

## La micro assurance

Dans un secteur de la microfinance de plus en plus structuré et concurrentiel, les IMF prennent conscience de la nécessité de diversifier leurs services financiers afin de fidéliser leurs clientèles. Ainsi, depuis les années 2000, nous voyons apparaître un grand nombre de services tels que le crédit bail, le crédit habitat ou encore la **micro assurance**.



### 1. Un nouveau service

**Destiné à prémunir le client d'une crise importante :**

- ⇒ **Assurance patrimoniale** : récolte / bétails / stock / biens divers
- ⇒ **Assurance santé** : partenariat entre l'IMF et un prestataire de santé
- ⇒ **Assurance vie** : prise en charge de frais liés au décès / échéance d'un prêt

### 2. Une complémentarité

- **Le crédit** permet de soutenir ou de développer une activité économique
- **L'épargne** permet une stratégie d'anticipation vis-à-vis des dépenses futures
- **La micro assurance** vient combler les limites de l'épargne dont les montants accumulés sont souvent trop faibles pour faire face à une crise importante

### 3. Du côté de l'IMF

- Prise de conscience que des facteurs externes (décès / maladie) ont un **impact sur le remboursement de crédit** (qualité du portefeuille de l'IMF)
- En développant de nouveaux services les IMF les plus matures **fidélisent leur clientèle**

### 4. Quel mode de diffusion ?

**Pour offrir un service de micro assurance les IMF ont deux possibilités**

- ⇒ **En interne** : développer et diffuser un produit d'assurance (CARD)
- ⇒ **En externe** : proposer à ses clients un produit d'épargne élaboré et diffusé par une compagnie d'assurance (AIG / FINCA Uganda)

#### Exemple du CARD aux Philippines

- ⇒ Produit d'assurance destiné aux emprunteurs : en cas de décès de l'emprunteur le montant restant dû est pris en charge par l'IMF (coût : 1,5% du montant du crédit)
- ⇒ Assurance vie : versement de 75€ en cas de décès d'un des membres de la famille (coût : 0,075€/semaine)

