

Implémentation d'une micro-assurance décès en partenariat avec un Opérateur de Téléphonie au Sénégal

Fatoumata **DIAKITE**
Renata **DE LEERS**
Dominique **ABGRALL**
Fatoumata **DOUMBIA**
Dimitri **MBIEMENI**



Plan

1. La microassurance en zone CIMA

2. Mise en place d'un produit d'assurance inclusive à travers un OTM au Sénégal

- i. Démarche
- ii. Présentation du produit
- iii. Mise en place progressive du programme
- iv. Grille des garanties
- v. Illustration
- vi. Flux entre les acteurs
- vii. Tarification du produit
- viii. Etudes de profitabilité
- ix. Projections financières point de vue assureur

3. Conclusion

Annexe

La microassurance en zone CIMA

Présentation de la zone CIMA



La zone CIMA : **14** pays d'Afrique francophone, **200 millions** d'habitants, PIB/Hbts : **1770 \$**, une réglementation régionale , une autorité de contrôle régionale.



Focus assurance : taux de pénétration de **1 % (2,4 % en Afrique)** densité **13,71 \$ (50\$ en Afrique)**, **113** assureurs Non-Vie et **65** en Vie. La réputation du secteur des assurances reste un frein, et les produits d'assurance classique sont inadaptés aux besoins locaux.

Focus microassurance : **4** microassureurs et **22** assureurs conventionnels ayant reçu l'agrément.



Les nouveaux canaux numériques et l'expansion des infrastructures télécoms ouvrent des opportunités pour mieux atteindre les clients.



L'instabilité politique et le manque d'éducation financière sont des enjeux pour le développement durable du secteur.

La microassurance en zone CIMA

Zoom sur le Sénégal



Avec une population de **18 millions** d'habitants et un taux de couverture en assurance estimé à environ **10 % pour le produit de microassurance indicielle agricole pour les petits agriculteurs.**

Stabilité politique et une Direction des Assurances commun qui est un département du ministère des finances et du budget, soutenue par des subventions internationales visant à encourager l'inclusion financière



Le manque d'éducation financière représente un des défis majeurs pour le développement du secteur des assurances



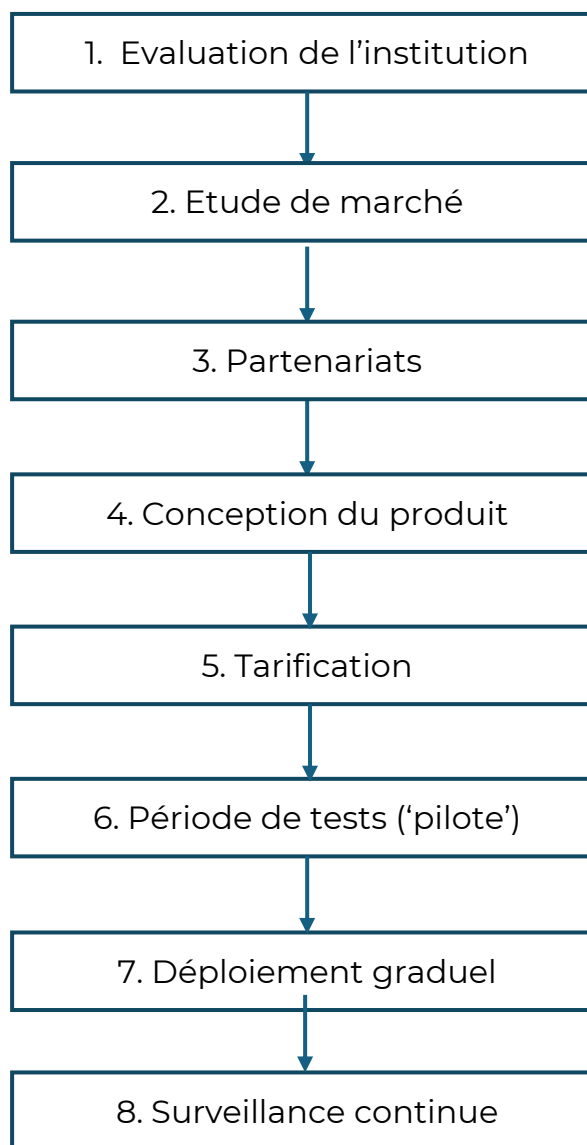
Les subventions, la réglementation communautaire et la demande croissante pour des assurances adaptées aux faibles revenus ouvrent la voie à des partenariats stratégiques pour élargir la distribution



La réputation du secteur reste fragile, et la faible implication des assureurs traditionnels, combinée à un faible PIB par habitant (**1745,97 USD (2023)**), limite l'impact des initiatives.

