

Le potentiel des produits d'assurance liés aux transferts d'argent en Afrique subsaharienne

Mai 2020



Auteurs

Mia Thom
Kate Rinehart-Smit
Jana de Waal
Karien Scribante
Christine Hougaard

Cenfri

Tel. +27 21 913 9510
Email : info@cenfri.org
The Vineyards Office Estate
Farm 1, Block A
99 Jip de Jager Drive
Bellville, 7530
South Africa

Boîte Postale 5966
Tygervalley, 7535
South Africa

www.cenfri.org

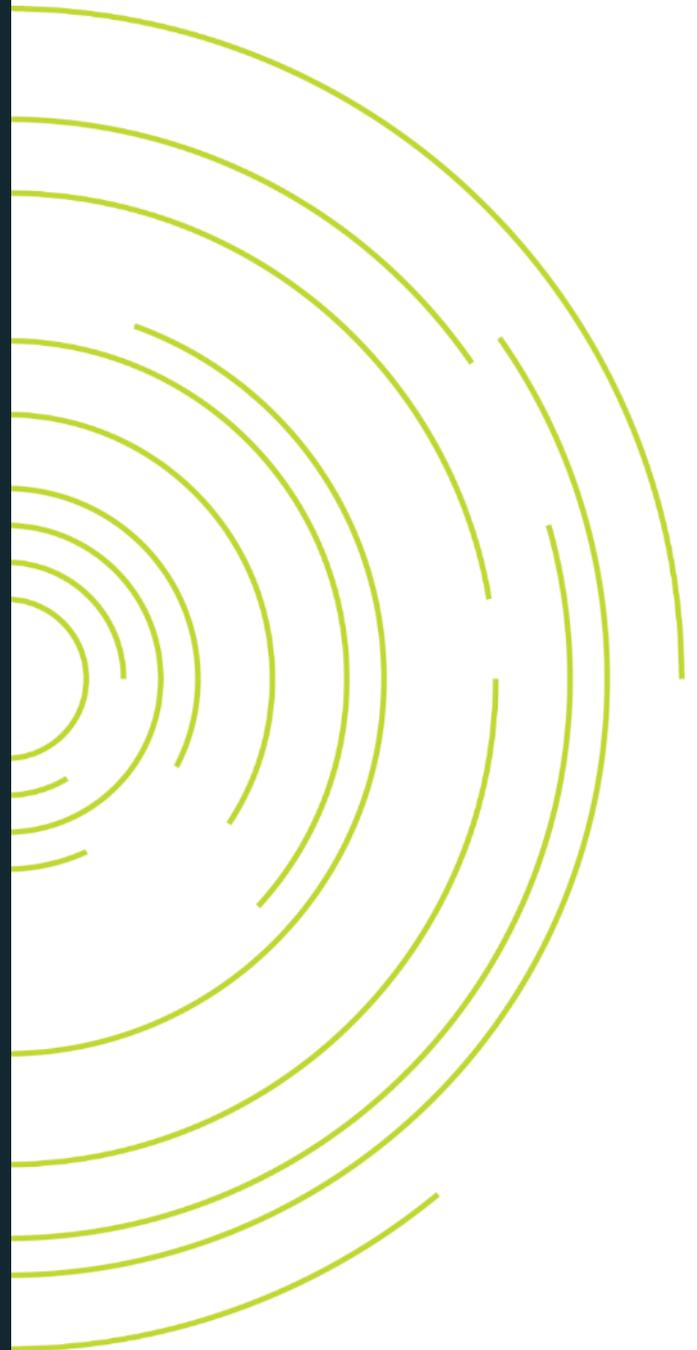


Table des matières

1.	Introduction	1
2.	Le potentiel des produits d'assurance liés aux transferts d'argent.....	3
2.1.	Modèles de produits d'assurance liés aux transferts d'argent.....	5
2.2.	Opportunité offerte par les produits d'assurance liés aux transferts d'argent.....	10
3.	Pourquoi n'existe-t-il pas plus de produits d'assurance liés aux transferts d'argent ? ...	12
3.1.	Questions d'ordre réglementaire importantes	12
3.2.	Zones d'ombre et défis réglementaires communs.....	14
	Barrières transversales	14
	Zones d'ombre ou barrières spécifiques au modèle	16
4.	Impératifs pour débloquer des produits d'assurance liés aux transferts pour l'ASS	18
5.	Bibliographie.....	19

Liste des tableaux

Tableau 1 : Questions d'ordre réglementaire pour les produits d'assurance liés aux transferts	14
-----------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Liste des figures

Figure 1 : Modèle 1 – Couverture des risques des expéditeurs	6
Figure 2 : Modèle 2 – Couverture des risques liés à l'obligation de secours des expéditeurs...7	
Figure 3 : Modèle 3 – Couverture des risques des receveurs	8
Figure 4 : Modèle 4 – Risques au niveau du ménage	10
Figure 5 : Avantages et facteurs d'intérêt pour les assureurs et les PST	11

1. Introduction

La présente note explore le potentiel des produits d'assurance liés aux transferts d'argent pour améliorer la résilience des ménages en Afrique subsaharienne (ASS). Les transferts d'argent sont particulièrement importants sur le continent. Cependant, les produits d'assurance qui permettent le mouvement durable des transferts d'argent ou la résilience des expéditeurs et des receveurs ne sont pas encore explorés en ASS. La présente note souligne pourquoi les produits d'assurance liés aux transferts d'argent sont importants, quelles formes ils pourraient prendre, quelles opportunités ils offrent et quels défis réglementaires doivent encore être maîtrisés pour permettre de les introduire sur le continent.

Une importante injection de capital pour l'ASS. En 2018, la valeur des transferts d'argent vers l'ASS était supérieure à la valeur des autres sources de capitaux étrangers dans la région, telles que l'Aide Étrangère au Développement (AED) et l'Investissement Direct Étranger (IDE)¹ (Cooper et al., 2018)]. En 2018, les transferts d'argent personnels vers l'ASS avaient atteint 84 milliards USD, ce qui représentait en moyenne 3% du Produit Intérieur Brut (PIB) en ASS (Banque mondiale, 2018). Dans certains pays, les transferts d'argent étaient encore plus importants - 36% du PIB en 2019 au Sud Soudan et 10% du PIB au Sénégal (Banque mondiale, 2020).

Beaucoup plus importante qu'indiquée par les chiffres officiels. Lorsque l'on compare les chiffres officiels des transferts d'argent aux estimations de la migration, il apparaît que l'envoi de fonds par des canaux informels reste omniprésent (Cooper & Esser, 2020). En outre, alors que l'utilisation des services de transfert d'argent numériques augmente, on estime que la plupart des transferts d'argent en ASS sont toujours reçus en espèces², et que seulement 15% à 20% des envois de fonds officiels sont numériques (Cooper & Esser, 2020 et The Economist, 2020).

Une bouée de sauvetage pour les ménages. Bien que les transferts d'argent puissent prendre plusieurs formes, ils impliquent souvent un travailleur migrant qui envoie régulièrement de l'argent pour subvenir aux besoins de sa famille restée au pays. Ces transferts représentent une source de revenus relativement stable et fiable, et jouent un rôle déterminant pour lisser la consommation et aider les ménages à mieux faire face aux dépenses imprévues. Une [étude menée au Royaume-Uni auprès de 1146 expéditeurs d'argent](#) par voie numérique au Cameroun, au Kenya, au Nigéria ou en Ouganda a révélé que les expéditeurs transfèrent de l'argent souvent dans un but précis. Les objectifs les plus cités étaient les dépenses quotidiennes (dépenses et factures du ménage), les postes de dépenses plus coûteux (frais de scolarité) et les imprévus (dépenses de santé et funéraires).³

Encore plus importante en temps de crise. Les transferts d'argent sont particulièrement importants en temps de crise, que ce soit une crise familiale, une crise économique locale ou une crise mondiale comme l'actuelle pandémie de COVID-19. Lorsque la crise est mondiale, les implications sont amplifiées, les expéditeurs aussi bien que les receveurs en sont affectés. La perturbation de l'activité économique causée par les crises est très difficilement supportable par les ménages vulnérables à faible revenu, nombreux étant bénéficiaires des envois d'argent. D'après une étude

¹ En 2018, l'IDE vers l'ASS était de 47 milliards USD et l'AED de 55 milliards USD (Banque mondiale, 2018).

² Envoyés par des opérateurs de transfert d'argent et remis en espèces par le receveur.

