. Il existe donc un énorme marché non desservi, ce qui montre qu'il est urgent de combler les lacunes en matière de protection et que les assureurs capables de capter ce marché ont des opportunités commerciales à saisir.

Toutes les parties prenantes ont un rôle important à jouer dans le renforcement de la protection et de la résilience. La bonne nouvelle, c'est qu'il existe déjà un engagement important de tous les côtés. Alors que la résilience et les risques climatiques occupent une place de plus en plus importante dans l'agenda mondial, des signes prometteurs montrent que les bailleurs de fonds et les organisations multilatérales mettent davantage l'accent sur le rôle de l'assurance (y compris de la micro-assurance) dans la promotion du développement et de la résilience. Dans le même temps, les gouvernements nationaux et locaux soutiennent le développement du marché et fournissent des subventions, et les régulateurs du secteur mettent en place une réglementation spécifique à la micro-assurance.

Afin de refléter le rôle instrumental que peuvent jouer les subventions des gouvernements et des bailleurs de fonds afin de permettre à l'assurance d'atteindre les ménages les plus

“ Au total, 344 millions de personnes sont couvertes par des produits de micro-assurance dans les 37 pays couverts par l'étude, contre 331 millions en 2023. Pour les assureurs, ces produits représentent un chiffre d'affaires de 6,2 milliards d'USD en primes émises, contre 5,8 milliards d'USD l'année précédente. ”



vulnérables, cette édition 2024 de l'étude sur l'État des lieux a recueilli pour la première fois des informations sur les subventions. Ces données illustrent clairement le rôle central des subventions dans certaines lignes de produits, comme l'assurance agricole, où 58 % des produits bénéficient d'un certain niveau de subvention. Elle montre également que les subventions peuvent accélérer le développement d'autres lignes de produits, telles que l'assurance des biens et des revenus. Pour réussir, il est important que les subventions soient mises en œuvre de manière responsable et transparente, avec des stratégies de financement à long terme ou de réduction ou de suppression des subventions au fil du temps.

Les régulateurs et les superviseurs d'assurance sont des acteurs clés pour favoriser l'essor de la micro-assurance. Le nombre de pays disposant d'une réglementation spécifique en matière de micro-assurance ou d'assurance inclusive augmente chaque année. Une réglementation est actuellement en vigueur dans 40 pays et en cours d'élaboration dans 16 autres. Ces réglementations définissent généralement la micro-assurance, autorisent la distribution par des canaux alternatifs et établissent des mécanismes de protection des clients, entre autres mesures. L'introduction d'une réglementation sur la micro-assurance est un point de départ important pour créer une compréhension commune de la micro-assurance et pour donner confiance aux assureurs et leur offrir des conditions favorables au lancement de nouveaux produits. Sur les cinq pays où le taux de pénétration de la micro-assurance est le plus élevé, quatre (le Pérou, les Philippines, la Zambie et le Zimbabwe) ont mis en place des réglementations spécifiques à la micro-assurance. Parmi les 10 premiers pays, un seul (l'Uruguay) n'a pas de réglementation en vigueur ou en cours d'élaboration, ce qui souligne le rôle essentiel des cadres réglementaires dans la promotion des marchés de la micro-assurance.

Les canaux de distribution et de paiement sont également essentiels afin d'élargir l'accès à la micro-assurance et de permettre aux assureurs de passer à l'échelle supérieure. Ils constituent non seulement un lien initial précieux avec les clients, mais peuvent également réduire la complexité opérationnelle de certains processus, notamment l'émission des polices et l'encaissement des primes. Les canaux traditionnels, en particulier les institutions financières et les institutions de microfinance, ainsi que les agents et les courtiers, continuent de dominer la distribution de la micro-assurance, mais la concurrence numérique exerce également un impact. Les opérateurs de réseaux mobiles (ORM) jouent un rôle important en Afrique, puisqu'ils touchent 2,5 millions de personnes, et de nouveaux partenariats voient le jour avec une grande variété d'agrégateurs, notamment les écoles, les réseaux gouvernementaux, les sociétés de services publics, les distributeurs de masse et d'autres.

Pour tous ces aspects, le développement des marchés de la micro-assurance nécessite une approche à long terme, qui devrait être intégrée dans les stratégies des assureurs ou d'autres parties prenantes. Les données de l'étude sur l'État des lieux montrent que les produits de micro-assurance connaissent généralement une croissance significative après une période initiale de trois à quatre ans. Ceci souligne la nécessité d'un investissement et d'un engagement à long terme en faveur des produits de micro-assurance, mais montre également que les fournisseurs récoltent les fruits de leurs efforts, avec des produits qui atteignent généralement près de 500 000 USD de primes à mesure qu'ils arrivent à maturité. Ce n'est pas seulement l'échelle qui s'améliore au fil du temps, mais aussi, généralement, la valeur apportée aux clients. Les taux de demandes d'indemnisation tendent à s'améliorer à mesure que les produits arrivent à maturité, les produits lancés avant 2017 affichant un taux médian de 25 %, contre 18 % pour ceux lancés à partir de 2017, une tendance qui se

retrouve dans toutes les régions. La taille d'un programme joue également un rôle important dans les taux de demande d'indemnisation des produits. Pour les produits couvrant plus de 500 000 personnes, le taux de demande d'indemnisation médian est de 28 %, contre 9 % pour ceux couvrant moins de 500 000 personnes.

Pour améliorer encore l'impact de la micro-assurance, il est essentiel de collecter de meilleures données sur les clients, et en particulier sur leur genre. Les femmes clientes de la micro-assurance sont particulièrement vulnérables aux risques tels que le changement climatique et les chocs sanitaires. Il est donc essentiel d'appliquer le prisme du genre pour analyser efficacement la micro-assurance. Comme les années précédentes, peu de données concernant le genre ont été fournies pour cette étude. Lorsque des informations sur le genre ont été fournies, il apparaît que le choix du canal de distribution a un impact important sur la proportion de femmes touchées. Il est urgent de redoubler d'efforts pour collecter de meilleures données sur le genre et concevoir des produits et des stratégies de distribution spécifiquement destinés aux femmes, en particulier dans des lignes de produits telles que l'assurance des biens et des revenus, où les femmes sont actuellement mal desservies.

L'État des lieux de la micro-assurance 2024 rassemble les données les plus complètes sur la micro-assurance à ce jour, fournissant une connaissance critique du marché pour permettre une prise de décision éclairée parmi les fournisseurs d'assurance, les décideurs politiques et les acteurs du développement. Étant donné que seule une personne sur dix est assurée dans un monde où les risques augmentent, il est essentiel que cette connaissance alimente l'action visant à combler le déficit de protection. Les appels à l'action des groupes de parties prenantes sont résumés dans le tableau ci-dessous et examinés plus en détail dans les conclusions de cette étude.

³ Organisation mondiale de la santé 2024. 2024 est en passe de devenir l'année la plus chaude jamais enregistrée, le réchauffement atteignant temporairement 1,5 °C. Disponible à l'adresse : <https://wmo.int/news/media-centre/2024-track-be-hottest-year-record-warming-temporarily-hits-15degc>.

⁴ Organisation mondiale de la santé 2024. Bulletin sur l'état du climat 2024 pour la COP29. Genève, disponible à l'adresse suivante : https://library.wmo.int/viewer/69075/download?file=State-Climat-2024-Update-COP29_en.pdf&type=pdf&navigator=1.

⁵ D'après les données du NatCatSERVICE de Munich Re. Voir : <https://www.munichre.com/en/solutions/for-industry-clients/natcatservice.html>.

Appels à l'action pour les acteurs de la micro-assurance

FOURNISSEURS ET DISTRIBUTEURS D'ASSURANCE



- Investir à long terme dans le développement de la micro-assurance pour en récolter les fruits en termes d'échelle et de rentabilité.
- Commencer par comprendre les clients de la micro-assurance est un tremplin essentiel pour réussir.⁶
- Diversifier les offres de produits pour refléter les différents risques auxquels les clients sont confrontés dans leur vie quotidienne, y compris pour les risques liés au climat et les couvertures de biens et de revenus.
- Maintenir l'accent actuel sur la micro-assurance de santé et élargir les prestations.
- Améliorer les opérations en se concentrant davantage sur le client et en tirant parti de la numérisation pour réduire les coûts.
- Améliorer les taux de demandes d'indemnisation et les délais de paiement, qui sont des éléments clés de la valeur pour le client et de la croissance du produit.
- Promouvoir les efforts collectifs du secteur pour développer les marchés de la micro-assurance, par le biais d'associations sectorielles ou d'organismes similaires.
- Pour les risques plus volatils, comme les couvertures climatiques, s'engager dans des programmes public-privé ou dans des consortiums avec d'autres assureurs et réassureurs afin de partager les risques et d'apprendre des partenaires.
- Se concentrer sur la collecte de données ventilées par genre, concevoir des produits qui répondent aux besoins spécifiques des femmes et établir des partenariats avec des canaux de distribution qui atteignent les femmes.

GOVERNEMENTS, RÉGULATEURS ET SUPERVISEURS D'ASSURANCE



- Faire de la micro-assurance un élément central des programmes nationaux d'inclusion financière et des politiques de financement des risques de catastrophe.
- Mettre en place une réglementation spécifique à l'inclusion ou à la micro-assurance pour permettre le développement du marché.
- Introduire des réformes dans les politiques publiques complémentaires, telles que la fiscalité, la protection des données et les dispositions relatives à la santé numérique, afin de faciliter le développement du marché de la micro-assurance.
- Promouvoir l'éducation financière et la création d'une culture de gestion des risques qui inclut l'assurance.
- Implémenter des partenariats public-privé pour favoriser la micro-assurance à grande échelle et atteindre les plus vulnérables.
- Étendre de manière responsable les subventions à la micro-assurance pour les risques que les ménages à faibles revenus ne peuvent couvrir eux-mêmes, y compris les risques climatiques.
- Améliorer les systèmes et le partage des données afin de favoriser la concurrence sur le marché, ce qui se traduira en fin de compte par des produits de micro-assurance plus nombreux et de meilleure qualité pour les ménages à faible revenu.
- Requérir des données sur le genre dans le cadre des exigences en matière de rapports.

ORGANISATIONS INTERNATIONALES ET DE DÉVELOPPEMENT



- Travailler avec les gouvernements pour intégrer l'assurance dans les stratégies de développement et de résilience et dans leur mise en œuvre.
- Intégrer l'assurance aux niveaux micro et macro afin d'offrir la meilleure protection possible à un pays.
- S'engager à développer les marchés de l'assurance, notamment en soutenant les réglementations relatives à la micro-assurance, dans le cadre d'un projet à long terme.
- Promouvoir les programmes public-privé, en particulier dans les domaines où la demande est forte, tels que la santé et les risques climatiques.
- Améliorer la coordination pour éviter les doubles emplois et accroître l'impact.
- Soutenir la collecte de données ventilées par genre.
- Encourager l'innovation dans le domaine de l'assurance grâce à des mécanismes tels que les fonds de défi.
- Contribuer à la recherche et à l'établissement de preuves démontrant la contribution de l'assurance aux objectifs de développement.

BAILLEURS DE FONDS



- Considérer la micro-assurance comme un outil clé dans les stratégies de réduction de la pauvreté, d'action climatique, de résilience, de santé, d'égalité des genres et de développement des petites entreprises.
- Augmenter les fonds pour permettre aux pays et aux populations de mieux gérer les risques financiers.
- Soutenir le développement de la micro-assurance en dehors des pays habituels.
- Soutenir la collecte de données ventilées par genre.
- Soutenir le développement responsable des subventions.
- Financer des programmes d'assurance qui répondent à un large éventail de risques, y compris, mais sans s'y limiter, les risques climatiques.

⁶ Pour un guide utile, voir : PNUD. 2023. <https://irff.undp.org/navigator> Le navigateur de l'assurance inclusive. New York : disponible à l'adresse suivante <https://irff.undp.org/navigator>. La Facilité Assurance Risque et Finance (IRFF) du PNUD a développé ce Navigateur pour répondre aux besoins des assureurs, des canaux de distribution et d'autres parties prenantes intéressées par le développement de produits et de marchés d'assurance inclusifs.



Aperçu



TAILLE ET ÉVOLUTION DU MARCHÉ

L'État des lieux de la micro-assurance 2024 révèle que le secteur de la micro-assurance se développe et évolue pour répondre aux besoins urgents de protection des populations vulnérables

Au total, 344 millions de personnes⁷ sont couvertes par des produits de micro-assurance⁸ dans les 37 pays couverts par l'étude (Tableau 1), contre 331 millions en 2023. Collectivement, ces produits couvrent un montant assuré de plus de 11 237 milliards de dollars. Pour les assureurs, les produits représentent un chiffre d'affaires de 6,2 milliards de dollars en primes émises, contre 5,8 milliards de dollars l'année précédente.

TABLEAU 1

PAYS COUVERTS PAR L'ÉTUDE SUR L'ÉTAT DES LIEUX DE LA MICRO ASSURANCE 2024¹²

Le marché estimé de la micro-assurance dans les pays inclus dans cette étude, calculée sur la base de la population à faible ou moyen revenu de ces 37 pays, est de près de 3 milliards de personnes.⁹ Les personnes actuellement couvertes par les produits présentés dans cette étude représentent 11,5 % de ce marché cible.

En termes de chiffre d'affaires, le marché total de la micro-assurance dans les pays étudiés est estimé à 40,6 milliards de dollars.¹⁰ Les assureurs qui ont participé à l'étude ont collecté des primes de micro-assurance pour un montant de 6,2 milliards d'USD, soit seulement 15 % de la valeur totale estimée du marché de la micro-assurance.

AFRIQUE	ASIE ET PACIFIQUE	AMÉRIQUE LATINE ET CARAÏBES
Afrique du Sud	Bangladesh	Argentine
Burkina Faso	Cambodge	Bolivie
Égypte	Fidji	Brésil
Ghana	Inde	Colombie
Kenya	Indonésie	Équateur
Malawi	Népal	Guatemala
Maroc	Pakistan	Honduras
Nigeria	Philippines	Mexique
Ouganda	Sri Lanka	Pérou
Rwanda	Thaïlande	Salvador
Sénégal	Vietnam	Uruguay
Tanzanie		
Togo		
Zambie		
Zimbabwe		

ENCADRÉ 1 MÉTHODOLOGIE

Les chiffres de l'étude sur l'État des lieux sont basés sur des informations volontaires et rapportées par les intéressés, fournies par 294 assureurs dans 37 pays sur leur activité de micro-assurance en 2023.¹¹ Ces prestataires d'assurance ont déclaré 985 produits de micro-assurance.

Tous les produits correspondant à la définition de la micro-assurance de l'État des lieux (voir Glossaire) ont été pris en compte, y compris les régimes nationaux et gouvernementaux répondant à ces critères, mais tous les assureurs ou les régimes nationaux n'ont pas fourni de réponses. La méthodologie utilisée est décrite à l'Annexe A et de plus amples informations sur les taux de réponse figurent aux Annexes B et C.

⁷ Il a été demandé aux assureurs de fournir le nombre de personnes couvertes par chacun des produits d'assurance mentionnés. Il s'agit du titulaire de la police ainsi que des autres personnes couvertes assurées par cette dernière : par exemple, une police d'assurance vie ou santé peut couvrir d'autres membres de la famille. Dans le cas de l'assurance élevage et récolte, le nombre de personnes couvertes correspond au nombre d'agriculteurs ou d'éleveurs qui ont souscrit l'assurance. Étant donné qu'un individu peut être couvert par plus d'un produit de micro-assurance, il est possible qu'il soit compté plus d'une fois dans le nombre total d'individus couverts. Par conséquent, le nombre total de personnes couvertes est présenté comme un maximum.

⁸ Les termes « micro-assurance » et « assurance inclusive » sont utilisés de manière interchangeable dans le cadre de ce rapport. Les définitions de ces termes et d'autres se trouvent dans le Glossaire.

⁹ Pour les besoins de cette étude, la population cible de la micro-assurance est calculée comme étant le nombre de personnes gagnant entre 2 et 20 dollars internationaux par jour sur la base de la parité du pouvoir d'achat (PPA). Les données sous-jacentes sur la répartition des revenus proviennent du Pew Research Center et ont été ajustées en fonction des estimations de la population actuelle. Le Pew Research Center fournit une ventilation plus détaillée, définissant les faibles revenus comme étant de 2 à 10 dollars internationaux et les revenus moyens comme étant compris entre 10 et 20 dollars internationaux par jour (PPA).

¹⁰ Calculé en multipliant le marché cible de chaque pays par la prime médiane par personne couverte dans ce pays. Les totaux pour chaque pays inclus dans l'étude sont combinés pour fournir une estimation globale.

¹¹ Les données recueillies couvraient une période de 12 mois : soit l'année civile 2023, soit une période de 12 mois au choix de l'assureur entre 2023 et 2024, lorsque les périodes de rapport standard de l'entreprise simplifiaient l'obtention des données obtenues de la sorte. Par souci de simplicité, l'année 2023 est mentionnée dans le rapport, car la majorité des données a été fournie pour cette période de 12 mois.

¹² Le Malawi est inclus dans l'étude pour la première fois cette année. Les données du Vietnam sont à nouveau incluses cette année, après deux années au cours desquelles aucune donnée n'a été fournie pour ce pays. La Côte d'Ivoire a été incluse dans des études antérieures, mais n'a malheureusement pas pu l'être cette année, car aucune donnée n'a été reçue de la part des assureurs du pays.

L'assurance inclusive est aussi vaste et diversifiée que les risques auxquels sont confrontés les ménages et les petites entreprises. Cette étude couvre les 13 lignes de produits les plus courantes : accidents personnels, agriculture, biens et transport, extension de garantie, investissement et épargne, juridique, obsèques, pertes d'exploitation, solde restant dû, santé, véhicules (y compris les voitures, les motos, etc.), vie.¹³ Les définitions de ces lignes de produits se trouvent dans le Glossaire.

Toutes ces lignes de produits communes, à quelques exceptions près, peuvent être regroupées en quatre catégories de risques : santé, vie et accidents, agriculture, biens et revenus (Figure 1). Dans les chapitres suivants, les produits couvrant ces quatre types de risques clés sont regroupés afin de mieux évaluer la contribution de la micro-assurance à la résolution de ces problèmes importants.

Malgré la croissance, un important déficit de protection persiste, offrant une opportunité importante pour les assureurs

Dans ces 37 pays cibles, un énorme marché, tant en termes de nombre de clients que de primes, n'est toujours pas desservi. Cela met en évidence la nécessité urgente de combler le déficit de protection des personnes exclues de l'assurance, ainsi que l'énorme opportunité commerciale qui s'offre aux assureurs qui s'avèrent capables de conquérir ce marché.

Les prestataires de micro-assurance ont atteint les taux de pénétration les plus élevés parmi les populations à revenus faibles et moyens en Asie et dans le Pacifique, où 12,7 % de la population cible bénéficie d'au moins une police et où 36 % de la valeur estimée du marché est couverte par les primes de micro-assurance (Tableau 2).

FIGURE 1
LIGNES DE PRODUITS COUVERTES PAR CETTE ÉTUDE PAR CATÉGORIE DE RISQUE

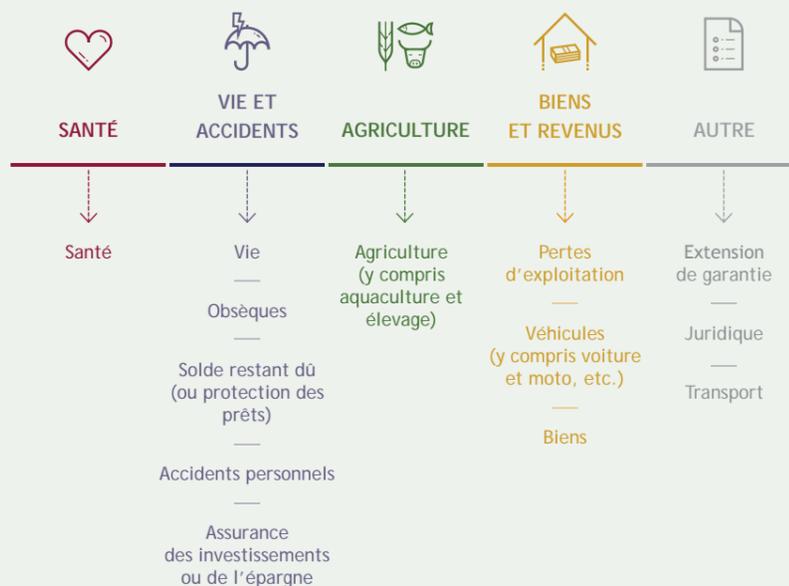


TABLEAU 2
ESTIMATION DU TAUX DE LA POPULATION ET DU MARCHÉ DANS LES PAYS ÉTUDIÉS DANS CHAQUE RÉGION

RÉGION	Estimation du marché de la micro-assurance (nombre de personnes)	Nombre de personnes atteintes par la micro-assurance	Part de la population cible couverte	Prime moyenne pondérée par personne couverte	Valeur estimée du marché de la micro-assurance dans les pays étudiés (en USD)	Proportion de la valeur estimée du marché de la micro-assurance couvert ¹⁴
PAYS CONCERNÉS EN AFRIQUE	466,9 millions	38,1 millions	8,2 %	32	9,8 milliards	4 %
PAYS CONCERNÉS EN ASIE ET DANS LE PACIFIQUE	2 115,7 millions	268,2 millions	12,7 %	7	13,8 milliards	36 %
PAYS CONCERNÉS EN AMÉRIQUE LATINE ET DANS LES CARAÏBES	406,2 millions	37,3 millions	9,2 %	41	16,9 milliards	5 %
PAYS CONCERNÉS DANS TOUTES LES RÉGIONS	2 988,8 millions	343,6 millions	11,5 %	13	40,6 milliards	15 %

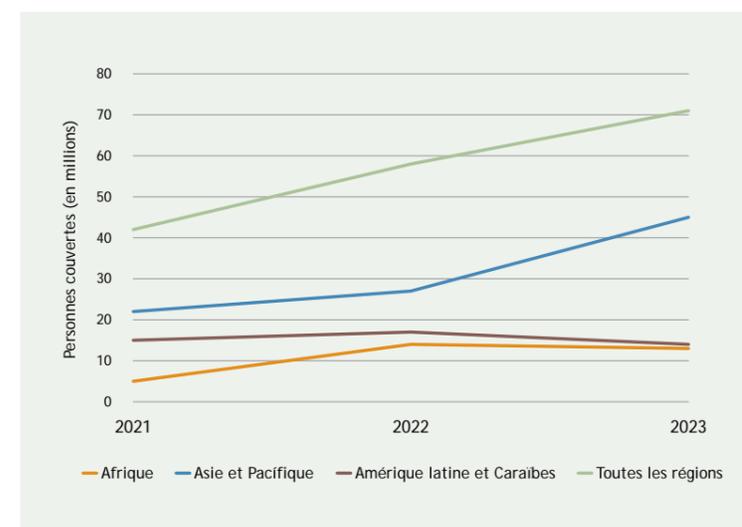
¹³ Lorsque les produits regroupent plusieurs couvertures, les assureurs sont invités à classer le produit dans la ligne de produits principale et les produits sont principalement analysés dans cette catégorie. Toutefois, d'autres couvertures sont également prévues en tant que risques secondaires couverts, et chaque chapitre fournit également des informations sur le nombre de personnes couvertes par des couvertures secondaires.

¹⁴ Total des primes collectées en proportion de la valeur estimée du marché de la micro-assurance (voir la colonne précédente).

Les produits qui sont conformes à l'État des lieux affichent une croissance au cours des trois dernières années

Pour 196 produits, des informations ont été régulièrement fournies au rapport sur l'État des lieux au cours de chacune des trois dernières années. Cet échantillon important permet de suivre la croissance du marché de la micro-assurance en explorant le développement de ces 196 produits au fil du temps (Figure 2).

FIGURE 2
ÉVOLUTION DU NOMBRE DE CLIENTS DE 2021 À 2023 POUR LES 196 PRODUITS FAISANT L'OBJET D'UN RAPPORT SUR LES TROIS ANNÉES

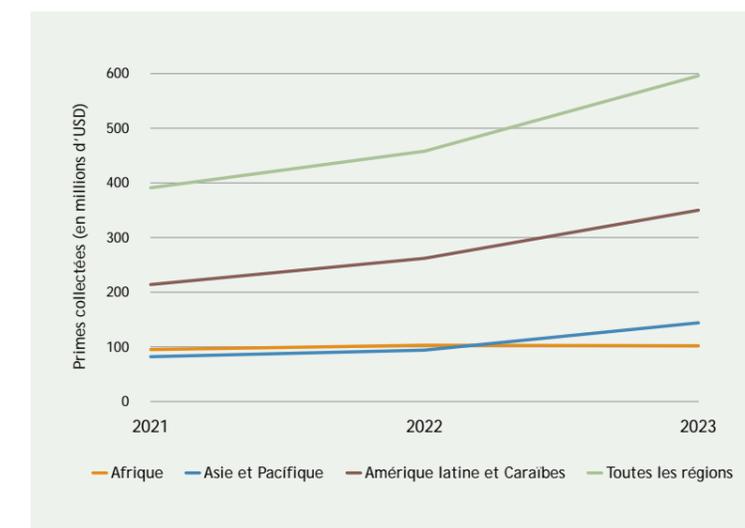


La croissance la plus forte est observée en Asie et dans le Pacifique, où les 87 produits combinés de la région ont atteint deux fois plus de personnes en 2023 qu'en 2021. Près de la moitié de cette croissance est due au succès d'un produit d'assurance accidents, qui touche désormais plus de 13 millions de personnes, dont 75 % de femmes. Cependant, même en l'absence de ce produit, on observe une croissance importante pour les autres produits.

Les produits dans les pays concernés en Afrique ont également connu une croissance notable, passant de 4,5 millions de vies couvertes à 13,5 millions en 2022, puis diminuant légèrement en 2023 pour atteindre environ 13 millions. Là encore, un produit est à l'origine de plus de la moitié de cette croissance : dans ce cas, il s'agit d'un produit d'assurance obsèques qui couvre désormais plus de 6 millions de personnes, soit le nombre le plus élevé enregistré dans la région. Cependant, même en excluant ce produit, le nombre de personnes atteintes a plus que doublé entre 2021 et 2023.

Tout comme le nombre de personnes couvertes, les primes ont également augmenté pour les 196 produits faisant l'objet d'une déclaration systématique : les primes nettes ont augmenté de plus de 50 % entre 2021 et 2023 (figure 3).¹⁵

FIGURE 3
ÉVOLUTION DES PRIMES ENCAISSÉES DE 2021 À 2023 POUR LES 196 PRODUITS AYANT DÉCLARÉ SUR LES TROIS ANNÉES



¹⁵ L'Amérique latine et les Caraïbes enregistrent une légère baisse du nombre de personnes assurées, alors même que les primes collectées ont augmenté. Cette évolution s'explique en grande partie par les changements importants intervenus dans quelques grands régimes, notamment un grand régime subventionné par l'État qui est en train d'être supprimé, et un autre grand régime lié à la micro-finance qui a fait l'objet d'un important processus de révision des prix après la pandémie de COVID-19.

Les facteurs historiques, les cadres réglementaires et les programmes nationaux sont des facteurs clés pour la pénétration de la micro-assurance

Le pays où le taux de pénétration de la micro-assurance est le plus élevé est le Zimbabwe (Tableau 3), qui affiche un taux de pénétration de la micro-assurance de 122 % parmi sa population à revenu faible ou moyen. Ce taux élevé est en partie dû à l'excellent taux de réponse des assureurs à l'étude l'État des lieux dans le pays : des informations ont été collectées sur les produits de micro-assurance de l'ensemble des 42 prestataires d'assurance ciblés.

Le taux de pénétration élevé est également influencé par des facteurs historiques dans le développement de la micro-assurance dans le pays. Les produits d'assurance obsèques sont populaires depuis longtemps au Zimbabwe, ainsi que dans d'autres pays d'Afrique australe ; en fait, 71 % des personnes couvertes par la micro-assurance au Zimbabwe sont assurées par des plans d'assurance obsèques. De nombreuses personnes dans la région détiennent une, voire plusieurs couvertures funéraires, ce qui explique en partie pourquoi le taux de pénétration de la micro-assurance dépasse les 100 % : certaines personnes détiennent plusieurs

polices, principalement pour l'assurance obsèques. Des facteurs similaires se retrouvent en Zambie, un autre pays qui a une forte tradition d'assurance obsèques et dont les taux de réponse sont élevés (75 %) parmi les prestataires de micro-assurance du pays.

Toutefois, ces niveaux de pénétration élevés peuvent masquer d'importantes lacunes en matière de protection. Lorsque la micro-assurance se concentre sur certaines lignes de produits, comme l'assurance obsèques dans le cas présent, la population reste vulnérable à de multiples autres risques, tels que les risques sanitaires et climatiques. La résilience financière globale nécessite une protection contre une série de risques.

La pénétration du marché est clairement liée à la présence ou à l'absence de cadres réglementaires. Parmi les cinq premiers pays en termes de pénétration, quatre (dans l'ordre, le Zimbabwe, la Zambie, le Pérou et les Philippines) ont mis en place des réglementations spécifiques à la micro-assurance, ce qui contribue probablement à leurs niveaux

élevés de couverture. Et parmi les 10 pays où la pénétration de la micro-assurance est la plus forte, un seul pays (l'Uruguay) n'a pas de réglementation en vigueur ou en cours d'élaboration. Cela suggère que les cadres réglementaires jouent un rôle essentiel dans la promotion des marchés de la micro-assurance en fournissant la structure nécessaire au développement des produits et à la protection des consommateurs.

Dans les quatre pays de cette liste où la réglementation est encore en cours d'élaboration (Bangladesh, Colombie, Fidji et Guatemala), la réglementation, une fois mise en œuvre, pourrait favoriser l'expansion et la durabilité du marché.

Des programmes nationaux soutenus par le gouvernement sont présents dans de nombreux pays du top 10, ce qui augmente également le taux de pénétration. Ces régimes comprennent, par exemple, des programmes d'assurance agricole à grande échelle soutenus par le gouvernement pour les agriculteurs au Pérou et en Zambie.



TABLEAU 3

TOP 10 DES PAYS PAR PART DU MARCHÉ CIBLE COUVERT PAR AU MOINS UN PRODUIT DE MICRO-ASSURANCE



PAYS	PORTÉE
Zimbabwe	122 %
Zambie	49 %
Pérou	37 %
Colombie	31 %
Philippines	27 %
Uruguay	20 %
Fidji	18 %
Afrique du Sud	18 %
Guatemala	17 %
Bangladesh	16 %

La micro-assurance est évolutive avec le temps

Les volumes sont essentiels lorsqu'il s'agit d'assurer la viabilité financière à long terme d'une activité à bas prix. L'une des principales réticences des compagnies d'assurance à entrer dans le secteur de la micro-assurance est de savoir si les produits de micro-assurance peuvent être développés à grande échelle.

Les produits de micro-assurance rapportés dans cette étude ont atteint une valeur médiane de plus de 10 000 USD de primes. Les produits d'assurance solde restant dû et d'assurance obsèques affichent le nombre médian

le plus élevé de personnes couvertes par produit, soit respectivement 29 000 et 28 200 (figure 4). Il s'agit de deux produits bien établis et répandus qui ont connu une croissance régulière au fil du temps et qui sont généralement distribués par des canaux tels que les organisations de microfinance qui atteignent des niveaux élevés. D'autre part, bien qu'ils ne touchent en moyenne que 12 400 personnes par produit, les produits d'assurance véhicules ont enregistré les primes les plus élevées par produit, avec une médiane de plus de 790 000 USD. Cet exemple souligne la relation délicate

entre le prix d'un produit, le nombre de personnes qui peuvent se l'offrir et la vitesse à laquelle on peut atteindre un certain niveau en termes de revenus.

En outre, ce niveau varie énormément d'un produit à l'autre. La Figure 5 montre l'intervalle interquartile (l'intervalle excluant les quarts supérieur et inférieur des résultats) pour le nombre de personnes pour chaque ligne de produits. Les variations sont importantes, en particulier pour les produits vie et obsèques, qui présentent les intervalles interquartiles les plus larges.

FIGURE 4

NOMBRE MÉDIAN DE PERSONNES COUVERTES ET PRIME MÉDIANE COLLECTÉE PAR PRODUIT

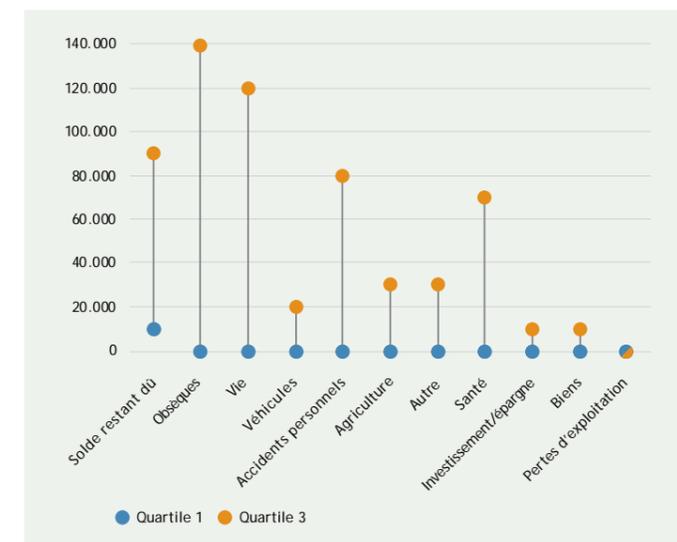
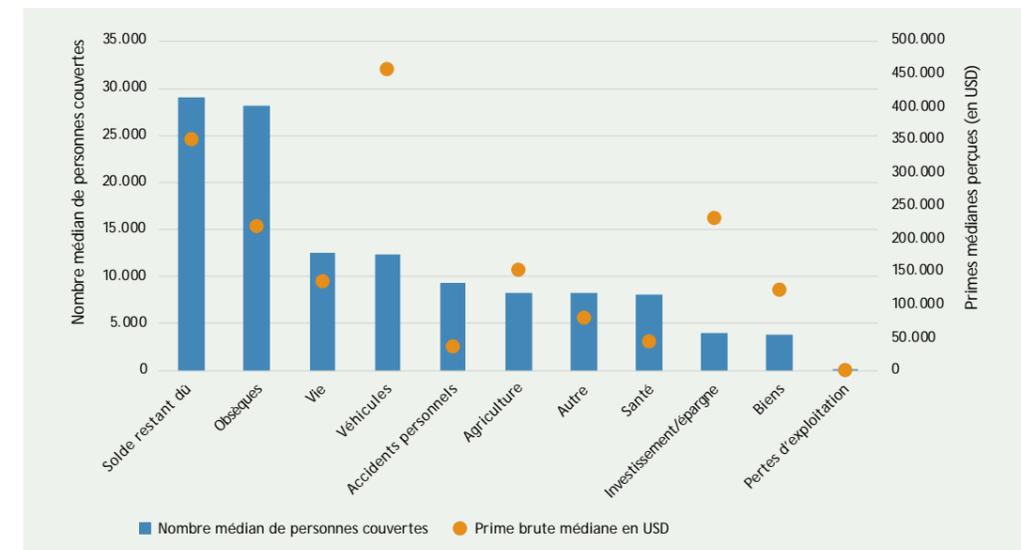
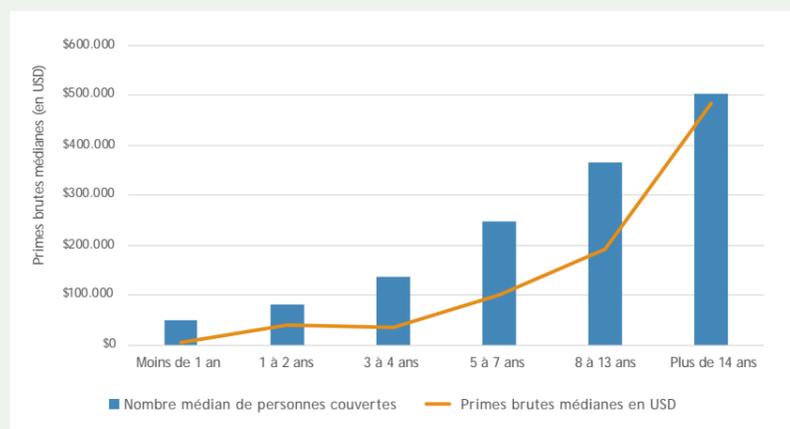


FIGURE 5

INTERVALLE INTERQUARTILE DES PERSONNES COUVERTES PAR TYPE DE PRODUIT

Mais la taille est aussi une question de temps. En moyenne, les produits atteignent un plus important niveau, à la fois en termes de clients atteints et de primes collectées, au fur et à mesure qu'ils arrivent à maturité (figure 6). Selon les résultats de l'étude, la période initiale, au cours de laquelle il faut faire preuve de patience pour atteindre progressivement ce niveau, est de trois à quatre ans, et une croissance significative est atteinte au-delà de cette période. Un investissement et un engagement à long terme dans les produits de micro-assurance, au-delà de ces premières années, permettent d'obtenir des résultats significatifs à long terme : les données de cette étude montrent que les produits atteignent généralement près de 500 000 USD de primes à mesure qu'ils arrivent à maturité.

FIGURE 6
NOMBRE MÉDIAN DE PERSONNES COUVERTES ET PRIME COLLECTÉE PAR PRODUIT ET PAR ANCIENNETÉ DU PRODUIT



L'assurance vie et l'assurance obsèques continuent de dominer les marchés de la micro-assurance, mais les clients bénéficient d'une protection contre un éventail de risques de plus en plus large

Comme les années précédentes, c'est l'assurance vie qui a atteint le plus grand nombre de personnes en 2023, suivie de l'assurance agricole et de l'assurance accidents personnelle (Figure 7). Ce tableau d'ensemble est fortement influencé par l'Inde, où les produits d'assurance vie et agricole atteignent un nombre de clients bien supérieur à celui de n'importe quel autre pays. Si l'on exclut l'Inde, l'assurance agricole est beaucoup moins dominante et couvre moins de personnes que l'assurance des biens.

Dans les pays étudiés, aussi bien en Asie et dans le Pacifique qu'en Amérique latine et dans les Caraïbes, l'assurance vie domine. Sur les 200 millions d'individus couverts par l'assurance vie

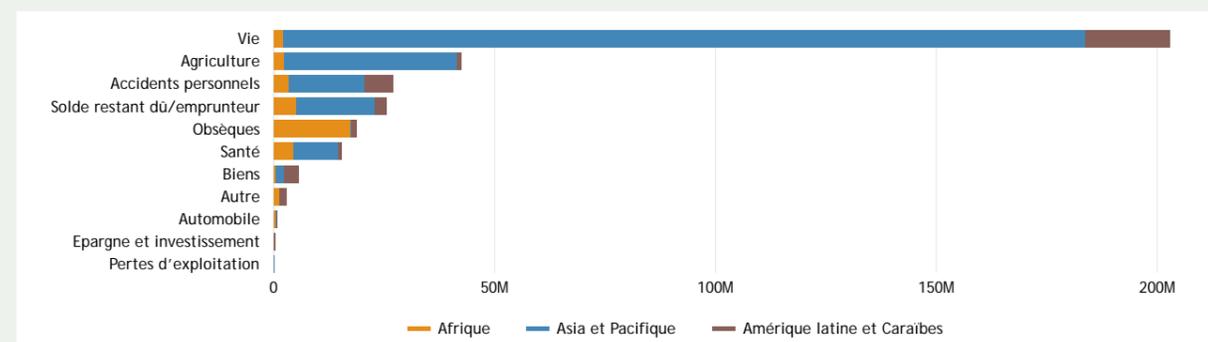
dans ces régions en 2023, 12 % de la population assurée est couverte par des produits de micro-assurance volontaire, soit 24,8 millions de personnes, tandis que 6 % sont couvertes par des produits obligatoires ou contraignants, soit près de 12 millions de personnes. Pour les 82 % restants, soit 163,9 millions de personnes, il n'y avait pas de données disponibles précisant si leur couverture d'assurance vie était assurée par des produits volontaires ou obligatoires.

