

Assurance informelle : le point de vue du régulateur.

Mars 2009

Par Doubell Chamberlain, Hennie Bester et Christine Hougaard



micro
insurance
network

Ce document correspond à la note de mise au point 10 sur 12 publiées dans le cadre d'une étude sur cinq pays relative au rôle de la politique, de la réglementation et de la supervision dans l'efficacité de la micro-assurance pour les populations défavorisées. Voir en page 8 pour plus de détails.

Translated from the original English by Language Inc, South Africa. The English version is available at www.cenfri.org.

1 Introduction

L'accès à l'assurance peut être une stratégie importante de réduction de la pauvreté. Les marchés financiers, en particulier les services d'assurance, peuvent aider les personnes défavorisées à gérer des risques cruciaux comme un décès dans la famille, une maladie, la perte d'un revenu ou d'un bien. Malgré l'importance et le développement de plus en plus grands des services de micro-assurance dirigés vers les personnes à faibles revenus, la pénétration de la micro-assurance reste limitée, laissant une grande majorité de personnes défavorisées sans protection adéquate.

Les faits tirés de l'étude de plusieurs pays indiquent que la majorité de la micro-assurance est fournie de façon informelle et non réglementée. Les marchés informels peuvent jouer un rôle important pour desservir les personnes ignorées par le secteur formel mais ils présentent aussi des risques pour les

Table des matières

1. Introduction	1
2. Qu'est-ce que l'assurance informelle ?	2
3. L'expérience du marché	3
4. Réactions réglementaires observées	4
5. Implications pour la réglementation	5

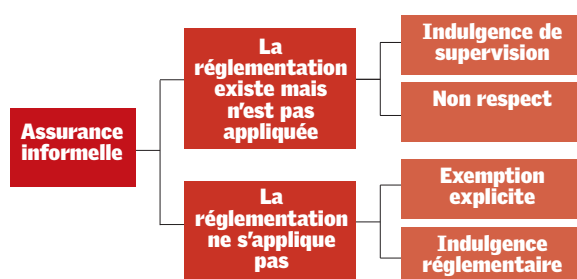
consommateurs et peuvent saper le développement des marchés formels s'ils ne sont pas bien gérés. Comment les régulateurs dont la capacité est limitée doivent-ils traiter les marchés informels de telle façon à garantir que les consommateurs soient protégés et que le développement du marché soit facilité ?

Cette focus note étudiera ces questions en tenant compte de l'expérience de cinq pays. Elle s'appuie sur les conclusions d'une étude Groupe de travail conjoint de l'IAIS et du MIN sur la micro-assurance¹ relative au développement des marchés de la micro-assurance en Colombie, en Inde, aux Philippines, en Afrique du Sud et en Ouganda.

2 Qu'est-ce que l'assurance informelle ?

L'assurance "informelle" peut prendre de nombreuses formes qui nécessitent des réponses réglementaires différentes et sa définition peut donner des indications sur les raisons de l'existence des marchés informels. La Banque Mondiale définit les services financiers formels comme ceux fournis par des fournisseurs de services financiers immatriculés auprès des organes réglementaires dans le but de fournir des services financiers.

Cela suggère deux raisons au caractère informel tel que le schéma ci-après le montre.



La réglementation existe mais n'est pas appliquée Une entité peut être immatriculée auprès d'un organe réglementaire mais continue à exercer de façon informelle si la réglementation n'est pas appliquée. Cela peut être du au fait qu'elle est :

- **Nominale** réglementée mais non supervisée dans la pratique, soit du fait d'un manque de capacité de supervision ou parce que le superviseur considère que ses activités présentent un risque très faible. Le terme « indulgence de supervision » a été utilisé pour décrire ces cas. Les exemples comprennent les coopératives, les sociétés de prévoyance et les organisations de gestion de la santé des Philippines qui sont immatriculées respectivement auprès de l'Autorité de développement des coopératives, de la Commission des titres et des échanges et du Ministère de la santé mais ne sont pas supervisées pour des besoins d'assurance.
- **Non conforme**, c'est-à-dire, exerce en violation de la loi en ne s'immatriculant pas officiellement ou pour les besoins de l'offre d'assurance. Les salons funéraires qui proposent une auto-assurance en Afrique du Sud sont un exemple de cela.