Mise en place d'un produit d'assurance inclusive à travers un OTM au Sénégal

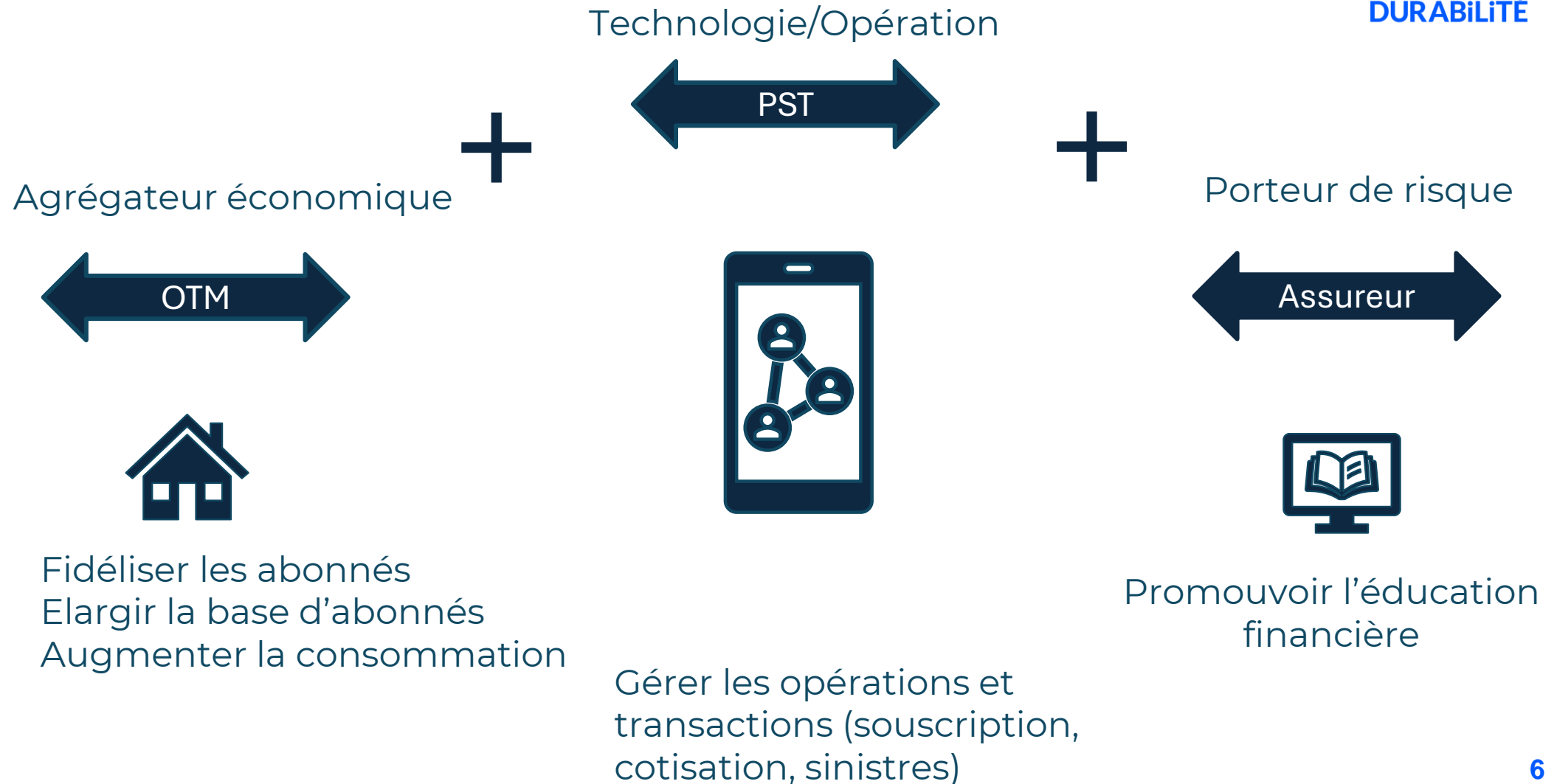
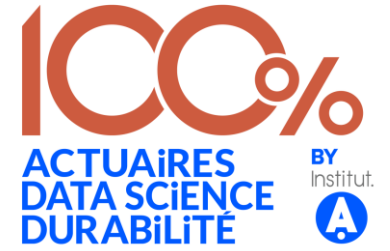
Démarche



