

Atelier de réflexion Vers une nouvelle stratégie d'inclusion financière en Tunisie 16 & 17 mai 2016



Présenté par:
Mme AFIFA BOUGHZOU

Lundi le: 16/05/2016

PARTENARIAT ENTRE MICRO CREDIT/ MICRO ASSURANCE ET MICROFINANCE



ORIGINE DE LA MICRO ASSURANCE

- ▶ La lutte contre l'exclusion d'une population dite non bancarisée , pauvre ou exclue selon le concept technique et réglementaire d'octroi de crédit par les banques a joué le rôle de guide facilitateur dans l'introduction de la micro finance et par conséquent de la micro assurance



ORIGINE DE LA MICRO ASSURANCE

► La défaillance au niveau du mécanisme de la protection sociale de la population qui est hors circuit bancaire classique a suscité d'abord:

➡ LA CONSTITUTION D'IMF ayant comme objectif de départ l'amélioration des conditions de la vie puis la création de richesse



LE MICRO CREDIT

❖ On peut considérer que la micro finance dispose de trois branches :

- 1) le Microcrédit social
- 2) le micro crédit professionnel
- 3) la micro finance



LE MICRO CREDIT

1- Le MICROCREDIT SOCIAL :

- Ce type de crédit sert comme soutien financier pour une population pauvre ou se trouvant dans une difficulté financière et ce pour faire face aux besoins de première nécessité : alimentation, éducation, santé, décès ,accident de la vie ..)
- C'est l'équivalent du crédit à la consommation pour la population exclue de ce type de crédit



LE MICRO CREDIT

2- Le MICROCREDIT PROFESSIONNEL :

- Ce type de crédit est destiné plutôt à la création de micro entreprise aidant au développement de la richesse .



POURQUOI LA MICRO ASSURANCE ?

Un article résumant la nécessité de la micro assurance: « fournir aux pauvres les moyens d'existence sans les prémunir des risques empêchant leur durabilité pourrait s'avérer contre productif »



POURQUOI LA MICRO ASSURANCE ?

- ▶ Au départ le principe était d'octroyer un crédit sans aucune garantie .
- ▶ L'expérience a démontré que c'est une population très vulnérable à tout incident pouvant toucher l'équilibre de son revenu



Nécessité de la **micro assurance**



POURQUOI LA MICRO ASSURANCE ?

- ▶ La micro assurance est une protection de l'assuré en cas d'aléa de la vie (née avec le Micro crédit) mais aussi en cas de problème de santé (micro assurance santé) la micro assurance des biens (les conséquences d'un évènement incendie, le vol, la mortalité de bétail le bris de machine ..)



QUELS PRODUITS POUR LA MICRO ASSURANCE ?

► L'expérience de la CARTEVIE avec la Poste Tunisienne et Micro Cred ainsi que le résultat d'un focus group a montré ce qui suit :

A) c'est une population qui a un revenu irrégulier

➔ mode de paiement de la prime à adapter

B) c'est une population qui se trouve dans des zones géographiques parfois rurales (moyens de paiement, d'information, de communication)



QUELS PRODUITS POUR LA MICRO ASSURANCE ?

C) c'est une population qui a parfois un niveau d'instruction modeste (produit adapté et simple)

D) l'aspect de mutualité permettant d'avoir au moins un équilibre

E) Une procédure de gestion des sinistres sans délai (vulnérabilité de la cible)



PARTENARIAT / MICRO FINANCE ET MICROASSURANCE

- ▶ Le focus group a démontré que cette population a confiance beaucoup plus envers le réseau de la Poste et des IMF que les compagnies d'assurance pour être assurés



Nécessite de **relation de partenariat**



ASSUREUR / IMF



PARTENARIAT: CARTEVIE/POSTE



- ▶ Une analyse du portefeuille (profil des épargnants)
- ▶ Une approche besoin des clients de la Poste
- ▶ Une prise en compte du volet d'une population nécessiteuse et vulnérable en cas d'incident financier



PARTENARIAT: CARTEVIE/POSTE



- ▶ Un produit simple et surtout un prix très bien étudié (prime peut être même de 10 dinars par mois)
- ▶ Un premier produit de première nécessité pour l'EDUCATION des enfants
- ▶ Une procédure de gestion simple