³ 84% des répondants ont envoyé des fonds pour des raisons de santé ; 82% pour les dépenses du ménage ; 78% pour les célébrations ; 75% pour les frais de scolarité ; 65% pour les paiements de factures ; 62% non déterminé ; 58% pour les funéraires ; 36% pour des raisons commerciales ; 25% pour le remboursement de prêts et 21% à des fins d'assurance.

récente menée par BFA sur les effets de COVID-19, 73% des répondants nigériens ont déclaré que leurs revenus avaient diminué et 49% que leurs dépenses avaient augmenté en raison de la pandémie de COVID-19 (BFA, 2020). D'après l'étude publiée par insight2impact (i2i) en avril 2020, 55% des répondants au Nigéria ne pouvaient pas du tout trouver des fonds d'urgence, et 32% n'étaient pas très sûrs d'en trouver (i2i, 2020). Le Nigéria⁴ est le plus grand destinataire des transferts d'argent en ASS, et il est probable que de nombreux ménages qui ont perdu leurs revenus ne puissent pas trouver des fonds d'urgence et seront confrontés à de nouveaux niveaux de stress financier. Ils dépendront encore plus des transferts d'argent pour les dépenses quotidiennes, comme pour nourrir leur famille.

Mouvements de fonds affectés négativement par les crises économiques. Par ironie du sort, l'histoire montre que les mouvements de transferts d'argent sont souvent érodés quand ils importent le plus. Pendant les crises économiques mondiales, les migrants peuvent perdre leur emploi dans leur pays hôte ou sont confrontés à une conjoncture économique restreinte. Cela a un impact négatif sur la valeur des transferts d'argent vers leur pays d'origine. Par exemple :

- La crise financière de 2008/09 a entraîné une baisse de 5% des mouvements de transferts d'argent dans le monde, après cinq ans de croissance de plus de 10% en glissement annuel. En ASS, les transferts d'argent ont diminué de 3% (Guillen, 2015 ; Mohapatra et. al, 2010).
- À la suite de COVID-19, une société de paiement qui permet aux particuliers de faire des envois du Royaume-Uni vers l'Afrique avait (au moment de la rédaction) déjà observé une diminution de 80% des transferts, tandis qu'une autre société de paiement qui opère d'Italie vers l'Afrique avait observé une diminution de 90% (The Economist, 2020).
- En raison de COVID-19, la Banque mondiale estime que les transferts d'argent vers l'ASS chuteront d'environ 23%, passant de 48 milliards USD en 2019 à 37 milliards USD en 2020.

La réduction des mouvements de transferts d'argent a un impact significatif sur les niveaux de pauvreté et la résilience des ménages, qui ont moins de possibilité pour gérer à la fois les dépenses quotidiennes et les chocs financiers imprévus.

Solutions financières insuffisantes pour assurer des mouvements durables. L'effet des crises sur les mouvements de transferts d'argent et, partant, sur la résilience, met en évidence la nécessité de disposer de produits financiers qui permettent aux expéditeurs de transferts de continuer à envoyer de l'argent lorsque des événements à risque tels que des chocs économiques et sanitaires se produisent, ou encore de couvrir l'impact de ces chocs sur les receveurs des transferts. Cependant, toute souscription d'assurance, autre que l'assurance maladie subventionnée par le Gouvernement, reste faible. Dans tout le sous-continent, moins de 10% des adultes dans la plupart des pays d'ASS sont assurés (Schlemmer, 2020)⁵. Ceci indique qu'il existe un écart de protection des risques important en ASS, exposant plusieurs ménages aux risques avec des moyens inadéquats et des ressources limitées.

⁴ En 2019, le Nigéria a reçu 23,9 milliards USD de transferts d'argent (Banque mondiale, 2019).

⁵ 54% des adultes (122 millions) dans 11 pays d'ASS (République Démocratique du Congo, Ghana, Kenya, Madagascar, Nigéria, Rwanda, Afrique du Sud, Tanzanie, Ouganda, Zambie et Zimbabwe) font face à un risque assurable au cours de la dernière année.

2. Le potentiel des produits d'assurance liés aux transferts d'argent

Besoin de mécanismes d'adaptation appropriés pour les expéditeurs et les receveurs. Les expéditeurs et les receveurs sont tous deux confrontés à des événements à risque inattendus qui ont des effets négatifs sur leurs moyens de subsistance :

- **Événements à risque pour les expéditeurs** : les expéditeurs courent le risque de ne pas pouvoir envoyer de l'argent lorsqu'ils sont confrontés à des chocs imprévus, tels que décès, invalidité, accident ou maladie. L'exposition aux événements à risque est aggravée par le fait que de nombreux migrants travaillent dans le secteur informel et ne peuvent pas accéder aux mesures de protection de base. En outre, les expéditeurs sont confrontés à des chocs de revenus lorsque les receveurs des transferts d'argent sont confrontés à un événement à risque ayant un grand impact financier qui exige que les expéditeurs leur envoient de l'argent supplémentaire pour couvrir le coût financier de l'événement à risque. Ces types d'événements ne sont pas planifiés et pèsent donc davantage sur les expéditeurs de fonds.
- **Événements à risque pour les receveurs** : les receveurs de transferts d'argent subissent des chocs sur leur revenu disponible en raison de risques liés à la santé, la vie, les actifs ou les affaires impactant négativement leur capacité à maintenir leurs moyens d'existence. Lorsque cela se produit, les receveurs ont besoin d'un plus grand secours financier de la part des expéditeurs. En outre, les receveurs sont confrontés à des revenus réduits si les expéditeurs subissent des chocs et ne peuvent pas leur envoyer de l'argent. L'expéditeur peut subir des chocs tels que des risques de santé ou des risques sur les affaires, ou des risques plus graves comme l'invalidité ou la mort.

Les transferts d'argent déjà utilisés comme mécanismes de gestion des risques. Les expéditeurs de fonds aident non seulement les receveurs à lisser les dépenses quotidiennes du ménage ; les transferts aident également à faire face aux risques. Les receveurs demandent souvent de l'argent lorsqu'ils sont confrontés à un choc financier imprévu. De cette façon, les receveurs des transferts d'argent transfèrent sur les expéditeurs le coût financier des événements à risque auxquels ils sont confrontés. Par exemple, 84% des expéditeurs dans l'étude [menée au Royaume-Uni](#) ont déclaré avoir effectué des transferts d'argent à des fins médicales (Rinehart-Smit, et al, 2020).

Champ d'application des produits d'assurance liés aux transferts d'argent. La distribution d'assurance par le biais de prestataires de services de transferts d'argent (PST), par exemple des produits d'assurance liés aux transferts d'argent, peut créer la résilience en débloquant des mouvements de transferts d'argent formels plus importants vers l'ASS, et en augmentant le recours à l'assurance pour aider à combler l'écart de protection contre les risques. Le transfert du risque à un assureur permettra d'assurer des envois de fonds continus même si les expéditeurs sont confrontés à un événement à risque. Par conséquent, le bien-être des receveurs des transferts d'argent dont la subsistance en dépend souvent largement est protégé avec la garantie que les mouvements de transferts d'argent sont maintenus malgré les événements à risque auxquels sont confrontés les expéditeurs. L'assurance peut également aider à alléger le fardeau financier des expéditeurs lorsque les receveurs des transferts d'argent subissent un choc et nécessitent le secours des expéditeurs.

Signes de l'existence d'une demande de transferts d'argent liés aux produits d'assurance en ASS. Des études antérieures ont montré que les migrants (expéditeurs d'argent) souhaitent acheter une assurance pour leurs proches restés au pays et, dans une certaine mesure, pour eux-mêmes. En Espagne, une étude réalisée par SegurCaixa a révélé que les migrants veulent être en mesure de se couvrir eux-mêmes lorsqu'ils visitent leur pays d'origine, et couvrir les membres de leur famille. Une étude réalisée par l'AIC sur les migrants dans les îles Turques et Caïques a révélé qu'ils veulent transférer les coûts financiers des risques auxquels les membres de leur famille sont confrontés vers des canaux plus formels (Powers et al., 2012).

Déjà prévus pour être utilisés pour les primes d'assurance. D'après la même étude sur les expéditeurs de fonds numériques britanniques au Cameroun, au Kenya, au Nigéria et en Ouganda, 21% des répondants ont déclaré avoir envoyé de l'argent chez eux pour couvrir le coût des primes d'assurance. Cela indique que les expéditeurs prennent en considération la valeur de l'assurance pour leurs proches au pays (Rinehart-Smit, 2020). Cependant, une étude distincte menée en Afrique du Sud sur l'assurance funéraire a révélé qu'il est difficile de convaincre les receveurs des transferts d'argent de dépenser des fonds pour l'assurance, en particulier lorsqu'ils ont de faibles revenus (Powers et al., 2012).

Souhait de transférer directement aux institutions d'assurance. Suivant le rapport de l'étude [menée au Royaume-Uni](#), 21% des expéditeurs déclarent qu'ils voudraient transférer de l'argent directement aux compagnies d'assurance si on le leur permettait. Par ailleurs, 29% des expéditeurs interrogés ont déclaré que le fait de pouvoir envoyer de l'argent directement à une institution aurait un effet positif sur leur comportement vis-à-vis des transferts d'argent dans la mesure où ils transféreraient plus d'argent ou plus fréquemment. Ainsi, les expéditeurs aimeraient avoir un plus grand contrôle sur la façon dont les transferts d'argent sont utilisés et considèrent l'assurance comme un cas d'utilisation important (Rinehart-Smit, et al., 2020).