Source : Microassurance
centre/IFAD/MicroFinance Centre Auteur:
Michael Mc Cord October 2012

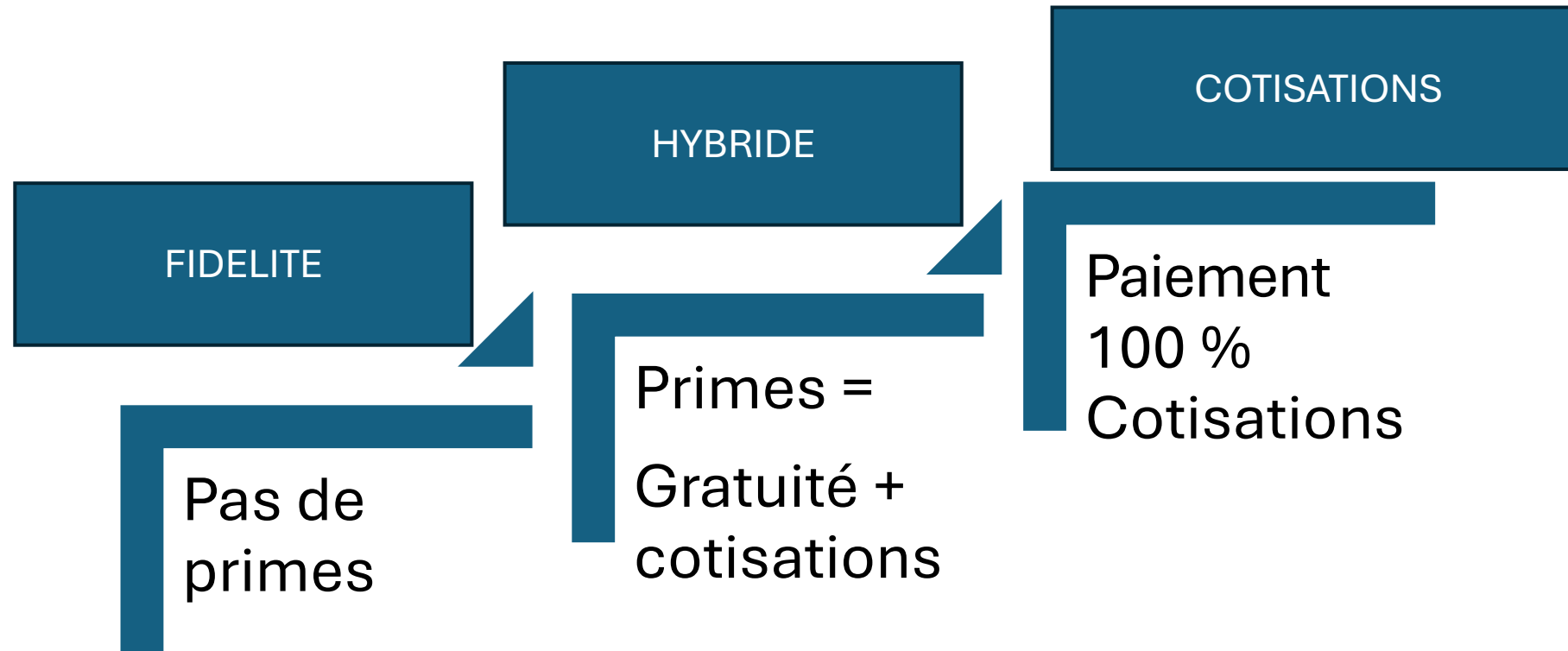
Mise en place d'un produit d'assurance inclusive à travers un OTM au Sénégal