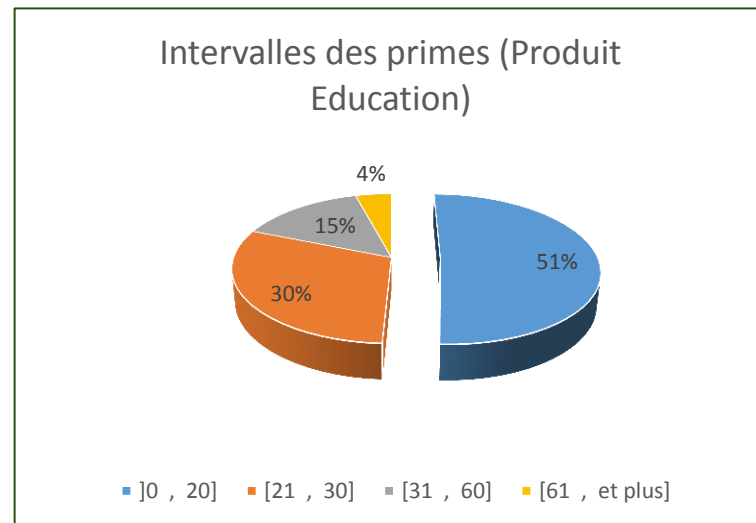
PARTENARIAT: CARTEVIE/POSTE



- ▶ Sachant que la Poste n'a pas le statut d'IMF, les statistiques et le comportement de sa clientèle montrent bien qu'il existe une cible nécessaire permettant de développer la Micro finance
- ▶ Sur un produit Education plus que 80% des clients ont opté pour une prime mensuelle inférieure à 30 DT .



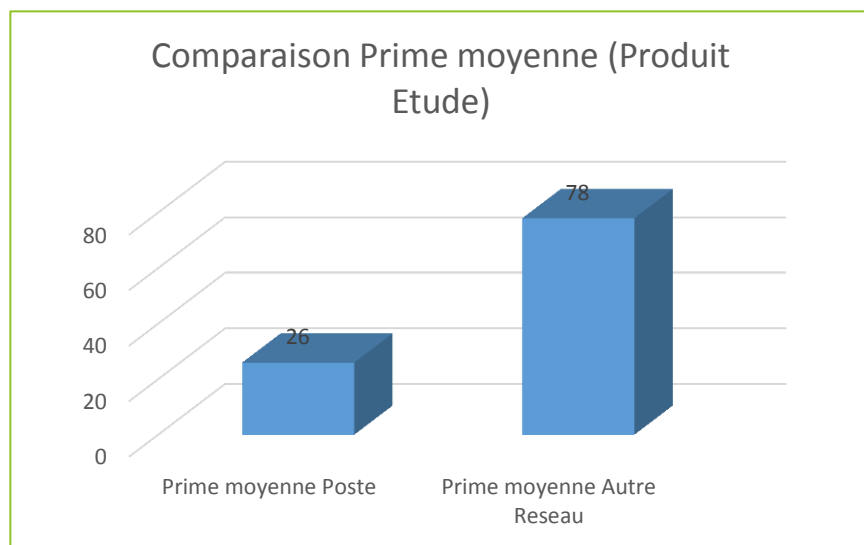
PARTENARIAT: CARTEVIE/POSTE



81% du portefeuille de la poste, pour le « Produit Education » ayant une prime mensuelle maximum 30 dinars



PARTENARIAT: CARTEVIE/POSTE



Pour un Produit similaire au « Produit Etude », la prime moyenne est le triple si elle est commercialisée via Autre Réseau