Diverses tentatives dans le passé, mais les besoins ne sont pas satisfaits en ASS. Le concept de couverture d'assurance pour les migrants n'est pas nouveau de même que la nécessité de développer des produits d'assurance spécifiquement destinés aux migrants. Un certain nombre de produits, certains distribués par des PST, d'autres par des banques ou des institutions de microfinance (IMF), ont été déployés dans diverses zones géographiques, principalement pour les migrants d'Asie, d'Amérique du Sud et d'Amérique Centrale, résidant aux États-Unis, en Europe ou à Hong Kong (Magnoni, et al., 2010). Lors de la publication de la présente note, la majorité de ces produits semblent avoir été abandonnés. Dans une analyse récente, nous avons trouvé deux produits d'assurance liés aux transferts d'argent – tous deux proposés par AXA – l'un destiné aux migrants en Malaisie⁶ et l'autre ciblant les migrants aux EAU⁷. Au moment de notre recherche, aucun produit ne couvrait les expéditeurs ou les receveurs en ASS.

Mais des facteurs favorables rendent ces produits plus réalisables. Bien que l'offre de produits d'assurance liés aux transferts d'argent soit limitée à l'échelle mondiale et naissante en ASS, un fort potentiel existe. Les progrès technologiques et l'émergence des services financiers numériques rendent ces produits plus réalisables et moins onéreux du point de vue de l'analyse de rentabilisation. En outre, les produits d'assurance innovants sont davantage appuyés par les Gouvernements, notamment les catalyseurs essentiels tels que les identifications et les signatures numériques.

⁶ En Malaisie, AXA et Merchant Trade (le plus grand fournisseur de services de transferts d'argent du pays) se sont associés pour offrir des solutions de protection aux travailleurs migrants et à leurs familles pour couvrir les risques d'invalidité, de décès, d'hospitalisation et de funérailles (AXA, 2018).

⁷ Aux EAU, l'assureur mondial AXA, insurtech plate-forme Democrance et l'OTF Hello Paisa se sont associés pour offrir aux clients de Hello Paisa une assurance contre les accidents lors d'envois d'argent (Ben-Hutta, 2020).

La section suivante identifie différents modèles potentiels pour répondre à ce besoin non satisfait et tient compte du potentiel de l'assurance liée aux transferts d'argent tant du point de vue de l'assureur que du PST.

2.1. Modèles de produits d'assurance liés aux transferts d'argent

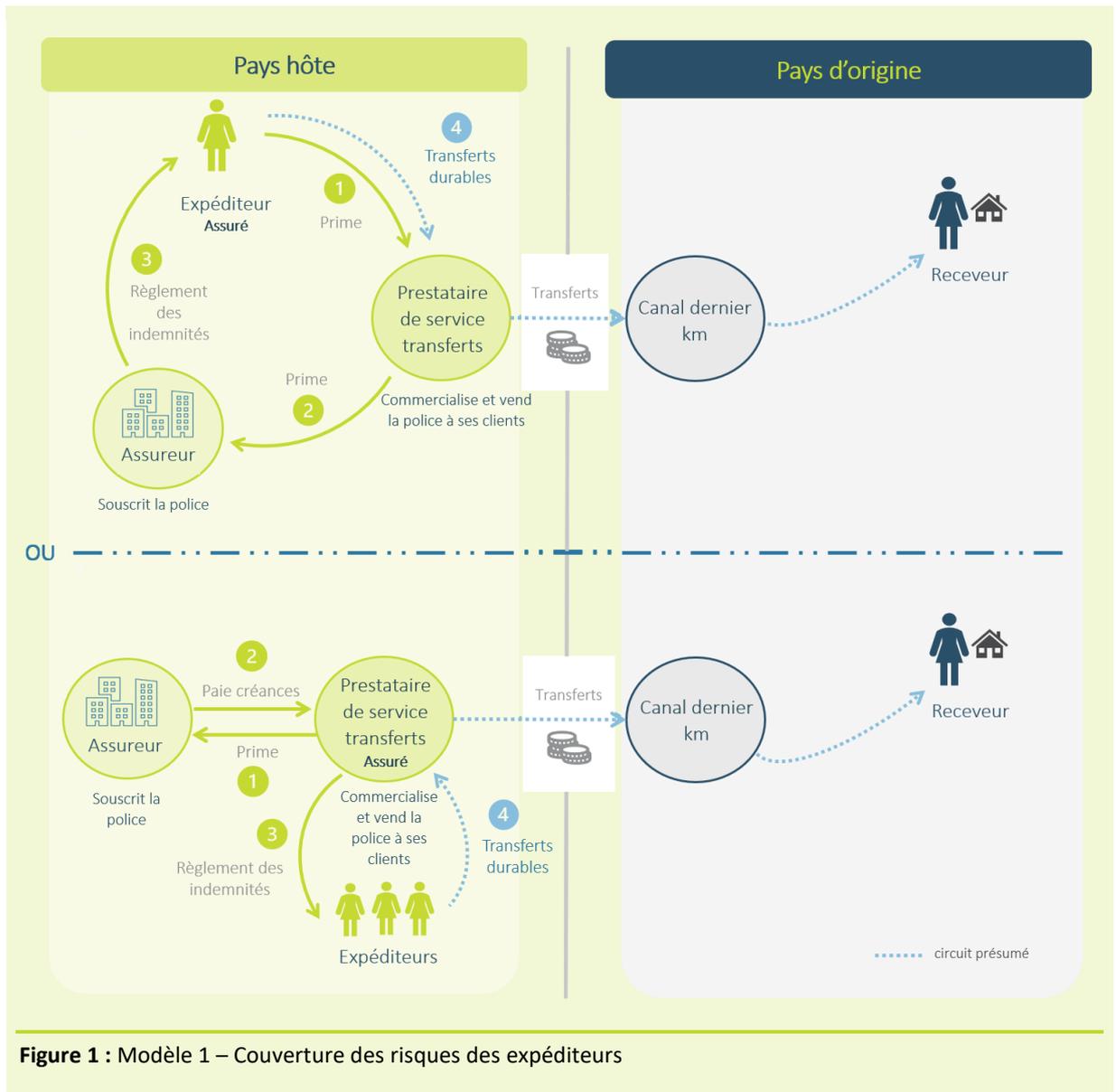
Sur la base des consultations des parties prenantes avec les assureurs et les PST, et des évaluations de faisabilité réglementaire de deux canaux (du Royaume-Uni au Nigéria et de la France à la Côte d'Ivoire), nous avons identifié et détaillé ci-dessous quatre opportunités de modèles d'assurance liés aux transferts d'argent. Ces modèles sont donnés à titre d'illustration, car leur conception et la répartition des rôles et des responsabilités peuvent différer légèrement en fonction de la réglementation dans les pays d'origine et de destination ainsi que des accords de partenariat entre les assureurs et les PST.

1. Modèle 1 : Couverture des risques liés à la santé, la vie ou aux actifs des expéditeurs

Ce modèle couvre les risques des expéditeurs d'argent dans le pays hôte. L'expéditeur utiliserait les indemnités pour garantir un versement cohérent au receveur, malgré les chocs personnels subis, préservant ainsi les flux de transfert. La Figure 1 ci-dessous illustre tous les aspects de la chaîne de valeur de l'assurance existant dans le pays hôte (distribution, recouvrement des primes et règlement des indemnités). Ce modèle est ainsi le plus simple du point de vue du partenariat et de la réglementation. Ce type de modèle pourrait être mis à l'échelle, car il peut servir des expéditeurs de différents pays d'origine.

Modèle 1 : caractéristiques

- *Souscription* : Un assureur dans le pays hôte serait le souscripteur.
- *Risques couverts* : Le produit pourrait couvrir les risques encourus par les expéditeurs tels que santé, vie, funérailles, invalidité, maladie et actifs importants liés dans le pays hôte.
- *Détention de la police* : Il peut s'agir soit d'un produit d'assurance de groupe dans lequel le PST est le principal assuré avec des expéditeurs couverts par la police principale, soit d'une police d'assurance individuelle dont l'expéditeur est le titulaire.
- *Distribution* : Le PST dans le pays hôte servirait de partenaire de distribution pour l'assureur et vendrait le produit à ses clients, expéditeurs de transferts d'argent.
- *Recouvrement des primes* : S'il s'agit d'une police d'assurance individuelle, le PST percevrait la prime auprès de l'expéditeur, puis transférerait l'argent à l'assureur. S'il s'agit d'une police d'assurance de groupe, le PST transférerait les primes directement à l'assureur.
- *Règlement des indemnités* : S'il s'agit d'une police d'assurance de groupe, le PST serait responsable du transfert des indemnités payées à l'expéditeur, et éventuellement directement au receveur. S'il s'agit d'une police d'assurance individuelle, les indemnités seraient transférées directement à l'expéditeur par l'assureur. L'expéditeur pourrait choisir d'utiliser les indemnités payées pour effectuer directement des transferts à sa discrétion. S'il s'agit d'une assurance-vie de l'expéditeur et que l'expéditeur décède, l'indemnité pourrait être payée par le PST au receveur bénéficiaire de la police dans le pays d'origine (soit par une somme forfaitaire soit par versements multiples).