L'assurance individuelle contre les accidents est très répandue en Amérique latine et dans les Caraïbes, où elle est le deuxième type de produit le plus important en termes de personnes couvertes et de primes perçues, contrairement à d'autres régions où

elle joue un rôle relativement moins important.

En Afrique, l'assurance obsèques est la ligne de produits la plus importante, ce qui reflète l'ancienne popularité des produits d'assurance obsèques en Afrique australe. Moins de 1 % des personnes couvertes par ces produits funéraires relevaient d'un régime obligatoire, 75 % d'un régime facultatif et 24 % n'ont pas communiqué cette information. La quasi-totalité des 17,3 millions de personnes couvertes par une assurance obsèques dans les pays concernés de la région a été enregistrée soit au Zimbabwe (avec 9,6 millions de personnes couvertes), soit en Afrique du Sud (7,2 millions de personnes couvertes).

FIGURE 7
PERSONNES COUVERTES PAR LIGNE DE PRODUITS (EN MILLIONS)



En termes de primes nettes, les régimes indiens d'assurance agricole et d'assurance vie génèrent des volumes de primes bien supérieurs à ceux des autres pays, ce qui fait de l'agriculture la ligne de produits dont les primes nettes sont les plus élevées (Figure 8). Cela s'explique en partie par l'énorme ampleur de la micro-assurance en Inde, mais aussi par le fait que le régime agricole national (Pradhan Mantri Fasal Bima Yojana, PMFBY) est fortement subventionné.

Le PMFBY est à lui seul responsable de la grande majorité des primes enregistrées pour tous les produits agricoles de l'étude, avec plus de 3,6 milliards de dollars de primes, soit 58 % de toutes les primes enregistrées dans l'étude. Si l'on exclut l'Inde, l'assurance agricole arrive loin derrière en termes de volume de primes (Figure 9) et c'est l'assurance vie qui arrive en tête.



FIGURE 8
TOTAL DES PRIMES COLLECTÉES PAR LIGNE DE PRODUITS (EN MILLIONS D'USD)^{16,17}

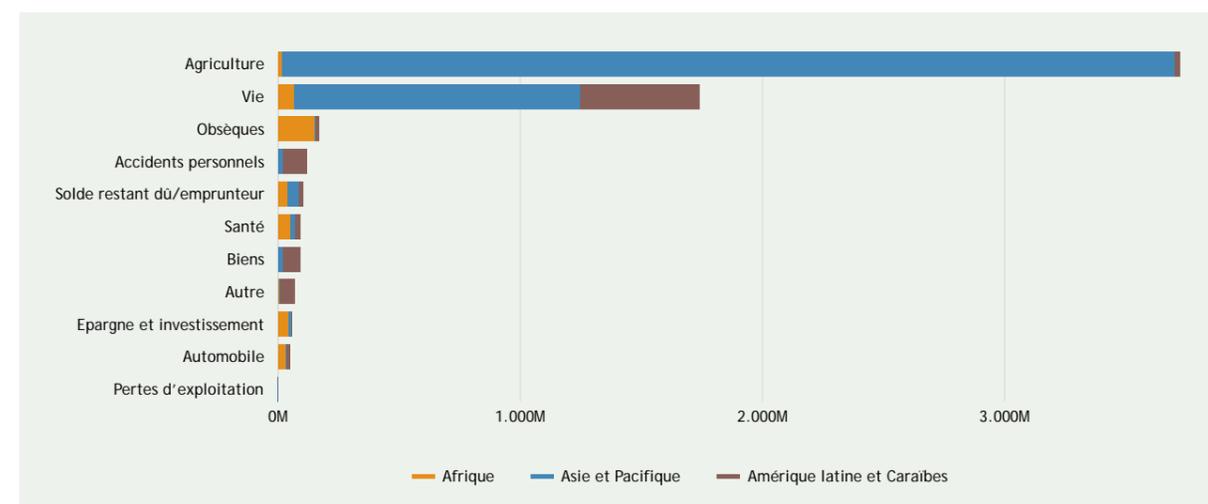
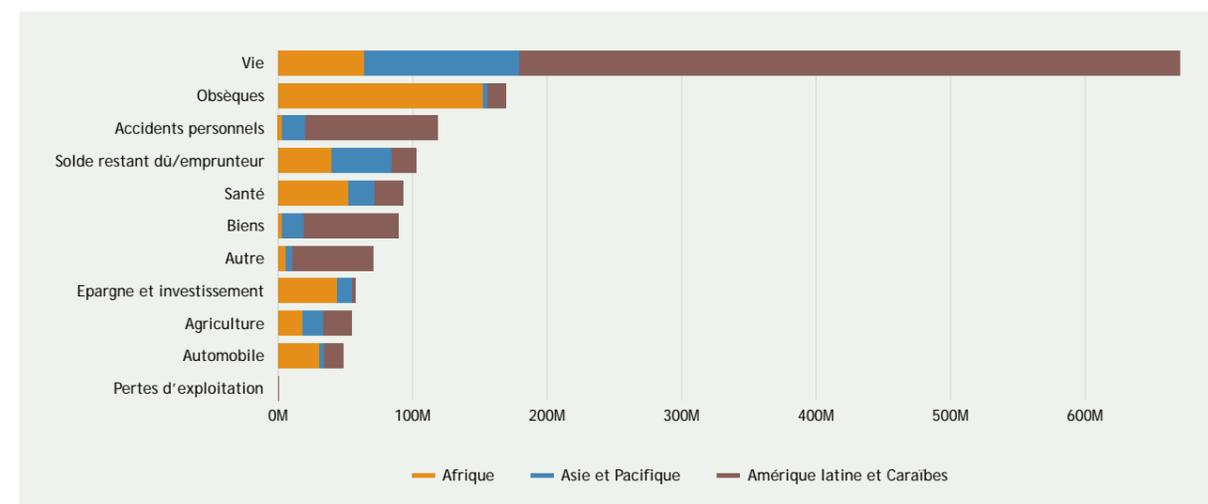


FIGURE 9
TOTAL DES PRIMES COLLECTÉES PAR LIGNE DE PRODUITS (HORS INDE, EN MILLIONS D'USD)



¹⁶ Certains régimes peuvent également être financés par des subventions aux primes ou d'autres types de subventions, en plus du revenu direct des primes des clients.

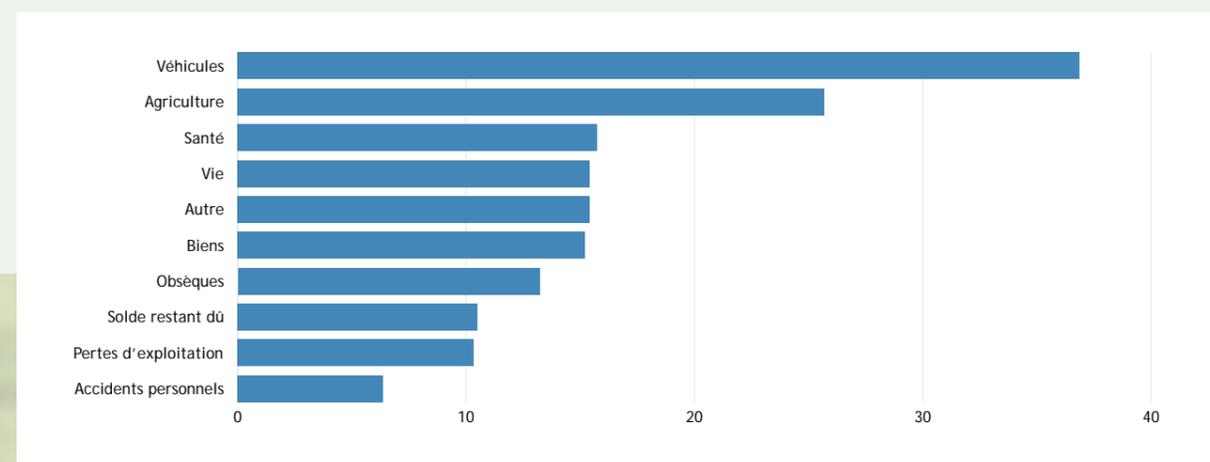
¹⁷ Les primes collectées pour les produits d'investissement et d'épargne ne sont pas directement comparables aux autres lignes de produits, car les prestataires ne séparent pas toujours les cotisations d'épargne et les primes.

Outre le nombre de personnes couvertes, le volume des primes dépend du montant de la prime par personne. La Figure 10 donne un aperçu du montant médian qu'un client devrait payer pour acheter un produit de chaque ligne de produits, ce qui donne une idée du degré d'accessibilité de chaque ligne d'assurance pour les clients à faibles revenus et les clients du marché de masse.

Conformément aux résultats des années précédentes, l'étude de cette année montre que l'assurance véhicules et l'assurance agricole ont un prix médian de la prime par personne beaucoup plus élevée que le reste des lignes de produits étudiées. Toutefois, il est important de noter que le client ne paie pas toujours l'intégralité du coût de la prime, puisque les primes sont parfois subventionnées par les gouvernements

ou les bailleurs de fonds. Dans l'assurance agricole en particulier, 58 % des produits bénéficient d'un certain niveau de subvention, et ces produits subventionnés couvrent la grande majorité (97 %) des personnes couvertes par la micro-assurance agricole. Ce soutien aux clients permet à l'assurance agricole d'être proposée à un prix plus élevé que les autres produits de micro-assurance.

FIGURE 10
PRIME MÉDIANE PAR PERSONNE COUVERTE (EN USD) PAR LIGNE DE PRODUITS¹⁸

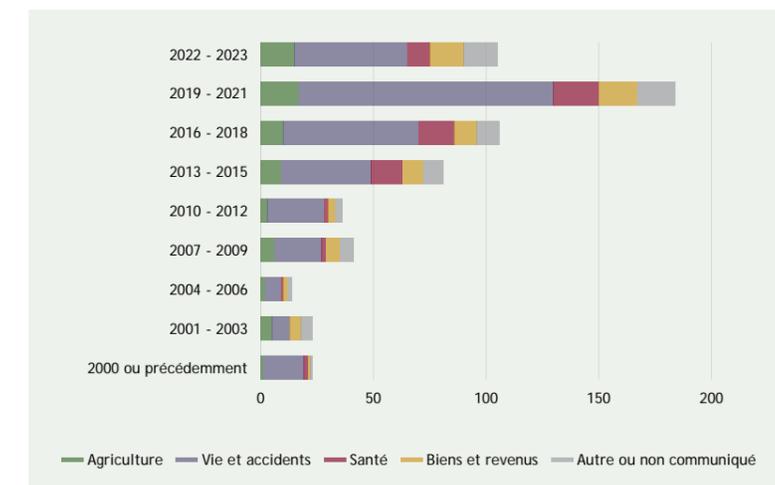


¹⁸ Les produits d'investissement et d'épargne ne sont pas inclus dans les calculs des primes par personne couverte, des primes en proportion de la somme assurée ou des taux de demandes d'indemnisation en raison des caractéristiques spécifiques de cette ligne de produits. Les primes mentionnées comprennent une composante d'assurance et une composante d'épargne qui est restituée au client, ce qui signifie que les chiffres des primes ne sont pas entièrement comparables à ceux d'autres lignes de produits.

De nouveaux produits sont lancés pour répondre à l'évolution des besoins

À mesure que le marché de la micro-assurance se développe, il devient plus diversifié et plus sensible aux besoins des clients. Sur les 985 produits recensés dans cette étude, 55 ont été lancés en 2023, la majorité d'entre eux étant concentrés dans les lignes de produits d'accidents personnels, d'agriculture et de biens (Figure 11). L'accent mis sur le développement de nouveaux produits agricoles et de biens, en particulier, représente une diversification des produits disponibles. Ceci montre également comment les fournisseurs développent des solutions innovantes pour renforcer la résilience face aux risques croissants alors que les risques climatiques pour l'agriculture et les biens augmentent.

FIGURE 11
DATE DE LANCEMENT DES PRODUITS DE MICRO-ASSURANCE PAR CATÉGORIE DE PRODUITS



Les facteurs économiques et des facteurs liés aux entreprises rendent l'innovation plus difficile

Comme nous l'avons vu plus haut, les produits simples de micro-assurance personnelle, tels que les produits d'assurance vie, d'assurance accidents et d'assurance indemnisation en cas d'hospitalisation, dominent toujours le marché dans la plupart des pays. Bien qu'il existe d'importantes poches d'innovation, les assureurs sont confrontés à des défis en matière d'innovation dans le domaine de l'assurance inclusive. Les entretiens menés dans le cadre de cette étude ont révélé que les assureurs innovants et les insurtechs sont confrontés à une réduction des investissements, les investisseurs préférant investir dans des acteurs plus établis et des marchés plus stables. Les acteurs africains de l'assurance et de l'insurtech sont les plus susceptibles d'être touchés, selon les personnes interrogées. Dans le même temps, bien que les assureurs multinationaux perçoivent souvent le potentiel de l'assurance inclusive, ils sont souvent limités par la nécessité de fournir des rendements annuels aux actionnaires internationaux, compliquant ainsi l'investissement dans des projets à long terme visant à développer de nouveaux segments de clientèle.

Outre les contraintes d'investissement, les entretiens suggèrent que les assureurs sont freinés par le manque d'études et de données sur les clients. Même les entreprises qui proposent déjà des services de micro-assurance ne collectent et n'analysent pas systématiquement les données relatives à leurs clients actuels ou potentiels. Le manque de données sur le genre fournies dans le cadre de cette étude reflète une pénurie plus générale d'informations collectées par les assureurs sur les clients et le marché. Ces données pourraient constituer une importante source d'informations pour soutenir la conception de nouveaux produits.

“ Bien qu'il existe d'importantes poches d'innovation, les assureurs sont confrontés à des défis en matière d'innovation dans le domaine de l'assurance inclusive. ”





Les organisations internationales s'intéressent de plus en plus à l'assurance pour le développement

Alors que la résilience et les risques climatiques sont de plus en plus à l'ordre du jour des organisations internationales et de développement, des signes prometteurs montrent que ces organisations mettent davantage l'accent sur le rôle de l'assurance (y compris celui de la micro-assurance) dans la promotion du développement et de la résilience.

Le rapport sur le développement humain 2021/2022 Le Rapport sur le développement humain 2021/2022 du Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) souligne l'importance de l'assurance dans le développement afin de « protéger tout un chacun contre les aléas d'un monde incertain ».¹⁹

Une évolution vers l'utilisation de l'assurance peut être observée dans un certain nombre d'initiatives lancées ces dernières années pour soutenir l'assurance climatique, notamment la décision de la Fondation Bill & Melinda Gates de recommencer à travailler sur l'assurance, en partenariat avec le Mécanisme de financement de l'assurance et du risque du PNUD, afin de soutenir l'adaptation et la résilience des petits exploitants agricoles au changement climatique. Ce programme d'assurance sur la résilience financière dans l'agriculture

adopte une approche à multiples facettes pour renforcer la résilience financière de la chaîne de valeur.²⁰ Le PNUD organise également des Concours d'innovation en assurance dans 25 pays pour soutenir le développement de solutions d'assurance accessibles et abordables pour les segments vulnérables. Les solutions retenues sont déjà en cours d'élaboration en Colombie, en Équateur, au Kenya, au Malawi, au Mexique, aux Philippines et au Sri Lanka, et d'autres défis devraient être lancés en 2025.

Le Bouclier global contre les risques climatiques est un autre exemple clé. Lancé par le Groupe des vingt pays vulnérables (V20) en collaboration avec le Groupe des sept (G7) et d'autres pays qui le soutiennent, il favorise la protection préétablie, y compris l'assurance, contre les risques liés au climat et aux catastrophes pour les personnes et les pays vulnérables. En 2024, le Conseil du Bouclier global a élargi son travail au-delà de son groupe initial de huit pays et d'une région²¹ pour inclure également la Gambie, Madagascar, le Pérou, le Rwanda et la Somalie.²²

Les organisations multilatérales jouent également un rôle dans l'organisation des assureurs privés pour soutenir les objectifs de développement.

L'Initiative financière du Programme des Nations Unies pour l'environnement a lancé la Déclaration de Bogota sur l'assurance durable en 2024, dans laquelle les assureurs d'Amérique latine et des Caraïbes, ainsi que les organismes du secteur, dont le Microinsurance Network, se sont engagés à soutenir la réalisation des Objectifs de développement durable (ODD) en mettant en œuvre une version adaptée et localisée des Principes pour l'assurance durable dans la région.²³

Une évolution similaire se produit dans le cadre des initiatives axées sur l'inclusion financière, où l'attention accrue portée aux risques climatiques a conduit à mettre davantage l'accent sur la micro-assurance en tant qu'outil clé pour mieux faire face à ce risque. C'est ce qui ressort, par exemple, de la décision du CGAP (un groupe de réflexion sur l'inclusion financière hébergé par la Banque mondiale) de réintégrer l'assurance dans sa stratégie en 2023.

Malgré cela, les entretiens avec les experts menés dans le cadre de cette étude suggèrent que la plupart des organisations de développement ont jusqu'à présent mis davantage l'accent sur les programmes d'assurance gouvernementaux et les régimes souverains que sur la micro-assurance.

Malgré un intérêt accru, le financement des bailleurs de fonds pour la micro-assurance reste relativement limité

Un nombre relativement restreint de bailleurs de fonds a une bonne compréhension de la micro-assurance et est disposé à réaliser les investissements à long terme nécessaires au développement des marchés de l'assurance. Cette situation est exacerbée par le manque de preuves dont disposent les bailleurs de fonds pour démontrer la manière dont l'assurance peut créer des avantages de développement à long terme et une résilience financière, et contribuer aux priorités d'adaptation au climat.

En outre, les bailleurs de fonds se sont concentrés sur l'assurance climatique, en accordant moins d'attention à d'autres risques ou à des sujets plus

généraux, tels que la micro-assurance et l'éducation à l'assurance. Pour accroître véritablement la résilience des populations les plus exposées, il faut mettre l'accent sur le développement des marchés pour tous les types de micro-assurance, et pas seulement pour l'assurance climatique.

Lorsque les bailleurs de fonds financent le développement de la micro-assurance, les entretiens menés dans le cadre de cette étude suggèrent qu'il est possible de distribuer les fonds à un ensemble plus diversifié de pays. Les pays de plus petite taille, ceux avec des taux de pauvreté plus élevés et un marché de l'assurance moins développé, reçoivent peu de financements.

Pourtant, les investissements dans ce domaine peuvent entraîner des gains importants en termes de résilience et de réduction de la pauvreté.

Ce type de soutien continu à la création de marchés de micro-assurance et au soutien de produits innovants est particulièrement important, car, comme nous l'avons vu plus haut, les produits de micro-assurance ont besoin de temps pour se développer. Le soutien des bailleurs de fonds peut jouer un rôle essentiel dans les premiers stades du développement de la micro-assurance, lorsque les produits atteignent le succès commercial.

Les informations recueillies pour la première fois cette année sur les subventions des gouvernements et des bailleurs de fonds révèlent leur rôle important, en particulier dans le domaine de la micro-assurance agricole

Afin de refléter le rôle déterminant que les subventions des gouvernements et des bailleurs de fonds peuvent exercer pour garantir que l'assurance atteigne les ménages les plus vulnérables, l'édition 2024 de l'étude sur l'État des lieux a, pour la première fois, collecté des informations sur les subventions. Les éditions précédentes utilisaient les informations fournies sur les méthodes de paiement pour déduire partiellement les produits de micro-assurance déclarés qui bénéficiaient d'une forme ou d'une autre de subvention de la prime, mais cette année, il est possible de bénéficier d'une vue d'ensemble plus nette des niveaux de subvention.

Sur les 985 produits déclarés, 112 ont été déclarés comme ayant un certain degré de subvention des primes,

couvrant conjointement 54,5 millions de personnes et représentant près de 3,8 milliards de dollars de primes totales.²⁴ La majorité de ces personnes (37,5 millions) sont couvertes par le régime d'assurance agricole PMFBY en Inde. Si l'on fait abstraction de PMFBY, c'est en Afrique que le plus grand nombre de personnes (plus de 15 millions) sont couvertes par des produits subventionnés.

La plus grande partie des produits subventionnés sont des produits agricoles (représentant 42 % de ceux-ci). Ils représentent 3,7 milliards de dollars de primes émises. L'agriculture est suivie par les produits d'obseques, qui constituent 14 % des produits subventionnés et représentent 37,8 millions USD de primes émises.

Les subventions doivent être mises en œuvre de manière responsable, avec des stratégies de financement à long terme ou de réduction ou même de suppression des subventions au fil du temps. Dans le cas contraire, la suppression rapide des subventions à la suite d'un changement de gouvernement ou de stratégie des bailleurs de fonds peut vite compromettre les progrès d'un produit de micro-assurance.



“ La plus grande partie des produits subventionnés sont des produits agricoles (représentant 42 % de ceux-ci). ”

¹⁹ PNUD. 2022. Rapport sur le développement humain 2021-2022. New York. Disponible à l'adresse suivante <https://hdr.undp.org/system/files/documents/global-report-document/hdr2021-22cover-viewfr.pdf>, p. 5.

²⁰ PNUD. 2022. Le PNUD et la Fondation Bill et Melinda Gates s'associent pour renforcer la résilience climatique des petits exploitants agricoles en Afrique et en Asie. Disponible à l'adresse suivante <https://irff.undp.org/news/undp-and-bill-and-melinda-gates-foundation-partner-build-climate-resilience-smallholder>.

²¹ Bangladesh, Costa Rica, Ghana, Jamaïque, Malawi, Pakistan, Philippines, Sénégal et région Pacifique.

²² Bouclier mondial contre les risques climatiques. s.d. Activités dans les pays du Bouclier mondial. Disponible à l'adresse suivante <https://www.globalshield.org/activities/country-level-activities/>.

²³ Initiative financière du Programme des Nations unies pour l'environnement. 2024. La Déclaration de Bogota sur l'assurance durable. Disponible à l'adresse suivante <https://www.unepfi.org/insurance/projects/the-bogota-declaration-on-sustainable-insurance/>.

²⁴ En raison de la manière dont les données sont collectées, il n'est pas possible d'identifier la proportion du montant total de la prime qui est subventionnée.



RÉGLEMENTATION

Les autorités de contrôle des assurances sont des acteurs clés pour favoriser l'essor de la micro-assurance

L'instauration d'un cadre réglementaire en matière de micro-assurance a pour effet de favoriser son essor, en créant une compréhension commune de cette forme d'assurance sur le marché et en inspirant confiance aux acteurs de l'assurance pour le lancement de nouveaux produits. En outre, ce cadre réglementaire peut inclure des incitations ou des conditions favorables à la micro-assurance, comme la possibilité d'utiliser certains canaux de distribution alternatifs. Par ailleurs, la réglementation de la micro-assurance garantit une protection aux consommateurs qui ne possèdent que très peu ou aucune expérience préalable dans le domaine de l'assurance. En l'absence de mesures réglementaires spécifiques à la micro-assurance, les cadres réglementaires standard peuvent se révéler trop onéreux ou mal adaptés aux aspects pratiques de l'offre et de la distribution de la micro-assurance..



Le nombre de pays disposant d'une réglementation spécifique en matière de micro-assurance ou d'assurance inclusive augmente chaque année. Actuellement, 40 pays ont mis en place une telle réglementation et 16 autres sont en cours d'élaboration. (Figure 12). Par exemple, en 2024, la réglementation de la micro-assurance a été introduite par le biais d'un processus de collaboration en Équateur. Ce processus a servi de tremplin au développement d'un marché de l'assurance inclusif dans le pays (Étude de cas 1).

FIGURE 12

CARTE MONDIALE DE LA RÉGLEMENTATION DE L'ASSURANCE INCLUSIVE EN 2023 D'A2II²⁵

40

MISE EN ŒUVRE

ASIE-PACIFIQUE

- Cambodge
- Chine
- Taïpei chinois
- Inde
- Indonésie
- Malaisie
- Mongolie
- Népal
- Pakistan
- Philippines
- Thaïlande
- Vietnam

AMÉRIQUE LATINE ET CARAÏBES

- Argentine
- Belice
- Bolivia
- Brasil
- Costa Rica
- Ecuador
- México
- Nicaragua
- Paraguay
- Perú
- Venezuela

MOYEN-ORIENT ET AFRIQUE DU NORD

- Égypte

AFRIQUE SUBSAHARIENNE

- CIMA*
- Eswatini
- Éthiopie
- Ghana
- Kenya
- Lesotho
- Madagascar
- Malawi
- Mozambique
- Nigeria
- Rwanda
- Afrique du Sud
- Tanzanie
- Ouganda
- Zambie
- Zimbabwe

16

EN COURS DE DÉVELOPPEMENT

ASIE-PACIFIQUE

- Bangladesh
- Fidji
- Papouasie–Nouvelle-Guinée
- Sri Lanka

AMÉRIQUE LATINE ET CARAÏBES

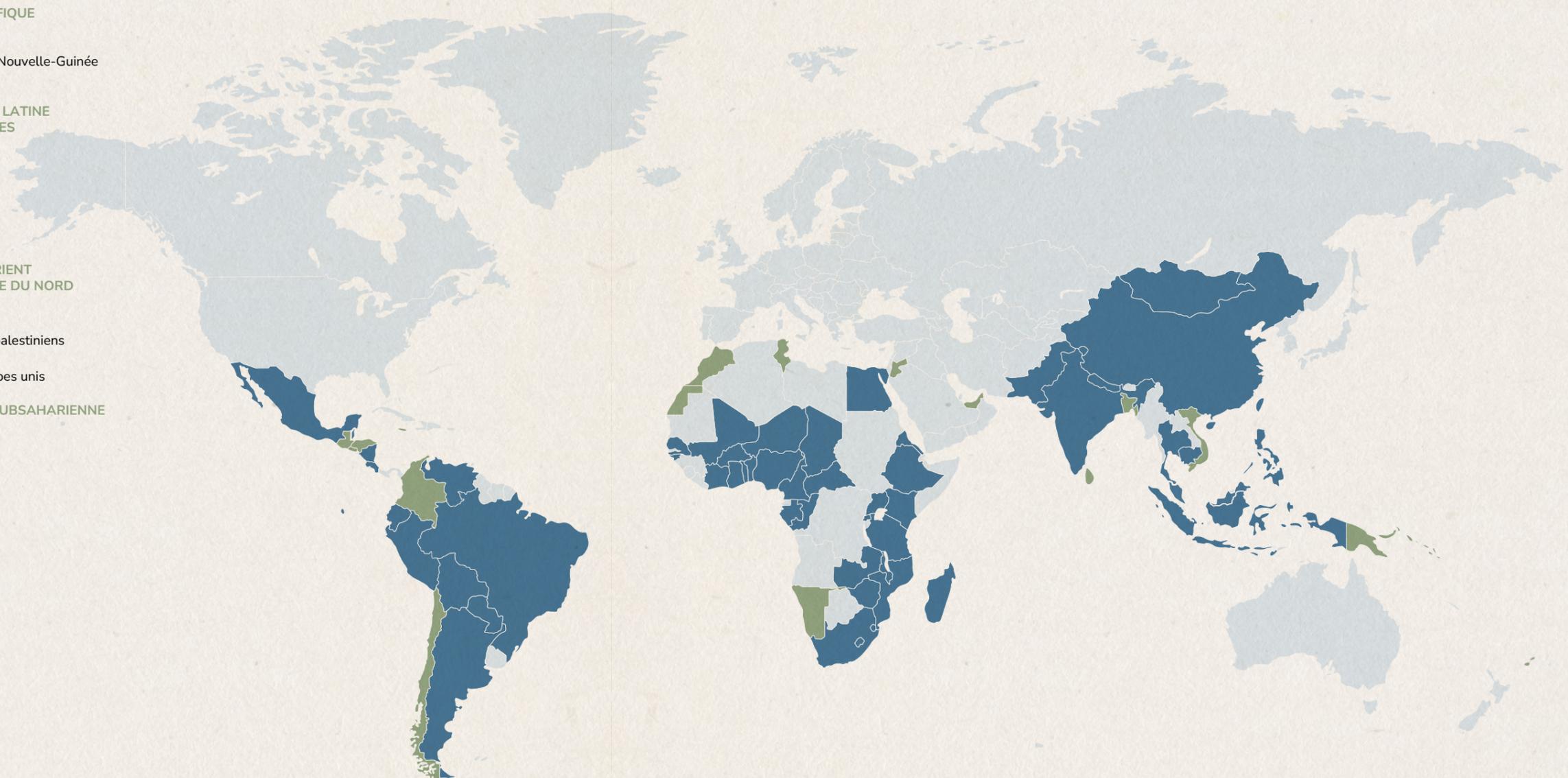
- Chili
- Colombie
- Salvador
- Guatemala
- Honduras
- Jamaïque

MOYEN-ORIENT ET AFRIQUE DU NORD

- Jordanie
- Maroc
- Territoires palestiniens
- Tunisie
- Émirats arabes unis

AFRIQUE SUBSAHARIENNE

- Namibie



*La CIMA est comptée comme une juridiction (Bénin, Burkina Faso, Cameroun, Congo, Côte d'Ivoire, Gabon, Guinée-Bissau, Guinée équatoriale, Mali, Niger, République centrafricaine, Sénégal, Tchad et Togo)

²⁶ Une version interactive et consultable de la carte est disponible sur le site web de l'A2ii : <https://a2ii.org/en/map>
 Bien que l'A2ii s'efforce dans la mesure du possible de fournir des informations précises et actualisées dans cette carte, elle ne donne aucune garantie quant à l'exhaustivité du contenu, aux erreurs ou aux omissions. En cartographiant les développements de l'assurance inclusive dans le monde entier, l'A2ii accueille favorablement les contributions des organismes de contrôle de l'assurance.

D'après les entretiens menés dans le cadre de cette étude et les informations fournies par l'Initiative pour l'accès à l'assurance (A2ii), plusieurs sujets relatifs à la micro-assurance sont actuellement au cœur des préoccupations des régulateurs :

RISQUE LIÉ AU CLIMAT :



Les autorités de réglementation et de surveillance des assurances sont de plus en plus contraintes d'agir face aux risques liés au climat. Les régulateurs procèdent à des simulations de crises pour les risques naturels et encouragent le développement de produits pour le risque climatique. L'assurance indicelle est souvent utilisée pour faire face aux risques climatiques, mais la plupart des pays n'ont pas encore mis en place de réglementation claire pour celle-ci. De nombreux régulateurs sont donc intéressés par l'élaboration d'une réglementation spécifique à l'assurance indicelle.

LES PROGRÈS TECHNOLOGIQUES ET LES DONNÉES :



Les régulateurs et les autorités de surveillance sont contraints de suivre l'évolution des technologies et des données. L'intelligence artificielle (IA) constitue un sujet prioritaire pour certains régulateurs et superviseurs, en particulier en Amérique latine. Ils souhaitent garantir la protection des consommateurs alors même que l'utilisation de l'IA se développe, et en même temps que ses avantages potentiels (par exemple, des coûts opérationnels plus faibles rendant les produits plus abordables, ou des délais de traitement des demandes d'indemnisation plus courts améliorant l'expérience des clients, etc.) atteignent les plus vulnérables. L'assurance ouverte est une autre question qui se profile à l'horizon, dans le sillage du système bancaire ouvert, qui a été mise en œuvre dans plusieurs pays, dont le Brésil et l'Inde.

Les régulateurs sont également confrontés à des difficultés pour gérer les problèmes de fraude liés aux services financiers numériques.

La prise en compte des nombreuses avancées en matière de technologie et de données nécessite l'intervention de plusieurs régulateurs et d'une réglementation secondaire. Par exemple, les progrès réalisés dans le domaine de la fourniture mobile d'éléments de micro-assurance santé impliquent les superviseurs des secteurs de la santé, de l'assurance et du numérique. Cependant, les régulateurs des différents secteurs ont tendance à être insuffisamment connectés entre eux, posant de sérieux problèmes aux assureurs et aux superviseurs.

LE GENRE :



L'amélioration de la collecte de données sur le genre est une priorité pour un certain nombre de régulateurs. En août 2024, l'A2ii a lancé le FeMa-Meter, un outil destiné au secteur de l'assurance permettant de recueillir des données ventilées par genre sur l'accès à l'assurance et son utilisation, ainsi que sur la diversité organisationnelle. Le Népal a déjà achevé le premier cycle de collecte de données. Des formations sont dispensées dans plusieurs langues et plusieurs autres pays devraient bientôt entamer le processus.

ÉTUDE DE CAS 1

PROCESSUS PARTICIPATIF DE L'ÉQUATEUR POUR ÉLABORER UN NOUVEAU CADRE RÉGLEMENTAIRE

L'Équateur est confronté à un déficit de protection important et le développement de l'assurance inclusive a été limité. Afin de stimuler le développement du marché, la Junta de Política y Regulación Financiera (JPFR), l'organisme national de réglementation des systèmes financiers, des valeurs mobilières, de l'assurance et des services de soins de santé prépayés, a publié un cadre réglementaire de la micro-assurance en avril 2024.

La réglementation a été élaborée en coopération avec les parties prenantes locales dans le cadre d'un processus très participatif et s'est inspirée des enseignements tirés de la réglementation de la micro-assurance dans d'autres pays de la région et au-delà. Le processus participatif a impliqué la Fédération équatorienne des compagnies d'assurance (FEDESEG), les superviseurs du secteur, les compagnies d'assurance, les coopératives et les organismes gouvernementaux, ainsi que des organisations internationales telles que l'A2ii, le Microinsurance Network et le PNUD, entre autres.

La version finale stipule qu'un produit de micro-assurance doit être conçu pour répondre aux besoins spécifiques des consommateurs à faibles revenus. Les primes doivent être abordables et les polices doivent être simples et faciles à comprendre. Le règlement autorise la vente, la promotion et la commercialisation de la micro-assurance par d'autres canaux, notamment la bancassurance et les ventes par l'intermédiaire des coopératives, qui jouent un rôle central dans les services financiers destinés aux consommateurs à faibles revenus dans le pays.

Le processus participatif s'est avéré important pour créer une dynamique sur le marché au-delà de la publication du nouveau cadre. Par exemple, la fédération des assurances du pays a depuis lors réuni des compagnies d'assurance pour leur présenter les possibilités offertes par ce nouveau cadre. La JPFR a observé un intérêt accru de la part des compagnies d'assurance pour le lancement de nouveaux produits de micro-assurance.

Les entretiens avec les experts suggèrent que, tout en traitant les questions émergentes, les régulateurs du monde entier continuent à faire face à des défis sur des questions fondamentales telles que la mise en œuvre d'une réglementation de la solvabilité basée sur le risque. Il peut s'avérer difficile de maintenir la capacité à gérer ces questions, tout en suivant l'évolution rapide des questions climatiques et technologiques, entre autres.

Les régulateurs et les superviseurs se trouvent confrontés à des attentes croissantes, mais ne disposent souvent pas des capacités accrues nécessaires pour y répondre. En particulier, les régulateurs et les superviseurs ont du mal à recruter le personnel dont ils ont besoin pour traiter de sujets tels que la technologie, où le personnel possédant les compétences nécessaires peut facilement trouver des salaires plus élevés ailleurs.

Dans le même temps, les difficultés macroéconomiques se font sentir dans le monde entier. Lorsque les régulateurs d'assurance font partie d'autorités de régulation plus importantes ou de la banque centrale d'un pays, ces pressions peuvent reléguer le développement du marché au second plan des priorités du pays par rapport à la stabilité macroéconomique.

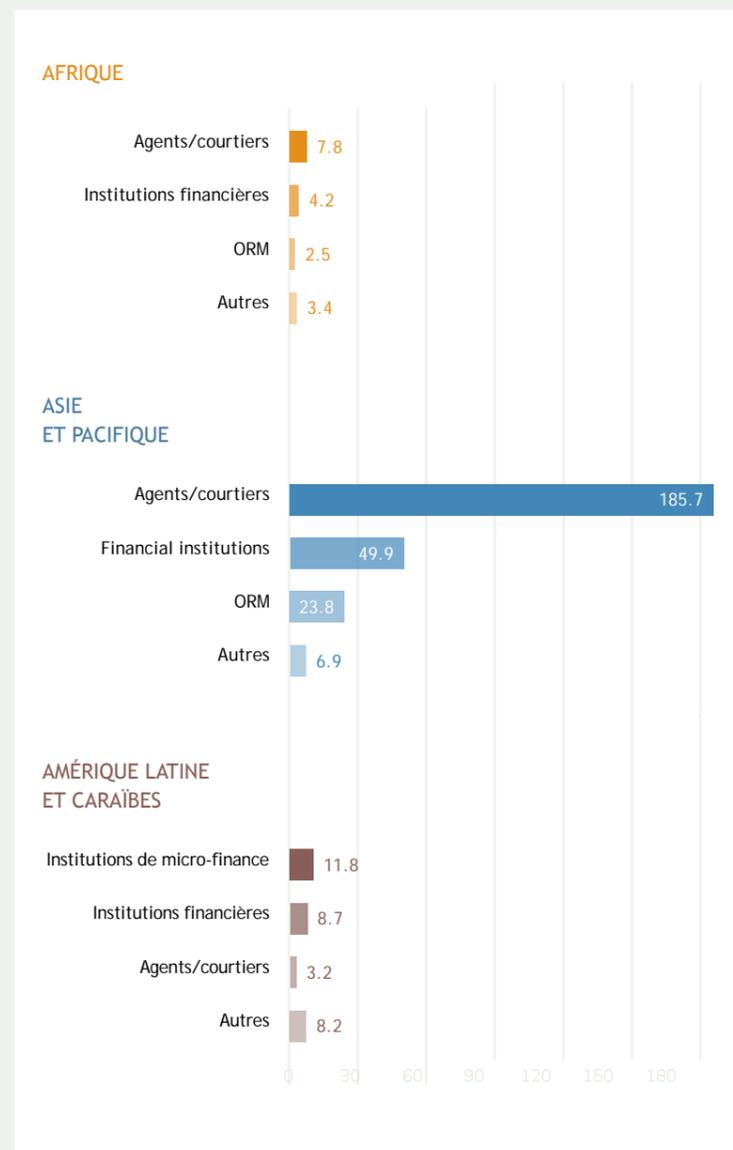


DISTRIBUTION ET PAIEMENTS

Les réseaux physiques restent essentiels, même si la concurrence numérique se multiplie

Les canaux traditionnels, en particulier les institutions financières et de microfinance, ainsi que les agents et les courtiers, conservent la prédominance de la distribution de la micro-assurance dans les trois régions étudiées (figure 13). Les opérateurs de réseaux mobiles (ORM) jouent un rôle important en Afrique, puisqu'ils touchent 2,5 millions de personnes, principalement dans le domaine de l'assurance vie et de l'assurance maladie.