La réglementation ne s'applique pas. Les entités peuvent aussi exercer de façon informelle lorsqu'il n'existe aucun régime et qu'aucune réglementation ne s'applique à une entité ou un produit donné. Cela peut se produire du fait de :

- **Une décision politique explicite du régulateur d'assurance.** Après avoir étudié les risques, un régulateur peut décider que les produits d'un certain type, comme ceux qui ne fournissent que des avantages non garantis ou des avantages en nature, ou des produits fournis par une organisation d'un certain type, peuvent ne pas entrer dans la définition d'« assurance » et sont exemptés de la réglementation des assurances. Cela est le cas de la mise en commun du risque informelle aux Philippines et en Afrique du Sud, ainsi que la couverture fournie par les salons funéraires en Colombie.

Certaines entités, comme certaines organisations appartenant à des membres, peuvent aussi être exemptées d'immatriculation du fait de leur caractère et de leur profil de risque ou pour s'adapter à une capacité réglementaire limitée. Cette "indulgence réglementaire" s'applique à la réglementation de la conduite du marché des sociétés d'inhumation en Afrique du Sud. Elles sont en effet exemptées d'immatriculation en tant qu'intermédiaires car elles sont classées en tant que « détenteurs de police de groupe » appartenant à des membres.

¹ Bester et al, 2008. Faire en sorte que l'assurance fonctionne pour les pauvres : politique, réglementation et supervision de la micro-assurance. Rapport préparé pour le groupe de travail commun IAIS/MIN sur la micro-assurance. Disponible sur : www.cenfri.org

- **Exemption explicite par d'autres organes gouvernementaux.** Certains produits ou entités peuvent aussi être exclus de la réglementation des assurances du fait de décisions politiques d'organes réglementaires autres que le régulateur d'assurance. Le régulateur des coopératives peut, par exemple, autorise les coopératives à proposer une assurance en dehors du cadre réglementaire. Cela peut entraîner des complications, car une approche cohérente de la réglementation des risques de l'assurance nécessite l'alignement des objectifs politiques des différentes branches du gouvernement.
- **Par "accident" plutôt que par conception.** Parfois, un régulateur ne réglemente pas un secteur donné pour des raisons historiques ou doit d'abord élaborer un cadre. Cela est le cas de l'assurance maladie en Ouganda qui fonctionne dans une zone grise en termes de la Loi sur les assurances.

L'analyse ci-dessus indique que le marché informel n'est pas obligatoirement illégal mais que les activités informelles peuvent simplement ne pas être réglementées. Cependant, que cela soit techniquement illégal ou non, le caractère informel a tendance à être un défi pour le marché et les régulateurs.

3 L'expérience du marché

Les marchés informels sont importants. Dans tous les pays étudiés, sauf l'Ouganda, on estime que le secteur informel représente une part importante du total du marché de la micro-assurance. Cela apparaît dans la Figure 1.

L'assurance informelle représente 20% du marché de la micro-assurance en Inde, 41% aux Philippines, 52% en Colombie et 46% en Afrique du Sud.

Une variété d'entités informelles. Les mécanismes informels prennent différentes formes dans les pays qui ont été étudiés, de sociétés funéraires basées sur des membres à des sociétés formelles à but lucratif non immatriculée pour proposer de l'assurance.

- En **Colombie** le marché informel se compose principalement d'assurances obsèques fournies par des salons funéraires qui ont obtenu une exemption de la réglementation des assurances. Cela

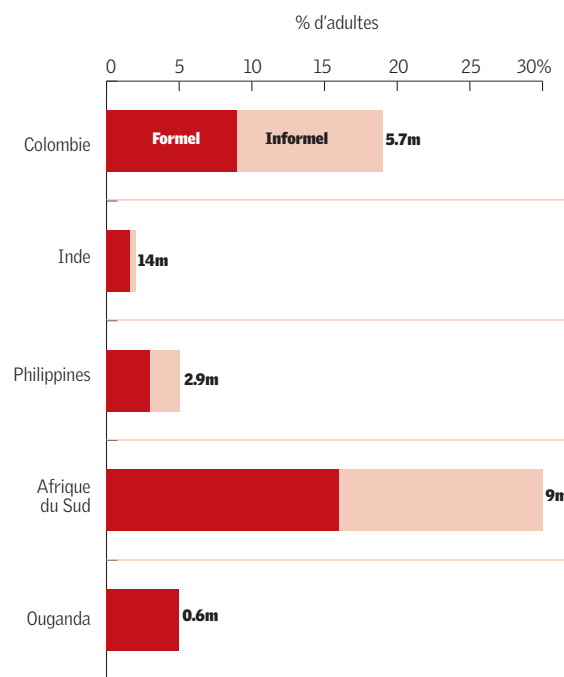


Figure 1 : Prise de micro-assurance formelle comparée à l'informelle (% des adultes) dans les cinq pays de l'étude.