Présentation du produit
3 acteurs clés



Mise en place d'un produit d'assurance inclusive à travers un OTM au Sénégal

Mise en place progressive du programme



Mise en place d'un produit d'assurance inclusive à travers un OTM au Sénégal

Grille des garanties

Couverture : Décès naturel/accidentel pour l'abonné et son next-of-kin

Unités téléphoniques
(x) en EUR

Capital gratuit

Moins de 5

• 0 EUR

• 0 FCFA

$5 < x \leq 10$

• 150 EUR

• 100000 FCFA

$10 < x \leq 20$

• 250 EUR

• 160000 FCFA

$x > 20$

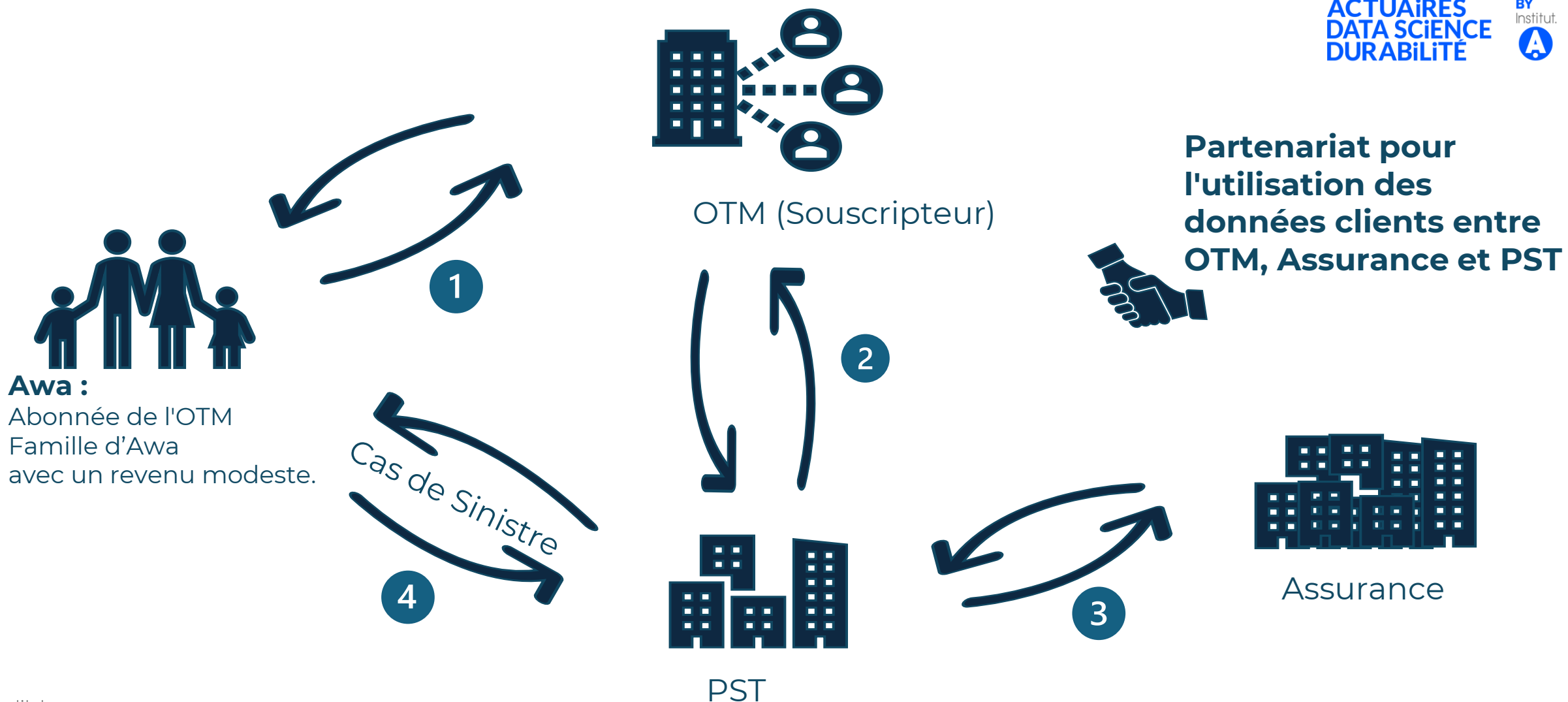
• 700 EUR

• 460000 FCFA

1 € = 655 FCFA

Mise en place d'un produit d'assurance inclusive à travers un OTM au Sénégal

Illustration



Mise en place d'un produit d'assurance inclusive à travers un OTM au Sénégal

Flux entre les acteurs



Abonnés de l'OTM

- 1
 - Les abonnés donnent leur consentement pour participer dans le programme de fidélité, hybride et cotisations (avec le portemonnaie électronique)
 - En retour ils ont une assurance gratuite dans un premier temps

OTM & PST

- 2
 - Le PST a accès direct à la plateforme de l'OTM
 - Le PST calcule la prime à payer par l'OTM (programme fidélité)

PST et Assureur

- 3
 - Le PST communique les infos des abonnés et leurs couverture respectives