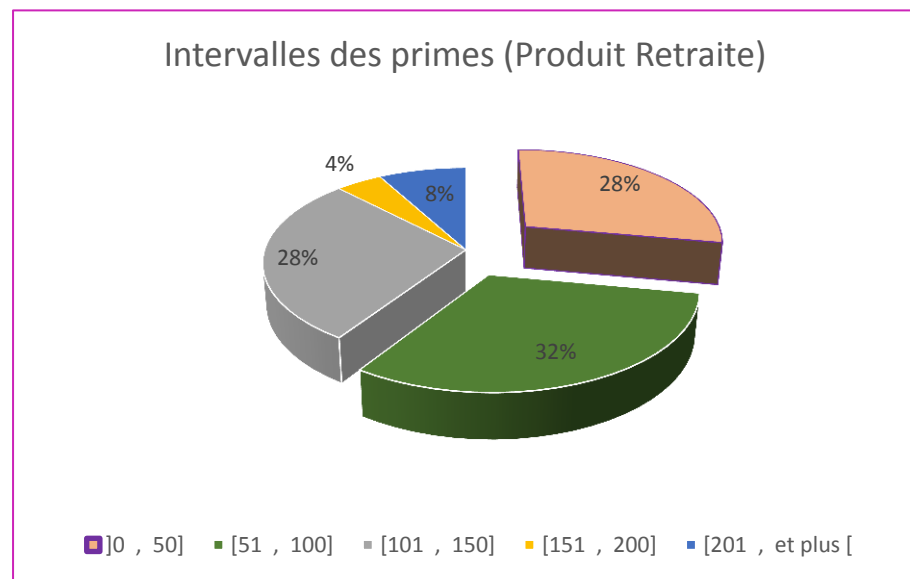
PARTENARIAT: CARTEVIE/POSTE



- ▶ Le potentiel du marché de la micro finance est aussi prouvé par un deuxième produit de complément de retraite dont 28% de la population assurée n'ont pas les moyens de verser plus que 50 DT par mois .



PARTENARIAT: CARTEVIE/POSTE



On constate que 28% du portefeuille du produit « Retraite » cotise au maximum 50 dinars par mois



PARTENARIAT CARTEVIE/MICRO CRED



- ▶ Etant spécialiste dans la micro finance, Micro Cred, par obligation réglementaire s'est trouvée limitée dans la mise en place de produits de micro assurance .

Ceci n'a pas empêché de faire des focus group, de procéder à une analyse des besoins du marché en produits de micro finance et de micro assurance



PARTENARIAT CARTEVIE/MICRO CRED



- ▶ Dans le cadre réglementaire actuel, un produit de Micro crédit a été mis en place mettant l'accent sur la simplicité de tarification, la protection de la famille, la continuité du projet en cas d'incident , la facilité de souscription en ligne au niveau de toutes les agences , la souplesse dans les procédures .



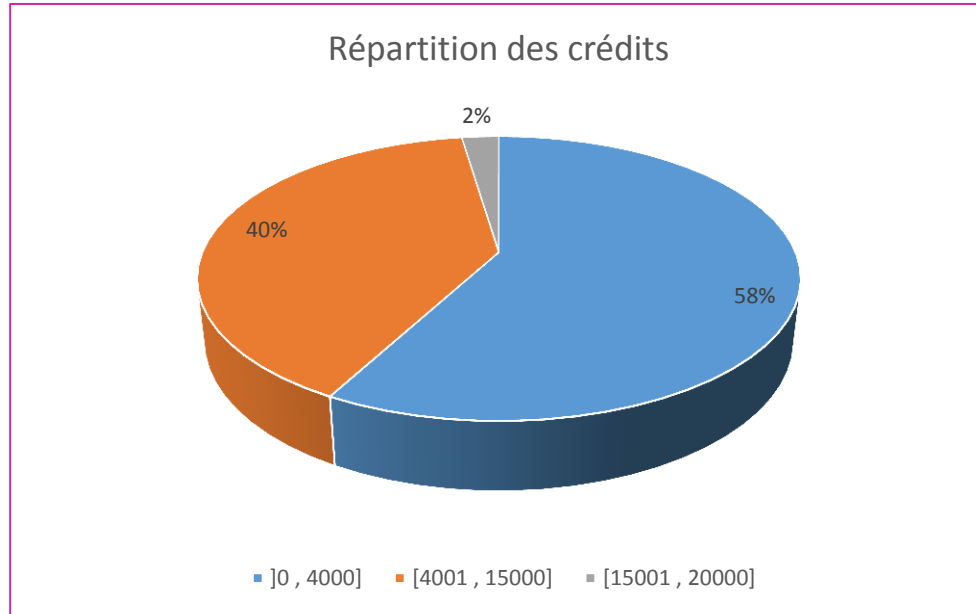
PARTENARIAT CARTEVIE/MICRO CRED



- ▶ L'expérience d'une année montre bien le potentiel du marché tunisien en produit de Micro finance et par suite de micro assurance .
- ▶ Le graphique indique que plus que la moitié des clients assurés ont besoin de moins de 4000 DT
- ▶ De même 40 % ou plus demande des capitaux allant jusqu' à 15.000 DT