leur permet de fournir des avantages de service funéraire en nature sans avoir besoin de s'immatriculer ou de respecter la réglementation des assurances. Les sources sur secteur estiment que le marché informel peut rassembler trois millions de clients, soit environ 10% des adultes.

- En **Afrique du Sud** l'assurance informelle est proposée par des salons funéraires à auto-souscription qui ne sont pas autorisés en tant qu'assureurs², mais aussi, à une échelle beaucoup plus grande, par des sociétés d'inhumation informelles de mise en commun du risque. On estime que 100 000 sociétés d'inhumation fournissent une couverture obsèques à plus de quatre millions de personnes.
- En **Inde**, le secteur informel se compose d'ONG ou des coopératives qui proposent une assurance maladie sans être immatriculées pour des besoins d'assurance, la plus connue étant Yeshavini Trust, avec 1,5-million de clients. Comme elles sont en général aidées ou subventionnées par le gouvernement ou d'autres

2 Par opposition avec la Colombie, ces activités ne sont pas couvertes par une exemption de la législation des assurances et, donc, enfreignent les lois sur les assurances. Par exemple M-Cril en Inde. Par exemple Rimansi aux Philippines.

baillleurs de fonds, elles sont soumises à une certaine forme de surveillance officielle. Mais elles ne sont pas supervisées pour des besoins d'assurance.

- Aux *Philippines* l'assurance "interne" est très courante dans le secteur coopératif; la moitié des 22000 coopératives du pays fournissent une forme d'assurance à leurs membres sans être autorisées par la Commission de l'assurance. L'importance des entités s'appuyant sur des membres pour un démarrage informel est illustrée par l'évolution des programmes d'assurance informels vers des associations de micro-assurance réglementées à avantage réciproque (MI-MBA). Les clients ont confiance en les MI-MBA, ce qui leur permet de faire accepter plus facilement une assurance que les assureurs commerciaux.
- *Ouganda*, des groupes spécialisés ont relevé l'existence de groupes informels de mise en commun du risque mais cela n'apparaît pas dans les données disponibles. Cela peut souligner les limites des données plutôt que l'absence d'activités de mise en commun des risques. Cependant, le niveau faible apparent d'assurance informelle peut aussi indiquer que, du fait des niveaux de revenus extrêmement faibles en Ouganda, la mise en commun du risque se fait le plus souvent de façon ad hoc que par des sociétés structurées. Néanmoins, il y a une demande importante d'assurance maladie informelle qui n'est pas explicitement incluse dans le droit ougandais comme une catégorie d'assurance. Le régulateur considère qu'elle est reprise par le cadre réglementaire existant, mais le fait que la réglementation ne dise rien sur cette question a créé un vide juridique pour le développement d'un marché de l'assurance maladie non réglementé.

Remplir le vide juridique laissé par le marché formel. Les marchés informels se développent typiquement en l'absence de fournisseurs formels pour « remplir le vide » pour ceux que le secteur formel n'atteint pas. En l'absence de programmes formels, d'autres institutions peuvent ne pas vouloir ou ne pas être en mesure de desservir ce marché, laissant beaucoup de gens sans protection du risque.

Le secteur informel peut devenir formel. Certains programmes informels peuvent progres-

sivement être formalisés dans le temps ; d'autres restent totalement informels. Un exemple de formalisation progressive est la Great North Burial Society d'Afrique du Sud, qui sur plus de 50 ans a évolué d'une société d'inhumation informelle vers un réseau de sociétés, devenant en dernier lieu une société amicale immatriculée. Certains salons funéraires ont aussi régularisé leur activité d'assurance informelle et ont immatriculé leurs propres assureurs.

4 Réactions réglementaires observées

Inquiétudes au sujet d'un terrain de jeu inégal et d'un manque de protection. Les hauts degrés de caractère informel sont un motif d'inquiétude pour les autorités réglementaires et un sujet de plainte fréquent pour les secteurs réglementés qui demandent des terrains de jeu égaux.