2. Modèle 2 : Couverture des obligations des expéditeurs de venir en secours

Ce modèle couvre la charge financière qui résulte de l'obligation des expéditeurs d'envoyer de l'argent aux receveurs lorsque surviennent des événements à risque que les receveurs ne sont pas en mesure de gérer financièrement. Lorsque ces événements imprévus se produisent, les expéditeurs de transferts d'argent ont l'obligation d'envoyer plus d'argent que d'habitude et subissent ainsi une charge financière. Ainsi, bien que l'événement à risque concerne le receveur, l'expéditeur subit une charge financière indirecte pour le couvrir. La Figure 2 ci-dessous illustre tous les aspects de la chaîne de valeur de l'assurance qui se crée dans le pays hôte.

Modèle 2 : caractéristiques

- **Souscription** : Un assureur dans le pays hôte serait le souscripteur.
- **Risques couverts** : Le produit couvrirait l'obligation de secours des expéditeurs d'argent dans le pays hôte.
- **Détention de la police** : Il peut s'agir d'un produit d'assurance de groupe dans lequel le PST est le principal titulaire de la police d'assurance avec des expéditeurs couverts par la police principale, ou d'un produit d'assurance individuelle dans lequel l'expéditeur est l'assuré.
- **Distribution** : Le PST dans le pays hôte servirait de partenaire de distribution pour l'assureur et vendrait le produit à ses clients, expéditeurs de transferts d'argent.
- **Recouvrement des primes** : S'il s'agit d'une police d'assurance individuelle, le PST percevrait la prime auprès de l'expéditeur, puis transférerait les fonds à l'assureur. S'il s'agit d'une police de groupe, le PST transférerait les primes directement à l'assureur.
- **Règlement des indemnités**. Des vérifications devraient être soumises au PST ou à l'assureur dans le pays hôte pour prouver que le principal événement à risque à l'origine de la charge financière de l'expéditeur a réellement eu lieu. S'il s'agit d'une police d'assurance individuelle, les indemnités seraient transférées directement à l'expéditeur par l'assureur. S'il s'agit d'une police de groupe, les indemnités seraient transférées à l'expéditeur via le prestataire de transferts d'argent.

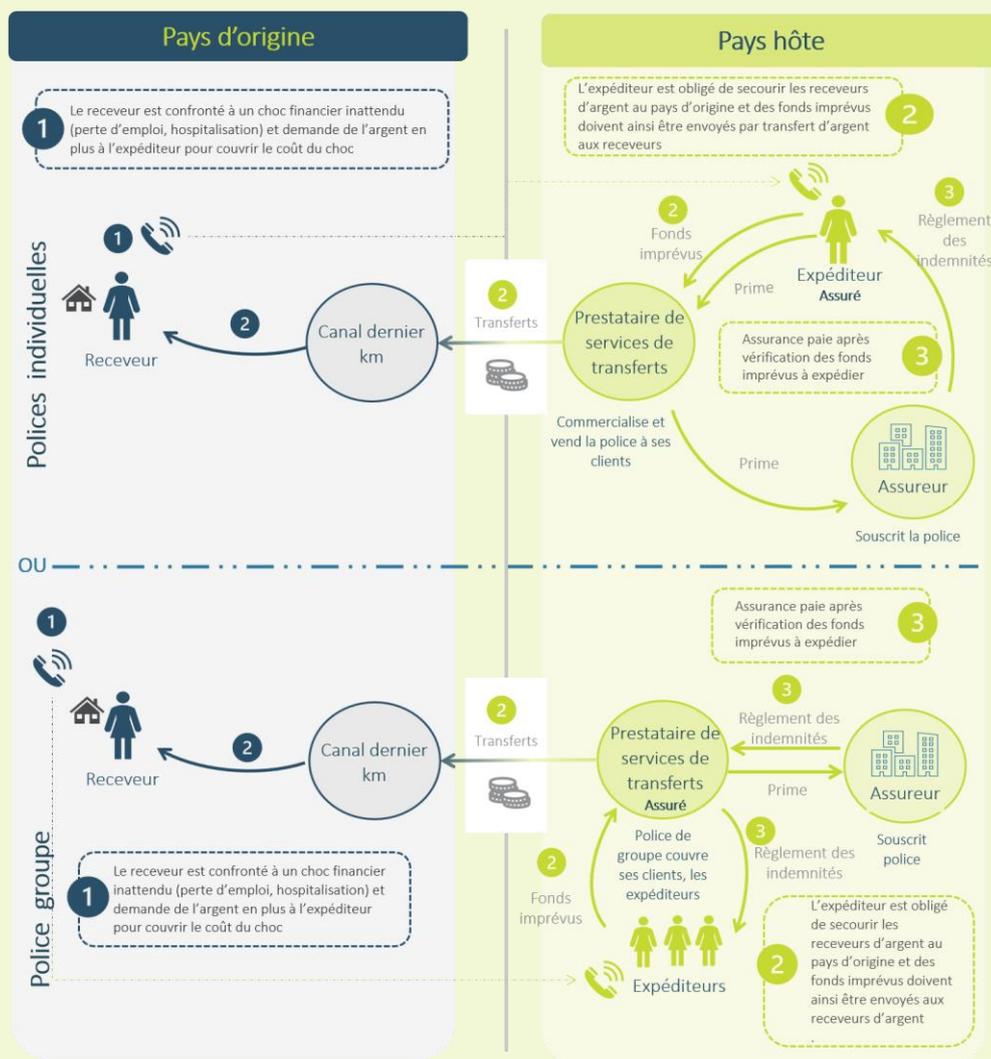


Figure 2 : Modèle 2 – Couverture des risques liés à l'obligation de secours des expéditeurs

3. Modèle 3 : Couverture des risques des receveurs de transferts d'argent

Ce modèle couvre les risques des receveurs de transferts, tels que les risques liés à la santé, la vie, les affaires ou les actifs. Le receveur serait le titulaire de la police d'assurance. L'expéditeur paierait les primes pour le compte du receveur, et le PST faciliterait le paiement des primes. Ce modèle pourrait être mis à l'échelle pour couvrir la perte de revenu du receveur si l'expéditeur décède et n'est plus en mesure de procéder à des transferts⁸. La Figure 3 ci-dessous illustre les aspects de la distribution et du paiement des primes qui se déroulent dans le pays hôte, tandis que tous les autres aspects de la chaîne de valeur de l'assurance auraient lieu dans le pays d'origine.

Modèle 3 : caractéristiques

- **Souscription** : Un assureur dans le pays d'origine serait le souscripteur.
- **Risques couverts** : Les risques du receveur des transferts, tels que la santé, la vie, les affaires ou les actifs. Les coûts de l'assurance-vie et de rapatriement de l'expéditeur d'argent peuvent aussi être couverts.
- **Détention de la police** : Il s'agit d'un produit d'assurance individuelle dont le receveur est le titulaire de la police. S'il s'agit d'une police d'assurance vie couvrant l'expéditeur, ce dernier ou le receveur pourrait être le détenteur de la police.
- **Distribution** : L'assureur et ses partenaires de distribution dans le pays d'origine pourraient vendre la police aux receveurs. Le PST du pays hôte pourrait également commercialiser la police auprès de ses clients, des expéditeurs de transferts. Cependant, comme le receveur est le titulaire de la police d'assurance, les documents doivent être soumis par le receveur et la police d'assurance doit être souscrite dans le pays d'origine.
- **Recouvrement des primes** : L'expéditeur s'assurerait que les primes soient payées pour le compte du receveur, et le PST du pays hôte faciliterait le paiement des primes à l'assureur du pays d'origine.
- **Règlement des indemnités** : Les indemnités seraient directement transférées de l'assureur du pays d'origine au receveur titulaire de la police.

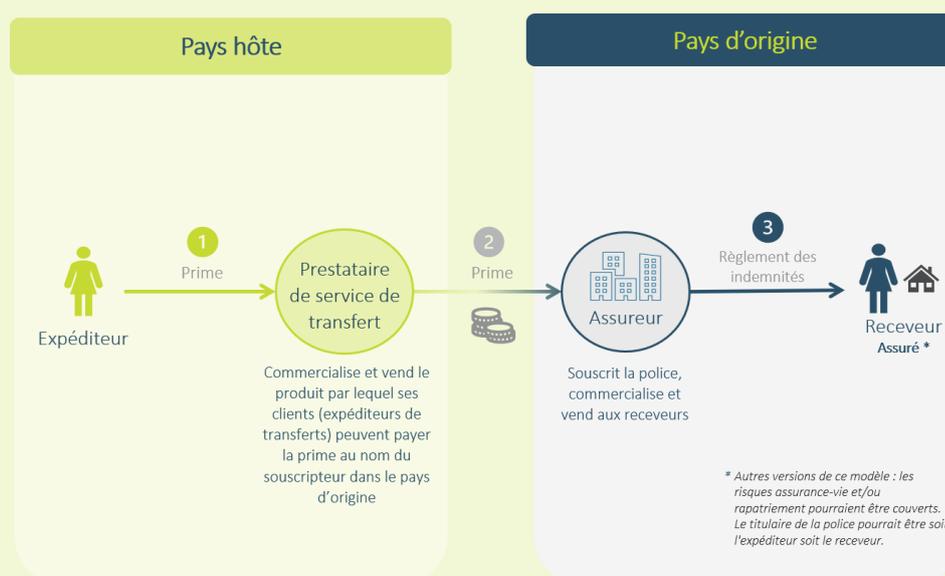


Figure 3 : Modèle 3 – Couverture des risques des receveurs

8 Ceci pourrait être une police d'assurance-vie souscrite par l'expéditeur et dont le bénéficiaire est le receveur ou une police d'assurance-vie que le receveur souscrit pour le compte de l'expéditeur.