FIGURE 13
LES TROIS PRINCIPAUX CANAUX DE DISTRIBUTION PAR RÉGION (EN MILLIONS DE PERSONNES TOUCHÉES)



Les agents et les courtiers sont particulièrement dominants en Inde, où ils constituent le principal canal de distribution de produits destinés à près de 163 millions de personnes. En dehors de l'Inde, les institutions de microfinance et les courtiers atteignent un nombre similaire de clients.

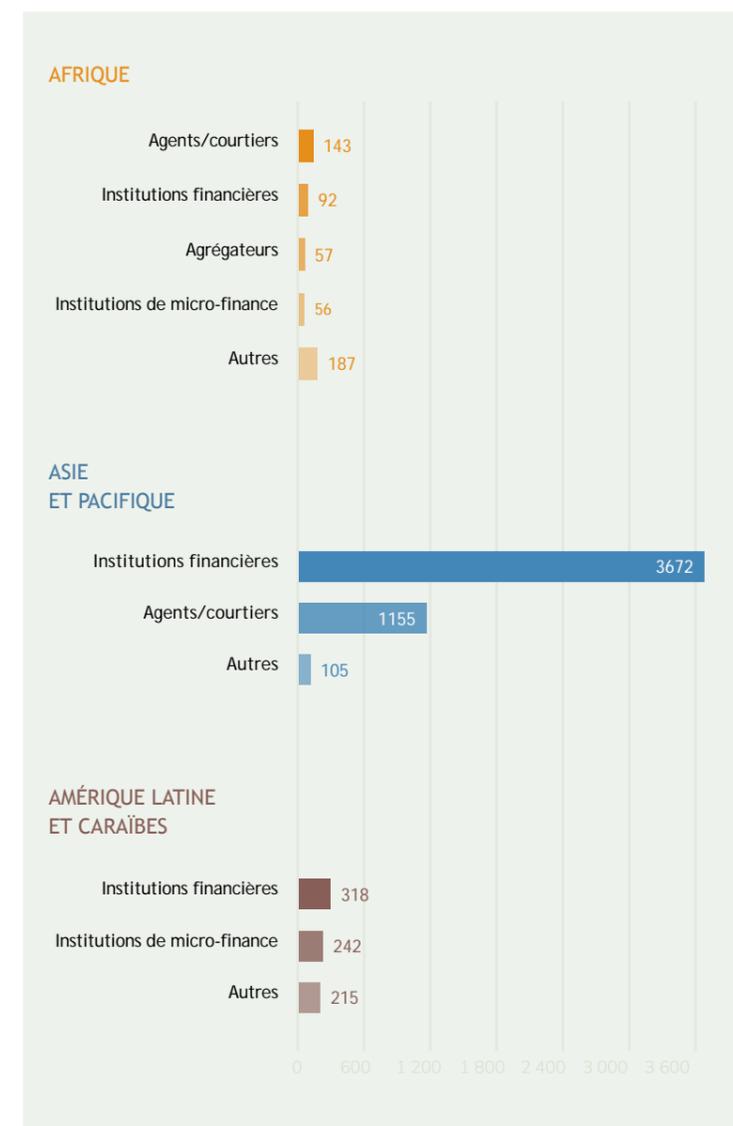
Malgré la prédominance continue des canaux traditionnels, les experts interrogés dans le cadre de cette étude ont souligné l'émergence de nouveaux partenariats avec une grande variété d'agrégateurs, y compris les écoles, les réseaux gouvernementaux, les sociétés de services publics, les distributeurs du marché de masse et d'autres.

Les entreprises de fintech et d'insurtech s'implantent beaucoup plus solidement : dans la plupart des pays étudiés, des associations de fintech ont été créées et des associations d'insurtech sont également en train de se mettre en place. L'Alliance panaméricaine de l'Insurtech (Alianza Insurtech Panamericana), par exemple, a été créée en 2024.²⁶ Cependant, le rôle de l'insurtech reste relativement limité dans la plupart des branches de l'assurance inclusive, la majorité des entreprises d'insurtech se concentrant sur des rôles tels que la comparaison de produits plutôt que sur l'élargissement de l'accès à l'assurance. Néanmoins, des insurtechs émergent autour des technologies de télédétection pour l'assurance indicielle, ainsi que des applications d'IA pour le règlement des demandes d'indemnisations.

Les réseaux physiques continuent également à surpasser les autres canaux de distribution en termes de primes brutes collectées, mais les canaux qui couvrent le plus de personnes ne sont pas toujours ceux qui collectent le plus de revenus (Figure 14). En Afrique, les agents et les courtiers représentent la plus grande part des primes (34 %) et touchent 7,8 millions de personnes. Les ORM, quant à eux, couvrent 2,5 millions de personnes dans la région, mais ne génèrent que 2 % des primes. En Asie et dans le Pacifique, les institutions financières perçoivent 74 % des primes brutes, dépassant largement les agents et les courtiers qui, bien que couvrant le plus grand nombre de vies dans la région, sont responsables de 23 % des primes brutes. En Amérique latine et dans les Caraïbes, les institutions financières sont le principal canal de collecte des primes (38 %), suivies par les institutions de microfinance (29 %).

“ ...l'émergence de nouveaux partenariats avec une grande variété d'agrégateurs, y compris les écoles, les réseaux gouvernementaux, les sociétés de services publics, les distributeurs du marché de masse et d'autres. ”

FIGURE 14
PRIMES BRUTES PAR CANAL DE DISTRIBUTION ET PAR RÉGION (EN MILLIONS D'USD)



²⁶ AIP, s.d. Un viaje hacia la unión : Historia de la Alianza Insurtech Panamericana [Un voyage vers l'unité : L'histoire de l'Alliance panaméricaine Insurtech]. Disponible à l'adresse suivante <https://insurtechpanamericana.com/nosotros/>.

L'adoption de la micro-assurance dépend de l'écosystème plus large de l'inclusion financière

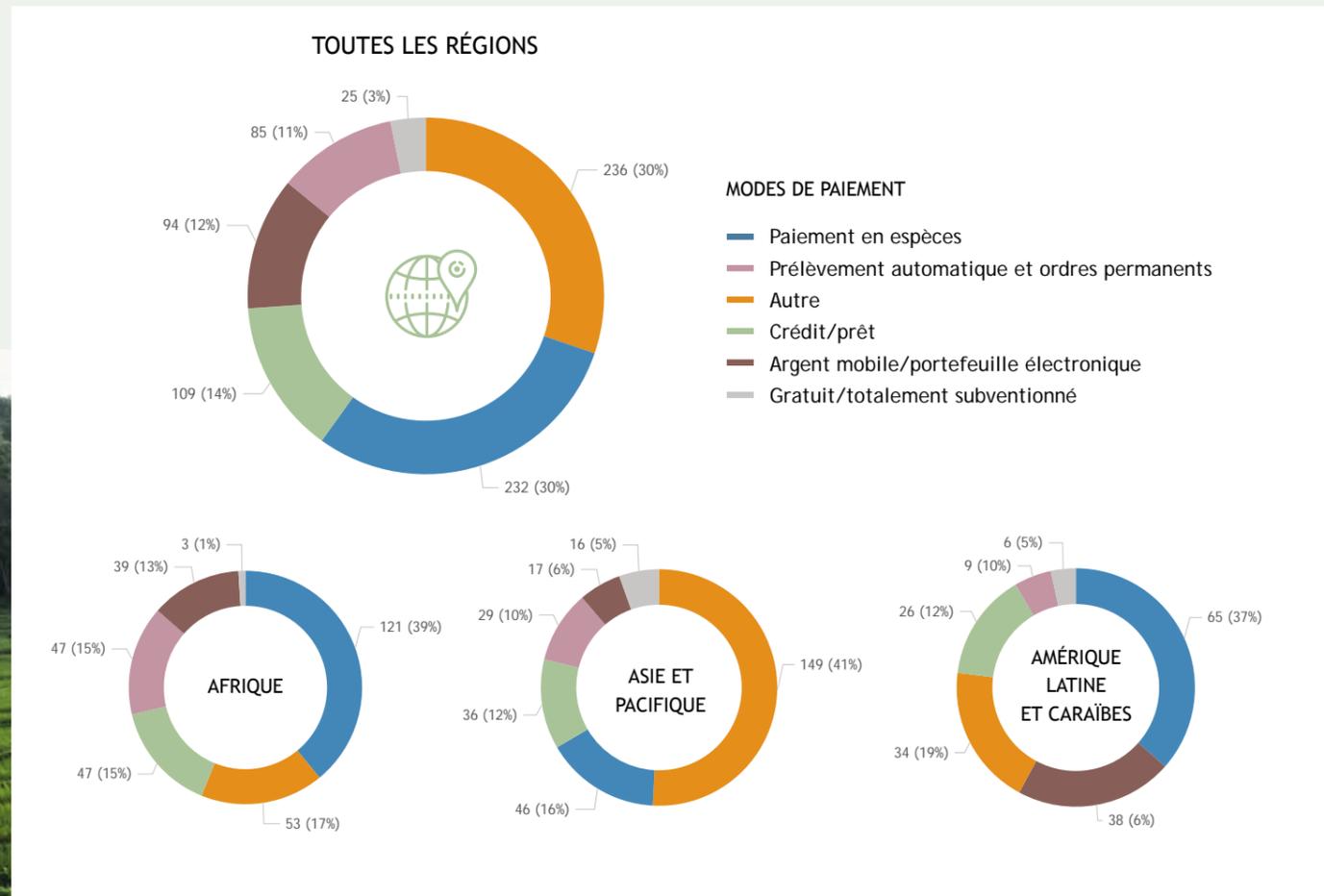
Les modes de paiement sont restés relativement stables au cours des trois dernières années. Au niveau mondial, l'argent liquide reste essentiel pour le paiement des produits de micro-assurance, suivi de près par les débits et les ordres permanents sur les comptes financiers (Figure 15). Toutefois, il existe d'importantes différences régionales, dues à des facteurs tels que le niveau de pénétration bancaire, la disponibilité et l'adoption de l'argent mobile, ainsi que les canaux utilisés pour la distribution de la micro-assurance.

Par exemple, en Asie et dans le Pacifique, près de 50 % des produits utilisent l'argent liquide comme mode de paiement principal, tandis qu'en Amérique latine et dans les Caraïbes, les paiements par le biais de crédits ou de prêts sont le deuxième mode de paiement le plus courant (21 % des produits). En Afrique, l'argent mobile se maintient au troisième rang des méthodes de paiement les plus courantes (pour 15 % des produits), mais en Amérique latine et dans les Caraïbes, ce mode de paiement est très rarement utilisé (5 % des produits).

Les canaux de paiement sont essentiels à l'expansion de la micro-assurance, car il est indispensable de pouvoir collecter les primes et payer les demandes d'indemnisations par des canaux pratiques pour les clients et viables pour les prestataires. La généralisation de l'accès aux institutions financières et aux services financiers numériques favorise donc le développement accru de la micro-assurance.



FIGURE 15
PROPORTION DE PRODUITS UTILISANT CHAQUE CANAL DE PAIEMENT²⁷



²⁷ La somme des pourcentages peut ne pas représenter 100 % en raison des arrondis.

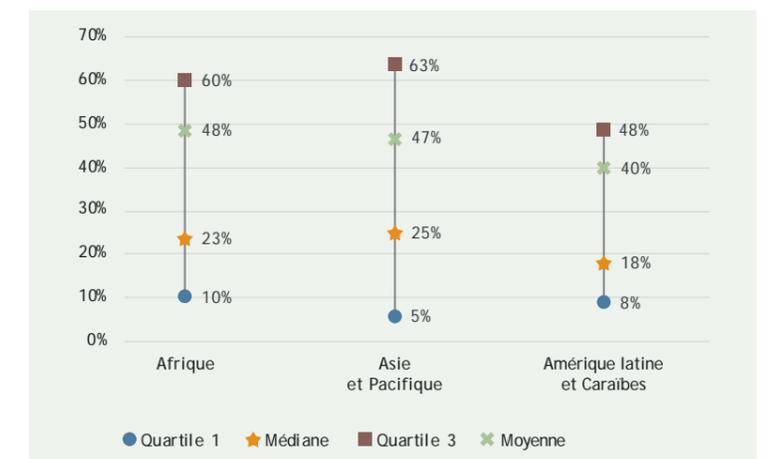
LA PERFORMANCE SOCIALE DE LA MICRO-ASSURANCE²⁸

Les produits plus matures et ceux qui atteignent un plus grand volume présentent des taux de demandes d'indemnisation plus élevés

Le taux de demandes d'indemnisation est un indicateur important de la valeur qu'un produit d'assurance apporte aux clients.²⁹ Il montre la proportion des primes d'assurance qui reviennent aux clients ayant subi un sinistre au cours de l'année. Il s'agit d'une mesure incomplète de la valeur d'un produit, car celle-ci inclut également les services supplémentaires que les clients peuvent utiliser tout au long de l'année (télémédecine, réductions dans les pharmacies, etc.), l'expérience globale du client lors de l'achat ou de la demande d'indemnisation, ainsi que les mécanismes d'adaptation alternatifs potentiels non quantifiés que les clients devraient mettre en œuvre en l'absence d'assurance. Il s'agit toutefois d'un indicateur utile et comparable.

Le taux médian de demandes d'indemnisation pour les produits relatifs aux biens et aux revenus en 2022 est de 23 %. Les taux de demandes d'indemnisation sont toutefois très variables. La Figure 16 montre les valeurs médianes et quartiles des produits de micro-assurance dans chaque région. L'intervalle interquartile (qui exclut les 25 % de résultats les plus élevés et les plus bas) va de taux de demandes d'indemnisation à un chiffre à des taux compris entre 54 et 63 % en Asie et dans le Pacifique ainsi qu'en Afrique.

FIGURE 16
TAUX DE DEMANDES D'INDEMNISATION PAR RÉGION



²⁸ La performance sociale est la capacité d'une entreprise à traduire sa mission sociale dans la pratique. Les indicateurs de performance sociale sont des paramètres qu'une organisation ou une entreprise utilise pour mesurer ses progrès dans ce domaine. Dans le domaine de l'assurance, le taux de demandes d'indemnisation est un indicateur clé qui donne une idée de la valeur apportée par l'assurance aux clients.

²⁹ Les taux de demandes d'indemnisation sont calculés en divisant le montant total des demandes d'indemnisation payées au cours de l'année par les primes brutes émises au cours de la même période. Cela ne reflète pas entièrement la manière dont les taux de demandes d'indemnisation sont calculés par les fournisseurs, mais ce calcul simplifié facilite la comparaison entre les marchés et simplifie la collecte des données.

On observe une nette différence dans les taux de demandes d'indemnisation entre les produits plus ou moins matures : les produits lancés avant 2017 affichent un taux médian de 25 %, contre 18 % pour les produits lancés à partir de 2017. Cette tendance se retrouve dans toutes les régions (Figure 17). Cela peut refléter des problèmes liés à la notoriété du produit ou la nécessité d'adapter certains éléments de la conception du produit pour les produits récemment lancés. Cela peut également suggérer que les produits ayant un taux de demandes d'indemnisation élevé durent plus longtemps que ceux ayant un faible taux, car ils offrent une meilleure valeur et bénéficient d'une plus grande confiance de la part des clients.

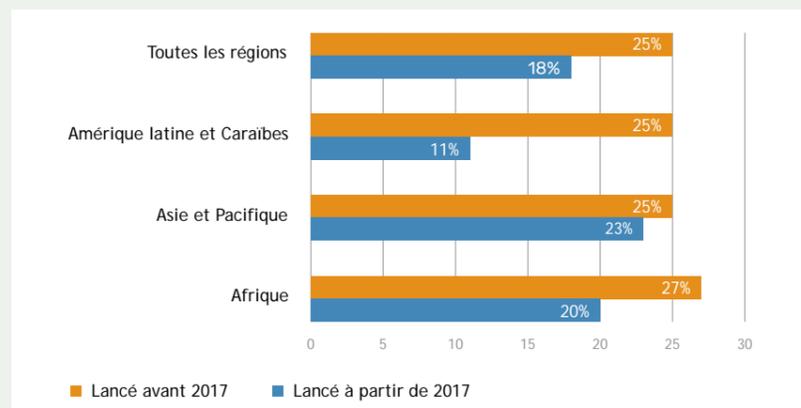
La taille du régime joue un rôle important dans les taux de demandes d'indemnisation des produits.

Un autre facteur à prendre en compte est le caractère obligatoire ou volontaire d'un produit. On pourrait s'attendre à ce que les produits volontaires aient un taux de demandes d'indemnisation plus élevé, en partant de l'hypothèse que les clients assurés connaissent mieux leur assurance. Cependant, les données recueillies pour ce rapport suggèrent le contraire : les produits de micro-assurance obligatoires ont des taux de demandes d'indemnisation plus élevés que les produits volontaires dans toutes les

Pour les produits couvrant plus de 500000 personnes, le taux médian de demandes d'indemnisation est de 30 %, alors que pour ceux couvrant moins de 500000 personnes, le taux médian de demandes d'indemnisation est de 21 %.

FIGURE 17

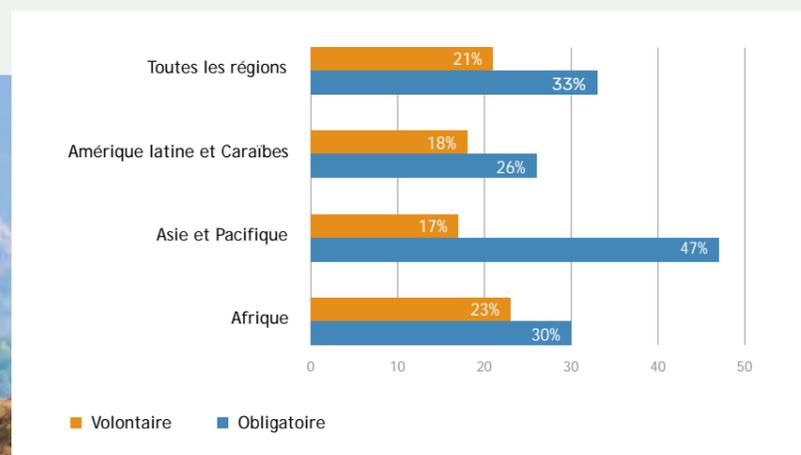
TAUX MÉDIANS DES DEMANDES D'INDEMNISATION PAR ANCIENNETÉ DU PRODUIT



régions (figure 18). Cela peut être lié aux lignes de produits dans lesquelles les produits obligatoires sont les plus courants, en particulier l'assurance automobile et l'assurance solde restant dû. Ces deux catégories d'assurance sont bien établies et font l'objet d'une forte concurrence entre les assureurs. Les institutions financières sont également incitées à veiller à ce que les demandes d'indemnisation des assurances solde restant dû soient soumises de manière à permettre le remboursement des prêts.

FIGURE 18

TAUX MÉDIANS DE DEMANDES D'INDEMNISATION PAR PRODUITS VOLONTAIRES OU OBLIGATOIRES



Il est important de garder à l'esprit que les assureurs ne classent pas toujours les produits intégrés comme obligatoires, même si, dans la pratique, le produit peut être requis pour accéder à un autre service. Des recherches supplémentaires sont nécessaires pour mieux comprendre ce point, mais ce résultat montre que la valeur pour le client des produits obligatoires par rapport aux produits volontaires nécessite une analyse nuancée.

Les taux de demandes d'indemnisation les plus élevés sont observés pour les produits agricoles (Figure 19), ce qui reflète la nature dévastatrice des risques de catastrophes naturelles généralement couverts, tels que les sécheresses et les inondations. Les demandes d'indemnisation de

ces produits varient généralement beaucoup d'une année à l'autre, avec des demandes d'indemnisation très faibles, voire nulles, les années où il n'y a pas de catastrophes naturelles, et des taux qui peuvent dépasser 100 % les années où des catastrophes naturelles de grande ampleur se

FIGURE 19

TAUX DE DEMANDES D'INDEMNISATION ET TAUX D'ACCEPTATION DES DEMANDES D'INDEMNISATION PAR LIGNE DE PRODUITS

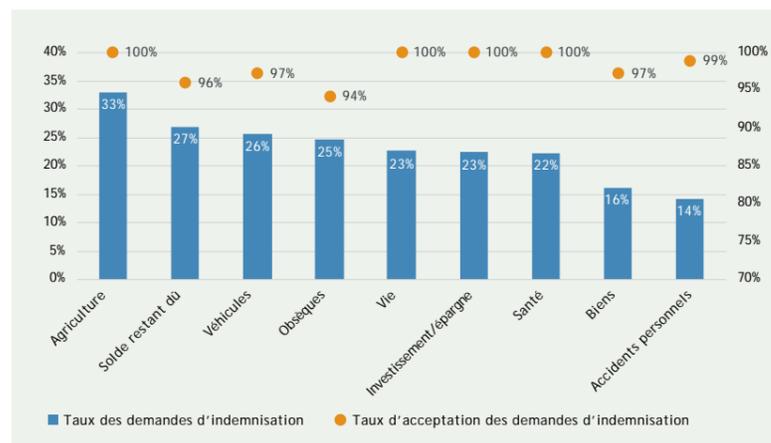
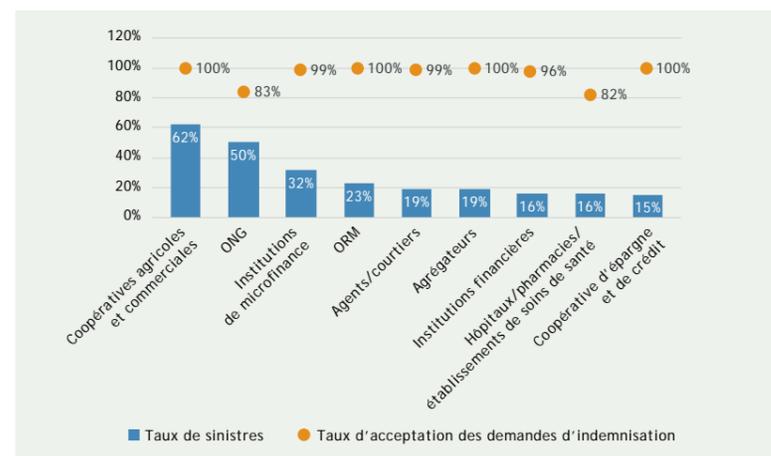


FIGURE 20

TAUX DE DEMANDES D'INDEMNISATION ET TAUX D'ACCEPTATION DES DEMANDES D'INDEMNISATION PAR CANAL DE DISTRIBUTION



Les taux d'acceptation des demandes d'indemnisation (la proportion des demandes d'indemnisation déclarées par les clients qui sont acceptés par l'assureur) atteignent une médiane de 98 % pour l'ensemble des produits déclarés. Ceci varie fortement selon les régions, avec un ratio médian de 96 % en Afrique, de 100 % en Asie et dans le Pacifique et de 90 % en Amérique latine

et dans les Caraïbes. Bien que proches de 100 % dans la plupart des branches d'activité, les taux d'acceptation sont plus faibles dans l'assurance des biens et l'assurance accidents personnels (Figure 19). En ce qui concerne les canaux de distribution, les taux d'acceptation des demandes sont légèrement inférieurs pour les produits distribués par les ONG et les hôpitaux,

produisent. Cela se traduit par une plus grande dispersion des taux enregistrés pour ce produit, avec une fourchette interquartile (excluant des résultats les quartiles le plus élevé et le plus bas) allant de 16 à 71 %, nettement supérieurs aux autres types de produits.

Les ratios médians les plus élevés de demandes d'indemnisation sont observés pour les produits de micro-assurance vendus par l'intermédiaire de coopératives agricoles et commerciales (62 %) et pour les produits vendus par l'intermédiaire d'organisations non gouvernementales (ONG) (50 %) (Figure 20). Ceci pourrait refléter la nature sociale et orientée vers les membres de ces canaux, ainsi que le type de produits distribués.

Il est intéressant de noter que, même au sein d'une ligne de produits, les taux de demandes d'indemnisation varient en fonction du canal de distribution. Par exemple, pour l'assurance agricole (le produit avec le taux médian de demandes d'indemnisation le plus élevé), lorsque les produits sont distribués par des ONG, des coopératives agricoles et des institutions de microfinance, les taux de demandes d'indemnisation atteignent des valeurs médianes plus élevées (toutes avec des médianes supérieures à 59 %) que pour les produits distribués par des institutions financières, des agrégateurs ou des courtiers (avec des valeurs médianes comprises entre 10 % et 36 %), ce qui reflète largement la tendance observée dans la Figure 20.

“ Les taux de demandes d'indemnisation les plus élevés sont observés pour les produits agricoles... ”

les pharmacies et les établissements de santé (Figure 20). Les demandes rejetées peuvent être dues à un certain nombre de facteurs, notamment une mauvaise compréhension par le client de ce qui est couvert par un produit, l'incapacité de fournir les documents requis ou des tentatives frauduleuses de demande d'indemnisation.



ACCÈS DES FEMMES À L'ASSURANCE

Atteindre les femmes dépend fortement du choix du canal de distribution

Il existe des différences importantes dans les risques auxquels les femmes et les hommes sont confrontés, ainsi que dans leurs préférences en matière de produits d'assurance. Il s'agit non seulement de différences plus évidentes liées aux risques sanitaires spécifiques aux femmes, mais aussi d'aspects tels que les préoccupations supplémentaires potentielles des femmes en matière de sécurité lorsqu'elles sont confrontées à un accident de voiture ou à une panne, ou les risques accrus de perte de revenus qui vont de pair avec la probabilité plus élevée pour les femmes de travailler dans l'économie informelle.³⁰



La collecte de données sur l'accès des femmes à l'assurance est une étape essentielle pour mieux comprendre les progrès réalisés par le secteur afin de répondre aux besoins des femmes. Toutefois, comme les années précédentes, les données relatives au genre ont été limitées pour cette étude, les informations sur les femmes titulaires de polices étant fournies pour moins de la moitié (45 %) des produits et les informations sur les vies féminines couvertes étant fournies

pour 46 % des produits.³¹ Cela reflète le fait que, dans de nombreux cas, les fournisseurs et les canaux de distribution ne collectent pas d'informations sur la répartition des clients par genre, ce qui limite leur capacité à mesurer l'ampleur de l'écart entre les hommes et les femmes dans leur activité et à concevoir, mettre en œuvre et suivre des actions (par exemple, conception de produits, marketing et communication, conception de processus) pour le combler.

³⁰ Dans les pays en développement, 92 % des travailleuses sont employées de manière informelle, contre 87 % des travailleurs. Voir : Florence Bonnet, Joann Vanek et Martha Chen. 2019. Les femmes et les hommes dans l'économie informelle - une note statistique. Manchester, UK : WIEGO. Disponible à l'adresse suivante : <https://www.ilo.org/publications/women-and-men-informal-economy-statistical-update>.

³¹ Des informations sont collectées sur le genre des titulaires et de toutes les personnes couvertes par une police. Ceci reflète le fait que les femmes ont accès à l'assurance à la fois en tant que titulaires d'une police et par le biais d'une couverture sur un titulaire de police souscrite par d'autres (par exemple, une police d'assurance vie ou santé couvre souvent à la fois le titulaire de la police et les membres de sa famille). Les deux peuvent offrir aux femmes une protection importante, mais la proportion de femmes titulaires d'une police d'assurance est particulièrement importante parce qu'elle indique le contrôle et la prise de décision des femmes en matière d'assurance.

Lorsque des informations sur le genre ont été fournies, 48 % des titulaires étaient des femmes et 49 % des personnes couvertes étaient des femmes. Ce chiffre est similaire à celui des années précédentes et fait suite à une reprise après le pic de la pandémie de COVID-19 en 2020, lorsque seulement 42 % des titulaires étaient des femmes. Ces chiffres doivent toutefois être considérés avec prudence, étant donné le faible nombre de déclarations.

La proportion de femmes titulaires de polices semble être influencée non pas tant par la gamme de produits (Figure 21) que par le canal de distribution utilisé (Figure 22). Alors que les valeurs médianes par ligne de produits vont de l'agriculture (42 % de femmes titulaires) aux accidents personnels (55 %), les valeurs médianes par canal de distribution varient de manière plus spectaculaire, des coopératives agricoles et commerciales, qui ne comptent que 25 % de titulaires de sexe féminin, aux ONG, qui comptent 65 % de femmes parmi les titulaires.

FIGURE 21

POURCENTAGE MÉDIAN DE TITULAIRES DE SEXE FÉMININ PAR TYPE DE PRODUIT

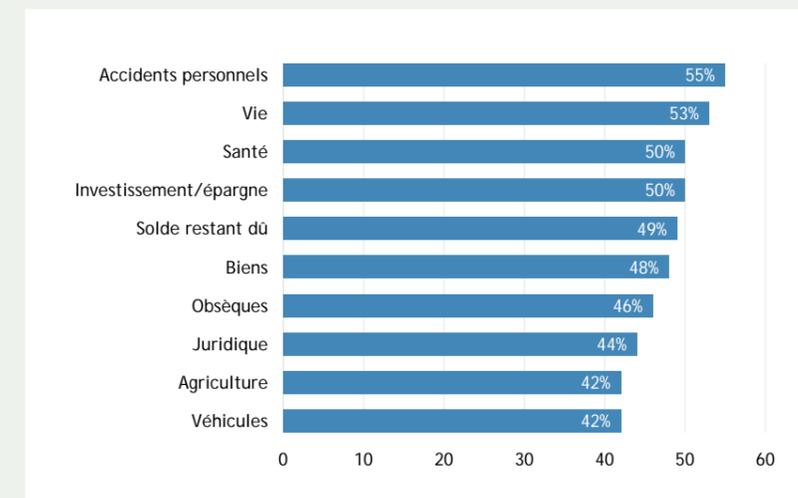
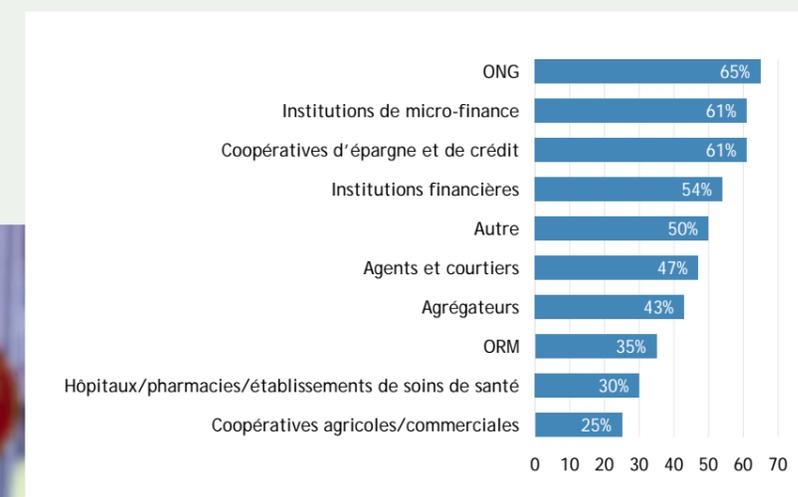


FIGURE 22

POURCENTAGE MÉDIAN DE TITULAIRES DE SEXE FÉMININ PAR CANAL DE DISTRIBUTION





RISQUE CLIMATIQUE

Le rôle du secteur de l'assurance dans la lutte contre les risques climatiques n'a jamais été aussi évident

Les entretiens menés dans le cadre de cette étude montrent que les gouvernements, les bailleurs de fonds et les organisations multilatérales reconnaissent de plus en plus le rôle que l'assurance peut jouer dans la résolution des problèmes climatiques, au même titre que de la sécurité alimentaire, la pauvreté et la santé. Il est clair que ni les fonds gouvernementaux ni le financement humanitaire traditionnel ne seront suffisants pour faire face aux coûts croissants des dommages causés par le changement climatique, estimés entre 1 700 et 3 100 milliards de dollars par an d'ici à 2050.³² Les décideurs politiques aux niveaux national et local s'intéressent donc à d'autres outils financiers, et certains se tournent vers la capacité du secteur de l'assurance à les aider à mieux gérer les risques auxquels leurs pays sont confrontés.

Par exemple, la Première ministre de la Barbade, Mia Mottley, est intervenue au sommet du Forum sur le développement de l'assurance en 2024, mettant en lumière les besoins des pays vulnérables au climat et des petites économies, susceptibles de subir, en un seul événement climatique, des pertes équivalentes à l'ensemble de leur PIB. Mme la Première ministre Mottley a appelé le secteur de l'assurance à adopter des approches novatrices pour éviter que les pays ne tombent dans le piège de la résilience, c'est-à-dire dans l'incapacité croissante d'accéder aux outils financiers dont ils ont besoin pour gérer les risques climatiques, au moment même où ces outils sont le plus nécessaires :

L'intérêt accru pour le secteur de l'assurance se reflète dans les demandes adressées par les pays au Bouclier mondial contre les risques climatiques. L'initiative fournit une assistance financière et un support technique aux pays pour renforcer leur résilience financière face aux risques climatiques. Les pays bénéficient également d'un soutien par le biais de l'Accord tripartite mis en place en 2019 par le PNUD, le gouvernement fédéral allemand et 20 des plus grandes compagnies d'assurance et de réassurance au monde dans le cadre du Forum pour le développement de l'assurance. L'initiative renforce la résilience financière des pays vulnérables au climat grâce à des

solutions de financement des risques, au développement de la micro-assurance et à des programmes d'assistance technique à long terme pour les gouvernements. En outre, les pays travaillent avec l'Alliance mondiale pour la réduction des risques, qui offre au secteur privé des capacités d'analyse des risques au profit des programmes du secteur public.

“ L'innovation en matière d'assurance sera donc essentielle pour faire face à cette menace sans précédent pour notre économie et la stabilité du monde.³³ ”

³² Rebecca Newman et Ilan Noy. 2023. Les coûts globaux des phénomènes météorologiques extrêmes attribuables au changement climatique. Nature Communications, 14, 6103. Disponible à l'adresse suivante : <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/37775690/>.

³³ Forum sur le développement de l'assurance. 2024. Sommet FDI 2024 - Cérémonie d'ouverture du 1er jour. Disponible à l'adresse suivante : https://www.insdevforum.org/cpt_summits/summit-2024/videos/.

Jusqu'à présent, une plus grande collaboration entre les gouvernements et le secteur de l'assurance a été réalisée dans le cadre des régimes d'assurance souverains. Il est nécessaire d'inclure davantage la micro-assurance, qui transmet les fonds directement entre les mains des populations vulnérables.

Les données de l'État des lieux montrent que l'accent est mis de plus en plus sur les risques climatiques. Les risques climatiques ou naturels sont couverts par un total de 112 produits, touchant plus de 42 millions de personnes. Ces produits concernent principalement

l'assurance agricole, l'assurance des biens et l'assurance contre les pertes d'exploitation, mais les couvertures climatiques sont également regroupées avec les polices d'assurance vie. Même les produits de micro-assurance qui n'incluent pas explicitement des couvertures climatiques peuvent jouer un rôle dans la résilience climatique. Par exemple, l'assurance santé aide les clients à faire face aux répercussions du changement climatique et des événements climatiques sur la santé.

Le secteur de la micro-assurance a la possibilité de mieux se positionner en articulant sa contribution aux efforts

de résilience et de gestion des risques des pays et en s'impliquant dans des conversations plus larges sur ces sujets en dehors du secteur. Il est essentiel que les initiatives et le financement du développement des marchés de la micro-assurance et d'autres outils de gestion des risques financiers soient fondés sur la garantie de la sécurité financière à long terme des pays. Une telle vision montre clairement la nécessité d'une stratification des risques, comprenant à la fois la micro-assurance et la macro-couverture, ainsi qu'une série d'autres outils de financement des risques.

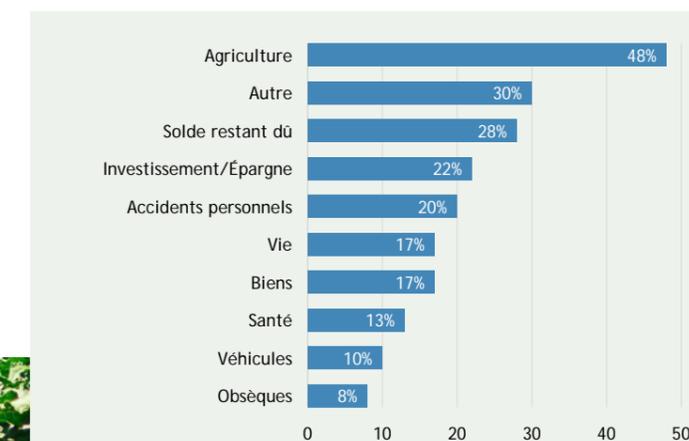
RÉASSURANCE

Les niveaux de réassurance sont liés aux types de risques, l'agriculture étant la plus susceptible d'être réassurée

Le recours à la réassurance a été signalé pour environ 20 % de l'ensemble des produits de micro-assurance. Les assureurs peuvent recourir à la réassurance pour gérer l'accumulation et la volatilité que certains risques peuvent créer dans leurs bilans, ainsi que pour partager le risque avec d'autres parties lorsqu'ils manquent d'expérience en matière de tarification et de souscription. Cela signifie que certaines lignes de produits sont beaucoup plus susceptibles d'être réassurées que d'autres. Comme le montre la Figure 23, les produits agricoles sont les plus susceptibles d'être réassurés, avec près de la moitié des produits signalant une réassurance, étant donné la forte volatilité et les sinistres potentiellement catastrophiques dans cette gamme de produits, ainsi que l'expérience limitée de la plupart des compagnies d'assurance en matière de modélisation et de tarification de ces risques.

C'est en Asie et dans le Pacifique que la réassurance est signalée comme étant la plus fréquente, avec 28 % des produits, suivie par l'Afrique, avec 23 % des produits. C'est en Amérique latine et dans les Caraïbes que la réassurance est la moins utilisée pour la micro-assurance (12 % des produits). Ce schéma régional est en partie lié à la gamme de produits déclarés dans chaque région, l'Asie et le Pacifique déclarant beaucoup plus de produits agricoles que toute autre région.

FIGURE 23
PROPORTION DE PRODUITS RÉASSURÉS





Santé



PRINCIPAUX POINTS À RETENIR

99

Au total, 99 produits de micro-assurance santé ont été étudiés dans le cadre de cette étude, contre 82 l'année dernière.

41 M

Environ 41 millions de personnes ont bénéficié d'une protection sanitaire grâce aux produits de micro-assurance, toutes lignes de produits confondues, ce qui représente 1,4 % de la population cible dans les pays étudiés.



Malgré la croissance, le potentiel de la micro-assurance de santé reste énorme, avec seulement 0,3 % d'un marché estimé à 30 milliards d'USD actuellement atteint.

Les produits d'assurance indemnisation en cas d'hospitalisation sont très répandus, puisqu'ils couvrent environ la moitié des personnes couvertes par l'assurance santé, mais ils sont moins courants en Amérique latine et dans les Caraïbes, où la majorité des produits offrent une couverture plus complète des frais médicaux.

La micro-assurance santé a connu une forte augmentation des nouveaux produits au cours de la dernière décennie, et les assureurs ont fait état d'efforts continus pour étendre les prestations de santé. Les fournisseurs d'assurance mettent en place des prestations supplémentaires telles que des paiements en espèces en cas de diagnostic d'une maladie spécifique et une couverture des soins ambulatoires.



Les institutions financières jouent un rôle clé dans la distribution de la micro-assurance santé dans toutes les régions, les opérateurs de téléphonie mobile jouant également un rôle important en Afrique.