Des informations et une capacité limitées font qu'il est difficile de mettre un terme à cela. Malgré ces inquiétudes, peu de mesures ont été prises car ces marchés sont pour la plupart hors d'atteinte des régulateurs et parfois, au delà de leurs attributions réglementaires. Dans certains cas, les régulateurs peuvent tolérer le caractère informel car il est perçu comme présentant un risque faible et apportant des avantages sociaux. Dans la plupart des cas, cependant, l'approche réglementaire se base sur des informations très limitées sur l'étendue et le fonctionnement de ces marchés.

Aucune voie vers l'officialisation n'existe. Alors que certaines approches réglementaires aimeraient mettre un terme aux marchés informels, celles-ci proposent rarement une voie vers l'officialisation des entités informelles.

Les approches sont différentes en fonction des pays. Étant donnée la prédominance des marchés informels dans les pays étudiés, comment les autorités réglementaires les ont-elles abordés et quels ont été les résultats ? Les cinq pays progressent vers une officialisation de différentes façons et lui accordent une priorité différente :

- En *Colombie*, l'offre d'assurance informelle par des salons funéraires peut avoir encouragé le développement du marché. Ces entités représen-

tent la moitié du marché de la micro-assurance et ont joué un rôle important dans la familiarisation des clients à faibles revenus avec l'assurance. Mais comme elles ne sont pas soumises à une forme de réglementation financière, il existe un danger que les consommateurs puissent être trompés. Alors que le secteur a souvent avancé ces questions auprès du régulateur, aucune stratégie n'a encore été élaborée pour régler le problème.

- Comme la Colombie, *L'Inde* ne possède pas de stratégie explicite pour encourager à l'officialisation. Cependant, le marché informel joue un rôle assez limité. Lorsque des fournisseurs informels existent, notamment des programmes d'assurance maladie communautaires, l'approche de l'autorité réglementaire est une négligence bienveillante. Bien que cela ne soit pas la politique officielle, cette approche se base apparemment sur l'importance de ces programmes pour les personnes défavorisées et le faible risque qu'ils posent de l'avis du régulateur. De plus, le régime réglementaire de la micro-assurance ne propose pas de voies vers une officialisation. Cependant, cela peut encourager certaines entités informelles à s'immatriculer en tant qu'agents de micro-assurance pour des besoins de distribution.
- Aux *Philippines* un espace réglementaire a été spécialement créé pour l'offre de micro-assurance. Le régime possède ses limites mais ne permet pas l'officialisation. Dans le sillage de la circulaire sur la micro-assurance de 2006, qui a prévu un espace pour des associations d'avantage mutuel dédiées à la micro-assurance (MI-MBA), six MBA de micro-assurance se sont immatriculées en 2007 et d'autres se préparent à le faire. Une disposition autorise les MBA qui ne peuvent répondre aux obligations de capital minimum pour s'immatriculer et augmenter leur capital dans le temps, un dispositif utile d'officialisation des activités d'assurance. De plus, un centre de ressources partagées, le RIMANSI, a été créé pour encourager la capacité de conformité des MBA en proposant une assistance actuarielle et de back-office. Cette approche de l'officialisation n'a cependant pas été générale car l'activité informelle à grande échelle persiste dans le secteur des coopératives.
- Comme en Colombie, l'assurance obsèques informelle en *Afrique du Sud* peut avoir encouragé le développement du marché de la micro-

assurance. Cependant, les risques potentiels présentés par la taille du marché et la menace de la concurrence déloyale pour les acteurs formels nécessitaient une réponse réglementaire. Un nouveau cadre réglementaire a été proposé ; il exemptera les sociétés d'inhumation de la réglementation si elles sont petites et que les avantages ne sont pas garantis. La cadre propose également de réintroduire les assureurs appartenant à des membres pour encourager l'officialisation de ces sociétés. Les salons funéraires devront officialiser leur activité d'assurance avec l'aide du gouvernement. Cette approche associée de barrières peu élevées à l'officialisation, en ligne avec le risque et une meilleure application.

- Bien que le régulateur de *l'Ouganda* ait identifié l'assurance maladie non réglementée comme étant un problème, aucune stratégie n'a été développée pour s'y attaquer.