4. Modèle 4 : Couverture des risques transfrontaliers des unités du ménage

Ce modèle couvrirait une famille à travers les juridictions. Idéalement, il s'agirait d'une police d'assurance unique souscrite dans un pays couvrant à la fois les risques de l'expéditeur et ceux du receveur. Il y aurait un seul titulaire de la police qui paie une prime pour le portefeuille de risques trans-juridictionnels. Ce modèle répondrait le mieux aux besoins des familles transfrontalières, mais actuellement c'est le plus complexe d'un point de vue réglementaire. La Figure 4 illustre une version de ce modèle dans laquelle la plupart des aspects de la chaîne de valeur de l'assurance se produiraient dans le pays hôte, mais certains aspects tels que le règlement des indemnités et la vérification des demandes d'indemnisation émises par le receveur peuvent nécessiter un partenariat entre l'assureur du pays hôte et un assureur ou un prestataire de services techniques dans le pays d'origine. Alternativement, cela pourrait être inversé lorsque le souscripteur est basé dans le pays d'origine et un partenariat est alors nécessaire pour le règlement des indemnités et la vérification des demandes d'indemnisation émises par les expéditeurs dans le pays hôte.

Modèle 4 : caractéristiques

- *Souscription* : Elle pourrait fonctionner de deux manières différentes : (1) lorsqu'un assureur dans le pays hôte souscrit les risques de l'expéditeur et ceux du receveur ; ou (2) lorsqu'un assureur dans le pays d'origine souscrit à la fois les risques de l'expéditeur et ceux du receveur
- *Risques couverts* : Les risques de l'expéditeur et du receveur du transfert (tels que santé, assurance-vie, maladie grave ou funérailles) seraient couverts.
- *Détention de la police* : Il peut s'agir d'un produit d'assurance de groupe dans lequel le PST du pays hôte est le titulaire principal de la police d'assurance avec des expéditeurs couverts par la police principale, ou d'un produit d'assurance individuelle dont l'expéditeur est le titulaire de la police.
- *Distribution* : Le PST et l'assureur pourraient travailler ensemble pour commercialiser le paquet de produit des deux côtés, bien qu'il soit plus logique que la police d'assurance soit vendue à l'expéditeur dans le pays hôte qui effectue déjà le paiement du transfert.
- *Recouvrement de la prime* : L'expéditeur paie la prime pour son propre compte et pour celui du receveur. S'il s'agit d'une police d'assurance de groupe, le PST transférerait les primes directement à l'assureur du pays de souscription (dans ce cas, le pays hôte). S'il s'agit d'une police d'assurance individuelle, le PST percevrait la prime auprès de l'expéditeur, puis transférerait les fonds à l'assureur du pays de souscription.
- *Règlement des indemnités* : Dans l'exemple ci-dessous, l'assureur du pays hôte est le souscripteur et il vérifierait et paierait ainsi directement les indemnités à l'expéditeur. La vérification et le paiement des indemnités des receveurs dans le pays d'origine nécessiteraient probablement un partenariat avec un assureur ou un prestataire de services techniques dans le pays d'origine ou pourraient être effectués numériquement dans le pays hôte selon la nature de l'indemnité. Si le souscripteur était un assureur dans le pays d'origine, l'accord de partenariat serait inversé.

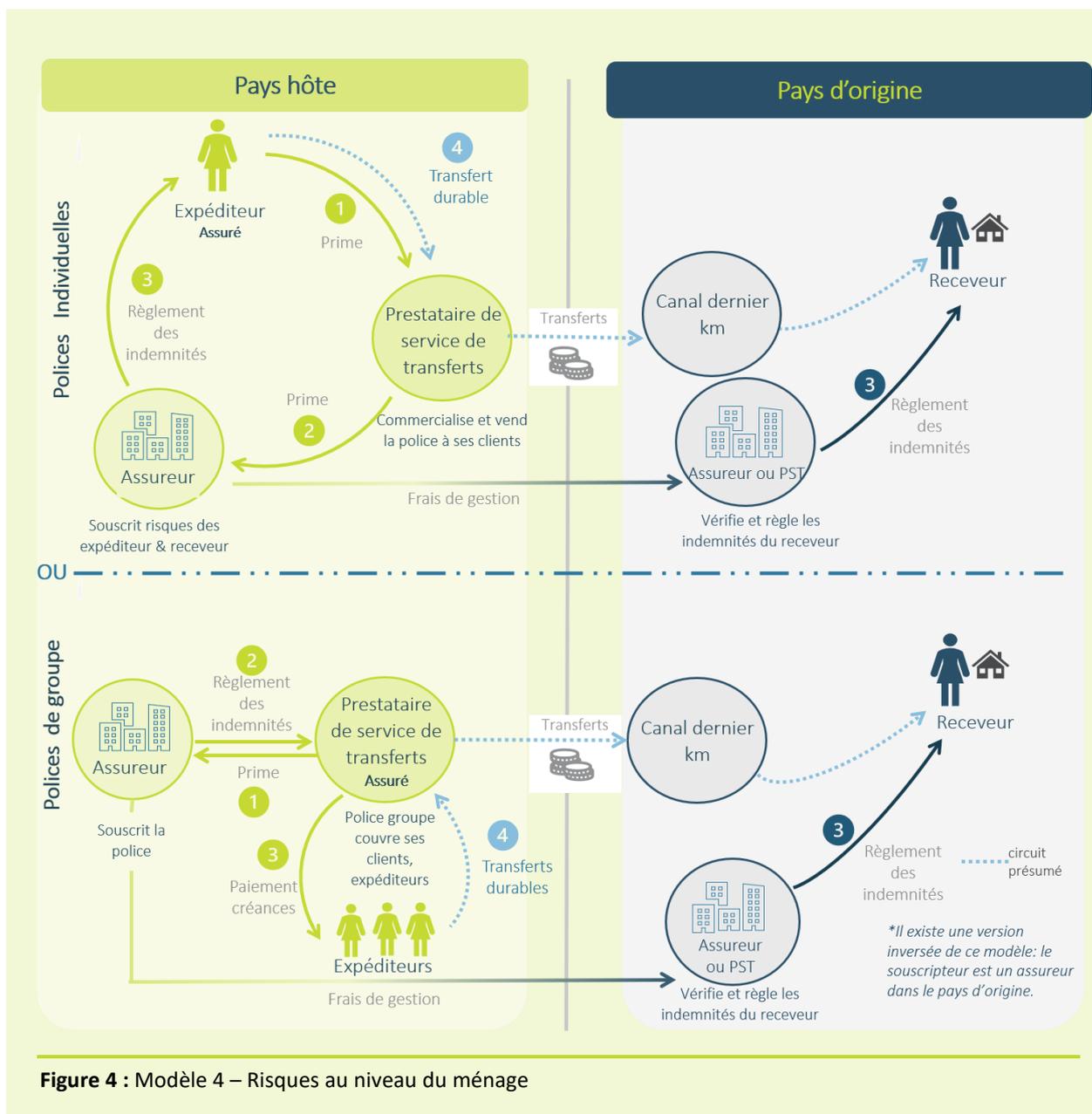


Figure 4 : Modèle 4 – Risques au niveau du ménage

2.2. Opportunité offerte par les produits d'assurance liés aux transferts d'argent

La Figure 5 ci-dessous montre qu'il existe en principe une opportunité évidente pour les assureurs et les PST de travailler ensemble pour distribuer les produits d'assurance aux expéditeurs et aux receveurs des transferts :

- Pour les assureurs** : Les PST sont des partenaires stratégiques de distribution pour les assureurs, car plusieurs d'entre eux regroupent déjà un grand nombre de personnes sur une seule plateforme. Cela permet aux assureurs de cibler un nouveau segment de marché important. En outre, de nombreux PST ont tissé une relation solide avec leurs expéditeurs, fondée sur la confiance et un engagement constant. Les PST ont un canal de paiement établi et comptes bancaires connus des expéditeurs et, souvent des receveurs, ce qui permettra aux assureurs de recouvrer plus facilement les primes et d'effectuer les paiements des indemnités. Cela pourrait par la suite contribuer à réduire les taux de déchéance des polices. La distribution de produits

d'assurance par le biais des PST, en particulier les produits numériques, permettra de réduire les coûts d'établissement des polices pour les assureurs.