22 %

Le taux médian de demandes d'indemnisation pour l'ensemble des produits d'assurance santé est de 22 %, les taux les plus élevés étant observés en Asie et dans le Pacifique. Les taux de demandes d'indemnisation sont généralement plus élevés pour les produits d'assurance santé plus anciens.



Il existe des lacunes dans l'accès des femmes à la micro-assurance santé en Afrique et dans les produits distribués par les ORM.



Le changement climatique est reconnu comme une menace principale pour la santé publique et les assureurs innovants s'attaquent à ce problème.

TAILLE ET ÉVOLUTION DU MARCHÉ

Environ 41 millions de personnes bénéficient d'une couverture santé grâce aux produits de micro-assurance dans les pays étudiés

Au total, 99 produits de micro-assurance santé ont été signalés dans le cadre de cette étude, contre 82 l'an dernier, touchant conjointement 15 millions de personnes (30 produits couvrant 4,5 millions de personnes en Afrique, 41 produits couvrant 10,1 millions de personnes en Asie et dans le Pacifique, et 28 produits couvrant 0,7 million de personnes en Amérique latine et dans les Caraïbes). Les régimes nationaux et gouvernementaux sont inclus lorsqu'ils répondent à la définition de la micro-assurance utilisée pour l'étude sur l'État des lieux (voir le Glossaire). Certains régimes qui répondraient à ces critères n'ont cependant pas fourni de données pour l'étude.

ENCADRÉ 2

LA MICRO-ASSURANCE SANTÉ POUR LE DÉVELOPPEMENT DURABLE

La micro-assurance santé contribue à la réalisation des ODD, en particulier des ODD 1, 3 et 5 :



ODD 1 - Pas de pauvreté : Les chocs sanitaires peuvent exercer un impact dévastateur sur les finances des ménages, à la fois en termes de coûts directs des soins de santé et de perte de revenus pendant les périodes de maladie. Dans certains cas, les coûts associés aux soins de santé peuvent faire basculer des familles dans la pauvreté. La micro-assurance santé réduit les charges financières associées à de tels événements, évitant ainsi aux familles de sombrer dans la pauvreté.



ODD 3 - Bonne santé et bien-être : Lorsque les gens n'ont pas accès aux régimes nationaux de santé, la micro-assurance santé a un rôle essentiel à jouer pour faciliter l'accès aux soins de santé. Lorsqu'il existe des régimes nationaux de santé, la micro-assurance santé peut jouer un rôle complémentaire important en donnant accès à des services supplémentaires ou en aidant à gérer les coûts financiers associés aux événements de santé, y compris la perte de revenus.



ODD 5 - Égalité entre les sexes : Partout dans le monde, les femmes sont confrontées à de graves risques sanitaires et n'ont souvent pas accès aux soins de santé dont elles ont besoin, notamment à des soins de santé maternelle de bonne qualité et à des soins pour des maladies spécifiques plus fréquentes chez les femmes, telles que le cancer du sein. La micro-assurance santé, lorsqu'elle est conçue pour répondre aux besoins des femmes, peut aider celles-ci à accéder aux soins de santé et promouvoir de meilleurs résultats en matière de santé pour elles.

En outre, les prestations de santé sont de plus en plus souvent fournies en tant que couvertures secondaires dans le cadre d'autres types de produits. En incluant ces produits, un total de 41 millions de personnes ont bénéficié d'une protection sanitaire grâce à un produit de micro-assurance (8,8 millions en Afrique, 19,2 millions en Asie et dans le Pacifique, et 13 millions en Amérique latine et dans les Caraïbes).

Il convient de souligner qu'en Amérique latine et dans les Caraïbes, la grande majorité des personnes couvertes par des prestations de santé bénéficient de ces couvertures en tant que prestations secondaires sur d'autres types de produits, en particulier l'assurance vie. Il semble que la stratégie la plus efficace pour distribuer les couvertures santé dans la région ait consisté à les regrouper avec d'autres types de produits déjà répandus.

Le total des primes pour les produits relatifs à la santé dans les pays étudiés en 2023 s'élevait à 93 millions d'USD (52,3 millions d'USD en Afrique, 19,3 millions d'USD en Asie et dans le Pacifique et 21,2 millions d'USD en Amérique latine et dans les Caraïbes).

Le coût médian de la prime par personne couverte dans toutes les régions était proche de 16 USD. Cela correspond à d'autres couvertures d'assurance personnelle, telles que l'assurance vie. Le coût des primes

d'assurance santé est particulièrement bas en Asie et dans le Pacifique, avec une médiane d'un peu plus de 4 USD par personne couverte. Cela reflète la nature des risques couverts par l'assurance santé dans la région, où moins d'un tiers des produits couvrent directement les frais médicaux (contrairement à plus de la moitié des produits dans d'autres régions) et où 38 % sont des produits d'assurance indemnisation en cas d'hospitalisation, généralement disponibles à un coût beaucoup plus faible.

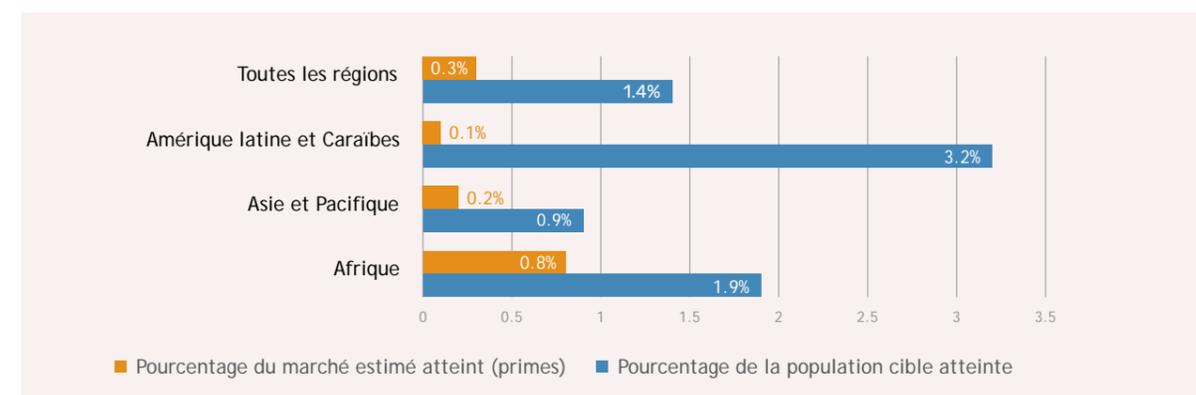
Le nombre de personnes bénéficiant d'une couverture santé par un produit de micro-assurance, quel que soit le type de produit, représente 1,4 % de la population cible, avec le niveau le plus élevé en Amérique latine et dans les Caraïbes (3,2 %). La valeur du marché de la micro-assurance de santé est estimée à 30 milliards d'USD, alors que les produits de micro-assurance santé ne représentent actuellement que 0,3 % de ce marché potentiel. C'est en Afrique que la part de marché capturée est la plus élevée (0,8 %), mais aucune région n'atteint ne serait-ce qu'un pour cent du marché potentiel en termes de primes (Figure 24).



Malgré la croissance, le potentiel de la micro-assurance santé reste énorme, avec seulement 0,3 % d'un marché estimé à 30 milliards d'USD actuellement atteint

FIGURE 24

PÉNÉTRATION DU MARCHÉ DES COUVERTURES SANTÉ



MARCHÉ ESTIMÉ	AFRIQUE	ASIE ET PACIFIQUE	AMÉRIQUE LATINE ET CARAÏBES	TOUTES LES RÉGIONS
POPULATION CIBLE (milliards de personnes)	0,5	2,1	0,4	3
PRIMES (en milliards d'USD)	6,5	8,7	14,8	30,1

Chaque produit de micro-assurance santé signalé a atteint une valeur médiane de plus de 8000 personnes et a collecté un chiffre médian de plus de 43000 USD en primes nettes.

Les produits d'assurance indemnisation en cas d'hospitalisation dominant dans la plupart des régions, mais les assureurs s'efforcent d'élargir les prestations

C'est en 2023 que les produits d'assurance indemnisation en cas d'hospitalisation ont touché le plus grand nombre de personnes, avec 7,7 millions de personnes couvertes (environ la moitié de toutes les personnes couvertes par l'assurance santé), suivies par l'assurance des frais médicaux, avec 39 % des personnes couvertes (Figure 25). Les produits d'indemnisation en cas d'hospitalisation sont concentrés en Afrique, en Asie et dans le Pacifique et n'ont pas connu le même essor en Amérique latine et dans les Caraïbes, où aucun produit n'a enregistré l'indemnisation en cas d'hospitalisation en tant que couverture principale. La majorité des produits en Amérique latine et dans les Caraïbes sont des

produits plus complets couvrant les frais médicaux.

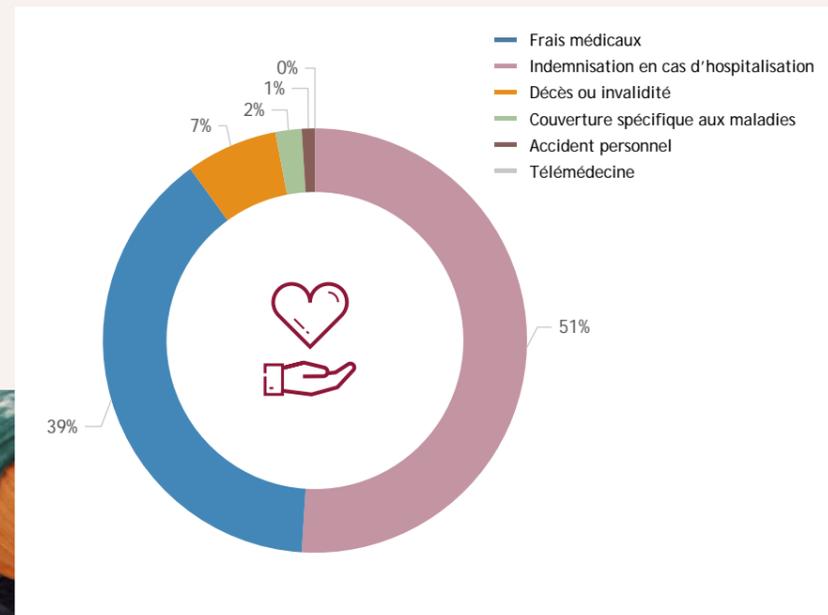
Malgré la prédominance de produits simples d'indemnisation en cas d'hospitalisation dans la plupart des régions, les prestataires d'assurance interrogés dans le cadre de cette étude ont signalé des efforts continus pour élargir les prestations de santé. Ces fournisseurs mettent en place des prestations supplémentaires telles que des paiements en espèces en cas de diagnostic d'une maladie spécifique, ainsi qu'une couverture des soins ambulatoires.

La télémédecine, bien qu'elle soit rarement la couverture principale, est souvent associée à d'autres produits

d'assurance santé. Un tiers des produits couvrant les frais médicaux, par exemple, offre également des services de télémédecine. L'intérêt pour les services de télémédecine a connu un pic lors de la pandémie de COVID-19 et l'on estime qu'elle pourrait permettre à 285 millions de personnes supplémentaires d'accéder aux soins de santé rien qu'en Afrique subsaharienne.³⁴ Bien que les offres de télémédecine aient augmenté pendant la pandémie, les assureurs signalent qu'au départ, les clients hésitent souvent à les utiliser. Aujourd'hui, les services de télémédecine continuent d'évoluer, les assureurs trouvant le juste équilibre entre les soins virtuels et les soins en personne.

FIGURE 25

PRINCIPAUX RISQUES COUVERTS PAR LES PRODUITS D'ASSURANCE SANTÉ



“ C'est en 2023 que les produits d'assurance indemnisation en cas d'hospitalisation ont touché le plus grand nombre de personnes, avec 7,7 millions de personnes couvertes... ”

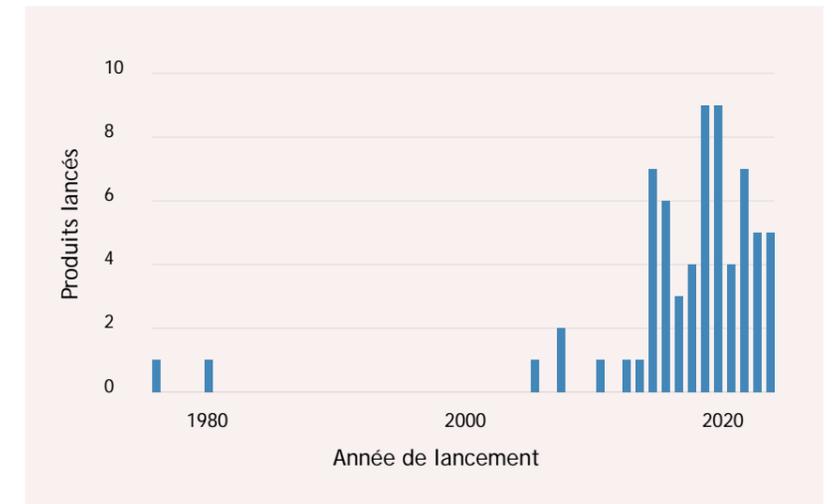
³⁴ Mécanisme de financement des assurances et des risques du PNUD, 2022. Assurance et télémédecine en Afrique : Un projet ambitieux en réponse à COVID-19. New York. Disponible à l'adresse suivante : <https://irff.undp.org/publications/insurance-and-telemedicine-africa-moonshot-response-covid-19>.

La dernière décennie a vu le lancement d'un grand nombre de produits de micro-assurance santé, en particulier des produits d'assurance indemnisation en cas d'hospitalisation

La micro-assurance santé a connu une forte augmentation du nombre de nouveaux produits au cours de la dernière décennie (Figure 26), 85 % de tous les produits d'assurance santé recensés dans le cadre de cette étude ayant été lancés depuis 2014.

FIGURE 26

ANNÉE DE LANCEMENT DES PRODUITS D'ASSURANCE SANTÉ



Les subventions jouent un rôle relativement faible dans la micro-assurance santé

Relativement peu de produits de micro-assurance santé (5 %) ont déclaré recevoir des subventions, et tous se trouvaient en Afrique. Ces produits sont une combinaison de produits de frais médicaux et de produits d'indemnisation en cas d'hospitalisation. Ils couvrent ensemble près de 0,6 million de personnes, soit près de 4 % de l'ensemble des personnes couvertes par la micro-assurance de santé.

Bien qu'offrant une couverture plus complète, aucun produit de santé en Amérique latine et dans les Caraïbes n'a déclaré bénéficier de subventions. Cela s'explique probablement par le fait que l'aide gouvernementale est concentrée sur les régimes de santé nationaux, tandis que les bailleurs de fonds ne subventionnent pas le marché de l'assurance santé privée sur le continent.



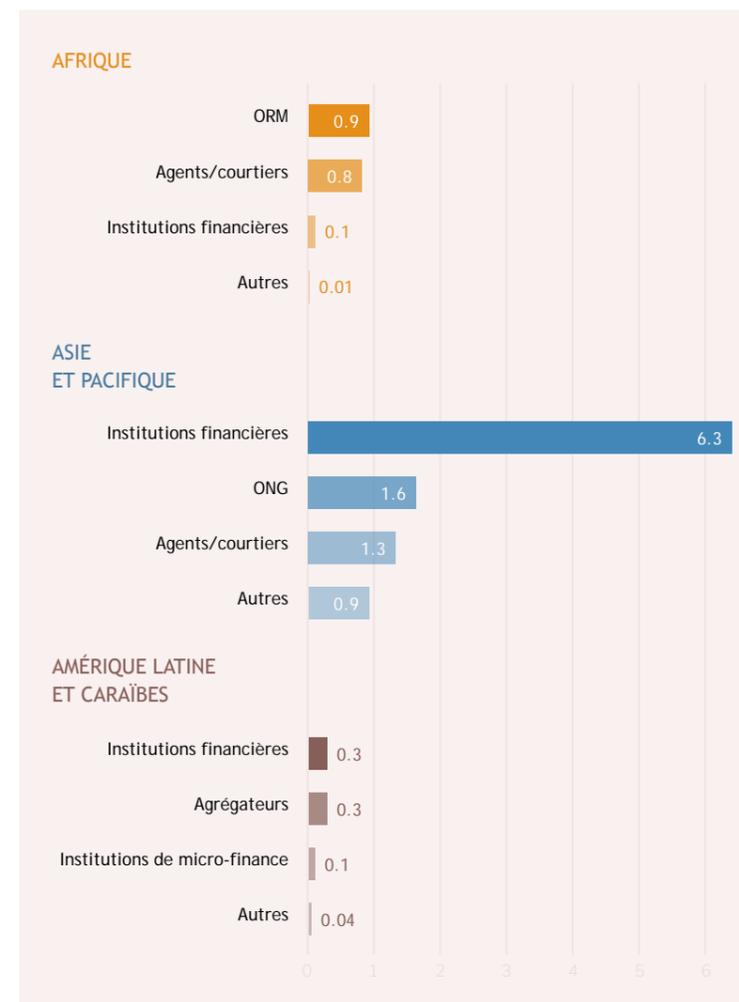


DISTRIBUTION ET PAIEMENTS

Les institutions financières jouent un rôle clé dans la distribution des soins de santé, tandis que les ORM constituent un canal de distribution important en Afrique

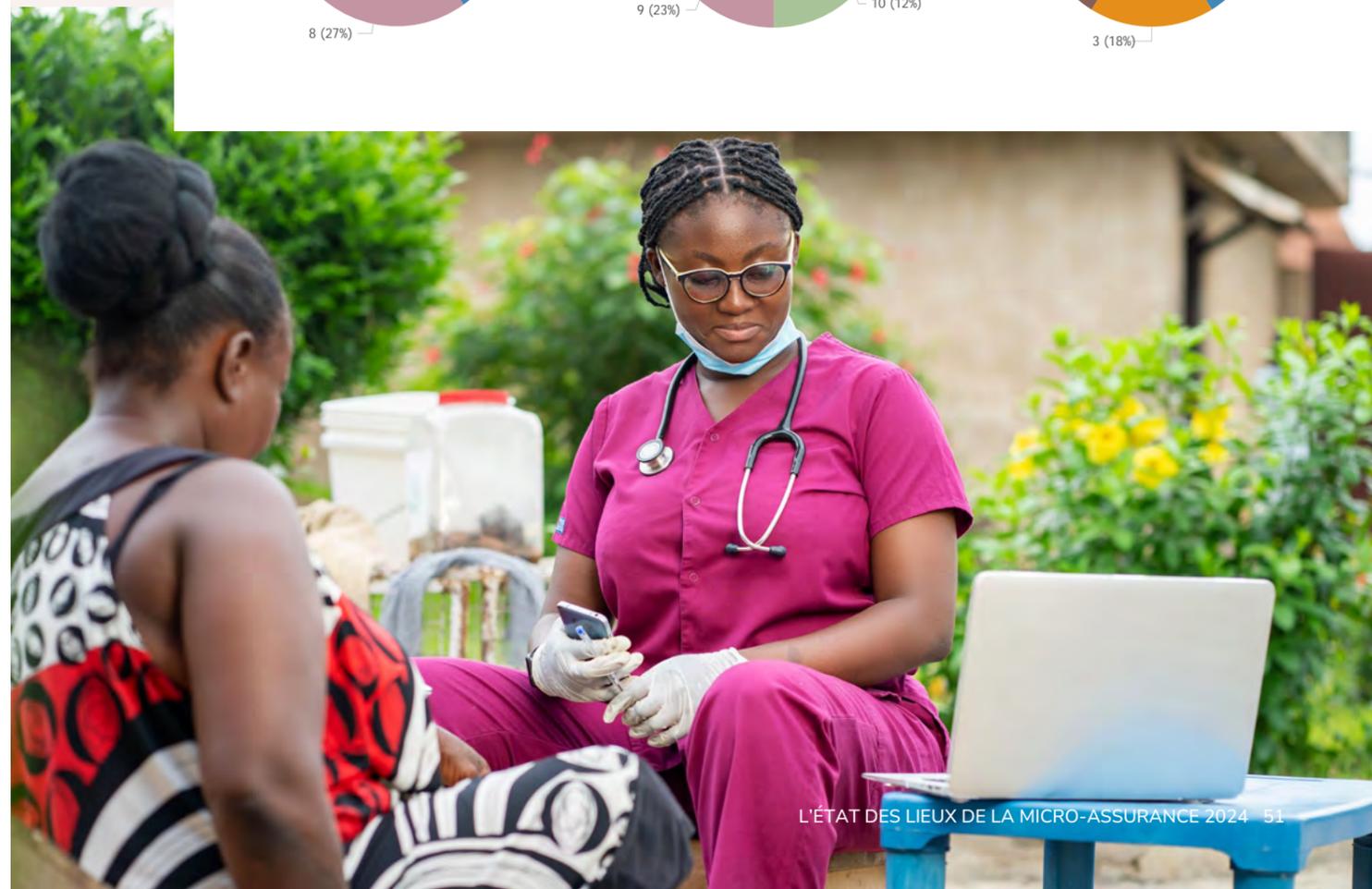
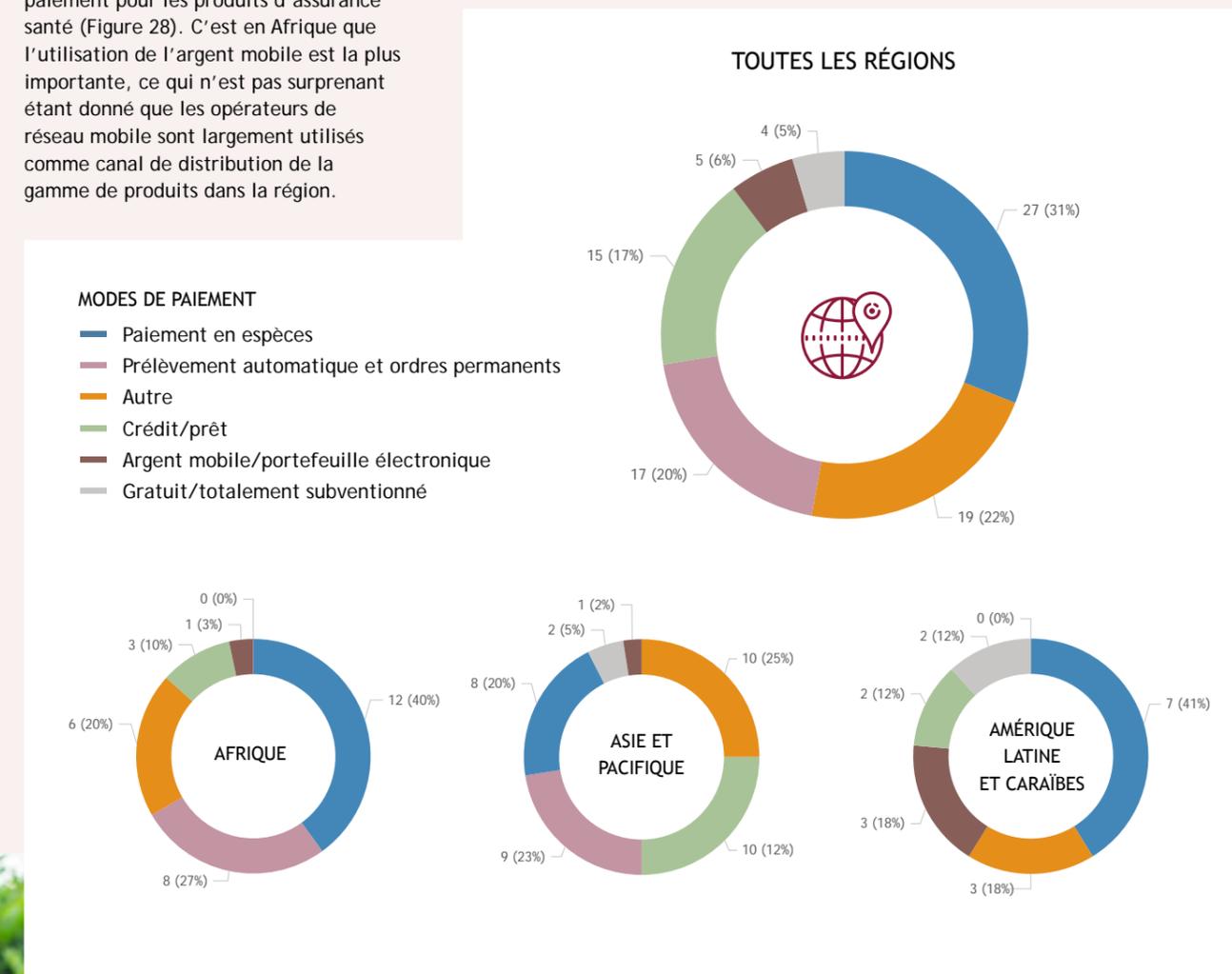
Le principal canal de distribution utilisé pour la micro-assurance santé varie selon les trois régions étudiées (Figure 27). L'importance des ORM dans la distribution de l'assurance santé en Afrique est remarquable, étant donné qu'ils jouent un rôle beaucoup moins important dans d'autres gammes de produits en Afrique. Les institutions financières constituent un distributeur clé dans toutes les régions.

FIGURE 27
LES TROIS PRINCIPAUX CANAUX DE DISTRIBUTION DE LA MICRO-ASSURANCE SANTÉ PAR RÉGION (EN MILLIONS DE PERSONNES ATTEINTES)



Le prélèvement automatique, les paiements en espèces et l'argent mobile sont les principales méthodes de paiement pour les produits d'assurance santé (Figure 28). C'est en Afrique que l'utilisation de l'argent mobile est la plus importante, ce qui n'est pas surprenant étant donné que les opérateurs de réseau mobile sont largement utilisés comme canal de distribution de la gamme de produits dans la région.

FIGURE 28
NOMBRE DE PRODUITS UTILISANT CHAQUE MODE DE PAIEMENT POUR L'ASSURANCE SANTÉ



INDICATEURS DE PERFORMANCE SOCIALE

Les taux de demandes d'indemnisation varient considérablement, les clients bénéficiant généralement d'un taux de demandes d'indemnisation plus élevé pour les produits les plus anciens

Le taux médian de demandes d'indemnisation pour l'ensemble des produits d'assurance santé est de 22 %, le taux médian le plus élevé se trouvant en Asie et dans le Pacifique (28 %). Les taux d'acceptation sont généralement élevés, avec un taux médian d'acceptation des demandes d'indemnisation de 100 % en Asie et dans le Pacifique ainsi qu'en Amérique latine et dans les Caraïbes, et de 97 % en Afrique.³⁵

Les taux de demandes d'indemnisation varient considérablement et plusieurs facteurs jouent un rôle. La Figure 29 montre les valeurs médianes et les quartiles des produits d'assurance santé dans chaque région, ainsi que la valeur moyenne. L'intervalle interquartile (qui exclut les 25 % de résultats les plus élevés et les plus bas) s'étend de taux de demandes d'indemnisation à un chiffre à des taux atteignant 62 % (en Asie et dans le Pacifique).

Les taux de demande d'indemnisation sont généralement plus élevés pour les produits d'assurance santé plus matures : les produits lancés avant 2017 ont un taux de demande d'indemnisation de 28 %, contre 16 % pour les produits lancés plus tard.

En 2023, le délai total de traitement des demandes d'indemnisation (de la survenance du sinistre au paiement final) présentait une médiane de 15 jours. Le délai d'exécution interne (de la réception de tous les documents requis au paiement) a représenté une médiane de huit jours. Comme les années précédentes, ces délais étaient les plus élevés en Amérique latine et dans les Caraïbes et les plus bas (avec un délai total de sept jours seulement) en Afrique (Figure 30).

La prédominance persistante en Afrique et en Asie de produits relativement simples avec de faibles couvertures, comme l'assurance indemnisation en cas d'hospitalisation, se reflète dans la médiane relativement faible des indemnisations dans ces régions au titre de l'assurance santé, avec 193 et 81 USD respectivement. En Amérique latine et dans les Caraïbes, en revanche, le montant médian des demandes d'indemnisation est de 3034 USD, ce qui reflète la proportion plus élevée d'assurances de frais médicaux dans la région (qui représente deux tiers des personnes couvertes par l'assurance santé dans la région).

FIGURE 29

TAUX DE DEMANDES D'INDEMNISATION PAR RÉGION POUR LES PRODUITS DE MICRO-ASSURANCE SANTÉ

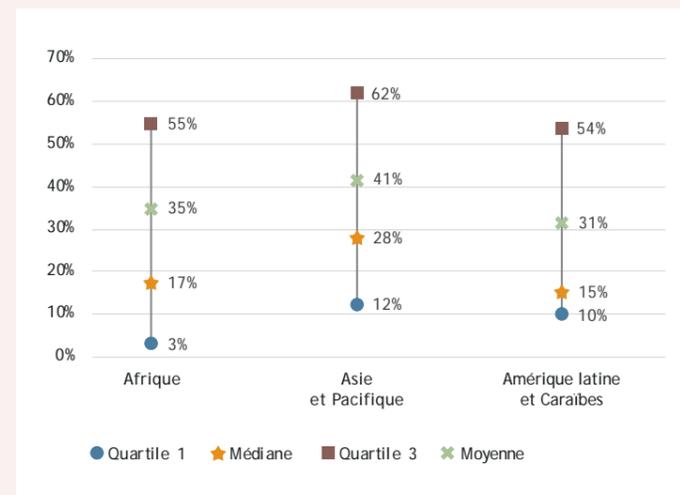
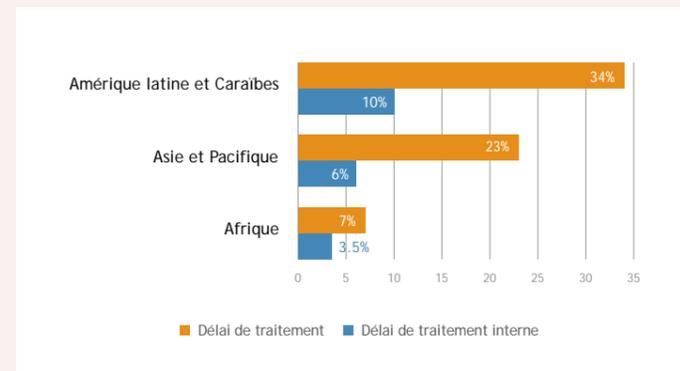


FIGURE 30

DÉLAIS MÉDIANS DE TRAITEMENT DES DEMANDES D'INDEMNISATION DE LA MICRO-ASSURANCE SANTÉ



³⁵ Aunque las medianas de los índices de aceptación de reclamaciones son del 100 % en Asia y el Pacífico, y en América Latina y el Caribe, los índices medios de aceptación de reclamaciones son del 90 % y el 83 % respectivamente. El índice medio de aceptación de reclamaciones en África se ubica en 88 %.



ACCÈS DES FEMMES À LA MICRO-ASSURANCE SANTÉ

Il existe des lacunes dans l'accès des femmes à la micro-assurance santé en Afrique et dans les produits distribués par les ORM

Les assureurs ont fourni des données sur le genre des assurés pour 41 % des produits et sur le genre des titulaires couverts par des assurances vie pour 43 % des produits de micro-assurance santé. Lorsque les assureurs ont fourni des données sur le genre de leurs clients, les femmes représentaient 50 % des titulaires et 52 % des personnes couvertes par le micro-assurance santé.

Comme pour toutes les branches d'activité, il est essentiel de disposer de données sur le genre des clients pour savoir dans quelle mesure la micro-assurance atteint les femmes. Ceci est particulièrement important dans le domaine de la santé, étant donné les besoins spécifiques des femmes en matière de santé, ainsi que le rôle de la santé maternelle dans la mortalité infantile et les résultats en matière de santé. Les experts interrogés ont souligné, par exemple, l'attrait des produits d'indemnisation en cas d'hospitalisation, qui incluent généralement l'hospitalisation pour maternité.

Le nombre de femmes couvertes varie considérablement d'une région à l'autre, les femmes ne représentant que 43 % des assurés en Afrique, alors qu'elles sont beaucoup plus nombreuses en Asie et dans le Pacifique (70 %) et en Amérique latine et dans les Caraïbes (67 %). Ceci est étroitement lié aux canaux de distribution utilisés pour distribuer l'assurance santé dans chaque région. Les ORM, qui jouent un rôle prépondérant dans la distribution du micro-assurance santé en Afrique, ont tendance à toucher une proportion relativement faible de femmes. Ils ont également eu tendance à ne pas fournir d'informations sur le genre des

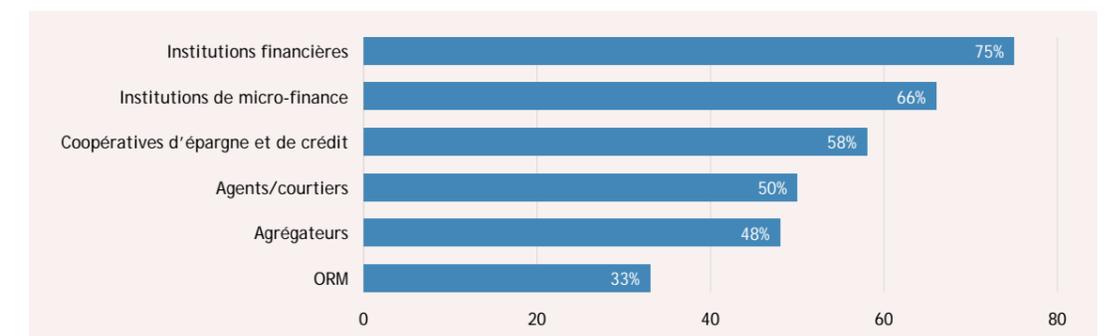
utilisateurs pour cette étude, un tiers d'entre eux seulement ayant été en mesure de fournir cette donnée.

En revanche, les institutions financières et de microfinance, qui jouent un rôle plus important dans la distribution du micro-assurance santé dans d'autres régions, tendent à toucher une proportion beaucoup plus importante de femmes (Figure 31).



FIGURE 31

PROPORTION DE TITULAIRES DE SEXE FÉMININ PAR CANAL DE DISTRIBUTION





RISQUES CLIMATIQUES ET SANITAIRES

Les risques climatiques et sanitaires sont intimement liés, et les assureurs innovants s'attaquent à ce problème

Le changement climatique est reconnu comme une menace majeure pour la santé publique, et les risques climatiques et sanitaires sont en étroite corrélation. L'Organisation mondiale de la santé a déclaré :

“ Le changement climatique a un impact sur la santé d'une multitude de façons, notamment en entraînant des maladies et des décès dus à des phénomènes météorologiques extrêmes de plus en plus fréquents, tels que les vagues de chaleur, les tempêtes et les inondations, la perturbation des systèmes alimentaires, l'augmentation des zoonoses et des maladies transmises par l'alimentation, l'eau, les vecteurs, ainsi que des problèmes de santé mentale.³⁶ ”



Ce lien est reconnu par les compagnies d'assurance, qui ont commencé ces dernières années à prendre en compte les risques sanitaires aggravés par le climat. Les produits rapportés dans le cadre de cette étude contiennent quelques exemples intéressants, notamment des produits agricoles climatiques combinés à des couvertures d'indemnisation en cas d'hospitalisation, ainsi que des assurances couvrant les biens lors des catastrophes naturelles

combinées à des couvertures de maladies spécifiques. Les couvertures santé liées au climat comprennent des couvertures spécifiques pour les maladies à transmission vectorielle telles que le paludisme.

Bien entendu, les produits peuvent répondre à des problèmes de santé sans couvrir directement les frais de santé. La Self-Employed Women's Association (SEWA), par exemple, a lancé un produit

de micro-assurance en Inde (en partenariat avec Climate Resilience for All, Swiss Re Public Sector Solutions et Women's Climate Shock Insurance and Livelihood Initiative, WCS) qui offre une couverture de remplacement des revenus en cas de chaleur extrême. Cela permet aux clients d'éviter de travailler dans des conditions dangereuses.³⁷



RÉASSURANCE

Comme on pouvait s'y attendre compte tenu du type de risques couverts, le recours à la réassurance est comparativement faible pour les produits de micro-assurance santé

Le recours à la réassurance est signalé pour 13 % des produits de micro-assurance santé, ce qui est relativement faible par rapport à d'autres lignes de produits et à la médiane globale de 20 %. Ceci est lié au type de risque couvert, qui n'implique généralement pas les pertes catastrophiques potentielles associées à des lignes de produits telles que l'assurance des biens ou l'assurance agricole.

Ce chiffre varie selon les régions, allant de 17 % en Afrique à 15 % en Asie et dans le Pacifique, et à 7 % en Amérique latine et dans les Caraïbes.

³⁶ Organisation mondiale de la santé 2023. Changement climatique. Disponible à l'adresse suivante <https://www.who.int/fr/news-room/fact-sheets/detail/climate-change-and-health>.

³⁷ La résilience climatique pour tous. 2024. Women's climate shock insurance and livelihoods initiative. Disponible à l'adresse suivante : <https://www.climate resilience.org/wcsprogram>.



Vie et accidents



PRINCIPAUX POINTS À RETENIR

Les produits d'assurance vie et d'assurance accidents sont le type de micro-assurance le plus répandu dans le monde, puisqu'ils couvrent 80 % de toutes les personnes touchées par la micro-assurance. Au total, 281 millions de personnes ont bénéficié d'une protection vie et accidents grâce aux produits de micro-assurance, toutes lignes de produits confondues, ce qui représente 9,4 % de la population cible.

60 %

L'assurance vie est particulièrement répandue en Inde, où 24 produits représentent environ 60 % de toutes les vies couvertes par des produits d'assurance vie et d'assurance accidents dans tous les pays.



Les primes collectées par les produits vie et accidents représentent 7,6 % du marché de la micro-assurance vie et accidents, estimé à 28,9 milliards USD dans les pays étudiés.

17 M

En Afrique, l'assurance obsèques est beaucoup plus répandue que dans d'autres régions, puisqu'elle couvre 17 millions de personnes.

La distribution des assurances vie et accidents est dominée par les institutions financières et de microfinance et par les agents et courtiers dans les trois régions. Les ORM en Afrique et les coopératives d'épargne et de crédit en Asie et dans le Pacifique ainsi qu'en Amérique latine et aux Caraïbes jouent également un rôle moins important.

Le taux médian de demandes d'indemnisation pour les produits relatifs à la vie et aux accidents en 2023 est de 21 %. L'assurance accidents personnels en Amérique latine et aux Caraïbes, bien qu'elle soit la deuxième ligne de produits la plus importante dans la région, présente les taux de demandes d'indemnisation les plus bas, ce qui indique la nécessité de renforcer la valeur pour le client dans cette ligne de produits.



Les risques climatiques sont étroitement liés aux risques de décès et d'accidents : d'ici à 2050, les experts estiment que le changement climatique pourrait entraîner 14,5 millions de décès supplémentaires dans le monde (ce qui équivaut à une augmentation de 1 % de la mortalité mondiale).

TAILLE ET ÉVOLUTION DU MARCHÉ

Les produits d'assurance vie et d'assurance accidents sont le type de micro-assurance le plus répandu dans le monde

Les produits d'assurance vie et d'assurance accidents représentent la catégorie la plus importante de tous les produits de micro-assurance enregistrés, avec 80 % des personnes couvertes. Pour les besoins de cette étude, cinq types de produits sont inclus dans la catégorie des assurances vie et accidents : l'assurance vie, l'assurance obsèques, l'assurance solde restant dû ou l'assurance protection des prêts, l'assurance accidents personnels et l'assurance investissement ou épargne.³⁸ Les produits de micro-assurance vie et obsèques ont été les premiers produits de micro-assurance à voir le jour dans le secteur, à l'origine pour couvrir le risque que les prêts accordés aux institutions de microfinance restent impayés en cas de décès de l'emprunteur. Les produits liés à des prêts sont encore courants, mais une gamme plus large de produits d'assurance vie et d'assurance accidents est désormais disponible.

