



La Micro-Assurance Caregiver de MFW

M. Eyad Nino

Directeur Général Adjoint de la Stratégie et des
Opérations - Microfund for Women

A propos de MFW



Chiffres clés

- Premier opérateur de microfinance en Jordanie
- Plus de **125,000 clients actifs** (96% de femmes, part de marché 35%)
- Encours: **US\$ 44 millions**
- Plus de 818,000 crédits déboursés pour un montant cumulé de **US \$ 475 millions** depuis le démarrage des activités
- **Taux de remboursement de 99%**
- **55 agences couvrant toute la Jordanie**



Vision

Microfund for Women aspire à une société plus égalitaire et plus juste dans laquelle les femmes en particulier sont habilitées à briser le cycle de la pauvreté, atteindre la prospérité et vivre une vie plus inclusive.



Mission

La mission de MFW est de fournir des services financiers et non financiers durables pour les entrepreneurs pauvres, et en particulier les femmes, afin de leur donner les moyens sociaux et économiques d'atteindre une meilleure qualité de vie.



Pourquoi la micro-assurance?

Dans le cadre de son engagement pour l'inclusion financière, notamment des femmes, MFW a lancé dès 2006 un produit d'assurance décès-invalidité (Himaya) afin de prémunir le risque de défaut en cas de décès, d'invalidité partielle ou totale d'un emprunteur.



Pourquoi la micro-assurance?

En Avril 2009, MFW a lancé un produit de micro-assurance permettant à ses clients de mieux faire face aux charges financières liées aux urgences de santé ; service aujourd'hui étendu afin de pouvoir offrir une **indemnité forfaitaire en cas d'hospitalisation (Riaya)** qui permet aux bénéficiaires d'obtenir 21 USD pour chaque nuit passée à l'hôpital afin de recevoir un traitement médical.



MFW poursuit son travail de recherche selon les besoins de ses clients, la conception, le pilotage et le développement de services adaptés. Des recherches genrées sur plus de 1000 clients ont ainsi révélé que la majorité n'est pas assurée et utilise des infrastructures publiques. La plupart paie pour les services de santé via de l'épargne ou l'emprunt. Les clients ont une vision positive de l'assurance maladie et disposent d'une capacité de base à payer. Enfin la plupart des femmes joue un rôle d'aidant naturel important dans leur foyer.

Développement des produits de micro-assurance MFW

En Novembre 2015, MFW a lancé " **Afitna** " : un projet pilote **combinant** le produit d'assurance décès-invalidité et l'indemnité hospitalière forfaitaire pour le bénéficiaire ou un membre de sa famille en cas d'admission à l'hôpital causée par un accident ou une maladie, pour un montant de JOD 15 par nuit d'hospitalisation.



Evolution de la performance des produits de micro-assurance MFW

Care Giver Compensation Amount Per Night	10 JOD (14 \$)	15 JOD (21\$)	Increased by 50% ▲
Caregiver Nights Covered	Maximum 45 night per loan term	48 night per year (12 months)	36 night per year عافيتنا
Premium	1.10 JOD (1.6\$)	1JOD (1.4\$)	Decreased by 10% ▼
Delegation of authority upon enrollment	Up to 2500	Up to 3500	عافيتنا
Delegation of compensation approval	Up to 6 nights	Up to 10 nights	
Process duration	10 days	3 days	
% of benefited clients to active clients	Increased from 0.3% to 8% (over years)		
% of Growth (paid amounts to clients)	18.2% from 4040 to 77520 JOD (over years)		
Partners	International Insurance Company	Local Insurance Company	
Improving capacities	Special department of 4 specialized employees	This caused a reduction in fraudulent claims from 150 in 2012 to 51 in 2013 , and accelerated the claim processing .	
Fraud cases and rejection	Reduced 8% (Over years)		
Compensation upon spouse death	500 JOD (700\$)	750 JOD (1050\$)	عافيتنا
Members covered for hospital Cash	Beneficiaries only	Beneficiaries and their families	عافيتنا



Résultats observés sur le mode de vie des clientes

<p>Women who access/ use the Caregiver product will be more likely to...</p>	<p>make MFW loan payments on time and avoid additional debt</p>	<p>Material Change</p>
	<p>maintain overall consumption</p>	
	<p>use the insurance product for health related expenses</p>	
	<p>have had their most recent child in a hospital</p>	
	<p>have more loyalty and positive satisfaction (as seen through client retention)</p>	
	<p>renew their loan product if a previous claim was granted</p>	
	<p>seek timely medical treatment</p>	
	<p>to have greater financial literacy and skills.</p>	<p>Cognitive Change</p>
	<p>to have enhanced perception of themselves</p>	<p>Perceptual Change</p>
	<p>contribute to the vision of her business or her family</p>	<p>Relational Change</p>
	<p>to make decisions for herself and her family</p>	