- **Pour les PST** : En devenant partenaires de distribution des assureurs, les PST peuvent gagner une commission passive sur chaque police d'assurance vendue, augmentant ainsi leur résultat net. Ces types de produits peuvent aussi augmenter à la fois la valeur et le volume des mouvements de transferts, car dans les Modèles 1 et 2, les expéditeurs seront protégés contre les événements à risque qu'ils subissent. Cela contribuera à garantir la viabilité des flux de transferts d'argent, même lorsque les expéditeurs sont confrontés à un événement à risque. De plus, la recherche montre que les expéditeurs seraient disposés à envoyer plus d'argent ou plus fréquemment s'ils pouvaient envoyer directement à un assureur dans le pays d'origine (par exemple Modèle 3 :) (Rinehart-Smit, et. al, 2020). La distribution de produits d'assurance donnerait aux PST une proposition de valeur exclusive sur leurs concurrents et pourrait en même temps fidéliser la clientèle.

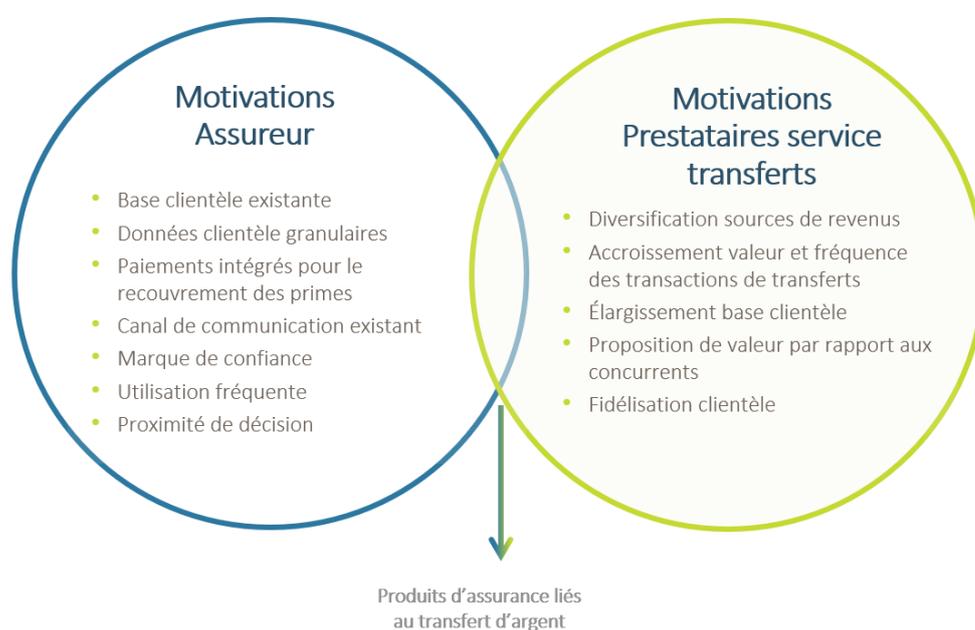


Figure 5 : Avantages et facteurs d'intérêt pour les assureurs et les PST

3. Pourquoi n'existe-t-il pas plus de produits d'assurance liés aux transferts d'argent ?

Si l'opportunité offerte par les produits d'assurance liés aux transferts est évidente autant pour les assureurs que pour les PST, pourquoi ne voit-on pas davantage de ces produits à l'échelle mondiale – et aucun en ASS ? Les produits d'assurance liés aux transferts restent limités à l'échelle mondiale et inexplorés en ASS, en raison de quatre obstacles clés :

- **Complexité du partenariat** : L'offre de produits d'assurance liés aux transferts nécessite un partenariat entre au moins deux entités : les assureurs qui souscriront le produit et les PST qui le distribueront. Dans les Modèles 3 et 4, les partenaires seront dans des zones géographiques différentes, régies par différents régimes réglementaires, ce qui ajoute encore plus de complexité au partenariat. Cela s'ajoute aux autres subtilités du partenariat telles que l'intégration des systèmes informatiques et la nécessité de coordonner les stratégies de partenariat par rapport aux aspects tels que les structures de commissions, la vérification et l'administration des demandes d'indemnisation, l'accès aux données et clients, etc.
- **Incertitude réglementaire** : De nombreux assureurs voient bien le potentiel d'un partenariat avec les PST pour distribuer des produits d'assurance, mais ils n'ont pas l'assurance que la structure et les cadres réglementaires dans lesquels ils opèrent sont propices à de tels produits. Leur hésitation à engager des coûts pour manœuvrer dans l'environnement réglementaire les empêche de s'associer à des PST pour offrir de tels produits.
- **Flou / vide juridique** : Les produits d'assurance liés aux transferts touchent aux prérogatives de plusieurs organes de régulation⁹ et, à ce titre, ils sont soumis à plusieurs exigences réglementaires. Cela nécessite une coordination entre les organes de régulation et signifie que certains aspects de ces produits peuvent faire l'objet d'un flou / vide juridique.
- **Barrières réglementaires** : Dans certains environnements réglementaires, la nature numérique des produits d'assurance liés aux transferts ne serait pas correctement réglementée et, dans certains cas, elle serait même interdite. De plus, dans le cas des modèles qui font intervenir plusieurs juridictions, certaines législations peuvent constituer des barrières réglementaires majeures aux entités étrangères qui interviennent dans la chaîne de valeur de l'assurance. L'existence de telles barrières réglementaires façonne la nature des modèles.

Nous détaillons ci-après les réglementations inhérentes à chaque modèle avant de décrire le flou juridique ainsi que les barrières communes.

3.1. Questions d'ordre réglementaire importantes

Plusieurs thèmes et questions réglementaires déterminent le(s) modèle(s) de produits d'assurance liés aux transferts pris en charge dans la réglementation d'un pays et les exigences réglementaires auxquelles il(s) serai(en)t soumis. Ces thèmes sont décrits dans les deux premières colonnes du Tableau 1 ci-dessous. Les questions de réglementation concernant le pays hôte (expéditeur) ou le

⁹ Organes de régulation responsables de : assurance, paiements, LBC-FT, confidentialité et sécurité des données, signatures électroniques.

pays d'origine (receveur) dépendent de l'endroit où est localisé le risque assuré et de la juridiction qui s'applique au souscripteur.

Pour mieux comprendre les implications de la réglementation dans la pratique, nous avons appliqué les « considérations » indiquées dans le Tableau 1 pour mener des évaluations de faisabilité réglementaire pour les produits d'assurance liés aux transferts dans deux canaux : du Royaume-Uni vers le Nigéria et de la France vers la Côte d'Ivoire. Pour chaque évaluation de canal, nous avons examiné en profondeur la réglementation régissant l'assurance, les paiements, la lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme (LBC-FT), la protection et le partage des données, ainsi que les communications et transactions électroniques.

Les résultats des études de faisabilité sont résumés dans la Colonne 3 du Tableau 1. Ils suggèrent l'existence de flou juridique ou de barrières réglementaires importantes à surveiller en fonction de l'expérience des canaux étudiés. Nous publierons des notes distinctes pour chaque canal afin de détailler sa réglementation exacte.

Thème	Questions d'ordre réglementaire importantes	Constatation globale sur les deux canaux
Compétence juridique : Souscription, communication commercialisation et intermédiation transfrontalière	<ul style="list-style-type: none"> Les assureurs étrangers sont-ils autorisés à : <ul style="list-style-type: none"> - <i>souscrire des risques locaux ?</i> Les assureurs et / ou PST étrangers sont-ils autorisés à : <ul style="list-style-type: none"> - <i>vendre localement des produits d'assurance couvrant des risques étrangers ?</i> - <i>commercialiser localement des produits couvrant des risques étrangers ?</i> - <i>communiquer localement avec les clients sur des produits couvrant des risques étrangers ?</i> Les PST étrangers sont-ils autorisés à : <ul style="list-style-type: none"> - <i>recouvrer localement des primes d'assurance couvrant des risques étrangers ?</i> 	<p>La souscription à l'étranger des risques locaux diffère selon les pays cibles. Dans certains cas, les assureurs étrangers sont autorisés à souscrire des risques localement, mais ils doivent d'abord obtenir l'autorisation de l'organe de régulation local. Dans la plupart des pays cibles, cela n'était cependant pas autorisé.</p> <p>Il y a un flou juridique quant à la possibilité pour les PST locaux de commercialiser ou vendre des produits d'assurance étrangers.</p> <p>La communication et la commercialisation par les assureurs et les PST varient selon la juridiction.</p>
Intermédiation : Vente et recouvrement des primes	<ul style="list-style-type: none"> Les PST sont-ils autorisés à : <ul style="list-style-type: none"> - être intermédiaires d'assurance ? - recouvrer les primes d'assurance ? 	<p>Généralement, oui ; mais il y a un flou juridique dans certaines réglementations en ASS.</p>
Risque assurable : Obligation de secours	<ul style="list-style-type: none"> <i>Le risque d'obligation de secours accru pour l'expéditeur du transfert en raison d'un événement à risque qui arrive au receveur est-il un risque assurable ?</i> 	<p>Incertain ; pas encore largement testé dans la réglementation bien que les produits soient conformes à la définition typique du risque assurable.</p>
Procédures / Mesures de vigilance à l'égard de la clientèle [Customer due diligence (CDD)]	<ul style="list-style-type: none"> Si les PST sont des intermédiaires pour les produits d'assurance, devront-ils : <ul style="list-style-type: none"> - collecter des informations CDD supplémentaires ? - vérifier les informations CDD existantes ? Dans l'affirmative, quel type d'informations CDD supplémentaires 	<p>Généralement non, mais un CDD supplémentaire peut être requis (1) pour les polices d'assurance-vie ; (2) pour les paiements des indemnités dépassant un certain seuil ; ils nécessitent la présentation d'un CDD plus étoffé que pour un transfert normal, ou (3) si le bénéficiaire de la police d'assurance n'est pas le receveur du</p>