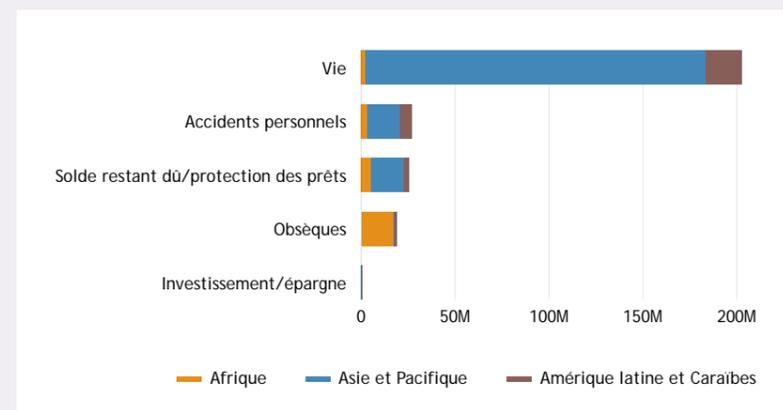
Au total, 559 produits ont été déclarés dans la catégorie vie et accident, couvrant conjointement 275 millions de personnes. Parmi ces produits, 24 en Inde représentaient environ 60 % de toutes les vies couvertes par des produits d'assurance vie et d'assurance accidents.

Dans l'ensemble de l'Asie et du Pacifique, 217 millions de personnes étaient couvertes, soit 79 % de l'ensemble des personnes couvertes par l'assurance vie et accidents. Ce chiffre est à comparer aux 28 millions de personnes couvertes en Afrique et aux 30 millions en Amérique latine et dans les Caraïbes.

L'assurance vie est particulièrement importante (Figure 32), puisqu'elle couvre près de 203 millions de personnes. En Afrique, cependant, l'assurance obsèques est beaucoup plus répandue que dans les autres régions, puisqu'elle couvre 17 millions de personnes, soit plus des deux tiers de l'ensemble des personnes couvertes par l'assurance vie ou accidents dans la région.

En outre, les prestations d'assurance vie et d'assurance accidents sont souvent fournies en tant que couvertures secondaires pour des produits d'autres branches, notamment l'assurance santé, l'assurance des biens, l'assurance agricole et l'assurance véhicules. Au total, 281 millions de personnes ont bénéficié d'une protection en cas de décès ou d'accident grâce aux produits de micro-assurance, toutes lignes de produits confondues. (31 millions en Afrique, 219 millions en Asie et dans le Pacifique, et 31 millions en Amérique latine et dans les Caraïbes).

FIGURE 32
NOMBRE DE PERSONNES COUVERTES PAR DES PRODUITS VIE ET ACCIDENTS (EN MILLIONS)



³⁸ Les produits d'investissement et d'épargne ne sont pas inclus dans les calculs des primes par personne couverte, des primes en proportion de la somme assurée ou des taux de demandes d'indemnisation en raison des caractéristiques spécifiques de cette ligne de produits. Les primes mentionnées comprennent une composante d'assurance et une composante d'épargne qui est restituée au client, ce qui signifie que les chiffres des primes ne sont pas entièrement comparables à ceux d'autres lignes de produits.



ENCADRÉ 3

LA MICRO-ASSURANCE VIE ET ACCIDENTS POUR LE DÉVELOPPEMENT DURABLE

La micro-assurance vie et accidents contribue à la réalisation des ODD, en particulier les ODD 1, 3 et 8 :



ODD 1 - Pas de pauvreté : La perte de revenus due au décès d'un membre de la famille ou à un accident qui empêche les salariés de travailler peut représenter un énorme choc financier pour les familles, les exposant au risque de tomber dans la pauvreté. Les frais d'obsèques peuvent à eux seuls peser sur les finances des familles. La micro-assurance vie et accidents peut aider les familles à faire face financièrement à ces moments.



ODD 3 - Bonne santé et bien-être : L'assurance accidents apporte un soutien financier aux personnes victimes d'un accident, en les aidant à s'absenter du travail pour se rétablir et, éventuellement, à couvrir les frais de santé, contribuant ainsi à leur rétablissement et à leur bien-être.

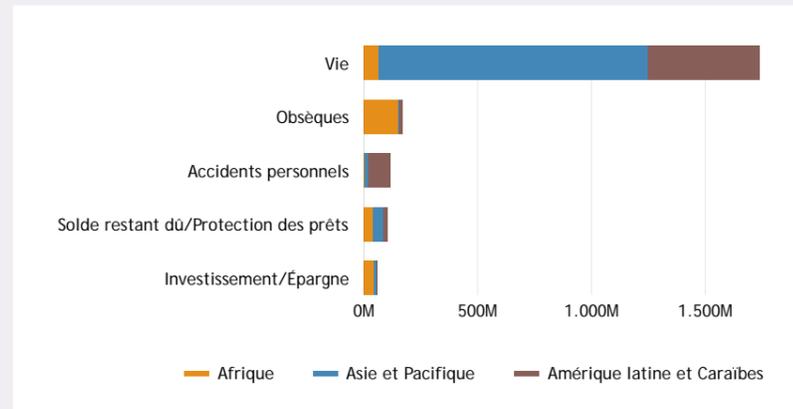


ODD 8 - Travail décent et croissance économique : La micro-assurance vie et accidents offre une alternative aux personnes qui ne bénéficient pas d'une telle protection dans le cadre de leur emploi ou des prestations de sécurité sociale. En outre, l'assurance solde restant dû et l'assurance liée au crédit favorisent l'accès au crédit pour les propriétaires de micro, petites et moyennes entreprises (MPME), leur permettant d'investir dans leur entreprise et de la développer.

L'assurance vie est particulièrement populaire, avec 1,8 milliard de dollars de primes

Un total de 2,2 milliards d'USD a été collecté sous forme de primes pour les produits d'assurance vie et accidents (0,3 milliard d'USD en Afrique, 1,3 milliard d'USD en Asie et dans le Pacifique, et 0,6 milliard d'USD en Amérique latine et dans les Caraïbes). Les primes de loin les plus élevées ont été collectées pour l'assurance vie (1,8 milliard d'USD), suivie par l'assurance obsèques (0,17 milliard d'USD) (Figure 33).

FIGURE 33
TOTAL DE PRIMES COLLECTÉES POUR LES PRODUITS VIE ET ACCIDENTS (EN MILLIONS D'USD)

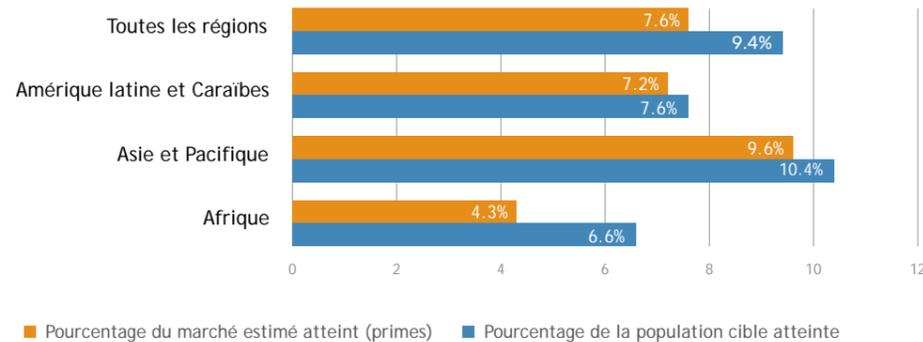


La prime médiane par vie couverte était de 13 USD. Les produits les plus coûteux sont les produits d'assurance vie, avec 15 USD, tandis que les produits d'assurance accidents sont les moins coûteux, avec une médiane de 6 USD.

Une part importante de la population cible (9,4 %) est couverte par l'assurance vie et accidents (quel que soit le type de produit), mais la marge de progression est importante. De même, les primes collectées par les produits vie et accidents ne

représentent que 7,6 % du marché estimé à 28,9 milliards d'USD pour la micro-assurance vie et accidents dans les pays étudiés³⁹ (Figure 33). C'est en Asie et dans le Pacifique que les taux de pénétration sont les plus élevés (figure 34).

FIGURE 34
PÉNÉTRATION DU MARCHÉ DES PRODUITS COUVRANT LES RISQUES DE VIE ET D'ACCIDENTS



RÉGION	AFRIQUE	ASIE ET PACIFIQUE	AMÉRIQUE LATINE ET CARAÏBES	TOUTES LES RÉGIONS
POPULATION CIBLE (milliards de personnes)	0,5	2,1	0,4	3
MARCHÉ ESTIMÉ (primes en milliards d'USD)	7	13,5	8,4	28,9

³⁹ Calculés comme la prime médiane pour les produits vie et accidents, multipliée par la population cible de la micro-assurance (la population à revenu faible ou moyen dans tous les pays inclus dans l'étude).

Les produits d'assurance vie et d'assurance accidents atteignent un niveau élevé, grâce, du moins en partie, à une forte proportion de produits d'assurance solde restant dû et d'assurance vie obligatoires.

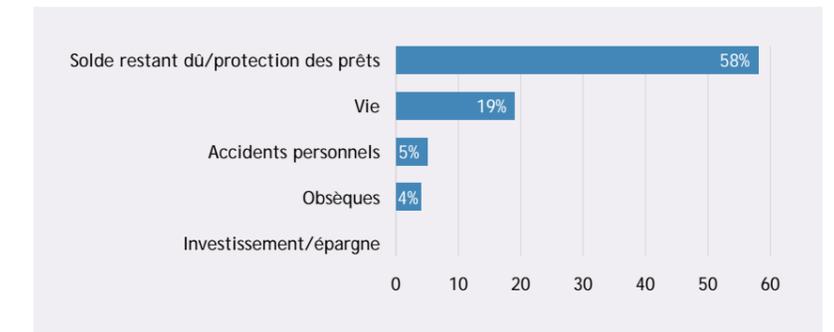
Les produits vie et accidents atteignent une médiane 12 300 personnes et ont rapporté une médiane de 141 500 USD en primes. Les types de produits les plus répandus sont les produits de solde restant dû et les produits d'obsèques (respectivement 29 000 et 28 200 personnes), tandis que les produits d'épargne et d'investissement touchent le moins de personnes, avec une médiane de seulement 4 100 personnes.

Un facteur important contribuant à la capacité des produits d'assurance vie et d'assurance solde restant dû à atteindre une importante proportion est le fait qu'ils sont souvent proposés sur une base obligatoire : c'est-à-dire qu'ils sont regroupés avec des produits tels que des prêts et qu'ils sont obligatoires pour acquérir le produit en question. L'exemple le plus courant est celui des produits d'assurance solde restant dû, qui sont généralement une condition d'accès aux prêts des institutions de microfinance.

En effet, 58 % des produits de solde restant dû de cette étude ont été déclarés obligatoires. Il s'agit de la deuxième proportion la plus élevée de toutes les lignes de produits, seule l'assurance automobile (obligatoire pour tous les conducteurs) affiche une proportion plus élevée de produits obligatoires. L'assurance vie présente également une proportion relativement élevée de produits obligatoires par rapport aux autres lignes de produits, soit 19 % (Figure 35).



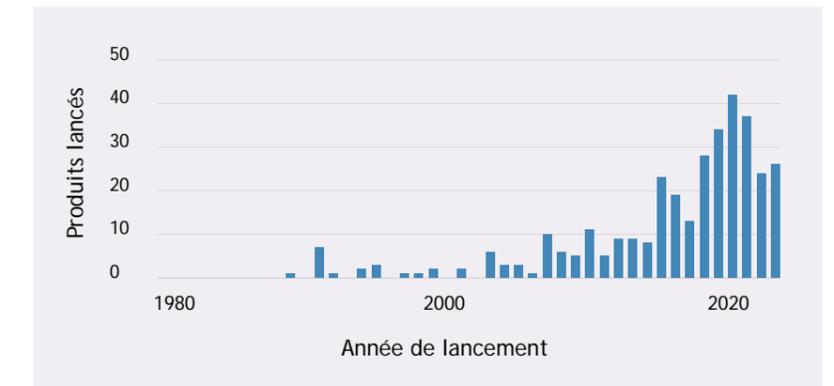
FIGURE 35
PROPORTION DES PRODUITS OBLIGATOIRES DANS L'ASSURANCE VIE ET ACCIDENTS



Les produits d'assurance vie et accidents existent depuis longtemps sur le marché de la micro-assurance, et certains produits lancés il y a plusieurs dizaines d'années sont encore actifs aujourd'hui

Les produits de vie et accidents ont été lancés de manière régulière au cours des dernières décennies (Figure 36), certains produits lancés dans les années 1990 et 2000 existant encore aujourd'hui.

FIGURE 36
ANNÉE DE LANCEMENT DES PRODUITS VIE ET ACCIDENTS



Relativement peu de produits sont subventionnés, mais les produits de vie et accidents subventionnés atteignent un nombre disproportionné de personnes

Au total, 6 % des produits vie et accidents ont déclaré bénéficier de subventions (principalement en Afrique, avec un petit nombre de produits subventionnés en Asie et dans le Pacifique et aucun en Amérique latine et dans les Caraïbes). Bien qu'ils ne représentent que 6 % de l'ensemble des produits vie et accident, les produits subventionnés touchent conjointement 11,5 millions de

personnes, soit 10 % de l'ensemble des personnes touchées par les produits vie et accidents. Cela suggère que ces produits sont particulièrement efficaces en termes de portée.



DISTRIBUTION ET PAIEMENTS

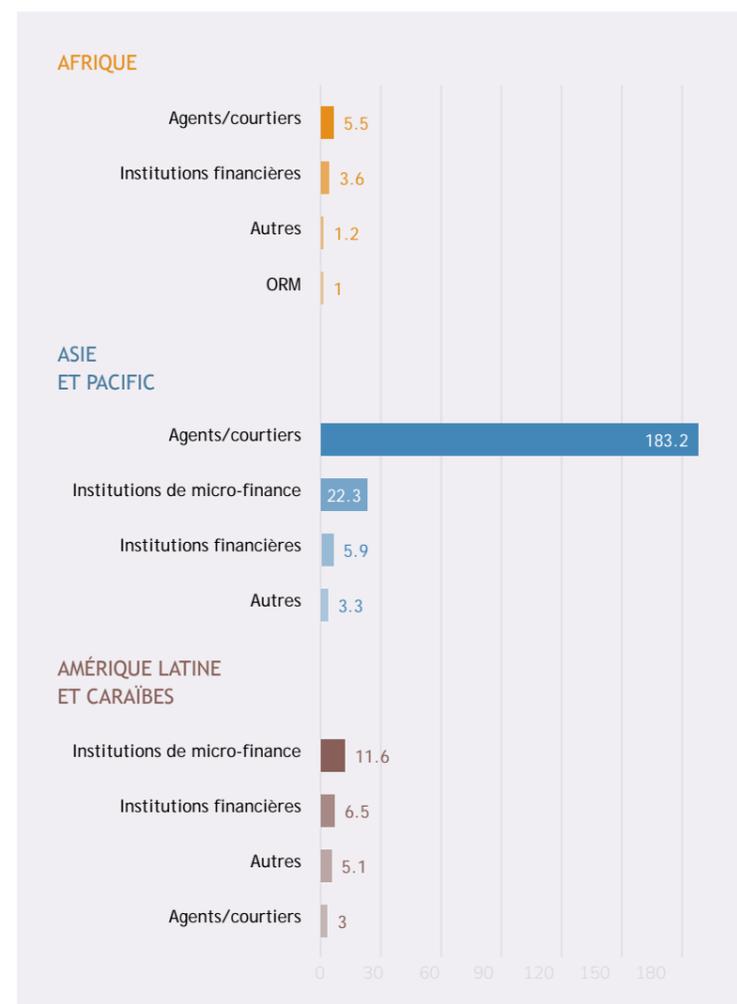
Les institutions financières et de microfinance, ainsi que les agents et les courtiers, continuent de dominer la distribution

La distribution des assurances vie et accidents est dominée par les institutions financières, les institutions de microfinance et par les agents et courtiers dans les trois régions (Figure 37). Un rôle moins important est également joué par les ORM en Afrique, qui touchent 1 million de personnes avec des assurances vie et accident, et par les coopératives d'épargne et de crédit, qui touchent un demi-million de personnes en Asie et dans le Pacifique et 2,1 millions de personnes en Amérique latine et dans les Caraïbes.



L'Étude de cas 2 présente le cas de SERINSA, une entreprise sociale qui a joué un rôle clé dans la distribution d'assurances par le biais d'institutions de microfinance en Amérique centrale.

FIGURE 37
LES TROIS PRINCIPAUX CANAUX DE DISTRIBUTION DE LA MICRO-ASSURANCE VIE ET ACCIDENTS PAR RÉGION (EN MILLIONS DE PERSONNES ATTEINTES)



ÉTUDE DE CAS 2

SERINSA - CONSTRUIRE DES PASSERELLES POUR UNE ASSURANCE INCLUSIVE EN AMÉRIQUE CENTRALE

En 2015, le Réseau de microfinance d'Amérique centrale et des Caraïbes (REDCAMIF) a commencé à concevoir un programme visant à renforcer la présence et la pénétration de la micro-assurance, dans le cadre de ses efforts pour soutenir les micro-entrepreneurs. Plutôt que de créer un courtier, elle a décidé de créer une entité chargée de faciliter la mise en place d'un écosystème d'assurance inclusif, notamment en soutenant et en renforçant les capacités des institutions de microfinance. Pour garantir la pérennité de l'initiative et générer des revenus, le facilitateur a été créé sous la forme d'une société anonyme. SERINSA (Servicios Inclusivos S.A.) a été lancée en 2016 au Panama. L'entreprise s'est depuis étendue à d'autres pays d'Amérique centrale.

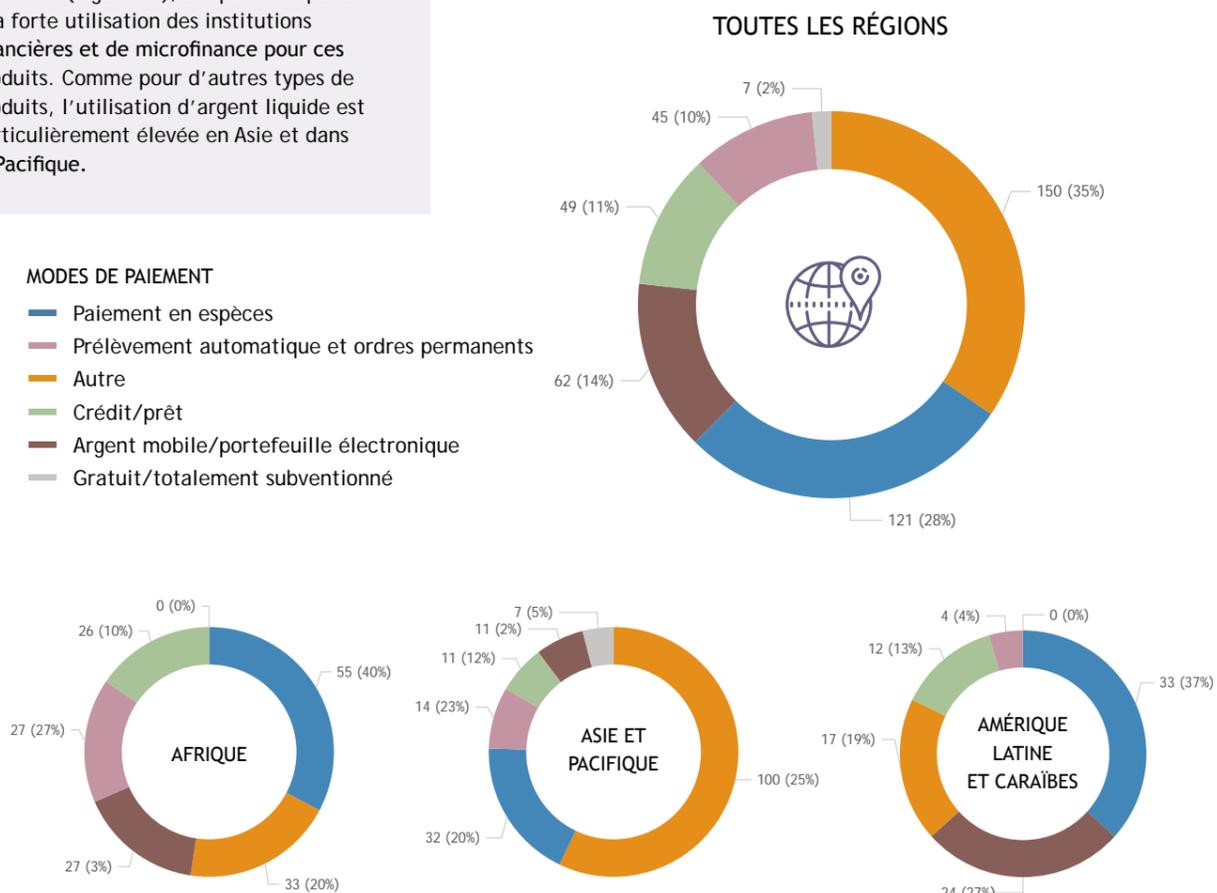
SERINSA est une entreprise sociale qui promeut la micro-assurance en fournissant une assistance technique au secteur de la microfinance. Il crée un pont entre les assureurs et les institutions de microfinance, les coopératives et les autres canaux commerciaux, et les aide à proposer des assurances adaptées aux besoins des populations vulnérables. Pour ce faire, elle fournit des conseils techniques, des formations aux assureurs et aux canaux de distribution, des études de marché, un soutien à la conception et au développement de produits, et loue son système intégré de gestion des produits d'assurance.

SERINSA a joué un rôle important dans le développement de marchés d'assurance inclusifs en Amérique centrale. Ses activités ont contribué à sensibiliser les assureurs à l'assurance des segments mal desservis (et aux exigences spécifiques requises pour ces clients, telles que la simplification des processus administratifs, des processus d'indemnisation, des coûts, etc.) En outre, elle a joué un rôle crucial dans l'établissement de passerelles entre les parties prenantes sur des marchés qui doivent encore être développés et qui se heurtent à des obstacles tels que l'absence de réglementation. SERINSA a également mis en œuvre des programmes pilotes d'éducation à l'assurance, qui visent à établir un lien avec les programmes d'éducation financière existants.

Actuellement, l'entreprise sociale travaille en partenariat avec 16 institutions dans les pays d'Amérique centrale, émettant conjointement plus de 112000 polices d'assurance, dont les primes totales ont atteint 1,9 million d'USD en 2023.

Le paiement en espèces, les prélèvements automatiques et les prêts sont les modes de paiement les plus courants pour les assurances vie et accidents (Figure 38), ce qui correspond à la forte utilisation des institutions financières et de microfinance pour ces produits. Comme pour d'autres types de produits, l'utilisation d'argent liquide est particulièrement élevée en Asie et dans le Pacifique.

FIGURE 38
MODES DE PAIEMENT POUR LES PRODUITS VIE ET ACCIDENTS



INDICATEURS DE PERFORMANCE SOCIALE

L'une des principales conclusions est que les produits d'accident en Amérique latine et aux Caraïbes, bien qu'ils constituent la deuxième ligne de produits la plus importante dans la région, enregistrent les taux de demandes d'indemnisation les plus faibles, indiquant qu'il est nécessaire de s'assurer que les clients tirent profit de ces produits

Le taux médian des demandes d'indemnisation pour les produits vie et accidents en 2023 était de 21 % et le taux d'acceptation de près de 99 %, tous deux conformes aux taux déclarés l'année précédente. Le rapport varie selon les régions, avec une médiane de 25 % en Afrique, 22 % en Asie et dans le Pacifique et 16 % en Amérique latine et dans les Caraïbes. Le taux varie également selon les lignes de produits, les produits d'assurance solde restant dû affichant le taux médian de demandes d'indemnisation le plus élevé (27 %) et l'assurance accidents personnelle présente les taux les plus faibles (14 %).

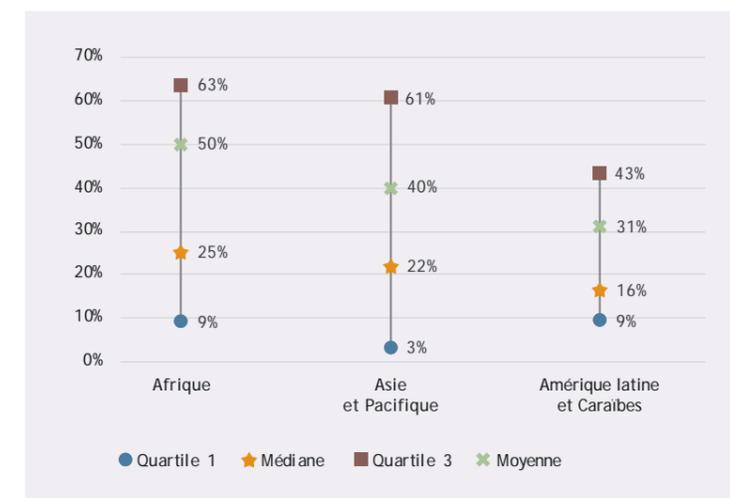
“ Les produits lancés avant 2017, par exemple, ont un taux médian de 24 %, contre 16 % pour ceux lancés les années suivantes. ”

Il est important de souligner que les taux de demandes d'indemnisation varient considérablement. La Figure 39 montre les valeurs médianes, moyennes et quartiles pour les produits d'assurance vie et accidents dans chaque région. L'intervalle interquartile (qui exclut les 25 % de résultats les plus élevés et les plus bas) s'étend de taux de demandes d'indemnisation à un seul chiffre jusqu'à environ 60 %, tant en Afrique qu'en Asie et dans le Pacifique. En Amérique latine et dans les Caraïbes, les valeurs sont légèrement inférieures, l'intervalle interquartile allant de 9 à 43 %.

Les produits d'assurance vie et d'accidents plus anciens ont tendance à afficher des taux de demandes d'indemnisation plus élevés, comme dans d'autres lignes de produits. Les produits lancés avant 2017, par exemple, ont un taux médian de 24 %, contre 16 % pour ceux lancés les années suivantes.

Dans le cas de l'assurance vie, la sensibilisation des clients est particulièrement importante. Non seulement les titulaires doivent être bien informés, mais il est également essentiel que les bénéficiaires soient informés et comprennent comment réclamer des prestations, afin d'être en mesure de le faire après le décès du titulaire.

FIGURE 39
TAUX DE DEMANDES D'INDEMNISATION DE LA MICRO-ASSURANCE VIE ET ACCIDENTS PAR RÉGION

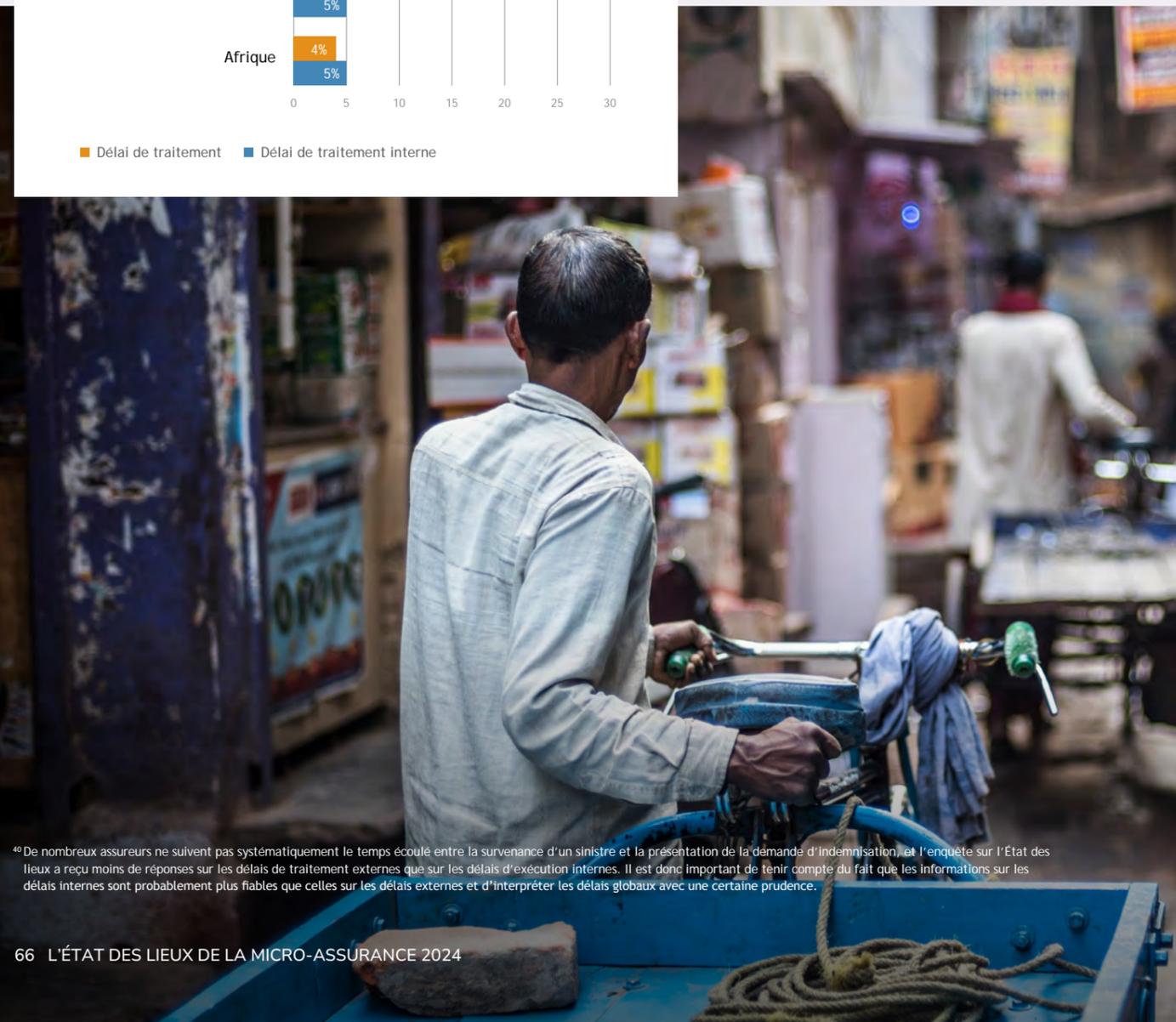
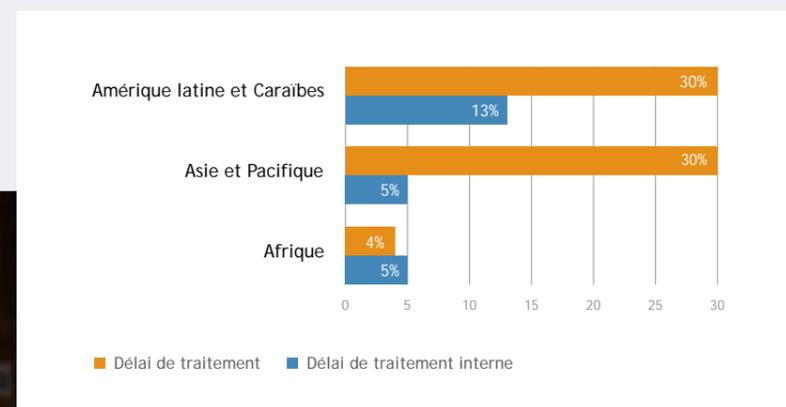


En Amérique latine et dans les Caraïbes, l'assurance accidents personnels est le deuxième type de produit le plus important en termes de personnes couvertes et de primes perçues. Toutefois, les accidents personnels constituent également la catégorie présentant les taux de demandes d'indemnisation les plus faibles, avec une médiane de 14 % au niveau international et de 12 % en Amérique latine et dans les Caraïbes. Les produits d'assurance accidents distribués

par les institutions financières présentent des taux de demande d'indemnisation particulièrement bas, avec une médiane de seulement 10 % dans la région. Cela suggère qu'il est nécessaire d'accorder une attention particulière à ce type de produit important dans la région afin de s'assurer qu'il offre une valeur suffisante aux clients, en particulier en Argentine, au Brésil, au Guatemala et au Pérou, où les taux médians sont les plus faibles.

Le délai médian de traitement des produits vie et accidents dans les trois régions est de 15 jours, avec des délais relativement bas en Afrique (5 jours au total) par rapport à l'Asie et au Pacifique et à l'Amérique latine et aux Caraïbes, tous deux à 30 jours (Figure 40), des chiffres très proches des chiffres régionaux au niveau international.

FIGURE 40
DÉLAIS MÉDIANS DE TRAITEMENT DES DEMANDES D'INDEMNISATION POUR LES PRODUITS VIE ET ACCIDENTS⁴⁰



⁴⁰ De nombreux assureurs ne suivent pas systématiquement le temps écoulé entre la survenance d'un sinistre et la présentation de la demande d'indemnisation, et l'enquête sur l'état des lieux a reçu moins de réponses sur les délais de traitement externes que sur les délais d'exécution internes. Il est donc important de tenir compte du fait que les informations sur les délais internes sont probablement plus fiables que celles sur les délais externes et d'interpréter les délais globaux avec une certaine prudence.



ACCÈS DES FEMMES À L'ASSURANCE VIE ET À L'ASSURANCE ACCIDENTS

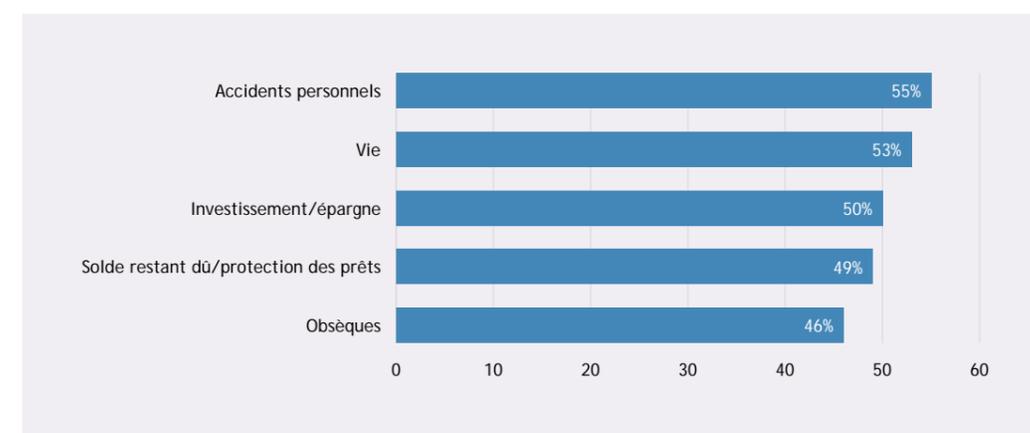
Les femmes semblent représenter environ la moitié des assurés, mais les données ventilées par genre font défaut

Des données limitées sur le genre sont disponibles pour de nombreux produits vie et accidents déclarés, des informations sur le genre du titulaire n'étant disponibles que pour 47 % des produits et des informations sur les femmes assurées n'étant disponibles que pour 50 % des produits.

assurance vie et accident, et 49 % des vies couvertes. Les taux les plus élevés de femmes titulaires d'une police d'assurance sont observés pour les produits d'assurance accidents personnels et d'assurance vie, avec respectivement 55 % et 53 % (Figure 41).

Guardian Life, au Bangladesh, est un assureur qui offre aux femmes une assurance vie et une assurance obsèques à très grande échelle. Le chemin parcouru par l'entreprise pour atteindre les femmes à ce niveau au cours de la dernière décennie est décrit dans l'Étude de cas 3.

FIGURE 41
POURCENTAGE DE TITULAIRES DE SEXE FÉMININ POUR LES PRODUITS VIE ET ACCIDENTS





ÉTUDE DE CAS 3

GUARDIAN LIFE : PIONNIER DE L'ASSURANCE INCLUSIVE AU BANGLADESH

Guardian Life Insurance Limited est un leader de la micro-assurance au Bangladesh. Fondée par des investisseurs providentiels, dont la plus grande ONG du Bangladesh, BRAC, l'activité principale de Guardian Life est la micro-assurance, qui représente 60 % de son chiffre d'affaires. Cet engagement reflète la vision de Guardian Life de « l'assurance pour tous » et son objectif d'atteindre les populations mal desservies à travers le pays.

Guardian Life a vu le jour en 2015 avec un projet pilote qui a touché un million de personnes en seulement 18 mois. Ce produit combine l'assurance vie et l'assurance obsèques, permettant de rembourser les prêts en cours et apportant une aide immédiate aux familles pour les frais d'obsèques. La société touche aujourd'hui 11 millions de personnes par an et a réglé plus de 120 000 demandes d'indemnisation, dont 33 000 au cours de l'année écoulée, pour une valeur de 20 millions d'USD. Cette croissance a consolidé la position de Guardian Life en tant que principal fournisseur de micro-assurance au Bangladesh.

Les partenariats avec les institutions de microfinance ont joué un rôle déterminant dans la croissance de l'assureur. Ces partenariats permettent une large distribution de produits d'assurance abordables et accessibles, associés à des prêts de microfinance. Malgré la réglementation qui autorise les institutions de microfinance à s'autoassurer, Guardian Life a favorisé les partenariats avec les institutions de microfinance en offrant une couverture plus élevée, des primes moins élevées et des accords de partage des excédents.

La clé du succès de Guardian Life a été son engagement à répondre aux besoins des populations mal desservies, en particulier les femmes, qui constituent la majorité des emprunteurs de la microfinance. Les polices de Guardian Life ont été adaptées, par exemple, pour tenir compte des dynamiques familiales complexes, telles que les conjoints séparés ou remariés, garantissant ainsi une couverture équitable et flexible. L'entreprise a également innové en matière de procédures d'indemnisation afin de minimiser et d'adapter les exigences en matière de documentation. Par exemple, lorsque le conjoint d'une personne assurée travaillant à l'étranger décède, Guardian Life accepte d'autres documents que les certificats de décès, qui peuvent être difficiles à obtenir à l'étranger.

En combinant la capacité d'évolution, l'adaptabilité et une compréhension approfondie des besoins des clients, l'entreprise a établi une référence en matière d'assurance inclusive au Bangladesh. Ses efforts continus pour développer de nouveaux produits, tels que l'assurance liée aux dépôts et l'assurance pour l'éducation des enfants, soulignent son engagement à étendre la portée et l'impact de la micro-assurance dans la région.

RISQUE CLIMATIQUE

Les assureurs évaluent les impacts importants des risques climatiques sur les portefeuilles d'assurance vie et d'assurance accidents

Les risques climatiques ainsi que ceux liés à la vie et aux accidents sont étroitement liés, et les risques physiques et de transition associés au changement climatique créent une incertitude à long terme dans les assurances de décès et d'accident, tant pour les assureurs que pour les réassureurs. Le changement climatique peut entraîner une hausse de la mortalité en raison de l'augmentation des maladies à transmission vectorielle, des maladies respiratoires, des maladies cardiovasculaires, des zoonoses et d'autres facteurs, tandis que les catastrophes climatiques et la détérioration de l'environnement peuvent accroître la prévalence des accidents. Selon les estimations du Forum économique mondial et d'Oliver Wyman, le changement climatique pourrait entraîner, d'ici à 2050, 14,5 millions de décès supplémentaires dans le monde (ce qui équivaut à une augmentation de 1 % de la mortalité mondiale).⁴²

D'autre part, il est possible qu'il y ait une réduction des décès dans certains segments de la population, en raison de la transition vers des économies à faibles émissions de carbone qui réduiront l'exposition à la pollution de l'air.⁴³

Les assureurs sont très conscients de ces risques et évaluent les impacts possibles dans leurs pays (RGA, par exemple, a estimé les impacts possibles du climat sur les taux de mortalité en Afrique du Sud).⁴⁴ Huit produits de la catégorie vie et accidents comprennent une couverture pour les catastrophes climatiques ou naturelles. Il convient

toutefois de combler les lacunes en matière de capacités et de données : les assureurs multinationaux et locaux n'ont pas tous les mêmes capacités de modélisation des risques climatiques et les données pertinentes ne sont pas toujours disponibles dans les mêmes proportions.