5 Implications pour la réglementation

Les études de pays soulèvent un certain nombre de questions qui devront être prises en compte dans la conception d'une réponse réglementaire au caractère informel.

Des barrières réglementaires inutiles sapent l'officialisation et l'accès.

Les barrières réglementaires peuvent être la conséquence d'un conservatisme général, d'une dérive réglementaire non intentionnelle ou de stratégies réglementaires délibérées pour régler des problèmes spécifiques au régulateur. Par exemple, du fait de la capacité limitée, les régulateurs et les superviseurs peuvent s'inquiéter de leur capacité à superviser le secteur et du risque potentiel d'une supervision insuffisante. Ces superviseurs pourront adopter une approche conservatrice et restreindre explicitement l'accès par des obligations de capital artificiellement élevées. De façon isolée, cependant, limiter l'accès n'arrête pas obligatoirement les activités d'assurance informelles pour la même raison qui a motivé cette approche. Le superviseur n'a pas la capacité à surveiller et contrôler ces activités informelles. L'augmentation des barrières à l'accès au secteur formel lorsque le superviseur a une capacité limitée, peut donc simplement résulter en un secteur

informel plus important plutôt que en un secteur de l'assurance plus limité.

Des restrictions inutiles sur les types d'institutions peuvent exclure les fournisseurs légitimes et encourager le caractère informel. Certains régulateurs limitent la souscription et l'intermédiation à des types d'institutions particuliers et prédéterminés, ce qui rend difficile pour les nouveaux modèles d'entreprise, dont les entités juridiques sont différentes, d'accéder au marché. Cette approche nécessite effectivement que le régulateur « choisisse des gagnants » en décidant quelles sont les entités qui sont le mieux placées pour desservir le marché. Les restrictions institutionnelles de ce type n'ajoutent pas toujours de la valeur car elles ne se basent pas sur des considérations claires du risque et peuvent perpétuer le caractère informel. En augmentant les barrières du secteur formel, les régulateurs peuvent intentionnellement encourager le secteur informel, en particulier si ils n'ont pas la capacité de surveiller ces barrières.

Ouvrir la voie de l'officialisation. Alors que l'inclusion financière tend à se concentrer sur le développement du secteur formel, elle reconnaît aussi que les services informels jouent souvent un rôle important dans le paysage de la micro-assurance en desservant les besoins essentiels de consommateurs qui sont pour la plupart incapables d'accéder au secteur formel. Lorsque ces fournisseurs présentent un risque faible (par ex. les sociétés d'inhumation en Afrique du Sud), l'officialisation des fournisseurs informels peut ne pas être une priorité réglementaire. Cependant, un cadre réglementaire des assurances devrait aussi prévoir des options d'officialisation pour les organisations informelles qui peuvent se développer et devenir des fournisseurs d'assurance formels. S'il n'existe aucune plate-forme sur laquelle ils peuvent être officialisés et concurrencer les assureurs formels, les programmes d'assurance et la mise en commun du risque basée sur une communauté resteront dans le cadre de l'informel sans aucune garantie de protection pour les consommateurs.

Les groupes et la progression aident à l'officialisation. La création de groupes (des obligations de capital inférieures pour les entités qui proposent de la micro-assurance) et la progression (permettre aux entités d'améliorer leur capacité en

ligne avec leurs activités professionnelles) dans le temps peuvent faciliter l'accès tout en conservant des normes prudentielles. Ces mécanismes aident à l'officialisation et au développement de fournisseurs favorables à la micro-assurance. La création de groupes, cependant, devra être adaptée au profil de risque des produits proposés afin que les consommateurs ne soit pas exposés à un risque excessif.

L'incertitude réglementaire peut saper l'officialisation. L'incertitude réglementaire décourage l'accès d'acteurs légitimes au marché du fait du risque que la réglementation peut changer ou que de nouvelles réglementations peuvent être introduites pour mettre un terme à un modèle ou un espace donné. S'ils ne sont pas surveillés, les modèles qui évoluent dans des zones réglementaires « grises » peuvent présenter un risque pour la réputation des acteurs légitimes. L'expérience ougandaise souligne les conséquences de la certitude et de l'incertitude réglementaire. Après des décennies sans réglementation des assurances, une loi sur les assurances a été adoptée et la certitude réglementaire résultante a encouragé plusieurs assureurs étrangers à accéder au marché. Cependant, le nouveau système réglementaire a souffert de lacunes importantes et a créé une incertitude dans certains domaines, par exemple en ce qui concerne le traitement de l'assurance maladie. Cela a découragé plusieurs fournisseurs potentiels d'assurance maladie d'accéder au marché tout en laissant de la place à d'autres modèles qui exercent de façon non réglementée.