 - L'assureur va recevoir les primes pour les adhérents couverts moins les sinistres.

Abonnés de l'OTM & PST

- 4
 - Déclaration de sinistres par **WhatsApp** par exemple
 - Le PST paie les sinistres dans un délai réglementaire (en pratique dans les 48h) dans le **portemonnaie électronique**

Mise en place d'un produit d'assurance inclusive pour un OTM au Sénégal

Tarification du produit

HYPOTHÈSES

- Une distribution **fictive** d'âges des abonnés
- Table de mortalité CIMA
- Les probabilités de décès sont uniformes sur une année
- Segmentation des abonnés par tranche d'âge
- Une marge de sécurité fixée à 20% pendant les premières années du programme
- Chargement de 40% suivant les bonnes pratiques recommandées par A2ii

	Abonnés + next-of-kin pour 1000 FCFA (1,5 EUR)	
Taux de prime pure	0,3%	0,5 FCFA
Taux de prime chargé	0.7%	1 FCFA

FORMULE

$$PP = \sum_{i \in I} q_i \cdot D_i$$

I : Les classes d'âge

q : Le taux de décès

D_i : La distribution d'âge

Mise en place d'un produit d'assurance inclusive pour un OTM au Sénégal

Etude de rentabilité



Contexte et hypothèses



- 100000 abonnés, croissance 50% par an
- Subventions pour les phases de préparation et Test & Learn