RÉASSURANCE

Comme pour les autres branches d'assurance personnelle, le recours à la réassurance est relativement faible pour la micro-assurance vie et accidents

Le recours à la réassurance est signalé pour 18 % des produits de micro-assurance vie et accidents, ce chiffre variant au niveau régional entre 17 % en Afrique, 25 % en Asie et dans le Pacifique et 12 % en Amérique latine et dans les Caraïbes. Ces chiffres sont légèrement inférieurs à ceux rapportés pour l'ensemble de la micro-assurance.

⁴¹ L'Association de Genève. 2021. Climate Change Risk Assessment for the Insurance Industry. Genève. https://www.genevaassociation.org/sites/default/files/research-topics-document-type/pdf_public/Climate_risk_web_final_250221.pdf

⁴² Forums économiques mondiaux et Oliver Wyman. 2024. Quantifying the Impact of Climate Change on Human Health. Genève. Disponible à l'adresse suivante <https://www.weforum.org/publications/quantifying-the-impact-of-climate-change-on-human-health/>.

⁴³ Diarmuid Campbell-Lendrum, Lucien Manga, Magaran Bagayoko et Johannes Sommerfeld. 2015. Climate change and vector-borne diseases: what are the implications for public health research and policy? Philosophical Transactions of the Royal Society (Transactions philosophiques de la Société royale) : Biological Sciences, 370, 1665. Disponible à l'adresse suivante : <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4342958/>.

⁴⁴ Chris Falkous. 2024. L'impact du changement climatique sur la mortalité future en Afrique du Sud. RGA. Disponible à l'adresse suivante <https://www.rgare.com/knowledge-center/article/climate-change-mortality-risk>.



Agriculture, aquaculture et élevage



PRINCIPAUX POINTS À RETENIR



Les produits de micro-assurance pour l'agriculture, l'aquaculture et l'élevage ont touché ensemble 42,5 millions de personnes, soit 2,14 % de la population rurale des pays étudiés. Les primes collectées par les produits agricoles représentent 7,3 % du marché estimé.

Les subventions sont essentielles à la micro-assurance agricole. Au total, 58 % des produits de micro-assurance agricole bénéficient d'un certain niveau de subvention, et ces produits sont responsables de la grande majorité (97 %) des personnes couvertes par la micro-assurance agricole.



Le produit agricole le plus important est de loin le Pradhan Mantri Fasal Bima Yojana (PMFBY) en Inde. Ce régime d'assurance récolte subventionné, lancé en 2016, a couvert près de 37,5 millions de personnes en 2023.



Hormis PMFBY, c'est en Amérique latine et dans les Caraïbes que les produits de micro-assurance agricole atteignent le plus d'ampleur, bien que la région compte moins de produits enregistrés et que les niveaux de subvention y soient relativement faibles.



Les principaux canaux de distribution de la micro-assurance agricole sont les institutions financières et de microfinance, les agents et les courtiers, les coopératives agricoles et d'autres agrégateurs.



La micro-assurance agricole présente généralement des taux de demandes d'indemnisation plus élevés que d'autres lignes de produits, les produits indemnitaires affichant des taux plus élevés que les produits indicels.

Les femmes représentent 42 % des titulaires, ce qui est nettement inférieur aux autres lignes de produits. Le canal de distribution par lequel les produits agricoles sont vendus a un impact important : les produits vendus par l'intermédiaire des coopératives agricoles n'atteignent généralement que 23 % des femmes titulaires d'une police d'assurance, alors que les chiffres sont beaucoup plus élevés pour les produits distribués par l'intermédiaire des institutions financières.

TAILLE ET ÉVOLUTION DU MARCHÉ

La micro-assurance agricole touche actuellement 42,5 millions de personnes, dont 37,5 millions (88 %) par le biais d'un régime national en Inde

Au total, 83 produits de micro-assurance agricole (y compris la micro-assurance de l'aquaculture et de l'élevage) ont fourni des informations pour l'année 2023, touchant conjointement 42,5 millions de personnes (dont 47 produits couvrant 2,3 millions de personnes en Afrique, 28 produits couvrant 39,3 millions de personnes en Asie et dans le Pacifique, et 8 produits couvrant 1 million de personnes en Amérique latine et dans les Caraïbes). En Asie et dans le Pacifique, le produit le plus important est de loin le Pradhan Mantri Fasal Bima Yojana (PMFBY) en Inde. Ce régime d'assurance récolte, lancé en 2016, couvrait près de 37,5 millions de personnes en 2023, soit 88 % de l'ensemble des personnes couvertes par les régimes agricoles recensés dans cette étude.

ENCADRÉ 4

LA MICRO-ASSURANCE AGRICOLE POUR LE DÉVELOPPEMENT DURABLE

La micro-assurance agricole contribue à la réalisation des ODD, en particulier des ODD 1, 8 et 13 :



ODD 1 - Pas de pauvreté : Environ 2,6 milliards de personnes dans le monde dépendent de l'agriculture pour leur subsistance,⁴⁵ et ce nombre est concentré dans les pays en développement. La micro-assurance agricole contribue à protéger les moyens de subsistance des producteurs, en leur fournissant un filet de sécurité.



ODD 2 - Faim «zéro» : La micro-assurance agricole aide les agriculteurs à devenir plus résilients et à accéder au crédit, leur permettant d'accroître et de maintenir la production alimentaire dans le monde entier, ce qui est essentiel pour assurer la sécurité alimentaire.



ODD 13 - Action pour le climat : Le changement climatique affecte directement la production agricole et la sécurité alimentaire des communautés. Les solutions de micro-assurance agricole offrent une protection nécessaire aux agriculteurs, dont les moyens de subsistance et la sécurité alimentaire sont particulièrement exposés au changement climatique.

Se recaudaron 3,7 mil millones de USD en primas de productos de seguros agrícolas (18,2 millones de USD en África, 3,68 mil millones de USD en Asia y el Pacífico, y 21,2 millones de USD en América Latina y el Caribe). La inmensa mayoría de todas las primas agrícolas corresponden al régimen PMFBY de la India, que por sí solo recaudó 3.650 millones de USD en primas brutas (lo que incluye tanto la contribución de los agricultores a la prima como la subvención gubernamental).

Con este régimen incluido, la agricultura es la línea de negocios con mayores primas registradas en el estudio (representa casi el 60 % de todas las primas registradas). Sin embargo, si se excluyera el régimen PMFBY, la agricultura solo constituiría alrededor del 2 % de todas las primas, y el seguro de vida sería la mayor línea de productos.

La mediana de la prima por persona cubierta en los seguros agrícolas fue de 26 USD (32 USD en África, 9 USD en Asia y 103 USD en América Latina y el Caribe).

Au total, 2,1 % de la population rurale des pays inclus dans cette étude est actuellement couverte par la micro-assurance agricole



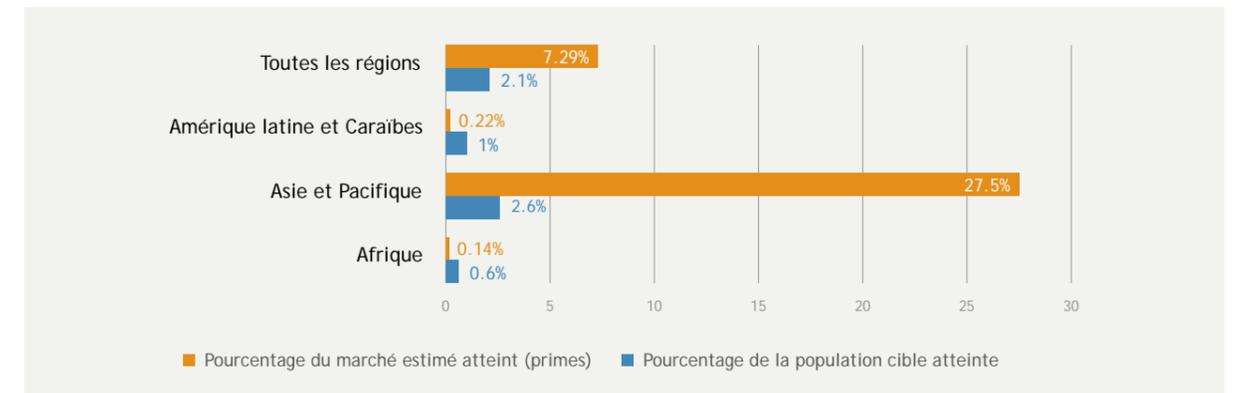
Le nombre de personnes couvertes par les produits agricoles représente 2,1 % de la population rurale : 0,6 % en Afrique, 2,6 % en Asie et dans le Pacifique, et 1 % en Amérique latine et dans les Caraïbes (Figure 42).

La valeur estimée du marché de la micro-assurance agricole dans les pays traités par l'État des lieux est de 51 milliards d'USD (12,9 milliards d'USD en Afrique, 13 milliards d'USD en Asie et dans le Pacifique et 9,7 milliards d'USD en Amérique latine et dans les Caraïbes). La pénétration du marché de la micro-assurance agricole dans les pays concernés est de 7,3 %, la plus forte proportion du marché étant enregistrée en Asie et dans le Pacifique (27,5 %), bien au-dessus du niveau de l'Amérique latine et des Caraïbes (0,2 %) et de l'Afrique (0,1 %).



FIGURE 42

PÉNÉTRATION DU MARCHÉ DE LA MICRO-ASSURANCE AGRICOLE



RÉGION	AFRIQUE	ASIE ET PACIFIQUE	AMÉRIQUE LATINE ET CARAÏBES	TOUTES LES RÉGIONS
POPULATION RURALE (milliards de personnes)	0,4	1,48	0,9	1,98
MARCHÉ ESTIMÉ (primes en milliards d'USD)	12,9	13,3	9,7	51

⁴⁵ FAO. 2022. La situation des forêts du monde 2022. Rome : disponible à l'adresse suivante : <https://www.fao.org/3/cb9360en/online/src/html/executive-summary.html>.

⁴⁶ La population rurale est utilisée ici comme indicateur du marché cible de la micro-assurance agricole. Il est évident que l'ensemble de la population rurale n'est pas engagée dans des activités agricoles et que certains résidents urbains possèdent des terres agricoles en dehors de la ville ou exercent des activités agricoles pendant une partie de l'année. Toutefois, étant donné l'absence de chiffres comparables sur les petits exploitants agricoles dans les pays couverts par cette étude, la population rurale a été choisie comme indicateur.

Bien que moins de produits soient enregistrés dans la région et que les niveaux de subvention soient relativement faibles, les produits de micro-assurance agricole atteignent généralement une plus grande échelle en Amérique latine et dans les Caraïbes

Chaque produit agricole a atteint une médiane de 8 200 personnes couvertes en 2023 (une médiane de 6 400 personnes en Afrique, de 10 700 en Asie et dans le Pacifique et de 34 200 en Amérique latine et dans les Caraïbes).

La prime médiane perçue pour chaque produit est de 152 000 USD, avec là encore d'importantes variations régionales. En Amérique latine et dans les Caraïbes, la prime médiane collectée pour chaque produit est de 2,6 millions

d'USD, tandis qu'elle est de 212 000 USD en Afrique et de 42 000 USD en Asie et dans le Pacifique.

En Amérique latine et dans les Caraïbes, les produits agricoles atteignent une échelle élevée tant en termes de personnes atteintes que de primes obtenues, malgré le nombre relativement faible de produits enregistrés dans la région : huit produits seulement, contre 28 en Asie et dans le Pacifique et 47 en Afrique.

Il apparaît que la région compte moins de produits atteignant un grand nombre de personnes, alors qu'il existe ailleurs un grand nombre de programmes de moindre envergure. Il est également intéressant de noter que moins de ces produits sont subventionnés par rapport à d'autres régions, comme nous le verrons plus loin dans la section consacrée aux subventions dans l'assurance agricole.

ÉTUDE DE CAS 4

GREEN DELTA : LEÇONS TIRÉES D'UNE DÉCENNIE D'ASSURANCE RÉCOLTE BASÉE SUR DES INDICES MÉTÉOROLOGIQUES

Green Delta a commencé à proposer des assurances agricoles en 2011 et a lancé son assurance récolte basée sur un indice météorologique il y a dix ans, en 2015. Le projet pilote initial ne concernait que 200 agriculteurs. Depuis lors, le produit s'est développé pour couvrir tous les districts du pays et une large gamme de cultures. Il couvre actuellement plus d'un demi-million d'agriculteurs pour des risques tels que les températures excessivement basses et élevées, les précipitations excessives et la sécheresse. D'autres services sont également proposés, notamment des services de conseil sur les cultures par le biais d'alertes SMS et d'un centre d'appel.

L'assurance est distribuée principalement par l'intermédiaire de deux types de partenaires : les fournisseurs de microfinancement, qui associent l'assurance aux prêts agricoles, et les entreprises de fournitures, qui associent l'assurance à l'achat de pesticides et d'autres intrants agricoles. Green Delta a également essayé de distribuer ses produits par le biais d'autres canaux, notamment des sociétés d'assurance, mais celles-ci n'ont pas encore une portée suffisante parmi les agriculteurs du pays pour représenter un canal de distribution significatif.

L'importante croissance observée au cours de la dernière décennie est due à plusieurs facteurs. Tout d'abord, l'entreprise a passé de nombreuses années à connaître les besoins des agriculteurs grâce à des recherches sur le terrain et à des discussions approfondies avec les agriculteurs, et elle a adapté le produit au fil du temps pour répondre à ces besoins. Deuxièmement, l'entreprise est en mesure d'offrir un produit très abordable, à un prix inférieur à celui de produits similaires dans la région.

En outre, l'entreprise a mis en place des mesures pour garantir un remboursement rapide des demandes d'indemnisation. Green Delta est le seul assureur du pays à disposer d'un scientifique des données et d'un météorologue en interne, et la société fait également appel à des actuaires externes spécialisés. Cette équipe spécialisée peut approuver rapidement les paiements, qui sont ensuite remis rapidement aux clients par le biais de paiements mobiles. La rapidité du règlement des demandes d'indemnisation a permis à Green Delta de gagner la confiance de ses clients au fil du temps.

Dans l'ensemble, le cas de Green Delta démontre l'importance des investissements à long terme pour développer l'assurance inclusive. La rentabilité peut prendre plusieurs années, compte tenu des investissements requis dans la technologie, le développement de produits et les ressources humaines, ainsi que du temps nécessaire pour instaurer la compréhension et la confiance parmi les agriculteurs. Toutefois, ces investissements ont permis à Green Delta de développer un portefeuille agricole florissant au Bangladesh au cours de la dernière décennie.

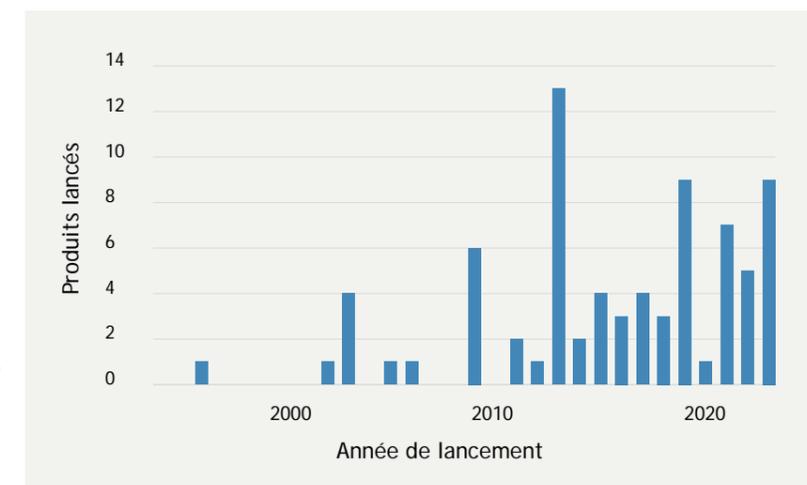


Beaucoup de produits agricoles ont été lancés ces dernières années

De nombreux produits d'assurance agricole ont été lancés ces dernières années. Parmi les produits encore actifs et faisant l'objet d'un rapport dans l'étude de cette année, un grand nombre ont été lancés en 2019 (neuf produits), 2021 (sept), 2022 (six) et 2023 (neuf), avec une baisse des lancements de produits au plus fort de la pandémie de COVID-19 en 2020 (Figure 43). Cela reflète probablement l'intérêt accru des bailleurs de fonds et des gouvernements pour l'assurance en tant qu'outil de lutte contre les risques climatiques, une grande partie ayant été orientée vers l'assurance agricole.

FIGURE 43

ANNÉE DE LANCEMENT DES PRODUITS D'ASSURANCE AGRICOLE



Il existe un intérêt croissant pour l'élargissement des populations cibles et des risques couverts, notamment par la mise en place d'une protection pour les pêcheurs

La plupart des produits agricoles sont en relation directe avec le climat, les périls naturels et les catastrophes : pour 79 % des produits agricoles, il s'agit du principal risque couvert. Les autres produits couvrent, en tant que risque principal la mort du bétail (6 %) et la détérioration, la perte ou le vol de biens (10 %). Certaines couvertures

agricoles sont regroupées avec des risques secondaires supplémentaires, dont des couvertures médicales.

Enfin, il existe un intérêt émergent pour la fourniture d'une assurance aux pêcheurs. Il s'agit d'un groupe à faibles revenus qui est très exposé aux risques climatiques et qui joue un rôle

essentiel dans la sécurité alimentaire. Bien que les données collectées pour cette étude ne permettent pas d'identifier tous les produits destinés aux pêcheurs, des produits destinés à ce groupe ont été identifiés en Indonésie et au Nigeria.

La majorité des produits agricoles sont désormais basés sur un indice

Parmi ces produits, plus de la moitié (52 %) sont des produits indiciels plutôt que des produits d'assurance indemnitaire traditionnels. D'après les entretiens avec les experts réalisés dans le cadre de cette étude, un large éventail d'indices peut désormais être utilisé pour les produits agricoles, ce qui permet une grande variété de produits couvrant les cultures et les animaux. Ces indices deviennent de plus en plus précis au fil du temps.

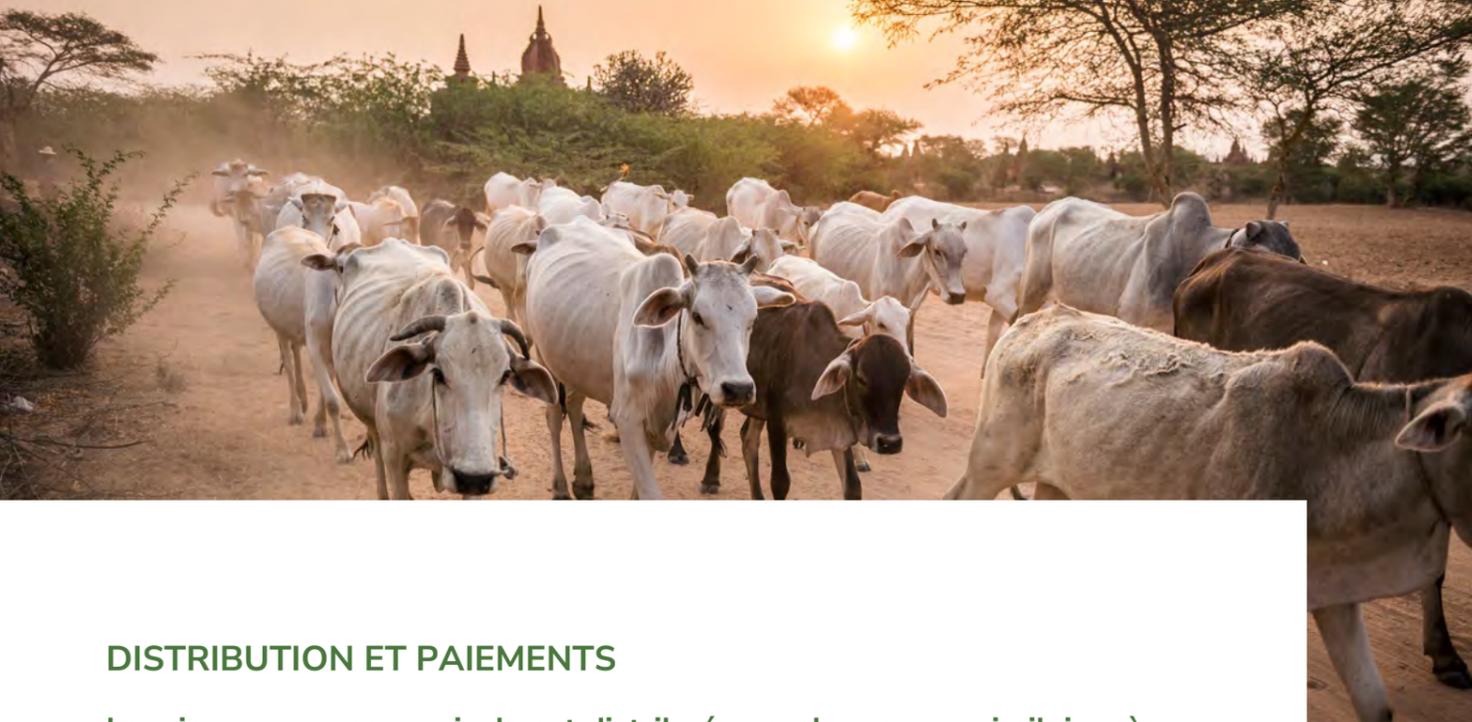


Les subventions continuent de jouer un rôle central, les produits subventionnés concernant 97 % des personnes atteintes par la micro-assurance agricole

Au total, 58 % des produits de micro-assurance agricole bénéficient d'un certain niveau de subvention. La majorité de ces produits se trouvent en Afrique, où 77 % des produits agricoles sont subventionnés (soit 36 produits au total), un plus petit nombre en Asie et dans le Pacifique (9 produits, représentant un tiers des produits agricoles de la région) et trois produits agricoles subventionnés (représentant

38 % des produits) enregistrés en Amérique latine et dans les Caraïbes.

Ces produits subventionnés concernent l'énorme majorité (97 %) des personnes couvertes par la micro-assurance agricole, tandis que les produits non subventionnés n'en couvrent que 0,4 million.

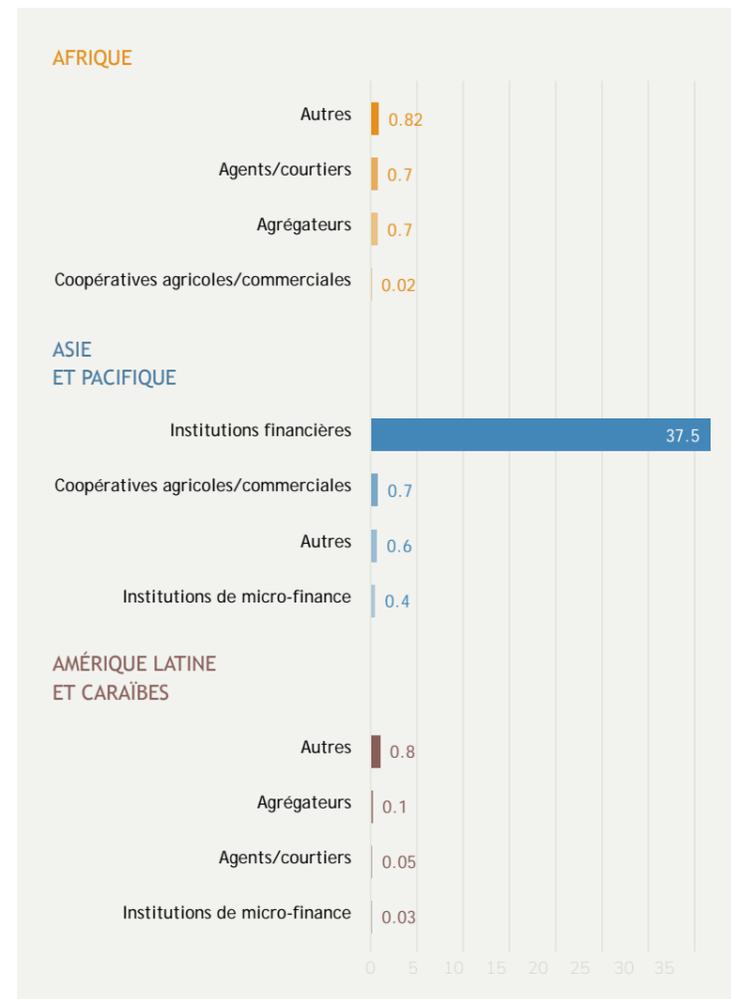


DISTRIBUTION ET PAIEMENTS

La micro-assurance agricole est distribuée par des canaux similaires à ceux des autres produits de micro-assurance, mais avec l'ajout des coopératives agricoles

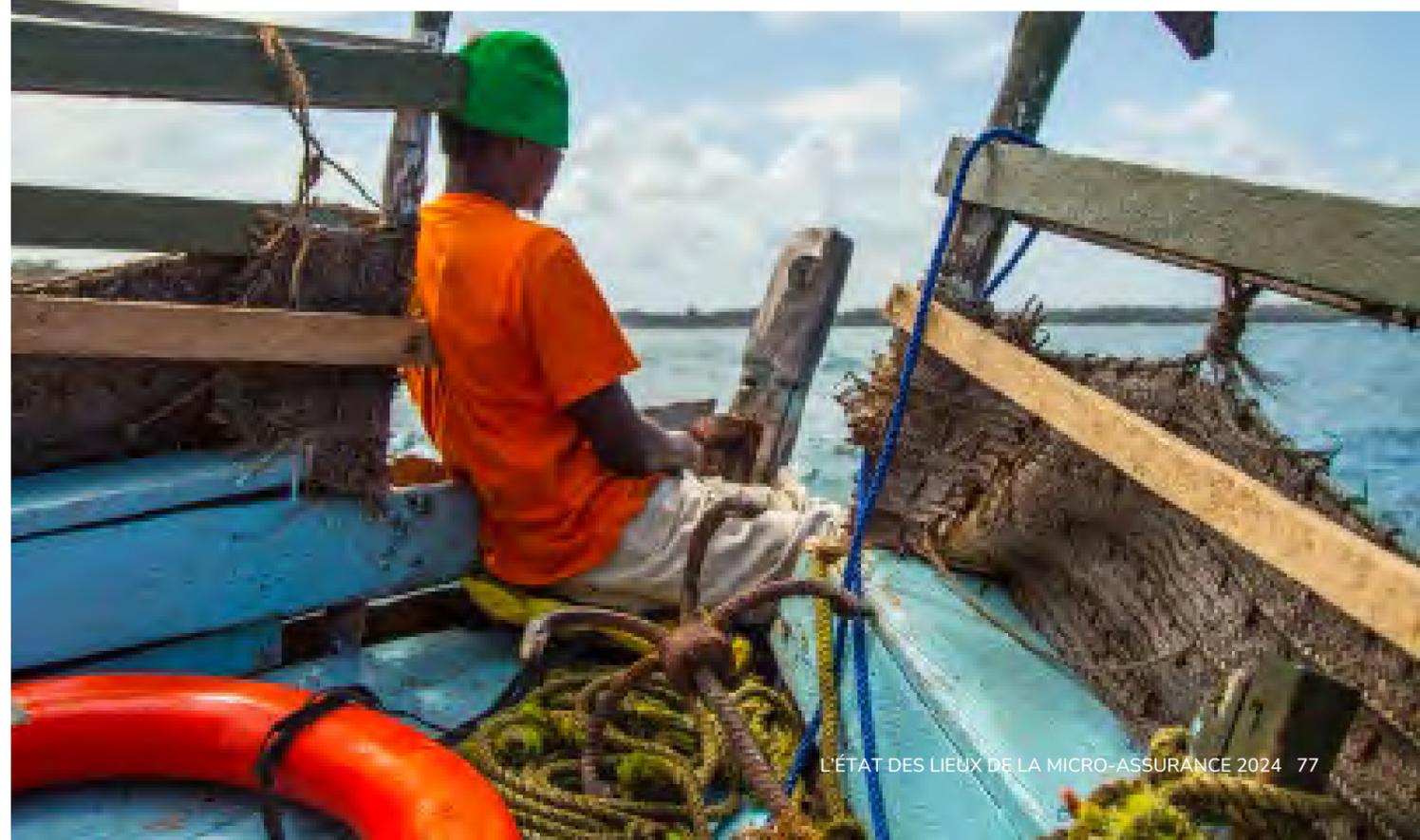
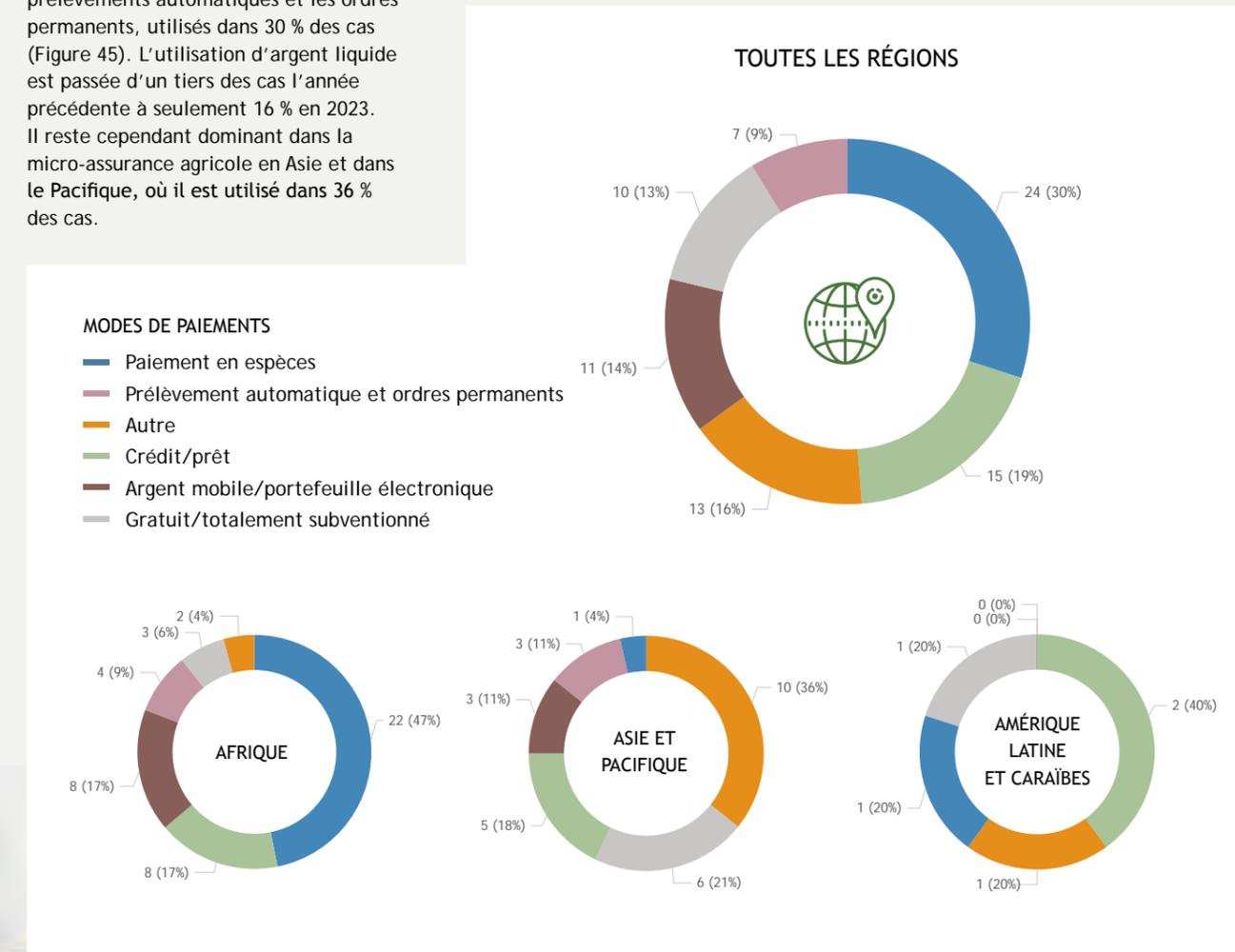
Les canaux de distribution les plus importants de la micro-assurance agricole sont les institutions financières et de microfinance, les agents et les courtiers, les coopératives agricoles et d'autres agrégateurs (Figure 44). Il est important de noter que les informations sur le canal de distribution primaire n'ont pas été fournies pour tous les produits agricoles et que les informations sur la distribution de ces derniers étaient particulièrement limitées en Amérique latine et dans les Caraïbes.

FIGURE 44
LES TROIS PRINCIPAUX CANAUX DE DISTRIBUTION DE L'ASSURANCE AGRICOLE PAR RÉGION (EN MILLIONS DE PERSONNES ATTEINTES)



Le mode de paiement le plus utilisé pour les produits agricoles reste les prélèvements automatiques et les ordres permanents, utilisés dans 30 % des cas (Figure 45). L'utilisation d'argent liquide est passée d'un tiers des cas l'année précédente à seulement 16 % en 2023. Il reste cependant dominant dans la micro-assurance agricole en Asie et dans le Pacifique, où il est utilisé dans 36 % des cas.

FIGURE 45
MODES DE PAIEMENT DES PRODUITS AGRICOLES

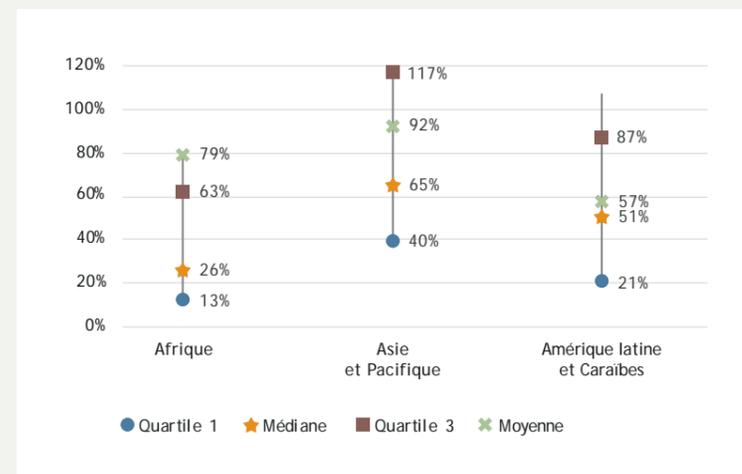


INDICATEURS DE PERFORMANCE SOCIALE

La micro-assurance agricole présente généralement des taux de demandes d'indemnisation plus élevés que d'autres lignes de produits, les produits indemnitaires affichant des taux plus élevés que les produits indiciels

Le taux médian des demandes d'indemnisation pour les produits agricoles en 2023 était de 33 % (10 points de pourcentage supérieurs aux 23 % du taux médian des demandes d'indemnisation pour toutes les branches de la micro-assurance). C'est en Asie et dans le Pacifique que le taux médian de demandes d'indemnisation est le plus élevé, à 65 %. Le taux médian d'acceptation des demandes d'indemnisation était de 100 %, les valeurs les plus faibles étant enregistrées en Amérique latine et dans les Caraïbes, à 70 %.

FIGURE 46
TAUX DE DEMANDES D'INDEMNISATION
DE LA MICRO-ASSURANCE AGRICOLE PAR RÉGION



La Figure 46 montre les valeurs médianes et les quartiles des produits d'assurance agricole dans chaque région. L'intervalle interquartile (qui exclut les 25 % de résultats les plus élevés et les plus bas) est le plus élevé en Asie et dans le Pacifique, avec des taux de demandes d'indemnisation compris entre 40 et 117 %.

Contrairement à la plupart des lignes de produits, les produits plus matures ne présentent généralement pas de taux de demandes d'indemnisation plus élevés pour l'assurance agricole. Cela peut refléter la nature catastrophique des produits agricoles, les taux de demandes d'indemnisation pour tout produit variant énormément d'une année à l'autre. En outre, les produits agricoles sont souvent basés sur un indice, avec des paiements automatiques qui ne dépendent pas d'une demande active de la part du client, et le niveau de sensibilisation du client peut donc être moins important.

Il est intéressant de noter que dans le domaine de l'assurance agricole, les produits d'indemnisation ont un taux de demandes d'indemnisation médian plus élevé (63 %) que les produits d'assurance indicielle (28 %), bien que les paiements indiciels soient automatiques et ne dépendent pas d'une demande active de la part d'un client.

Le délai médian total de traitement des demandes d'indemnisation de l'assurance agricole dans les trois régions est de 22 jours (avec un délai médian interne de 21 jours).

C'est en Asie et dans le Pacifique que le délai de traitement total est le plus long avec 45 jours, contre 30 en Amérique latine et dans les Caraïbes et 19 en Afrique.





ACCÈS DES FEMMES À LA MICRO-ASSURANCE AGRICOLE

La micro-assurance agricole atteint généralement une proportion plus faible de femmes que les autres lignes de produits, mais le canal de distribution utilisé a son importance

L'assurance agricole présente des niveaux relativement élevés d'informations disponibles sur le genre par rapport à d'autres lignes de produits, avec des informations sur le genre des titulaires fournies pour 64 % des produits.

Lorsque les assureurs ont fourni des données sur le genre de leurs clients, les femmes représentaient 42 % des titulaires, soit un chiffre nettement inférieur à celui d'autres lignes de produits. Ceci reflète probablement une dynamique de genre plus large

dans le secteur agricole, par exemple les taux supérieurs de propriété foncière officielle chez les hommes. Toutefois, le canal de distribution utilisé pour vendre les produits agricoles a également un impact important. Les produits vendus par

l'intermédiaire des coopératives agricoles n'atteignent généralement que 23 % des femmes titulaires d'une police d'assurance, alors que les produits distribués par les institutions financières atteignent des chiffres beaucoup plus élevés (40 %).

RISQUE CLIMATIQUE

Compte tenu de son lien direct avec les risques climatiques, l'assurance agricole a bénéficié d'un intérêt accru dans la lutte contre les risques climatiques

L'assurance agricole est la ligne de produits la plus directement liée au risque climatique et a donc bénéficié de l'intérêt accru des bailleurs de fonds et des gouvernements pour une meilleure protection contre les risques climatiques, comme nous l'avons vu dans la section précédente sur les subventions. Au total, 79 % des produits agricoles offrent une couverture pour les risques climatiques ou naturels en tant que couverture principale.



RÉASSURANCE

Compte tenu de la nature catastrophique des risques couverts, le recours à la réassurance est élevé pour les produits d'assurance agricole

Le recours à la réassurance est signalé pour 48 % des produits de micro-assurance agricole. Il s'agit du taux de réassurance le plus élevé parmi toutes les lignes de produits, ce qui n'est pas surprenant étant donné le potentiel de pertes catastrophiques résultant d'événements météorologiques extrêmes.



Ce chiffre varie selon les régions, allant de 43 % en Afrique à 54 % en Asie et dans le Pacifique, et à 63 % en Amérique latine et dans les Caraïbes.