Une gouvernance d'entreprise saine permet au régulateur d'améliorer les types d'institutions non traditionnels, en permettant l'officialisation. Une faible gouvernance dans une catégorie donnée d'institutions signifie qu'un effort réglementaire plus intense est nécessaire pour garantir la conformité. Cependant, exclure ces types institutionnels peut gêner le développement. Lorsque le régulateur a introduit des mesures d'amélioration des structures de gouvernance plutôt que d'exclure ces institutions, une nouvelle catégorie entière d'entités est apparue pour aider au développement du marché. Cela est particulièrement pertinent pour les entités s'appuyant sur des membres comme les coopératives financières.

Les exemptions doivent être surveillées.

Le risque de supervision correspond au risque qui, du fait de sa capacité limitée, fait que le superviseur ne peut pas correctement surveiller des composantes particulières du marché. Tous les superviseurs font face à des contraintes de capacité et celles-ci sont particulièrement marquées dans les pays en voie de développement. Une façon de traiter ces contraintes consiste à exclure, explicitement ou implicitement, certaines composantes de la supervision. Alors qu'accorder la priorité aux activités présentant un risque élevé est légitime et, dans certains cas, la seule réponse possible, cela nécessite une surveillance particulière. Un assureur ou un produit d'assurance exempté du fait d'un risque technique ou de souscription faible peut s'avérer présenter un risque élevé pour le système car il n'est pas soumis à une supervision adaptée. Ce risque est exacerbé lorsque les entités juridiques présentent des structures de gouvernance faibles qui font qu'il est difficile de s'appuyer sur les informations que l'entité fournit et nécessite une capacité de surveillance supplémentaire. Lorsque des exemptions sont accordées, le superviseur devra surveiller avec attention les évolutions et réagir de façon appropriée si le profil de risque change.

Une assistance sera nécessaire. Les superviseurs peuvent devoir s'engager de façon plus active auprès du secteur informel, en aidant les entités informelles sur la voie de l'officialisation et en travaillant avec d'autres agences gouvernementales ayant la même responsabilité. Cela peut comprendre l'accord de périodes d'amnistie ou de grâce, une aide au développement de la capacité, y compris une formation des propriétaires et directeurs, l'encouragement de la consolidation ou des partenariats entre les opérateurs informels et les souscripteurs formels.

Des entités différentes ont besoin de réponses différentes. Tel que cela a été montré ci-dessus, la définition du caractère informel comprend une variété d'entités et de raisons du caractère informel, qui nécessite des réponses réglementaires très différentes. Lors de la conception des approches de réglementation, les régulateurs devront veiller à comprendre tous les composants du marché informel. Il sera alors possible d'adapter le niveau d'effort réglementaire à la nature du risque.

Des coalitions d'application pour améliorer la capacité.

Lorsqu'un espace d'officialisation a été créé mais que les acteurs sont toujours non conformes, une application efficace est importante. Un cadre favorable n'encouragera pas tout seul l'officialisation; il devra s'appuyer sur un effort d'application qui fera qu'il coutera cher de ne pas le respecter. Lorsque la capacité de supervision est limitée ou qu'une intermédiation illégale des produits de la micro-assurance est répandue, une application efficace peut être obtenue grâce à une coopération entre services, par exemple entre les autorités des assurances et de supervision fiscale, ou, dans le cas de l'assurance maladie, avec le ministère de la santé.

Les mécanismes du marché peuvent aider à la formalisation.

Les organisations basées sur le marché, comme les agences de notation de microfinance (qui ont tendance à abaisser les notations des institutions de microfinance possédant des portefeuilles d'assurance auto-assurés) et les institutions d'aide se consacrant à la micro-assurance pouvaient jouer un rôle important dans l'officialisation des opérations d'assurance informelles. La pénalité de notation imposée à l'auto-assurance par les IMF en Inde, par exemple, a été un catalyseur essentiel de la régularisation de l'offre d'assurance par le biais de ces entités.

La série des notes de mise au point

Note de mise au point 1 : Qu'est-ce que la micro-assurance et pourquoi est-elle importante ? La logique de la micro-assurance du point de vue du régulateur.