Composantes du taux de chargement



- Frais de gestion
- Coût éventuel pour réassurance
- Marge de profit

Coûts fixes/variables

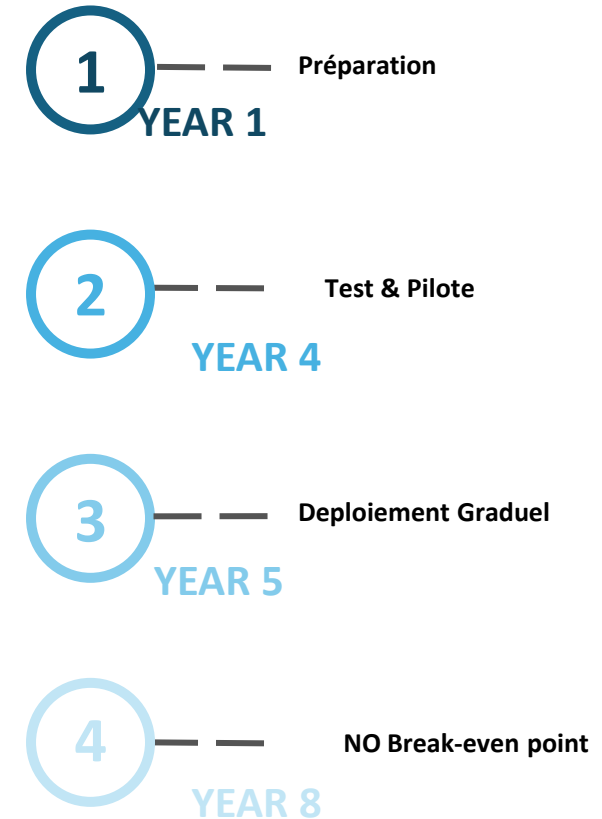
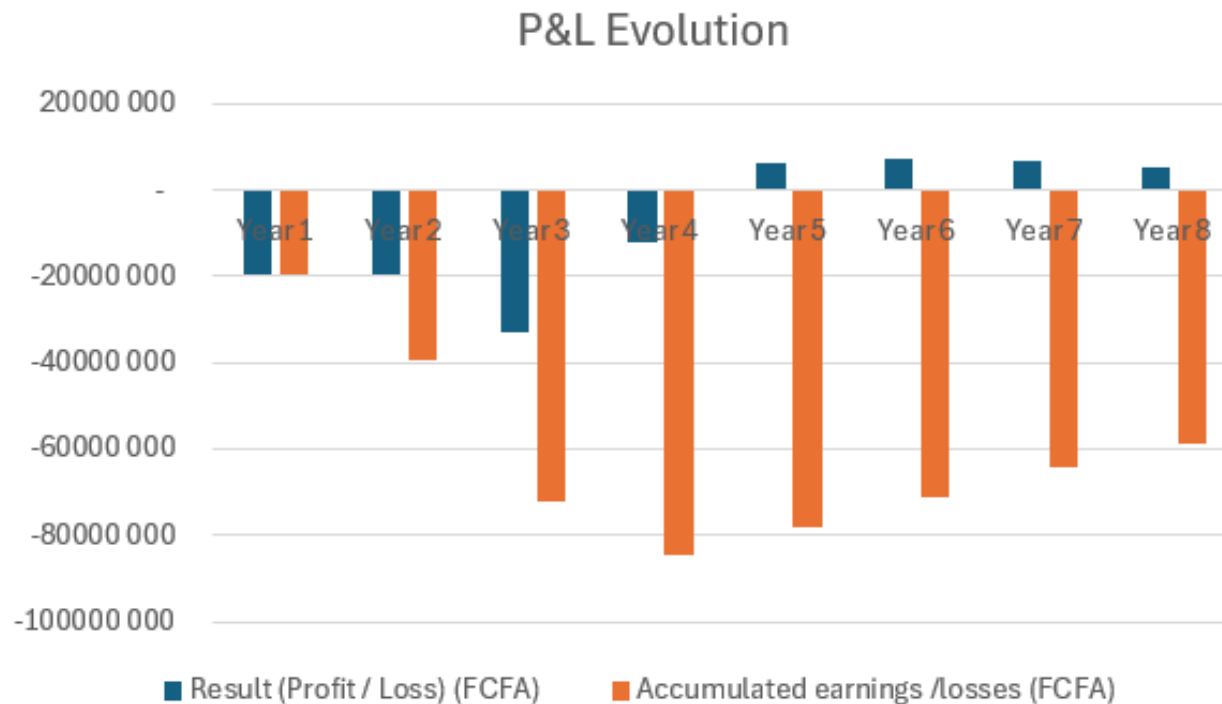


- Coût plateforme : Comparable à un programme de leasing
- Prime mensuelle calculée en fonction des abonnées