Le lancement de One Acre Re en décembre 2023, un nouveau fonds de réassurance par One Acre Fund avec le soutien de la Société financière internationale (SFI), de la Société financière de développement international des États-Unis (DFC)

et d'African Risk Capacity (ARC), spécialiste du transfert de risques paramétriques et de mise en commun des risques, constitue un développement intéressant dans le domaine de la réassurance de l'agriculture. Le fonds de réassurance est conçu comme un pool de risques pour soutenir la fourniture d'une assurance agricole innovante aux petits exploitants agricoles en Afrique.⁴⁷

⁴⁷ Steve Evans, 2023. One Acre Fund Re reinsurance fund launched at COP28 with ARC, IFC, DFC backing. Artemis. Disponible à l'adresse suivante : <https://www.artemis.bm/news/one-acre-fund-re-reinsurance-fund-launched-at-cop28-with-arc-ifc-dfc-backing/>.



Biens et revenus



PRINCIPAUX POINTS À RETENIR



Les produits relatifs aux biens et aux revenus ont connu une croissance importante, atteignant le double des produits enregistrés trois ans auparavant et presque deux fois plus de personnes couvertes (6,5 millions de personnes).

Il reste un énorme potentiel à développer en matière de micro-assurance des biens et des revenus, un secteur estimé à 44 milliards de dollars et dont seulement 0,3 % est actuellement couvert.



Les subventions jouent un rôle relativement limité dans cette gamme de produits, soutenant largement les projets pilotes et les projets de moindre envergure.

Le succès plus important de ces lignes de produits en Amérique latine et dans les Caraïbes est en partie dû à la plus grande variété des canaux de distribution dans la région.

22 %

Le taux médian de demandes d'indemnisation pour les produits relatifs aux biens et aux revenus en 2023 était de 22 %. Les produits d'assurance biens et revenus plus anciens présentent des taux de demandes d'indemnisation nettement plus élevés.



La proportion de femmes touchées étant relativement faible, il est essentiel d'améliorer l'accès des femmes à la micro-assurance des biens et des revenus pour soutenir la résilience des femmes et des entreprises dirigées par des femmes.



Les risques liés aux biens et aux revenus sont étroitement liés aux risques climatiques, et la couverture des risques climatiques est de plus en plus souvent proposée par le biais de la micro-assurance des biens ou des revenus.

TAILLE ET ÉVOLUTION DU MARCHÉ

Les produits relatifs aux biens et aux revenus ont connu une croissance importante, atteignant le double des produits enregistrés trois ans auparavant et presque deux fois plus de personnes couvertes

Dans le cadre de cette étude, trois types de produits sont inclus dans la catégorie des assurances de biens et de revenus : l'assurance contre les pertes d'exploitation, l'assurance auto ou moto et l'assurance de biens. Les produits relatifs aux biens et aux revenus ont connu une croissance importante ces dernières années. Au total, 155 produits ont été déclarés dans cette catégorie (17 produits d'assurance contre les pertes d'exploitation, 39 produits d'assurance auto et moto et 99 produits d'assurance des biens), touchant collectivement environ 6,5 millions de personnes (Figure 47). Cela représente plus du double des produits enregistrés trois ans auparavant et presque deux fois plus de personnes couvertes.

Les entretiens menés dans le cadre de cette étude suggèrent que l'innovation et la croissance des produits d'assurance des biens et des revenus ont été stimulées en partie par la pandémie de COVID-19, qui a entraîné une augmentation de la demande d'assurance contre les pertes d'exploitation en raison d'une plus grande sensibilisation des entreprises aux risques de pertes d'exploitation auxquels elles sont confrontées. Elle s'explique également par le fait que les bailleurs de fonds et les décideurs politiques s'intéressent de plus en plus à la résilience, notamment à la résilience climatique, ainsi qu'à des questions plus générales concernant la résilience des entrepreneurs et des

petites entreprises. Les assureurs ont commencé à concevoir des solutions de remplacement des revenus pour les petites entreprises et les salariés journaliers, ainsi que des solutions plus complètes pour les biens tels que les motos, les bicyclettes et les téléphones portables.

La micro-assurance de biens et de revenus touche le plus grand nombre de personnes en Amérique latine et dans les Caraïbes, où 3,4 millions de personnes sont couvertes par 70 produits. En Asie et dans le Pacifique, 39 produits couvrent 2,1 millions de personnes, et en Afrique, 1 million de personnes sont couvertes par 46 produits.

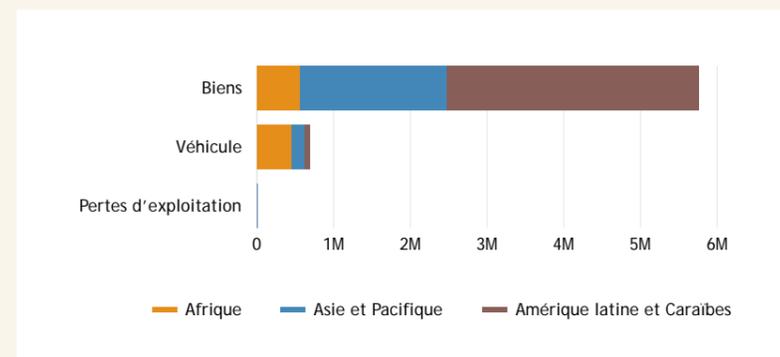
Les produits relatifs aux biens et aux revenus représentent encore une faible proportion du marché global de la micro-assurance, soit 1 % de l'ensemble des personnes couvertes par la micro-assurance, mais ce chiffre est en hausse par rapport à 0,5 % en 2023. En Amérique latine et dans les Caraïbes, les produits liés aux biens et aux revenus représentent 9 % de l'ensemble des personnes couvertes.

Il convient également de noter que, bien que 17 produits assurant les pertes d'exploitation aient été déclarés, seuls six d'entre eux ont fourni des informations sur le nombre de personnes touchées et cinq seulement sur les primes brutes.

Outre les produits de cette catégorie, d'autres produits couvraient divers risques liés aux biens (y compris les dommages aux biens et aux véhicules, la perte de revenus, les dommages ou le vol du domicile, de contenu ou des gadgets électroniques, ainsi que les risques auxquels sont confrontées les MPME). Au total, plus de 29 millions de personnes ont bénéficié d'une protection contre les risques affectant les biens ou les revenus grâce à un produit de micro-assurance (6,7 millions en Afrique, 16,5 millions en Asie et dans le Pacifique, et 6,1 millions en Amérique latine et dans les Caraïbes). Cela représente approximativement 8 % de toutes les personnes couvertes par des produits de micro-assurance enregistrés dans cette étude.

FIGURE 47

NOMBRE DE PERSONNES COUVERTES PAR DES PRODUITS BIENS ET REVENUS (EN MILLIONS)



ENCADRÉ 5

LA MICRO-ASSURANCE DES BIENS ET DES REVENUS POUR LE DÉVELOPPEMENT DURABLE

La micro-assurance des biens et des revenus contribue à la réalisation des ODD, en particulier des ODD 1, 5 et 8 :



ODD 1 - Pas de pauvreté : La perte ou l'endommagement de locaux commerciaux, d'actifs importants ou du stock de l'entreprise met en péril la capacité des individus et des entreprises à générer des revenus, exposant les entrepreneurs, les employés et leurs familles au risque de pauvreté. En outre, la perte du domicile d'une famille peut la contraindre à vivre dans un logement inadéquat. Enfin, la perte de revenus, quelle qu'en soit la raison, expose les familles à un risque important de pauvreté et peut les contraindre à recourir à des mécanismes de survie désespérés, tels que la réduction de l'apport alimentaire ou la déscolarisation des enfants.



ODD 5 - Égalité entre les sexes : Les MPME dirigées par des femmes sont souvent particulièrement exposées aux risques et ont accès à moins de mécanismes de gestion des risques, y compris l'assurance. Une enquête menée par la SFI auprès des MPME de 13 pays africains a révélé qu'un quart des entreprises ont été contraintes de fermer pendant la pandémie de COVID-19 et que l'impact a été plus sévèrement ressenti par les entreprises dirigées par des femmes.⁴⁸ La micro-assurance conçue pour les MPME a un rôle important à jouer pour y combler l'écart de protection entre les hommes et les femmes.



ODD 8 - Travail décent et croissance économique : Les MPME sont des moteurs de la croissance économique et de l'emploi dans le monde entier, représentant environ 50 % de l'emploi mondial et contribuant (dans le cas des seules petites et moyennes entreprises formelles) jusqu'à 40 % du revenu national dans les marchés émergents.⁴⁹ Ces entreprises sont très vulnérables aux chocs et la micro-assurance peut les aider à y faire face, ainsi qu'à accéder au crédit pour soutenir la croissance. L'assurance revenus offre également une plus grande sécurité aux travailleurs, contribuant ainsi au travail décent.

⁴⁸ Société financière internationale, 2021. COVID-19 and Women-led MSMEs in Sub-Saharan Africa: Examining the Impact, Responses, and Solutions. Washington, D.C. Disponible à l'adresse suivante : <https://www.ifc.org/content/dam/ifc/doc/mgrt/202103-covid-19-and-women-led-msmes-sub-saharan-africa.pdf>.

⁴⁹ Banque mondiale, 2019. Small and Medium Enterprises (SMEs) Finance. Disponible à l'adresse suivante : <https://www.worldbank.org/en/topic/sme/finance>.

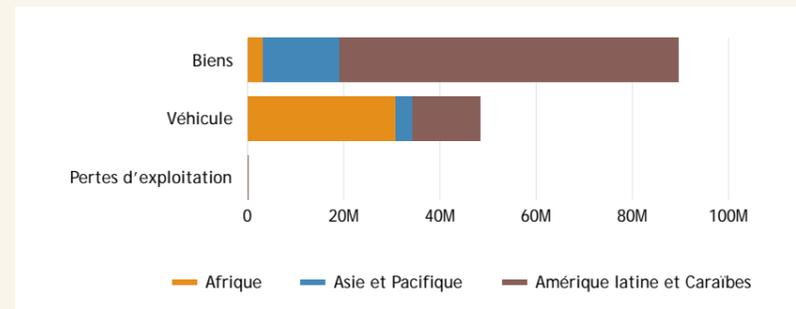
Au total, 138 millions d'USD de primes ont été collectés pour les produits relatifs aux biens et aux revenus en 2023 (34 millions d'USD en Afrique, 19,8 millions d'USD en Asie et dans le Pacifique et 84,5 millions d'USD en Amérique latine et dans les Caraïbes). Cela représente environ 2 % de l'ensemble des primes collectées pour les produits de micro-assurance.

Parmi toutes les branches d'activité, les primes brutes les plus élevées ont été enregistrées pour l'assurance des biens, avec un total de 89,7 millions (Figure 48).

Les primes par personne varient selon les types de produits et s'élèvent à 37 USD pour les produits d'assurance automobile et moto, à 10 USD pour les produits d'assurance contre les pertes d'exploitation et à 15 USD pour les produits d'assurance des biens. La prime médiane globale pour les produits d'assurance des biens et des revenus est de 22 USD, ce qui est plus élevé que pour la plupart des lignes de produits.

FIGURE 48

TOTAL DE PRIMES COLLECTÉES POUR LES PRODUITS BIENS ET REVENUS (EN MILLIONS D'USD)



Les produits automobiles et motos ont tendance à être assortis de primes plus élevées en raison des risques comparativement élevés auxquels une voiture est exposée sur la route par rapport à d'autres types de biens. Cela se reflète dans le taux médian de demandes d'indemnisation pour cette ligne de produits, qui est de 26 %, contre 16 % pour les biens (les données disponibles sont insuffisantes pour

calculer le taux pour le remplacement des revenus). En outre, les assurances auto et moto s'adressent généralement à des clients un peu plus aisés qui ont les moyens d'acheter une voiture ou une moto.

Avec une valeur de marché estimée à 44 milliards d'USD, le potentiel de développement de la micro-assurance de biens et de revenus est énorme

Le nombre de personnes couvertes contre les risques affectant les biens et les revenus, quel que soit le type de produit, représente 1 % de la population cible estimée dans les pays couverts par l'étude (1,4 % en Afrique, 0,8 % en Asie et dans le Pacifique et 1,5 % en Amérique latine et dans les Caraïbes) (Figure 49).

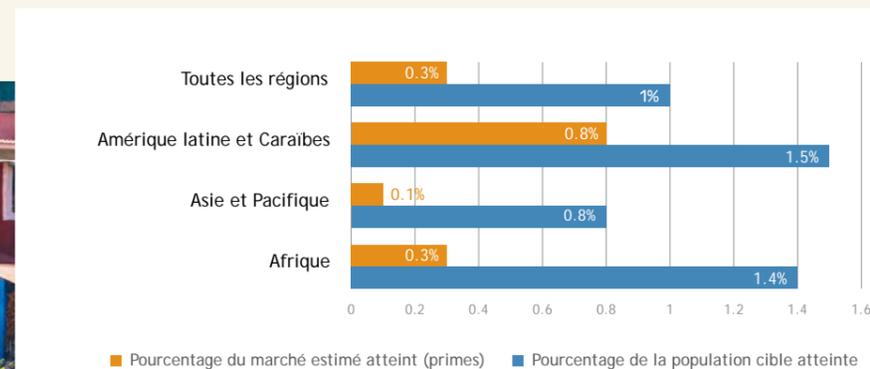
La valeur estimée du marché de la micro-assurance biens et revenus dans les pays traités par l'État des lieux s'élève à 44 milliards d'USD (13 milliards d'USD en Afrique, 21 milliards d'USD en Asie et dans le Pacifique,

et 10 milliards d'USD en Amérique latine et dans les Caraïbes). Le taux de pénétration du marché de la micro-assurance de biens et de revenus pour les pays concernés en 2023 est de 0,3 %, avec la proportion de marché couverte la plus élevée se trouvant en Amérique latine et dans les Caraïbes, avec 0,8 %.

Ces chiffres démontrent l'écart de protection important qui persiste dans la couverture des biens et des revenus. Compte tenu de l'importance de ces lignes de produits pour renforcer la résilience des familles et des petites entreprises, il est urgent de combler cette lacune.

FIGURE 49

PÉNÉTRATION DU MARCHÉ DES PRODUITS COUVRANT LES RISQUES DE BIENS ET DE REVENUS



Les produits immobiliers et de revenus atteignent une moindre échelle que les autres lignes de produits

Les produits liés aux biens et aux revenus ont atteint une médiane de 6 100 personnes par produit. Ce chiffre est inférieur à la médiane de tous les produits (plus de 10 000). Les produits d'assurance véhicules touchent le plus grand nombre de personnes, avec une médiane de 12 400 personnes. L'assurance véhicules est la gamme de produits de micro-assurance qui rapporte le plus de primes par produit, avec une prime brute médiane de 455 500 USD. Ce chiffre est de 128 400 USD pour l'ensemble des produits relatifs aux biens et aux revenus.

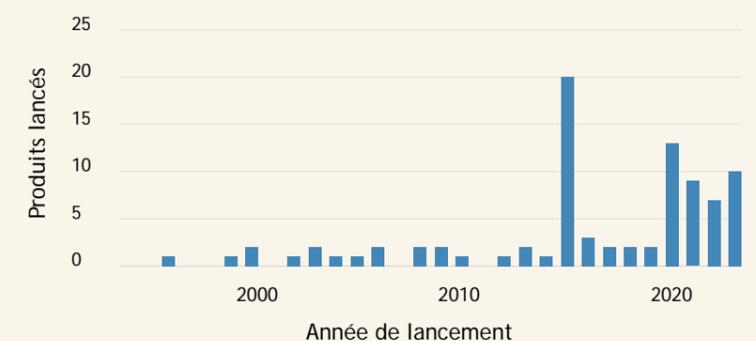
De nouveaux produits ont été lancés régulièrement ces dernières années, y compris pendant la pandémie de COVID-19

Les produits encore actifs aujourd'hui et faisant l'objet de l'étude sur l'État des lieux ont été lancés il y a des années et remontent jusqu'en 1996 (Figure 50). Il semble qu'il y ait eu un pic en 2015, lorsque 20 des produits recensés dans cette étude ont été lancés. La grande majorité de ces produits étaient des produits relatifs aux pertes d'exploitations et aux biens en Indonésie. Cela s'inscrit dans le cadre de la forte augmentation des lancements de produits en Indonésie en 2015, dans le cadre des efforts visant à stimuler la micro-assurance dans le pays.

Un autre pic se produit en 2020, avec 13 nouveaux produits lancés au plus fort de la pandémie (contrairement à d'autres lignes, qui ont généralement connu une baisse des lancements de produits cette année-là). La majorité des produits lancés en 2020 sont des assurances de biens.

FIGURE 50

ANNÉE DE LANCEMENT DES PRODUITS RELATIFS AUX BIENS ET AUX REVENUS



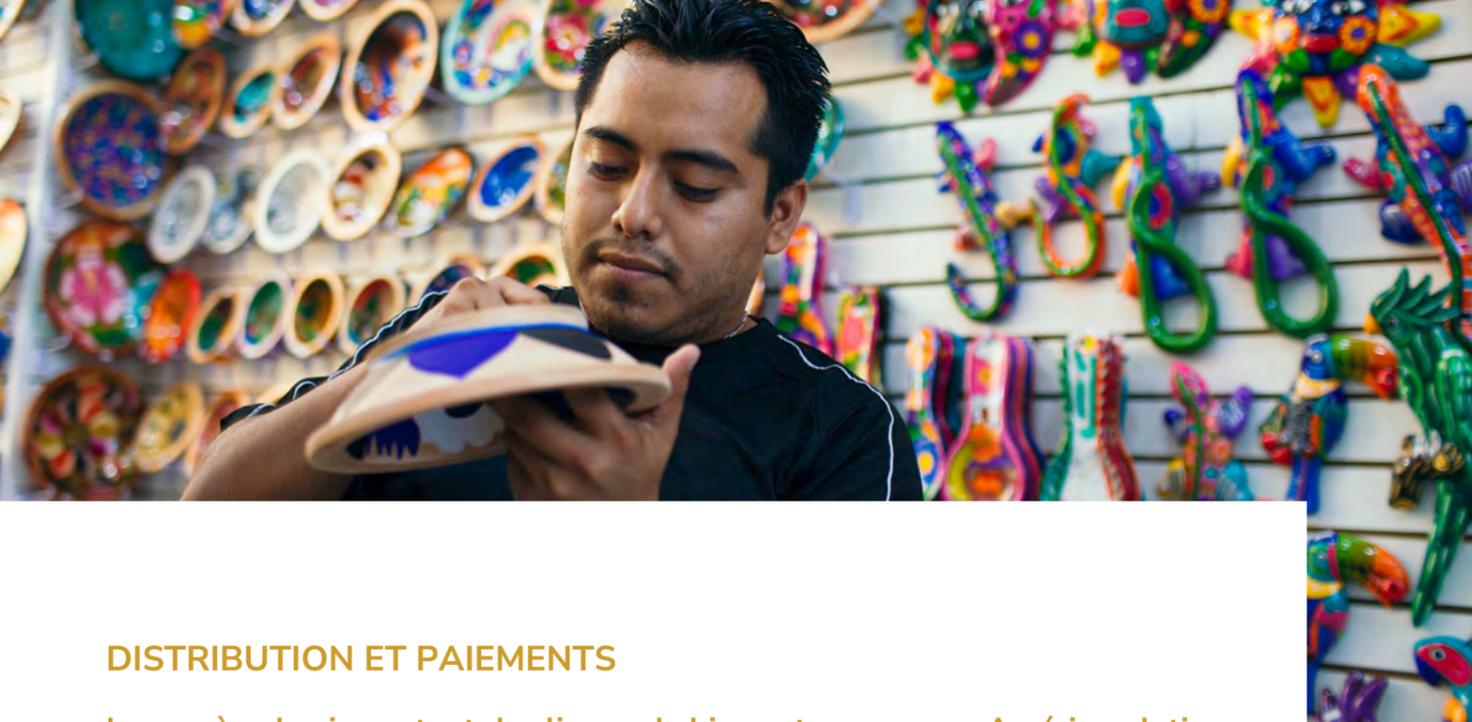
Les subventions jouent un rôle relativement limité dans cette gamme de produits, soutenant largement les projets pilotes et les projets de moindre envergure

Sur l'ensemble des produits relatifs aux biens et aux revenus, 11 % ont bénéficié d'un certain niveau de subvention. Tous les produits subventionnés ont été enregistrés en Afrique. Ensemble, ces produits ont touché moins de 0,4 million de personnes, soit 5 % de l'ensemble des personnes couvertes par des produits liés aux biens et aux revenus. Cela peut s'expliquer par les subventions accordées par les bailleurs de fonds à des projets pilotes innovants dans le domaine des biens et des revenus,

qui ne se sont pas encore traduits par un grand nombre de personnes couvertes.

Compte tenu de la croissance de ces lignes de produits et du rôle clé de l'assurance des biens et des revenus dans le renforcement de la résilience, les bailleurs de fonds ont la possibilité d'apporter un soutien supplémentaire afin d'étendre la couverture des biens et des revenus et d'encourager encore davantage l'innovation dans ces lignes.





DISTRIBUTION ET PAIEMENTS

Le succès plus important des lignes de biens et revenus en Amérique latine et dans les Caraïbes est en partie dû à la plus grande variété des canaux de distribution

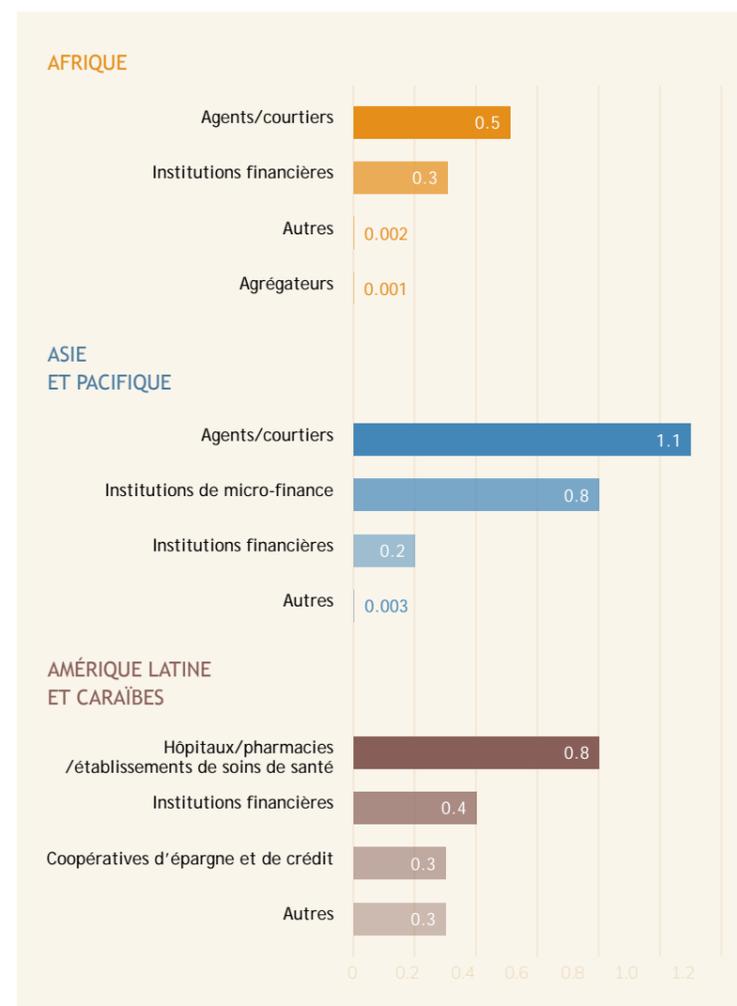
Les agents et les courtiers, ainsi que les institutions financières et de microfinance, sont les canaux de distribution les plus importants pour les produits relatifs aux biens et aux revenus en Afrique, en Asie et dans le Pacifique (Figure 51).

En Amérique latine et dans les Caraïbes, les canaux de distribution de ces produits sont plus variés : les établissements de soins de santé sont utilisés pour distribuer des produits relatifs aux biens associés à des couvertures d'indemnisation en cas d'hospitalisation, tandis que les coopératives d'épargne et de crédit jouent également un rôle important, atteignant 0,3 million de personnes. Ce paysage de distribution plus varié contribue probablement au fait que l'Amérique latine et les Caraïbes sont la région dans laquelle le plus grand nombre de personnes sont touchées par les produits relatifs aux biens et aux revenus.

La fintech colombienne TuPrimero est une entreprise qui aide les assureurs à trouver de nouveaux moyens d'atteindre les micro-et petites entreprises en Amérique latine et dans les Caraïbes (Étude de cas 5).

FIGURE 51

LES TROIS PRINCIPAUX CANAUX DE DISTRIBUTION DES PRODUITS RELATIFS AUX BIENS ET AUX REVENUS PAR RÉGION (EN MILLIONS DE PERSONNES ATTEINTES)



ÉTUDE DE CAS 5

TUPRIMERO : UNE INSURTECH GÉNÉRANT DES OPPORTUNITÉS POUR L'ASSURANCE INCLUSIVE EN COLOMBIE

TuPrimero est une insurtech colombienne axée sur l'inclusion dans l'assurance. Elle agit en tant que facilitateur de services (plutôt qu'en tant qu'assureur ou réassureur), en co-crédant des solutions d'assurance inclusives avec ses partenaires, en mettant l'accent sur le service aux microentreprises. La société tire ses revenus des commissions versées par les assureurs pour les polices des produits qu'elle facilite.

Première insurtech colombienne axée sur l'inclusion en matière d'assurance, l'entreprise a touché plus de 12 000 particuliers et micro-entreprises dans le pays, notamment des magasins de quartier, des quincailleries, des boulangeries, des coiffeurs, des petits exploitants agricoles et des vendeurs de rue. La société est actuellement en train de mettre en place une offre d'assurance contre les pertes d'exploitation intégrée à un prêt avec un partenaire, ce qui lui permettrait d'augmenter sa base de clients pour atteindre 100 000 polices. En outre, les activités de l'entreprise seront bientôt étendues à l'Équateur dans le cadre d'un partenariat avec une entreprise locale.

L'insurtech a adopté une approche proactive du développement du marché, en formant de nouveaux partenariats et en développant de nouveaux produits à partir de zéro. Ses produits destinés aux micro-entreprises couvrent généralement à la fois les actifs de l'entreprise (tels que les marchandises et les équipements) et les couvertures personnelles du propriétaire de l'entreprise, dans le but d'assurer la continuité et la résilience de l'entreprise pour les micro-entrepreneurs. TuPrimero réalise la première étape du parcours de conception du produit, en concevant des solutions d'assurance basées sur la technologie par le biais d'un processus de réflexion sur la conception et d'un travail sur le terrain avec les clients finaux. Lorsque la conception initiale du produit est en place, TuPrimero prend contact avec les assureurs pour développer le produit, facilitant ainsi l'implication des compagnies d'assurance dans le marché non desservi.

L'entreprise a réussi à établir des partenariats au-delà des canaux de distribution habituels de la micro-assurance. Par exemple, l'un de ses partenaires est une société fintech qui fournit des crédits instantanés aux particuliers qui ont besoin de fonds de roulement pour leurs micro-entreprises, et qui sont généralement non bancarisés. Parmi les autres partenaires figurent des entreprises de produits relatifs à la consommation, des agtechs (spécialistes des technologies de l'agriculture), des académies de football dans les communautés vulnérables, des ONG et des fournisseurs de portefeuilles numériques, entre autres.

Servir cette population cible a été un défi par rapport à d'autres segments d'assurance mieux établis sur le marché de l'assurance. Cependant, le cas de TuPrimero démontre qu'une insurtech peut jouer un rôle central en ouvrant des opportunités dans l'assurance inclusive, en créant de nouveaux produits et en intégrant de nouveaux types de partenaires.

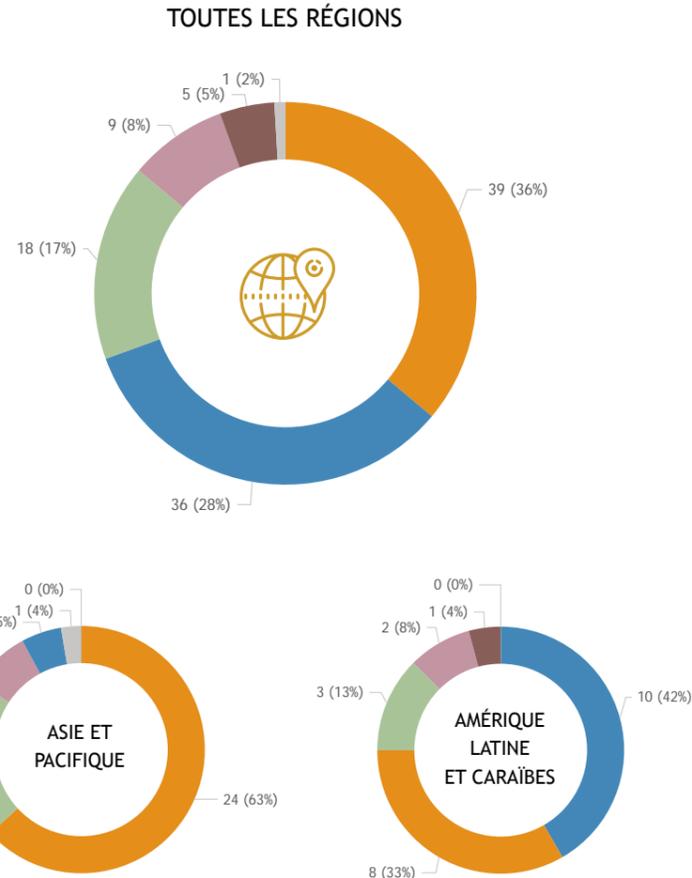
Les espèces et les prélèvements automatiques sont les moyens de paiement les plus courants pour l'assurance des biens et des revenus (Figure 52).



FIGURE 52
NOMBRE DE PRODUIT UTILISANT TOUS LES MODES DE PAIEMENT POUR LES PRODUITS RELATIFS AUX BIENS ET AUX REVENUS (Figure 52).

MODES DE PAIEMENT

- Paiement en espèces
- Prélèvement automatique et ordres permanents
- Autre
- Crédit/prêt
- Argent mobile/portefeuille électronique
- Gratuit/totalement subventionné

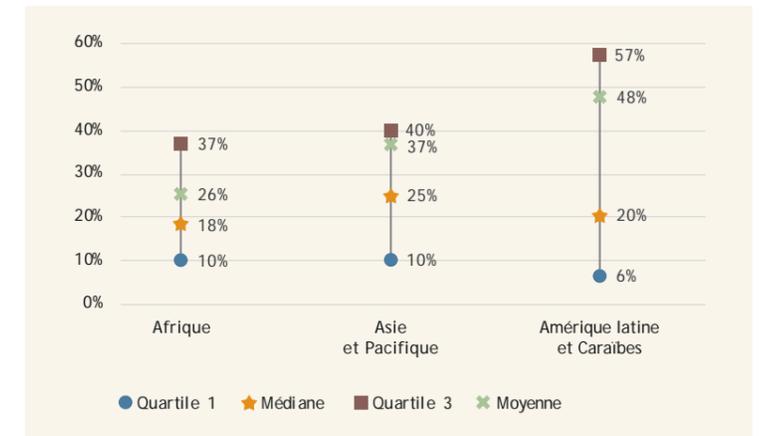


INDICATEURS DE PERFORMANCE SOCIALE

Les produits d'assurance biens et revenus plus anciens présentent des taux de demandes d'indemnisation nettement plus élevés

Le taux médian de demandes d'indemnisation pour les produits relatifs aux biens et aux revenus en 2023 était de 22 % et le taux d'acceptation de 97 %. Le rapport varie selon les régions, avec une médiane de 18 % en Afrique, 25 % en Asie et dans le Pacifique et 20 % en Amérique latine et dans les Caraïbes.

FIGURE 53
TAUX DE DEMANDES D'INDEMNISATION DE LA MICRO-ASSURANCE BIENS ET REVENUS

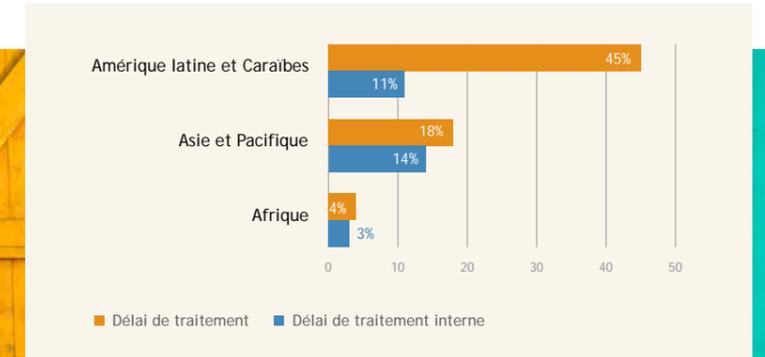


La Figure 53 montre les valeurs médianes, moyennes et quartiles pour les produits d'assurance biens et revenus dans chaque région. L'intervalle interquartile (qui exclut les 25 % de résultats les plus élevés et les plus bas) est le plus large en Amérique latine et dans les Caraïbes, où il s'étend de 6 à 57 %.

Les produits relatifs aux biens et aux revenus plus anciens ont tendance à afficher des taux de demande d'indemnisation plus élevés, comme dans d'autres lignes de produits. Les produits lancés avant 2017, par exemple, ont un taux médian de 22 %, contre 13 % pour ceux lancés les années suivantes.

C'est en Amérique latine et dans les Caraïbes que le délai médian de traitement des assurances de biens et de revenus est le plus long, avec une médiane de 45 jours au total, et en Afrique qu'il est le plus court, avec une médiane de quatre jours au total (figure 54).

FIGURE 54
DÉLAIS MÉDIANS DE TRAITEMENT DES DEMANDES D'INDEMNISATION DE LA MICRO-ASSURANCE DE BIENS ET DE REVENUS





ACCÈS DES FEMMES À LA MICRO-ASSURANCE DES BIENS ET DES REVENUS

Il est essentiel d'améliorer l'accès des femmes à la micro-assurance des biens et des revenus pour soutenir la résilience des femmes et des entreprises dirigées par des femmes

Pour les produits relatifs aux biens et aux revenus qui ont fourni des données par genre, les femmes représentaient en moyenne 38 % des personnes couvertes et 45 % des titulaires de polices. Les femmes représentent en moyenne 42 % des titulaires pour les produits relatifs aux véhicules et 48 % pour les produits relatifs aux biens. Les données fournies pour l'assurance contre les pertes d'exploitation sont insuffisantes pour pouvoir donner une valeur médiane raisonnable. En fait, les données relatives au genre n'ont souvent pas été fournies pour les produits d'assurance des biens et des revenus, des informations sur le genre des assurés ayant été fournies pour 30 % seulement des produits (et 18 % seulement dans le cas de l'assurance contre les pertes d'exploitation). Il est essentiel de recueillir de meilleures informations sur le genre pour ces lignes de produits.

L'Étude de cas 6 présente le cas de 1st for Women, une entreprise qui cible spécifiquement les femmes avec une gamme de produits, notamment des produits pour les véhicules et pour les petites entreprises. Cette étude

de cas met en évidence l'opportunité pour les assureurs de développer des produits relatifs aux biens et aux revenus répondant spécifiquement aux besoins spécifiques des femmes, ce qui est particulièrement important compte

tenu de la nécessité de soutenir la résilience des femmes et des entreprises dirigées par des femmes.



ÉTUDE DE CAS 6

1ST FOR WOMEN : UNE APPROCHE UNIQUE DE L'ASSURANCE DES FEMMES EN AFRIQUE DU SUD

En 2004, 1st for Women a été créée en Afrique du Sud avec une mission unique : la compagnie d'assurance était la première du pays à se concentrer spécifiquement sur les femmes. Au cours des 20 dernières années, 1st for Women s'est développée pour servir plus de 250 000 clientes.

L'entreprise conçoit tous les aspects de ses produits et processus en pensant aux femmes. Elle a rapidement constaté que les préjugés sur les préférences des femmes étaient souvent erronés. Pour comprendre et répondre aux besoins des femmes dans le pays, il a fallu mener des études approfondies sur la clientèle, ainsi que recueillir systématiquement les réactions des clientes et y répondre.

Par exemple, l'une des hypothèses était que les clientes préféreraient parler à du personnel féminin dans les centres d'appel. 1st for Women a constaté que ce n'était pas nécessairement le cas. Ses clientes étaient heureuses de parler à du personnel masculin, mais voulaient avoir le temps de poser toutes leurs questions dans un espace empathique, sans précipitation et sans jugement, avant de prendre une décision. 1st for Women propose à l'ensemble de son personnel une période d'intégration relativement longue de six mois, comprenant une longue initiation à la marque et une formation approfondie aux compétences sociales, afin de s'assurer qu'il est en mesure de créer cet environnement pour ses clientes. C'est d'autant plus important que la grande majorité des ventes de 1st for Women sont réalisées par l'intermédiaire de son centre d'appels entrants.

Lors de la conception des produits, 1st for Women a constaté que la sécurité était une préoccupation majeure pour les femmes en Afrique du Sud. Ses produits sont donc conçus avec des services supplémentaires pour assurer la sécurité des clientes en cas de sinistre. Par exemple, les clientes de l'assurance automobile bénéficient des « anges gardiens » de l'entreprise : des véhicules disponibles 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7 qui peuvent être appelés lorsqu'un client est victime d'une panne ou d'un accident. L'« ange gardien » accompagne les clientes tout au long de l'événement, en veillant à ce qu'elles soient en sécurité sur le lieu de l'événement et à ce qu'elles rentrent chez eux en toute sécurité par la suite. Toutes les clientes bénéficient également d'un bouton de panique virtuel via l'application 1st for Women, et d'un service de surveillance des trajets à utiliser en cas de besoin.

Lorsque la société a lancé une assurance professionnelle pour les femmes chefs d'entreprise, elle a constaté que leurs besoins allaient au-delà des couvertures d'assurance classiques. L'entreprise a donc commencé à proposer des services supplémentaires, tels que la conception de sites web et le soutien marketing, afin d'aider ses clientes à développer leurs activités.

Bien que 1st for Women ait initialement proposé des solutions pour les femmes à revenus moyens, elle a depuis lors introduit des produits moins coûteux pour répondre aux besoins des femmes ayant des ressources limitées. Elle a constaté qu'au fil du temps, bon nombre de ces clientes sont en mesure de passer à des produits plus complets.

RISQUE CLIMATIQUE

La micro-assurance de biens et de revenus joue un rôle essentiel en aidant les familles et les petites entreprises à mieux résister aux risques climatiques

Les risques des biens et des revenus et les risques climatiques sont en étroite relation, les biens tels que les habitations et les locaux professionnels, ainsi que les actifs et les stocks des entreprises, étant susceptibles d'être endommagés à la suite de catastrophes naturelles. En outre, les revenus des entreprises, tout comme ceux des travailleurs, peuvent être affectés lorsque les entreprises ne sont pas en mesure de fonctionner, par exemple lorsqu'un marché est fermé en raison de fortes pluies.



La couverture climatique est donc de plus en plus souvent proposée par le biais de la micro-assurance de biens ou de revenus. Parmi les produits d'assurance des biens et des revenus ayant fait l'objet d'une déclaration dans le cadre de cette étude,

20 produits couvrant conjointement près de 320 000 personnes (5 % de toutes les personnes couvertes par des produits d'assurance des biens et des revenus) ont indiqué que les périls climatiques étaient le principal risque couvert.