Thème	Questions d'ordre réglementaire importantes	Constatation globale sur les deux canaux
	est requis pour quel type de produit et/ou quelle valeur transactionnelle ?	transfert (par ex. un enfant ou une personne âgée ¹⁰).
Numérisation : Signature électronique et protection et partage des données	<ul style="list-style-type: none"> • Les signatures électroniques sont-elles autorisées ? • Les signatures électroniques faites hors du pays sont-elles acceptées (pour permettre la souscription transfrontalière) ? • Les données des consommateurs peuvent-elles être envoyées hors du pays ? 	<p>Les signatures électroniques sont prévues dans la réglementation mais dans la pratique elles sont rarement approuvées dans la conception des produits en ASS.</p> <p>Aucune référence dans la réglementation concernant la validité des signatures électroniques effectuées à l'étranger¹¹.</p> <p>Les données sur la clientèle peuvent être envoyées hors du pays tant que les mesures de protection sont respectées.</p>
Détention de police de groupe	<ul style="list-style-type: none"> • Un PST peut-il être un titulaire de police de groupe ? • <i>Un PST étranger peut-il être un titulaire de police de groupe ?</i> 	Les PST peuvent être des titulaires de police de groupe, mais un flou juridique existe quant à savoir si les PST étrangers peuvent être des titulaires de police de groupe pour les produits locaux.
Regroupement	<ul style="list-style-type: none"> • Les produits d'assurance peuvent-ils être regroupés avec d'autres services financiers, tels que les services de paiement ? 	Généralement, oui ; mais dans certains cas, si le produit n'est pas acheté, aucune prime ne doit être facturée.

Tableau 1: Questions d'ordre réglementaire pour les produits d'assurance liés aux transferts

Les questions en italique sont considérées comme des zones de flou/vide juridique ou des problèmes.

3.2. Flou juridique et défis réglementaires communs

Cette section passe en revue les zones d'ombre réglementaires (flou / vide juridique) ainsi que les barrières communes qui ont été identifiées dans les évaluations de faisabilité réglementaire entreprises dans les deux canaux étudiés : du Royaume-Uni vers le Nigéria et de la France vers la Côte d'Ivoire.

Barrières transversales

Plusieurs barrières réglementaires plus larges existent et elles affectent la faisabilité des produits d'assurance liés aux transferts, quel que soit le modèle recherché. Ces initiatives sont détaillées ci-après.

Double réglementation entre différentes juridictions. Pour certains modèles de produits d'assurance liés aux transferts, différents aspects de la chaîne de valeur de l'assurance se situent dans différentes juridictions. Cela signifie que le produit est réglementé par les lois de deux pays et

¹⁰ Dans ce cas, le tuteur de la personne âgée ou de l'enfant (par ex. le receveur du transfert) devrait fournir un acte de tutelle et le bénéficiaire devrait faire l'objet d'une procédure de vigilance (Consumer Due Diligence) pour éviter le blanchiment de capitaux en faveur d'un bénéficiaire anonyme comme cela a prévalu ces derniers temps.

¹¹ Signatures électroniques faites à l'extérieur du pays dans lequel le produit d'assurance est approuvé.

que, dans certains cas, la même activité peut être soumise à la réglementation de deux juridictions différentes.

Barrières à la numérisation. Certaines réglementations consultées, en particulier en ASS, n'avaient pas explicitement envisagé l'accroissement de la numérisation sur leurs marchés, entraînant les flous juridiques et / ou les barrières suivantes qui pourraient entraver le développement de produits d'assurance liés aux transferts sur leurs marchés :

- **Intermédiation** : Dans certains cas, les agrégateurs numériques tels que les PST ne se classent pas parfaitement dans les catégories d'intermédiaires d'assurance autorisées. Dans d'autres cas, la réglementation de l'intermédiation exige que tous les membres du personnel de l'intermédiaire d'assurance obtiennent une certification professionnelle spécifique pour vendre des produits. Ces types de disposition sont importants lorsque les membres du personnel agissent en tant qu'agents, mais sont moins pertinents lorsque les ventes sont numériques et pourraient constituer une barrière à la distribution numérique. Les PST peuvent être peu motivés à obtenir une licence d'agent ou de courtier distincte. Il serait donc important de permettre aux PST d'agir en tant qu'intermédiaires d'assurance sans exigences de licence supplémentaire.
- **Recouvrement des primes** : Certaines réglementations en ASS constituent de vraies barrières pour le recouvrement numérique des primes par les intermédiaires tels que les PST. Dans un cas, la réglementation interdit aux intermédiaires de recouvrer des primes à moins qu'ils ne soient en chèques libellés à l'ordre du souscripteur ou en espèces jusqu'à un certain seuil.
- **Signatures électroniques** : Les signatures électroniques sont légalement autorisées dans toutes les juridictions où l'évaluation de la faisabilité réglementaire a été entreprise. Cependant, leur légalité manque de clarté sur de nombreux marchés ASS, et leur application est encore timide dans le secteur.

Mesures de vigilance à l'égard de la clientèle (CDD - Customer Due Diligence). Les mesures de vigilance à l'égard de la clientèle, également connues sous le nom de processus et exigences « Connaitre son client » (Know-Your-Customer KYC), peuvent entraîner l'exclusion des transferts et des assurances, car les exigences KYC de certains pays nécessitent la vérification de l'identité sur la base de documents clés (par exemple, document d'identité, preuve d'adresse ou passeport) inaccessibles aux individus à faible revenu, aux personnes âgées et aux enfants. Dans certains cas, les exigences KYC pour les produits d'assurance (en particulier l'assurance-vie) sont plus strictes que les exigences KYC pour les PST. Le recours au CDD peut devenir un problème pour les paiements quand les indemnités atteignent un certain seuil. Une vigilance plus sévère est requise à l'égard des bénéficiaires finaux, souvent des personnes âgées et des enfants qui ne peuvent pas présenter ces documents. Cependant, lorsque les polices d'assurance sont de faible valeur, le risque de LBC-FT est limité. Dans le cadre d'une approche basée sur les risques (ABR), comme le permettent les normes mondiales de LBC-FT¹², cela justifierait des exigences KYC proportionnellement plus faibles. Cependant, de nombreux pays d'ASS doivent encore mettre en œuvre une approche basée sur les risques. Cela signifie que les exigences KYC ne sont pas encore alignées proportionnellement au risque inhérent au produit, à la personne ou à la transaction spécifique. En conséquence, les institutions financières n'ont aucune marge de manœuvre pour prendre des mesures réduites ou simplifiées, même si les risques de blanchiment de capitaux ou de financement du terrorisme sont notoirement faibles.

¹² Comme fixé par le Groupe d'action financière (GAFI).

Zones d'ombre ou barrières spécifiques au modèle

Outre ces barrières transversales, des barrières réglementaires spécifiques existent s'appliquant à chacun des modèles présentés dans la Section 0.

Modèle 1 : Couverture des risques des expéditeurs

Réglementation généralement favorable. Étant donné que tous les aspects de la chaîne de valeur de l'assurance se produisent dans le pays hôte (expéditeur), ce modèle est de loin le moins compliqué en termes de partenariat et de considérations réglementaires. La réglementation consultée dans les pays d'expédition ainsi que la réglementation consultée dans les pays de réception étaient favorables à ce type de modèle de produit d'assurance lié aux transferts.

Modèle 2 : Couverture de l'obligation des expéditeurs de porter secours

Incertitude quant à savoir si l'obligation de porter secours peut être définie comme un risque assurable. Comme pour le Modèle 1, tous les aspects de la chaîne de valeur de l'assurance du Modèle 2 ont lieu dans le pays hôte (expéditeur). Cependant, le risque couvert par ce modèle est l'obligation pour les expéditeurs d'apporter un secours financier aux receveurs des transferts, lorsque ces derniers subissent un choc inattendu et sont dans l'incapacité d'y faire face financièrement. Il n'est pas sûr que la réglementation du secteur des assurances l'autorise. En effet, un flou juridique existe quant à savoir si un assureur dans le pays hôte pourrait couvrir un risque déclenché par un événement survenu dans le pays d'origine. Dans la réglementation consultée rien ne l'interdit expressément, mais des éclaircissements doivent être apportés lors de discussions avec les organes de régulation compétents.