Mise en place d'un produit d'assurance inclusive pour un OTM au Sénégal

Projections financières point de vue assureur

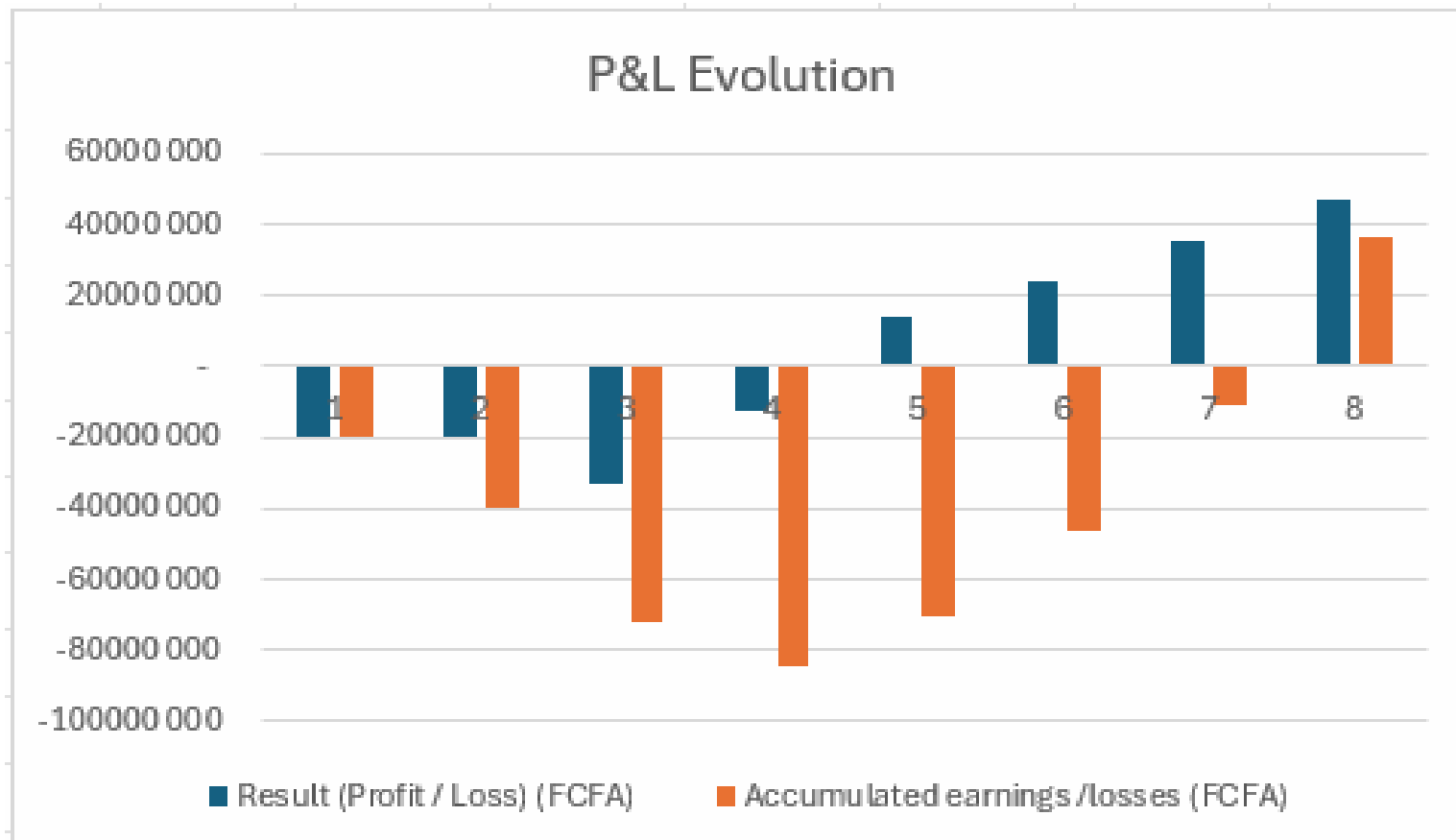
Taux de chargement à 40% et croissance de 20%



Mise en place d'un produit d'assurance inclusive pour un OTM au Sénégal

Projections financières point de vue assureur

Taux de chargement à 40% et croissance de 50%



- 1 — Préparation
YEAR 1
- 2 — Test & Pilote
YEAR 4
- 3 — Deploiement Graduel
YEAR 5
- 4 — Break-even point
YEAR 7

Conclusion

Perspectives



Modèle réussi au Ghana :
réduction des risques pour
les populations avec Ayo et
Bima



Opportunité au Sénégal :
Candidature pour un
concours d'innovation en
assurance inclusive.