RÉASSURANCE

L'assurance des biens est la branche la plus fréquemment réassurée dans la catégorie des biens et revenus, mais peu d'informations ont été fournies à ce sujet

La majorité des produits relatifs aux biens et aux revenus n'ont pas fourni d'informations sur la réassurance. Au total, environ 14 % des produits relatifs aux biens et aux revenus déclarent avoir recours à la réassurance, les taux les plus élevés étant enregistrés en Afrique (24 %), contre 21 % en Asie et dans le Pacifique et 3 % en Amérique latine et dans les Caraïbes. Le chiffre le plus élevé de toutes les lignes de produits concerne la micro-assurance de biens, pour laquelle la réassurance a été déclarée pour 17 % des produits.





Conclusions

L'État des lieux de la micro-assurance 2024 révèle un marché de la micro-assurance qui continue de croître et d'évoluer. Le nombre de personnes touchées par les produits signalés à l'État des lieux au cours des trois dernières années a augmenté de 70 %, tandis que les primes ont augmenté de plus de 50 %. Environ la moitié de l'augmentation du nombre de personnes couvertes est due à une explosion de la couverture de seulement deux produits individuels (un produit d'assurance accidents et un produit couvrant les obsèques), ce qui montre que la réussite d'un nombre de cas restreint peut considérablement augmenter l'accès.

La micro-assurance occupe une place de plus en plus importante à mesure que l'attention mondiale se porte sur la gestion des risques climatiques et le renforcement de la résilience. Les entretiens menés dans le cadre de cette étude montrent que les gouvernements, les bailleurs de fonds et les organisations multilatérales reconnaissent de plus en plus le rôle que l'assurance peut jouer dans la résolution des problèmes liés au climat, à la sécurité alimentaire, à la pauvreté et à la santé. Il est clair que ni les fonds gouvernementaux ni le financement humanitaire traditionnel ne suffiront à protéger ceux qui en ont besoin dans le but de faire face à l'augmentation des événements climatiques. D'autres outils financiers, tels que le financement préétabli, font donc l'objet d'une plus grande attention.

Ces données témoignent de l'importance accordée à la lutte contre les risques climatiques. Dans la présente étude, les risques climatiques ou naturels sont couverts par un total de 112 produits, touchant plus de 42 millions de personnes. En outre, les lignes de produits qui répondent le plus directement aux risques climatiques, comme l'agriculture et l'assurance des biens, connaissent d'importantes évolutions. De nombreux produits d'assurance agricole ont été lancés ces dernières années, avec des niveaux élevés de subventions. Ces produits subventionnés sont au cœur du marché, puisqu'ensemble ils couvrent 97 % des personnes bénéficiant d'une assurance agricole.

Les produits relatifs aux biens et aux revenus ont connu une croissance importante ces dernières années. Au total, 155 produits ont été signalés dans cette catégorie, touchant collectivement 6,5 millions de personnes. Cela représente plus du double des produits enregistrés trois ans auparavant, et presque deux fois plus de personnes couvertes. En Amérique latine et dans les Caraïbes, ces lignes de produits représentent désormais 9 % de l'ensemble des personnes couvertes par la micro-assurance. Cette croissance est due en partie à la pandémie de COVID-19, qui a fait prendre conscience des risques de pertes d'exploitation. Elle est également due à l'intérêt accru des bailleurs de fonds et des décideurs politiques pour la résilience, qui va au-delà de la résilience climatique pour se concentrer sur des questions plus larges concernant la résilience des petites entreprises. Cet intérêt des bailleurs de fonds et des gouvernements se reflète dans le fait qu'une proportion relativement élevée de produits immobiliers et de revenus (11 %) bénéficie d'un certain niveau de subvention.

Malgré cette évolution, la croissance de la micro-assurance doit être accélérée pour combler le déficit de protection. Seuls 12 % de la population cible de la micro-assurance (344 millions de personnes sur un marché estimé à près de 3 milliards) sont actuellement couverts dans les pays étudiés. La grande majorité des gens ne disposent pas encore des outils financiers nécessaires pour gérer les risques croissants auxquels ils sont exposés. Toutes les parties prenantes ont un rôle à jouer pour combler ce fossé. Les appels à l'action pour chaque acteur sont présentés dans le Tableau 4.

Appels à l'action pour les acteurs de la micro-assurance

FOURNISSEURS ET DISTRIBUTEURS D'ASSURANCE



- **Investir à long terme dans le développement de la micro-assurance**
Les conclusions de l'étude sur l'État des lieux montrent que la micro-assurance est évolutive et rentable à moyen et long terme. Les produits analysés dans l'étude tendent à atteindre une importance au niveau des primes et des personnes atteintes au-delà des trois ou quatre premières années, ce qui suggère que ceux qui investissent à moyen et à long terme récolteront les fruits de leurs efforts.
- **Commencer par comprendre les clients de la micro-assurance**
Une compréhension approfondie des clients potentiels est un tremplin essentiel pour la réussite. Cela inclut les besoins et les moyens de subsistance des clients à faible revenu et des clients du marché de masse, en particulier les femmes.
- **Diversifier les offres de produits, en tenant compte des risques variés auxquels les clients sont confrontés dans leur vie quotidienne**
Il est possible d'élargir encore les portefeuilles de micro-assurance pour couvrir un éventail plus large de risques liés aux clients. En particulier, les produits d'assurance de biens et de revenus se développent rapidement, mais représentent encore une proportion relativement faible des produits de micro-assurance disponibles. En outre, il est possible d'offrir une gamme de couvertures pour les risques climatiques et les risques en relation avec le climat. Des assureurs novateurs s'intéressent aux liens entre le climat et un large éventail de risques, notamment en matière de santé et de revenus.
- **Maintenir l'accent actuel sur la micro-assurance de santé et élargir les prestations**
La santé reste une préoccupation majeure pour les clients à faibles revenus et les clients du marché de masse, et il existe un besoin constant de couvertures plus complètes. Il conviendrait d'étudier les possibilités de mettre en place des prestations supplémentaires telles que des paiements en espèces en cas de diagnostic de maladies spécifiques, ainsi qu'une couverture des soins ambulatoires.
- **Améliorer les opérations en se concentrant davantage sur le client et en tirant parti de la numérisation pour réduire les coûts**
Les opérations sont aussi importantes que la conception du produit et doivent être optimisées tant pour l'expérience du client que pour la rentabilité.
- **Se concentrer sur l'amélioration des taux de demandes d'indemnisation et des délais de paiement, qui sont essentiels à la valeur pour le client et à la croissance du produit**
Les produits à succès, qui durent plus longtemps et atteignent une plus grande ampleur, ont tendance à enregistrer des taux de demandes d'indemnisation plus élevés, ce qui indique l'importance des demandes d'indemnisation pour garantir le succès d'un produit de micro-assurance. Les délais de paiement sont également au cœur de l'expérience des clients et de l'impact des demandes d'indemnisation sur leurs finances et leur vie. Les partenaires technologiques et de distribution peuvent jouer un rôle important pour garantir un paiement plus rapide des demandes d'indemnisation.
- **Promouvoir les efforts collectifs du secteur pour développer les marchés de la micro-assurance, par le biais d'associations sectorielles ou d'organismes similaires**
Ceci est particulièrement important pour les efforts d'éducation des consommateurs, qui peuvent être réalisés de manière beaucoup plus efficace et sont plus crédibles pour les consommateurs lorsqu'ils sont menés à un niveau collectif.
- **Pour les risques plus volatils, comme les couvertures climatiques, s'engager dans des programmes public-privé ou dans des consortiums avec d'autres assureurs et réassureurs afin de partager les risques et d'apprendre des partenaires**
Il convient de mettre en place des partenariats qui abordent de manière globale la gestion des risques pour les plus vulnérables, en particulier dans des domaines tels que la santé et les risques climatiques.
- **Recueillir des données ventilées par genre, concevoir des produits qui répondent aux besoins spécifiques des femmes et établir des partenariats avec des canaux de distribution qui atteignent les femmes**
Ceci est particulièrement important dans les lignes de produits telles que l'agriculture et les produits relatifs aux biens et aux revenus, où la proportion de femmes est actuellement plus faible.

GOUVERNEMENTS, RÉGULATEURS ET SUPERVISEURS D'ASSURANCE



- **Faire de la micro-assurance un élément central des programmes nationaux d'inclusion financière et des politiques de financement des risques de catastrophe**
La micro-assurance devrait être intégrée comme un outil clé pour promouvoir la santé financière, car elle peut accroître la capacité des individus et des entreprises à se relever de chocs économiques inattendus.
- **Mettre en place une réglementation spécifique à l'inclusion ou à la micro-assurance pour permettre le développement du marché**
Une réglementation qui s'attaque aux obstacles à l'origine du faible taux d'adhésion à la micro-assurance joue un rôle déterminant dans la mobilisation du secteur privé. La réglementation devrait permettre la croissance de la micro-assurance grâce à des éléments tels que la simplification de l'enregistrement des produits et la possibilité de distribuer les produits par le biais d'un large éventail de canaux.
- **Introduire des réformes dans les politiques publiques complémentaires pour faciliter le développement du marché de la micro-assurance**
Il s'agit notamment de politiques en matière de fiscalité, de protection des données et de dispositions relatives à la santé numérique.
- **Promouvoir l'éducation financière et la création d'une culture de gestion des risques qui inclut l'assurance**
Les programmes sociaux existants devraient intégrer des éléments de gestion des risques et d'éducation à l'assurance, afin de favoriser une culture de l'assurance et d'accroître la compréhension et la confiance des populations vulnérables.
- **Implémenter des partenariats public-privé pour favoriser la micro-assurance à grande échelle et atteindre les plus vulnérables**
L'assurance inclusive devrait être promue comme un outil clé dans les stratégies d'atténuation des risques, en particulier dans les zones vulnérables aux catastrophes naturelles ou aux crises économiques. Des mécanismes de financement public devraient être mis en place pour soutenir l'expansion des produits d'assurance et garantir leur accessibilité aux populations les plus défavorisées.
- **Étendre de manière responsable les subventions à la micro-assurance pour les risques que les ménages à faibles revenus ne peuvent couvrir eux-mêmes, y compris les risques climatiques**
Lorsqu'elles sont mises en œuvre avec prudence et dans le cadre d'un plan à long terme, les subventions peuvent jouer un rôle clé dans le développement de la micro-assurance. Les gouvernements ont également la possibilité de soutenir des lignes de produits, comme l'assurance des biens et des revenus, qui reçoivent généralement moins d'attention de la part des bailleurs de fonds.
- **Améliorer les systèmes et le partage des données afin de favoriser la concurrence sur le marché et d'améliorer les produits. Les données pertinentes du marché de l'assurance inclusive devraient être collectées, analysées et diffusées**
Cela peut encourager la concurrence sur le marché et, en fin de compte, déboucher sur des produits de micro-assurance plus nombreux et de meilleure qualité pour les ménages à faibles revenus. Des obligations de déclaration simplifiées qui ne surchargent pas les assureurs peuvent permettre une surveillance efficace du marché. En outre, un cadre devrait être créé pour inciter les assureurs à partager des données sur l'assurance inclusive. Ce cadre devrait favoriser la mise en place de bases de données centralisées et accessibles, permettant à toutes les parties prenantes (assureurs, régulateurs, législateurs et autres) de partager et d'analyser des informations essentielles sur le marché.
- **Requérir des données sur le genre dans le cadre des exigences en matière de rapports**
Ces données devraient être rendues publiques dans la mesure du possible afin de permettre à d'autres de suivre les progrès réalisés sur le marché.

⁵⁰ Pour un guide utile, voir : PNUD. 2023. Le navigateur de l'assurance inclusive. New York. Disponible à l'adresse suivante : <https://irff.undp.org/navigator>. L'Insurance Risk and Finance Facility (IRFF) du PNUD a développé ce navigateur pour répondre aux besoins des assureurs, des canaux de distribution et d'autres parties prenantes intéressées par le développement de produits et de marchés d'assurance inclusifs.

Appels à l'action pour les acteurs de la micro-assurance

ORGANISATIONS INTERNATIONALES ET DE DÉVELOPPEMENT



- **Travailler avec les gouvernements pour intégrer l'assurance dans les stratégies de développement et de résilience et dans leur mise en œuvre**
Lorsqu'il s'agit d'aider les gouvernements à planifier et à mettre en œuvre le développement, l'assurance doit être considérée comme un élément essentiel. En l'absence de stratégies de transfert des risques, les progrès du développement sont facilement compromis par l'augmentation des risques.
- **Intégrer l'assurance aux niveaux micro et macro afin d'offrir la meilleure protection possible à un pays**
Alors que les macro-régimes apportent un soutien indispensable au niveau gouvernemental, les micro-régimes et les régimes d'assurance inclusifs jouent un rôle clé en fournissant des fonds directement aux familles à faibles revenus pour les aider à faire face aux chocs financiers.
- **S'engager à développer les marchés de l'assurance dans le cadre d'un projet à long terme**
Des investissements et un soutien à long terme à travers une série de leviers (y compris le secteur privé, la réglementation de la micro-assurance et l'éducation des clients, entre autres) sont nécessaires pour parvenir à un changement durable.
- **Promouvoir les programmes public-privé**
Le développement de partenariats public-privé devrait être encouragé afin d'aborder de manière globale la gestion des risques pour les plus vulnérables, en particulier dans les domaines où la demande est forte, tels que la santé et les risques climatiques.
- **Améliorer la coordination**
Divers efforts parallèles dans des domaines connexes de l'assurance et du financement des risques jouent un rôle important dans le développement du marché de la micro-assurance. Une meilleure coordination permettrait d'éviter les doubles emplois et d'accroître l'impact.
- **Soutenir la collecte de données ventilées par genre**
Des données sur le genre des titulaires et les vies couvertes devraient être demandées ou exigées pour les projets soutenus. Les organisations internationales devraient insister sur l'importance des données relatives au genre, qui constituent un point de départ essentiel pour permettre au secteur de mieux répondre aux besoins des femmes.
- **Encourager l'innovation en matière d'assurance**
Des mécanismes tels que les fonds d'encouragement peuvent permettre les innovations dans le domaine de la micro-assurance.
- **Contribuer à la recherche et à l'établissement de preuves démontrant la contribution de l'assurance aux objectifs de développement**
Des preuves supplémentaires de la contribution de l'assurance au développement à long terme, à la résilience financière et à l'adaptation au climat pourraient être essentielles pour obtenir des financements supplémentaires et convaincre les acteurs internationaux et les gouvernements nationaux de l'importance de développer des marchés d'assurance inclusifs.

BAILLEURS DE FONDS



- **Considérer la micro-assurance comme un outil clé dans les stratégies de réduction de la pauvreté, d'action climatique, de résilience, de santé, d'égalité des genres et de développement des petites entreprises**
La prise en compte et le transfert des risques sont des éléments nécessaires à la réalisation des objectifs stratégiques des bailleurs de fonds dans ces domaines et dans d'autres, tant sociaux qu'environnementaux.
- **Augmenter les fonds pour permettre aux pays et aux populations de mieux gérer les risques financiers**
Il est urgent d'augmenter les fonds pour faire face à l'ampleur des risques financiers liés au climat et à d'autres risques.
- **Soutenir le développement de la micro-assurance en dehors des pays habituels**
En raison d'un environnement favorable, il existe une tendance à ce que certains pays reçoivent la plus grande partie du soutien des donateurs et de la communauté internationale en matière de développement de la micro-assurance. Les pays plus petits et ceux dont les taux de pauvreté sont plus élevés et dont le développement du marché de l'assurance est plus limité reçoivent peu de fonds. L'investissement dans ce domaine peut avoir des retombées importantes en termes de résilience et de réduction de la pauvreté.
- **Soutenir la collecte de données ventilées par genre**
Les bailleurs de fonds devraient demander ou exiger des données sur le genre des titulaires et les vies couvertes pour les projets soutenus.
- **Soutenir le développement responsable des subventions**
Lorsqu'elles sont mises en œuvre avec prudence et dans le cadre d'un plan à long terme, les subventions peuvent jouer un rôle clé dans le développement de la micro-assurance. Il existe la possibilité de soutenir des lignes de produits, comme l'assurance des biens et des revenus, qui reçoivent généralement moins d'attention de la part des bailleurs de fonds.
- **Financer des programmes d'assurance qui répondent à un large éventail de risques, y compris, mais sans s'y limiter, les risques climatiques**
La vulnérabilité des ménages à faibles revenus et des petites entreprises est due à un grand nombre de risques. Une approche qui ne protège les gens que des risques climatiques, sans tenir compte de leur santé, de leurs biens et d'autres risques, continue de laisser les familles à faibles revenus exposées et vulnérables.

L'amélioration de l'accès à des produits de micro-assurance de qualité contribue à la résilience financière des populations, ainsi qu'à la réalisation de plusieurs objectifs de développement durable, notamment : l'ODD 1 - Pas de pauvreté ; l'ODD 2 - Faim zéro ; l'ODD 3 - Bonne santé et bien-être ; l'ODD 5 - Égalité entre les sexes ; l'ODD 8 - Travail décent et croissance économique ; et l'ODD 13 - Action pour le climat. Ceci représente également une opportunité pour les prestataires d'assurance. Le marché de la micro-assurance dans les 37 pays couverts par cette étude a une valeur estimée à 38 milliards d'USD. Actuellement, seuls 16 % de ce marché sont couverts par les assureurs ayant participé à l'étude sur l'État des lieux.

La croissance seule n'est pas suffisante. Les produits simples de micro-assurance personnelle dominent le marché dans la plupart des pays, et il est nécessaire que les assureurs diversifient leur offre au-delà de ces produits pour couvrir une plus grande gamme de risques. Dans le domaine de l'assurance santé, par exemple, l'indemnisation en cas d'hospitalisation est désormais bien consolidée en Afrique, en Asie et dans le Pacifique, et concerne environ la moitié des personnes couvertes par la micro-assurance santé. Les efforts déployés par les assureurs pour aller au-delà de ces produits et offrir des prestations supplémentaires, en particulier une couverture des soins ambulatoires, sont essentiels.

Dans le même temps, les canaux traditionnels, en particulier les institutions financières et de microfinance, ainsi que les agents et les courtiers, ont longtemps dominé l'espace de la micro-assurance. Les fournisseurs doivent se démarquer et développer de nouveaux partenariats de distribution s'ils veulent atteindre une base de clientèle plus large.

Les prestataires d'assurance sont confrontés à d'importants défis en matière d'innovation, notamment des difficultés économiques plus générales, des investissements insuffisants et une recherche et des données limitées sur les clients. À cela s'ajoutent les contraintes des entreprises en matière d'investissement à long terme et de développement du marché. Bien que les assureurs multinationaux puissent souvent percevoir le potentiel de l'assurance inclusive, ils sont souvent freinés par la nécessité de fournir des rendements annuels aux actionnaires internationaux, ce qui complique l'investissement dans des projets à long terme visant à développer de nouveaux segments de clientèle.

L'investissement à long terme dans la micro-assurance est essentiel. Les données de l'État des lieux montrent que les produits atteignent généralement un niveau plus important, à la fois en termes de clients atteints et de primes collectées, au fur et à mesure qu'ils arrivent à maturité. Une croissance significative est généralement atteinte après les trois ou quatre premières années de vie d'un produit, les produits de micro-assurance atteignant généralement près de 500 000 USD de primes lorsqu'ils arrivent à maturité. Cela démontre que les produits de micro-assurance peuvent atteindre un niveau important et des volumes de primes élevés sur le long terme, mais qu'un investissement continu est nécessaire au-delà des premières années.

Grâce à l'innovation et à la collaboration à long terme, le secteur de l'assurance inclusive peut continuer à se développer et à fournir une protection financière indispensable. L'État des lieux de la micro-assurance 2024 fournit des informations essentielles sur le marché pour soutenir ce processus. Cette année, la portée de l'étude s'est encore élargie, intégrant pour la première fois des informations sur le Malawi.

Les chiffres fournis dans l'État des lieux, ainsi que ceux fournis par le Microinsurance Network dans les notes d'information par pays,⁵¹ continuent à servir de référence aux assureurs, distributeurs, superviseurs et autres parties prenantes de la micro-assurance, leur permettant d'établir des comparaisons en connaissance de cause, de comprendre les tendances du secteur et d'identifier les domaines d'opportunités.

“ La croissance seule n'est pas suffisante. Les produits simples de micro-assurance personnelle dominent le marché dans la plupart des pays, et il est nécessaire que les assureurs diversifient leur offre au-delà de ces produits pour couvrir une plus grande gamme de risques. ”

⁵¹ Les notes d'information par pays sont disponibles pour les membres du Microinsurance Network dans la section Ressources du site web du Microinsurance Network. Voir : <https://microinsurancenetwork.org/resources?category=606a45aac5d300f1bbc0bd1>.



Annexe A

MÉTHODOLOGIE

L'État des lieux de la micro-assurance présente des informations sur les marchés de la micro-assurance dans trois régions : L'Afrique, l'Asie et le Pacifique, et l'Amérique latine et les Caraïbes. Depuis 2018, le rapport a adopté une méthodologie qui se concentre sur des pays sélectionnés dans ces trois régions, avec un suivi annuel dans les mêmes pays, dans la mesure du possible, pour soutenir le développement du marché. Pour cette étude, le Malawi a été ajouté à la liste des pays concernés (Tableau A1).

Dans chaque région, des efforts ont été faits pour collecter des données primaires sur les produits de micro-assurance disponibles dans chaque pays cible. Tous les produits correspondant à la définition de la micro-assurance (voir le Glossaire) de l'étude ont été pris en compte, y compris les régimes nationaux et gouvernementaux répondant à ces critères. Tous les assureurs ou programmes nationaux n'ont pas fourni de réponse.

Dans certains cas, malgré tous les efforts déployés, il s'est avéré impossible d'obtenir des réponses d'un nombre représentatif d'assureurs (consultez l'Annexe B pour les taux de réponse dans chaque pays concerné). En particulier, aucun assureur n'a répondu en Côte d'Ivoire (voir annexe B). En Colombie, en Inde, au Pérou et au Zimbabwe, des données publiques ont été utilisées sur le nombre total de personnes couvertes et sur les primes.

Les données couvraient une période de 12 mois : soit l'année civile 2023, soit une période de 12 mois entre 2023 et 2024, au choix de l'assureur, lorsque les périodes de rapport standard de l'entreprise facilitaient l'obtention des données obtenues de la sorte. Les chercheurs principaux basés dans chaque pays ou région se sont engagés auprès des assureurs afin de les encourager et de soutenir leur participation, ainsi que d'assurer la plus grande cohérence possible dans l'interprétation des questions et des données reçues.

Les données recueillies sont limitées aux produits fournis par les assureurs officiels (compagnies d'assurance et autres prestataires soumis à l'autorité de régulation des assurances). Dans certains pays, une micro-assurance peut également être fournie de manière semi-formelle ou informelle par d'autres prestataires comme les

funérariums et les groupes d'épargne. Ces produits ne sont pas inclus dans cette étude en raison des difficultés supplémentaires liées à la collecte de données auprès de ces entreprises.

Il convient de noter que, bien que les données sur les produits d'investissement et d'épargne aient été recueillies, cette ligne de produits n'est pas reprise dans les calculs des primes par personne couverte, des primes en proportion de la somme assurée ou des taux de demandes d'indemnisation en raison de ses caractéristiques. Les primes mentionnées pour les produits d'investissement et d'épargne comprennent une composante d'assurance et une composante d'épargne qui est restituée au client, ce qui signifie que les chiffres des primes ne sont pas entièrement comparables à ceux d'autres lignes de produits.

Afin de valider les tendances observées dans les données et de fournir un contexte et des informations complémentaires, des entretiens ont été menés avec 15 experts en Afrique, en Asie et dans le Pacifique, et en Amérique latine et dans les Caraïbes. Ces entretiens donnent une image plus large des tendances émergentes sur les marchés de la micro-assurance dans chaque région. En outre, des entretiens ont été menés avec six prestataires d'assurance afin de préparer les études de cas présentées dans ce rapport.

Enfin, un groupe de bonnes pratiques composé de membres du Microinsurance Network (MiN) a fourni des conseils tout au long du processus, notamment sur la conception du questionnaire, la collecte et l'analyse des données, ainsi que des commentaires sur le rapport final.

TABLEAU A1

PAYS CIBLÉS PAR CE RAPPORT SUR L'ÉTAT DES LIEUX⁵²

AFRIQUE	ASIE ET PACIFIQUE	AMÉRIQUE LATINE ET CARAÏBES
Afrique du Sud	Bangladesh	Argentine
Burkina Faso	Cambodge	Bolivie
Égypte	Fidji	Brésil
Ghana	Inde	Colombie
Kenya	Indonésie	Équateur
Malawi	Népal	Guatemala
Maroc	Pakistan	Honduras
Nigeria	Philippines	Mexique
Ouganda	Sri Lanka	Pérou
Rwanda	Thaïlande	Salvador
Sénégal	Vietnam	Uruguay
Tanzanie		
Togo		
Zambie		
Zimbabwe		



⁵² Le Malawi est inclus dans l'enquête pour la première fois cette année. Les données du Viêt Nam sont à nouveau incluses cette année après deux années au cours desquelles aucune donnée n'a été fournie pour ce pays. La Côte d'Ivoire a été incluse dans les enquêtes précédentes, mais n'a malheureusement pas pu être incluse cette année car aucune donnée n'a été reçue des assureurs de ce pays.

Annexe B

TAUX DE RÉPONSE DES ASSUREURS

Dans chaque pays, tous les assureurs agréés ont été identifiés. Parmi ceux-ci, des assureurs ciblés, connus pour être actifs dans le domaine de la micro-assurance (tel que défini par l'étude), ont été sélectionnés sur la base d'une recherche documentaire ainsi que des informations reçues des membres du Microinsurance Network et des chercheurs nationaux. Le tableau B1 montre le taux de réponse dans chaque pays concerné.

TABLEAU B1

TAUX DE RÉPONSE DES PRESTATAIRES D'ASSURANCE DE CHAQUE PAYS

Pays	Nombre d'assureurs visés	Nombre d'assureurs ayant répondu	Taux de réponse
Argentine	26	9	35 %
Bangladesh	16	16	100 %
Bolivie	10	5	50 %
Bésil	16	4	25 %
Burkina Faso	7	1	14 %
Cambodge	6	2	33 %
Colombie	24	24	100 %
Équateur	6	1	17 %
Égypte	11	9	82 %
Salvador	13	3	23 %
Fidji	1	1	100 %
Ghana	17	10	59 %
Guatemala	15	8	53 %
Honduras	12	4	33 %
Inde	24	24	100 %
Indonésie	14	13	93 %
Kenya	14	6	43 %
Malawi	3	3	100 %
Mexique	20	2	10 %
Maroc	8	1	13 %
Népal	16	5	31 %
Nigeria	33	19	58 %
Pakistan	13	4	31 %
Pérou	9	9	100 %
Philippines	23	12	52 %
Rwanda	9	4	44 %
Sénégal	10	1	10 %
Afrique du Sud	10	5	50 %
Sri Lanka	10	3	30 %
Tanzanie	17	3	18 %
Thaïlande	20	6	30 %
Togo	3	1	33 %
Ouganda	27	10	37 %
Uruguay	12	10	83 %
Vietnam	5	2	40 %
Zambie	16	12	75 %
Zimbabwe	42	42	100 %
TOTAL	561	294	52 %

Annexe C

TAUX DE RÉPONSE PAR INDICATEUR ET PAR RÉGION

TABLEAU C1

PROPORTION DE PRODUITS FOURNISSANT DES DONNÉES UTILES POUR CHAQUE INDICATEUR

Indicateur	Asie et Pacifique	Amérique latine et Caraïbes	Afrique	Toutes les régions
Personnes couvertes	79,56 %	89,28 %	90,99 %	86,70 %
Primes brutes	83,65 %	90,72 %	92,55 %	89,04 %
Prime moyenne par vie	66,98 %	82,32 %	80,75 %	76,85 %
Année de lancement	77,67 %	43,77 %	73,29 %	64,37 %
Canal de distribution principal	83,65 %	71,59 %	69,57 %	74,82 %
Informations fournies sur au minimum un canal de distribution utilisé	93,40 %	78,55 %	95,03 %	88,73 %
Modes de paiement	92,14 %	51,59 %	96,27 %	79,29 %
Taux de demandes d'indemnisation	64,15 %	69,28 %	77,95 %	70,46 %
Taux d'acceptation des demandes d'indemnisation	57,55 %	31,88 %	64,91 %	50,96 %
Délai moyen de traitement des demandes d'indemnisation	55,03 %	29,86 %	63,66 %	49,04 %
Délais internes de traitement des demandes d'indemnisation	60,38 %	35,07 %	55,28 %	49,85 %
Vie des femmes couvertes	44,34 %	51,01 %	42,86 %	46,19 %
Pourcentage de femmes parmi les titulaires	41,19 %	26,96 %	67,70 %	44,87 %
Recours à la réassurance	67,92 %	38,26 %	61,18 %	55,33 %



Annexe D

PRESTATAIRES D'ASSURANCE PARTICIPANTS

Sur les 294 assureurs qui ont participé à l'étude, 152 ont accepté que leur participation soit mentionnée publiquement. Ceux qui ont accepté de le faire sont repris ci-dessous :

AAR INSURANCE KENYA LTD.	Kenya
ABSA LIFE ZAMBIA	Zambie
ACSA	Salvador
AGRO CONSORTIUM (U) LIMITED	Ouganda
AIICO	Nigeria
ALIANZA SEGUROS	Bolivie
ALLIANZ SE INDONESIA	Indonésie
ALPHA ISLAMI LIFE INSURANCE LIMITED	Bangladesh
ANTARTIDA COMPAÑÍA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	Argentine
APA INSURANCE	Kenya
ASEGURADORA ABANK S.A. SEGUROS DE PERSONAS	Salvador
ASEGURADORA CONFIO S.A.	Guatemala
ASEGURADORA LA CEIBA S.A.	Guatemala
ASEGURADORA RURAL S.A.	Guatemala
ASEGURADORA Y AFIANZADORA DE EL CRÉDITO HIPOTECARIO NACIONAL DE GUATEMALA	Guatemala
ASIA INSURANCE COMPANY LIMITED	Pakistan
ASIAN LIFE INSURANCE CO. LTD.	Népal
ASSA COMPAÑÍA DE SEGUROS GUATEMALA	Guatemala
AXA BRASIL	Brésil
AXA COLOMBIA	Colombie
AXA EGYPT	Égypte
AXA INDIA	Inde
AXA INDONESIA	Indonésie
AXA MEXICO	Mexique
AXA MAROC	Maroc
AXA NIGERIA	Nigeria
AXA PHILIPPINES	Philippines
AXA THAILANDE	Thaïlande
BANGKOK INSURANCE PUBLIC COMPANY LIMITED	Thaïlande
BAOVIET GENERAL INSURANCE	Vietnam
BERKLEY BRASIL	Brésil
BESTLIFE INSURANCE LIMITED	Zambie
BNP PARIBAS CARDIF PERU	Pérou
BRASILSEG	Brésil

BRITAM	Kenya
CARD PIONEER MICROINSURANCE INC.	Philippines
CBZ LIFE	Zimbabwe
CHARTERED LIFE INSURANCE COMPANY LIMITED	Bangladesh
CIC AFRICA LIFE ASSURANCE LTD.	Ouganda
CIC AFRIQUE MALAWI LILOTES	Malawi
CIC INSURANCE GROUP LIMITED	Kenya
CNAAS	Sénégal
CNP SEGUROS	Argentine
CO-OPERATIVE INSURANCE SOCIETY	Égypte
COLUMNIA, COMPAÑÍA DE SEGUROS, S.A.	Guatemala
COMPANION INSURANCE GROUP LTD.	Malawi
COOPERATIVE ALLIANCE FOR RESPONSIVE ENDEAVOR MUTUAL BENEFIT ASSOCIATION (CARE MBA), INC.	Philippines
COOPERATIVE INSURANCE COMPANY PLC	Sri Lanka
COOLIFE INSURANCE LTD.	Sri Lanka
CORNERSTONE INSURANCE PLC	Nigeria
CREDITSTAR MICROINSURANCE COMPANY LIMITED	Nigeria
DELTA LIFE INSURANCE COMPANY LIMITED	Bangladesh
ASSURANCE DHPAYA	Thaïlande
DONEWELL LIFE COMPANY LIMITED	Ghana
EDGE MICRO INSURANCE LIMITED	Ouganda
EFU LIFE ASSURANCE	Pakistan
ERGO INSURANCE (THAILAND) PUBLIC COMPANY LIMITED	Thaïlande
FIRSTSTRAND LIFE ASSURANCE LIMITED	Afrique du Sud
FORTE INSURANCE (CAMBODIA) PLC	Cambodge
GIG EGYPT LIFE TAKAFUL	Égypte
GLICO LIFE INSURANCE COMPANY LIMITED	Ghana
GOXI	Nigeria
GRUPO SANCOR SEGUROS	Argentine
GUARDIAN LIFE INSURANCE LIMITED	Bangladesh
HDI SEGUROS URUGUAY S.A.	Uruguay
HILAL TAKAFUL NIGERIA LIMITED	Nigeria
GROUPE HOLLARD	Afrique du Sud
HOLLARD INSURANCE ZAMBIA	Zambie
ICEA LION GENERAL INSURANCE COMPANY LIMITED	Ouganda
JAIZ TAKAFUL INSURANCE LTD	Nigeria
KASAGANA-KA MUTUAL BENEFIT ASSOCIATION, INC.	Philippines
KAZAMA GRAMEEN KGI MUTUAL BENEFIT ASSOCIATION (KGI-MBA) INC	Philippines
LA PERSEVERANCIA SEGUROS S.A.	Argentine
LA POSITIVA SEGUROS	Pérou

LEADWAY ASSURANCE COMPANY LIMITED	Nigeria
LIBERTY	Afrique du Sud
LIBERTY AFRICA INSURANCE	Zambie
LIBERTY LIFE ASSURANCE KENYA LIMITED	Kenya
LIC BANGLADESH LTD	Bangladesh
LIFE INSURANCE CORPORATION NEPAL	Népal
LIFE SEGUROS	Argentine
LINKAGE ASSURANCE PLC	Nigeria
LORICA	Togo
MADISON INSURANCE KENYA	Kenya
MAPFRE MÉXICO	Mexique
MAYFAIR INSURANCE COMPANY ZAMBIA LTD	Zambie
METLIFE NEPAL	Népal
METLIFE SEGUROS S.A.	Uruguay
METRO TANZANIA LIFE ASSURANCE	Tanzanie
MILIFE	Ghana
MISR LIFE INSURANCE	Égypte
MITTARE INSURANCE PUBLIC COMPANY LIMITED	Thaïlande
MUTUAL BENEFITS ASSURANCE PLC	Nigeria
NACIÓN SEGUROS S.A.	Argentine
NACIONAL SEGUROS	Bolivie
NATIONAL HEALTH INSURANCE MANAGEMENT AUTHORITY (NHIMA)	Zambie
NEPAL MICRO INSURANCE COMPANY LTD	Népal
NOOR TAKAFUL INSURANCE LIMITED	Nigeria
NSIA INSURANCE LIMITED	Nigeria
OCEAN LIFE INSURANCE	Thaïlande
OLD MUTUAL LIFE INSURANCE COMPANY	Ouganda
PACÍFICO SEGUROS	Pérou
PAGLAUM MULTI-PURPOSE COOPERATIVE	Philippines
PORTO SEGURO URUGUAY	Uruguay
PRABHU MAHALAXMI LIFE INSURANCE LIMITED	Népal
PRAGATI LIFE INSURANCE, BANGLADESH	Bangladesh
PRIME ISLAMI LIFE INSURANCE LIMITED	Bangladesh
PROFESSIONAL INSURANCE CORPORATION ZAMBIA PLC	Zambie
PROTECTA SECURITY	Pérou
PROTECTIVE ISLAMI LIFE INSURANCE LTD	Bangladesh
PROVINCIA SEGUROS	Argentine
PROVINCIA SEGUROS DE VIDA S.A.	Argentine
PRUDENT CHOICE MICROINSURANCE LTD	Nigeria
PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE ZAMBIA	Zambie

PT ASURANSI BINAGRIYA UPAKARA	Indonesia
PT ASURANSI BINTANG TBK	Indonesia
PT ASURANSI CENTRAL ASIA	Indonesia
PT ASURANSI JASARAHARJA PUTERA	Indonesia
PT ASURANSI SIMAS INSURTECH	Indonesia
PT ASURANSI SINAR MAS	Indonesia
QUALITY LIFE ASSURANCE COMPANY LIMITED	Ghana
QUIDAN PAG-INUPDANAY MUTUAL BENEFIT ASSOCIATION, INC.	Filipinas
RADIANT YACU MICROINSURANCE COMPANY LTD	Ruanda
RELIANCE INSURANCE LTD.	Bangladesh
RÍO URUGUAY COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	Argentina
SADHARAN BIMA CORPORATION	Bangladesh
SAGAMU MICROINSURANCE LTD	Nigeria
SANASA LIFE INSURANCE COMPANY PLC	Sri Lanka
SANCOR SEGUROS URUGUAY	Uruguay
SANLAM GENERAL INSURANCE	Tanzania
SANLAM LIFE INSURANCE ZAMBIA	Zambia
SANLAM LIFE INSURANCE NIGERIA	Nigeria
SANLAM-ALLIANZ VIE PLC	Ruanda
SBI SEGUROS URUGUAY S.A.	Uruguay
SEGUROS AGROMERCANTIL, S.A.	Guatemala
SEGUROS ATLÁNTIDA	Honduras
SEGUROS UNIVERSALES	Guatemala
CREDINFORM SEGUROS Y REASEGUROS S.A.	Bolivia
SEGUROS Y REASEGUROS PERSONALES UNIVIDA S.A.	Bolivia
SENA KALYAN INSURANCE COMPANY LTD	Bangladesh
SIC LIFE INSURANCE LIMITED	Ghana
SISA	El Salvador
STANDARD BANK	Sudáfrica
STRATEGIS INSURANCE TANZANIA LIMITED	Tanzania
SUNLIFE INSURANCE COMPANY LIMITED	Bangladesh
TONGAN MUTUAL BENEFIT ASSOCIATION INC.	Filipinas
TURACO	Uganda
UNIBIENES SEGUROS Y REASEGUROS PATRIMONIALES	Bolivia
YELEN ASSURANCE	Burkina Faso
ZENITH ISLAMI LIFE INSURANCE LTD	Bangladesh
ZSIC ASSURANCE GÉNÉRALE	Zambia
ZURICH SANTANDER URUGUAY	Uruguay



À propos de Microassurance Network

Microassurance Network est une plateforme mondiale multipartite pour les professionnels et les organisations qui s'engagent à rendre l'assurance inclusive. Basés sur l'adhésion, nous rassemblons diverses parties prenantes de toute la chaîne de valeur qui partagent notre vision d'un monde où les personnes de tous niveaux de revenus sont plus résilientes et moins vulnérables aux risques quotidiens et catastrophiques. Nous encourageons les échanges et l'apprentissage entre pairs, facilitons la production de connaissances et de recherches, et agissons en tant que défenseurs, en promouvant le rôle que les outils de gestion efficaces des risques, notamment l'assurance, jouent dans le soutien du programme de développement en général.

Pour en savoir plus



Visitez-nous sur
microinsurancenetwork.org



Lisez nos publications



Contactez-nous à l'adresse suivante
info@microinsurancenetwork.org



LinkedIn



X



Facebook



YouTube