Modèle 3 : Couverture des risques des receveurs

Incertitude concernant le rôle des opérateurs de transferts d'argent en tant qu'intermédiaires et recouvreurs de primes. Dans le Modèle 3, le souscripteur est basé dans le pays d'origine et l'événement à risque survient dans le pays d'origine. Cependant, le PST – qui est l'intermédiaire et le payeur de primes (expéditeur) – serait basé dans le pays hôte. Bien que la réglementation n'interdise pas explicitement que cela se produise dans le pays d'origine ou d'accueil, elle n'aborde pas ce type de modèle, le laissant dans une zone de flou juridique. Les principales questions restantes sont :

- **PST local vendant des produits étrangers et recouvrant des primes :** Est-ce qu'un PST du pays hôte doit avoir une autorisation spéciale ou une licence de l'organe de régulation du pays hôte pour vendre des produits d'assurance et recouvrer des primes d'un produit souscrit dans une autre juridiction ?
- **PST étranger vendant des produits locaux et recouvrant des primes dans une autre juridiction :** Est-ce qu'un PST dans le pays hôte doit avoir une autorisation ou une licence spéciale de la part de l'organe de régulation du pays d'origine pour vendre des produits d'assurance et recouvrer des primes dans une juridiction hors de laquelle ils sont souscrits ?

Modèle 4 : Couverture des risques transfrontaliers des ménages

Problèmes de compétence juridique en raison de la nature transfrontalière du modèle. Dans le Modèle 4, il existe bien une police d'assurance et un souscripteur, mais les risques de l'expéditeur

sont couverts dans le pays hôte et les risques du receveur sont couverts dans le pays d'origine. Il en résulte des problèmes de compétence juridique en raison du fait que l'un des événements à risque se passe dans une juridiction et que le souscripteur se trouve dans une autre juridiction. De nombreux marchés, notamment en ASS, ne réglementent pas les perceptions financières par activité, mais plutôt là où le risque se produit. Les pays d'origine exigent généralement que les risques locaux soient souscrits localement, ce qui nécessiterait des dispositions réglementaires onéreuses pour rendre ces modèles réalisables, malgré l'avantage des capitaux et de la résilience supplémentaire qui pourraient affluer dans le pays d'origine. La mise sur le marché d'un tel produit nécessiterait soit une modification de la réglementation afin de permettre aux assureurs des marchés étrangers de souscrire des risques locaux, soit une collaboration entre les organes de régulation des deux juridictions pour déterminer quelles activités d'assurance sont réglementées au sein de quelle juridiction.

- ***Souscription transfrontalière.*** La réglementation interdit généralement aux assureurs étrangers de souscrire des risques locaux. Partant, le souscripteur du pays hôte requiert des exemptions pour souscrire les risques du pays d'origine et vice versa.
- ***Vendre, commercialiser et recouvrer des primes au-delà des frontières.*** La réglementation sur la possibilité pour les opérateurs de transfert d'argent (OTA) de commercialiser, vendre et recouvrer des primes pour des produits souscrits par un assureur étranger n'est pas claire. Cela ne serait pertinent que si le souscripteur est basé dans le pays d'origine et que le PST du pays hôte est l'intermédiaire.

4. Impératifs pour débloquer des produits d'assurance liés aux transferts pour l'ASS

Bien que les produits d'assurance liés aux transferts sont limités à l'échelle mondiale, la présente note a montré qu'il existe un potentiel évident pour ces types de produits d'augmenter la valeur des transferts expédiés des pays développés vers l'ASS, et accroître l'utilisation de l'assurance en ASS, améliorant ainsi la résilience des ménages vulnérables. Toutefois, un certain nombre de barrières à l'opportunité d'affaires et de barrières réglementaires subsistent, ce qui signifie que des mesures proactives sont nécessaires pour permettre l'introduction de ces produits.

Impératifs pour les organes de régulation :

- Se positionner clairement pour soutenir les produits d'assurance liés aux transferts et montrer la volonté de surmonter les barrières identifiées afin d'atteindre les objectifs de la politique de développement, éventuellement exempter les produits d'assurance liés aux transferts d'argent des obligations établies pour les risques locaux.
- Collaborer avec les organes de régulation d'autres juridictions pour éviter la double réglementation
- Reconnaître la validité de licences délivrées par d'autres juridictions et envisager d'autoriser des entités à mener dans leur propre juridiction des activités dont elles ont obtenu une licence délivrée par un autre pays
- Mettre en œuvre une réglementation pour appuyer des modèles numériques et des PST en tant qu'intermédiaires et recouvreurs de primes pour les produits d'assurance
- Prioriser la mise en œuvre et la supervision d'une approche basée sur les risques (ABR) aux exigences du KYC
- Mettre en œuvre les [outils d'innovation à leur disposition](#) en hébergeant ou en faisant des essais pilotes des produits d'assurance liés aux transferts d'argent

Impératifs pour les assureurs :

- Partenariat avec les PST pour atteindre de nouveaux segments du marché
- Volonté de prendre des risques et d'introduire des produits qui n'existent pas encore
- Démarrer avec des modèles d'assurance liés aux transferts plus simples et établir des offres sur cette base
- Se mettre activement en rapport avec les organes de régulation afin de tester les modèles et affiner leur fonctionnement afin d'inclure et protéger les consommateurs
- Tirer parti des signatures électroniques et des solutions « e-KYC » innovantes
- Partager les apprentissages pour déclencher des initiatives de marché plus larges qui rendront ces produits plus courants

Nous nous engageons à travailler avec les organes de régulation et les assureurs afin de débloquer ces produits pour l'ASS. Veuillez nous contacter à kate@cenfri.org, si vous souhaitez travailler avec nous.

5. Bibliographie

AXA, 2018. AXA Partners with Merchante to offer Protection Solutions for Migrant Workers. [En ligne] Disponible sur : https://axa-com-my.cdn.axa-contento-118412.eu/axa-com-my%2F31643e85-aa66-4913-a740-1843bd3af633_press+release+-+axa+partners+with+merchantrade+to+offer+protection+solutions+for+migrant+workers.pdf

Ben-Hutta, A, 2020. AXA, Democrance and Hello Paisa launch insurance scheme. [En ligne] Disponible sur: <https://coverager.com/axa-democrance-and-hello-paisa-launch-insurance-scheme/>

BFA, 2020. Summary of Findings: Impact of COVID-19 on Financial Lives in Seven Countries (Wave 2). [En ligne] Disponible sur : <https://datastudio.google.com/reporting/1-T5e174z7670AygBH3ptmiA51ghFJd-D>

The Economist, 2020. Covid stops many migrants sending money home. [En ligne] Disponible sur: <https://www.economist.com/middle-east-and-africa/2020/04/16/covid-stops-many-migrants-sending-money-home>

Guillen, M., 2011. The Global Economic & Financial Crisis : A timeline. [En ligne] Disponible sur : https://lauder.wharton.upenn.edu/wp-content/uploads/2015/06/Chronology_Economic_Financial_Crisis.pdf

Magnoni, B. et. al., 2010. Risks across borders : A study of the Potential of Microinsurance Products to Help Migrants Cope with Cross Border Risks. [En ligne] Disponible sur: <https://www.findevgateway.org/sites/default/files/publications/files/mfg-en-case-study-risks-across-borders-a-study-of-the-potential-of-microinsurance-products-to-help-migrants-cope-with-cross-border-risks-sep-2010.pdf>

Mohapatra, S., Ratha, D. and Silwali, 2010. Outlook for Remittance Flows 2011-12: Recovery after crisis, but risks lie ahead. [En ligne] Disponible sur : <http://pubdocs.worldbank.org/en/97931444756851437/MigrationAndDevelopmentBrief13.pdf>

Powers, J., Magnoni, B., and Zimmerman, E. Formalising the informal insurance inherent in migration : Exploring potential links between migration, remittances and microinsurance. [En ligne] Disponible sur: <http://www.microinsurancecentre.org/resources/documents/products/microinsurance-paper-no-7-formalizing-the-informal-insurance-inherent-in-migration-exploring-the-potential-links-between-migration-remittances-and-microinsurance.html>

Rinehart-Smit, et. al., 2020. Is there a case for for-purpose-remittances ? [En ligne] Disponible sur : <https://cenfri.org/publications/is-there-a-case-for-for-purpose-remittances/>

World Bank, 2020. COVID-19 Crisis Through a Migration Lens. Migration and Development Brief 32. [En ligne] Disponible sur : https://www.knomad.org/sites/default/files/2020-04/Migration%20and%20Development%20Brief%2032_0.pdf

World Bank, 2018. Migration and Remittances Data. [En ligne] Disponible sur: <https://www.worldbank.org/en/topic/migrationremittancesdiasporaissues/brief/migration-remittances-data>.

World Bank, 2019. Migration and Remittances Data. [En ligne] Disponible sur: <https://www.worldbank.org/en/topic/migrationremittancesdiasporaissues/brief/migration-remittances-data>.