Note de mise au point 2 : Le rôle de la politique, de la réglementation et de la supervision pour que les marchés de l'assurance fonctionnent pour les pauvres : Résumé opérationnel et directives émergentes.

Note de mise au point 3 : Le rôle de la politique, de la réglementation et de la supervision pour que les marchés de l'assurance fonctionnent pour les pauvres : L'expérience de la Colombie.

Note de mise au point 4 : Le rôle de la politique, de la réglementation et de la supervision pour que les marchés de l'assurance fonctionnent pour les pauvres : L'expérience de l'Inde.

Note de mise au point 5 : Le rôle de la politique, de la réglementation et de la supervision pour que les marchés de l'assurance fonctionnent pour les pauvres : L'expérience des Philippines.

Note de mise au point 6 : Le rôle de la politique,

de la réglementation et de la supervision pour que les marchés de l'assurance fonctionnent pour les pauvres : L'expérience de l'Afrique du Sud.

Note de mise au point 7 : Le rôle de la politique, de la réglementation et de la supervision pour que les marchés de l'assurance fonctionnent pour les pauvres : L'expérience de l'Ouganda.

Note de mise au point 8 : Prendre le risque ou s'assurer ? Comprendre la décision d'achat d'une micro-assurance.

Note de mise au point 9 : Garantir un avantage réciproque : Le rôle et la réglementation des assureurs détenus par des membres.

Note de mise au point 10 : Assurance informelle : le point de vue du régulateur.

Note de mise au point 11 : L'impact de la politique, de la réglementation et de la supervision sur le développement des marchés de la micro-assurance.

Note de mise au point 12 : Constituer un marché de la micro-assurance : la réussite et l'échec de différents canaux d'offre.



Au sujet de ce document

Afin d'encourager le développement des marchés de la micro-assurance, un projet a été lancé sous les auspices de l'IAIS-MIN JWGMI^I visant à rassembler l'expérience de cinq pays en voie de développement : la Colombie, l'Inde, les Philippines, l'Afrique du Sud et l'Ouganda, dans lesquels les marchés de la micro-assurance ont évolué à des degrés différents.

L'objectif consistait à évaluer dans quelle mesure la réglementation avait affecté l'évolution de ces marchés et d'obtenir des informations pouvant guider les décideurs politiques, les régulateurs et les superviseurs qui cherchent à encourager le développement de la micro-assurance dans leur juridiction.

Afin de communiquer les conclusions de ce projet, plusieurs *focus notes* ont été rédigées afin de souligner les thèmes qui en ressortent. Ce document

est la dixième *focus note* d'une série de 12 : six *focus notes* thématiques et six notes résumant chaque étude nationale.

Le projet a été financé en majorité par l'IDRC^{II} (www.idrc.ca) du Canada et la Bill and Melinda Gates Foundation (www.gatesfoundation.org), avec le financement et l'assistance technique du FinMark Trust^{III} (www.finmarktrust.org.za) basé en Afrique du Sud et GTZ^{IV} (www.gtz.de) et BMZ^V (www.bmz.de) basés en Allemagne. FinMark Trust a été engagé pour superviser le projet pour le compte des bailleurs de fonds. Aux côtés des représentants de l'IAIS, de l'ILO, de la Fédération internationale d'assurance mutuelle et coopérative (ICMIF), les bailleurs de fonds sont aussi représentés à un comité de conseil qui supervise l'étude.

- I Association Internationale des Superviseurs des Assurances (IAIS) et Réseau de Micro-assurance (MIN) Groupe de travail conjoint sur la Micro-assurance
- II Centre de recherche sur le développement international
- III Commission (Sec. financée par le ministère du développement international du Royaume-Uni (DFID).
- IV Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit GmbH.
- V Bundesministerium für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung - Federal Ministère de la coopération et du développement économique

Ces focus notes et autres documents en lien avec le projet peuvent être téléchargés sur www.cenfri.org. Pour plus d'informations, veuillez contacter Doubell Chamberlain, le coordinateur du projet : Doubell@cenfri.org



Centre for Financial Regulation and Inclusion,
University of Stellenbosch Business School Campus,
Carl Cronje Drive, Bellville, Cape Town, 7530, Afrique du Sud ;
+27 21 918 4390; www.cenfri.org



www.microinsurancenetwork.org