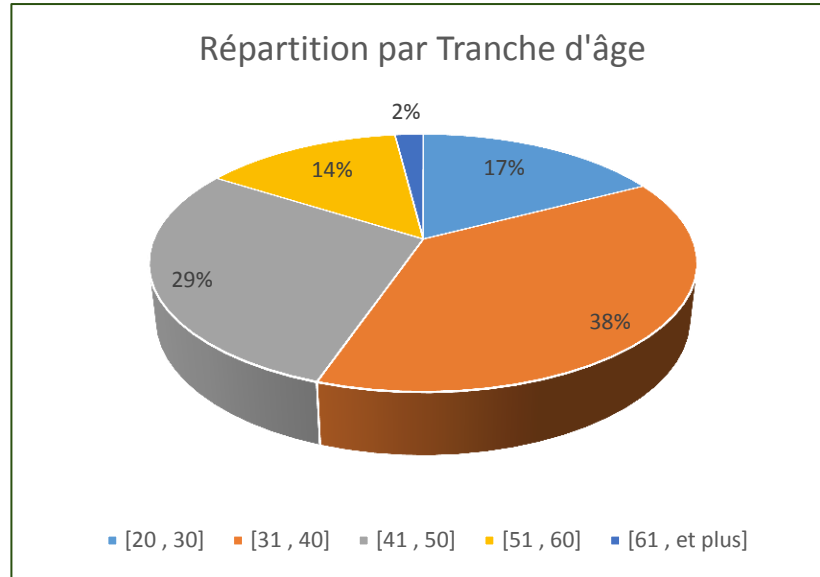
PARTENARIAT CARTEVIE/MICRO CRED



On remarque que 58% des clients demandent au moins 4000 dinars



PARTENARIAT CARTEVIE/MICRO CRED



On constate que 45% de la population est âgée de moins de 40 ans



PARTENARIAT CARTEVIE/MICRO CRED



- ▶ Plusieurs produits de micro assurance restent demandés et souhaités par la clientèle de Micro Cred .
- ▶ Une approche besoin plus des sondages de satisfaction clientèle nous aideront à préparer les produits tout en gardant les règles suivantes:





▶ REGLES DE REUSSITE DE PRODUITS

- 1) Produit et risque calculé (pas uniquement souhait de l'assuré)
- 2) aspect de mutualité indispensable
- 3) les biens à protéger doivent être bien fixés
- 4) l'indemnisation doit être liée au montant du crédit avec responsabilisation de l'assuré et mesures contre la fraude



PARTENARIAT CARTEVIE/MICRO CRED



5) une prime bien calculée

6) une rapidité , simplicité dans la gestion de la souscription et des sinistres

7) une réglementation



PERSPECTIVES DE LA MICRO ASSURANCE EN TUNISIE

- Sachant que la micro finance et la micro assurance a fait ses preuves dans d'autres pays et que la Tunisie constitue aujourd'hui un marché potentiel , il est nécessaire pour un début de développer le Micro crédit mais ceci ne nous empêche pas d'enrichir et d'élargir l'activité des IMF à la micro finance et par suite à la micro assurance



PERSPECTIVES DE LA MICRO ASSURANCE EN TUNISIE

- ▶ Mettre en place une convention qui permet de définir les risques
- ▶ Faciliter les moyens de souscription et de paiement à distance (mobile)
- ▶ Sensibiliser la population cible par une communication simple et adaptée
- ▶ Pour un marché récent et relativement petit éviter le dérapage technique



MERCI POUR VOTRE ATTENTION