Limites de l'étude



Manque de données



Absence d'étude de
marché



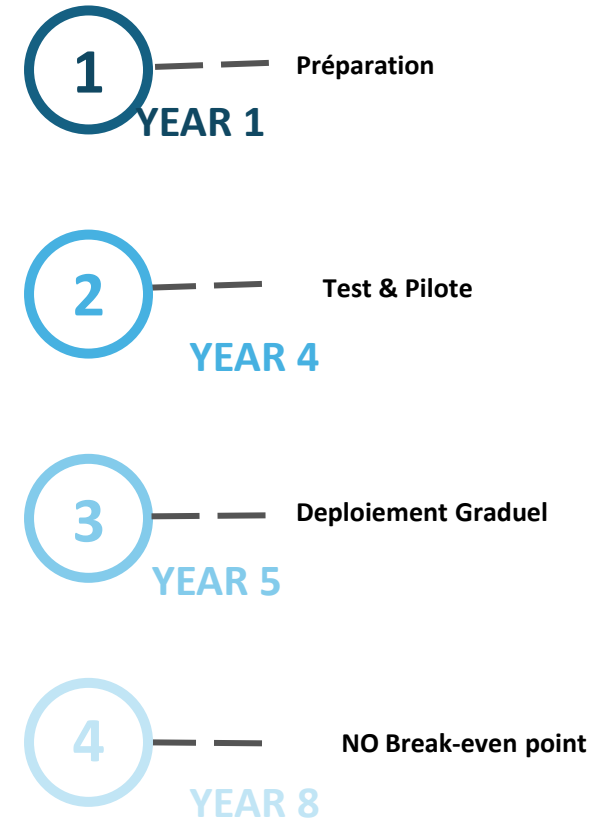
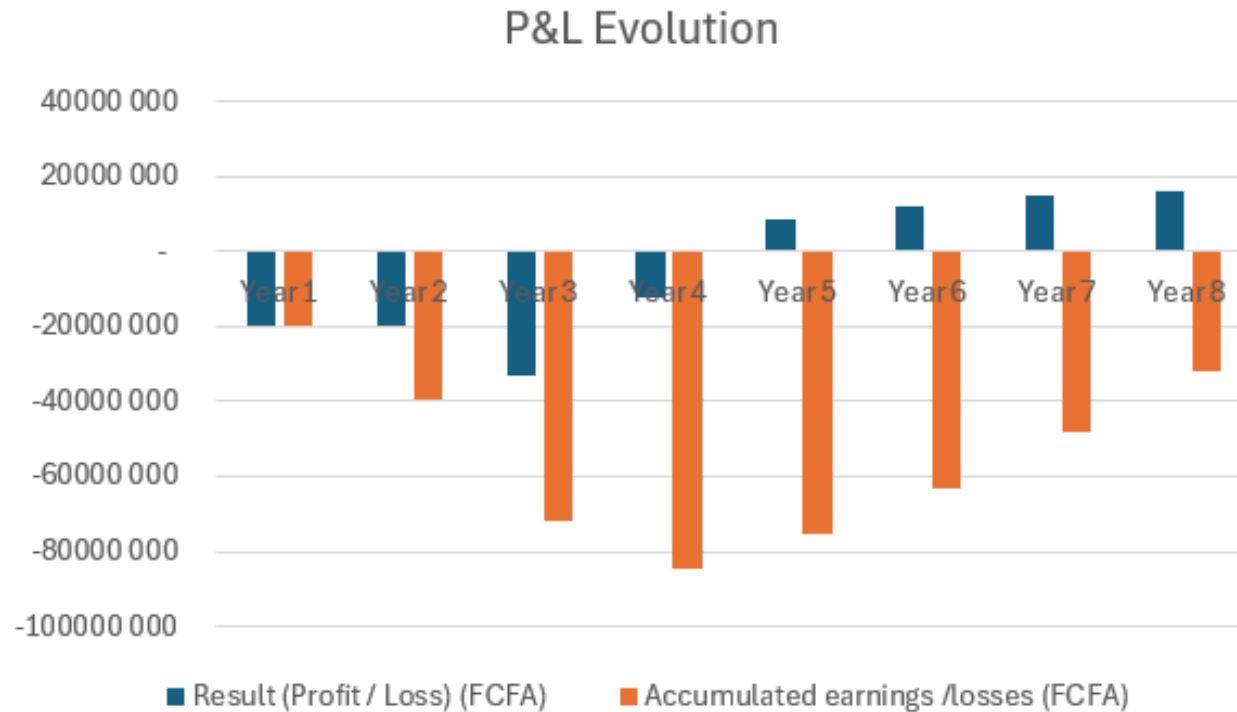
**MERCI DE VOTRE
ECOUTE**

Annexe

Mise en place d'un produit d'assurance inclusive pour un OTM au Sénégal

Projections financières point de vue assureur

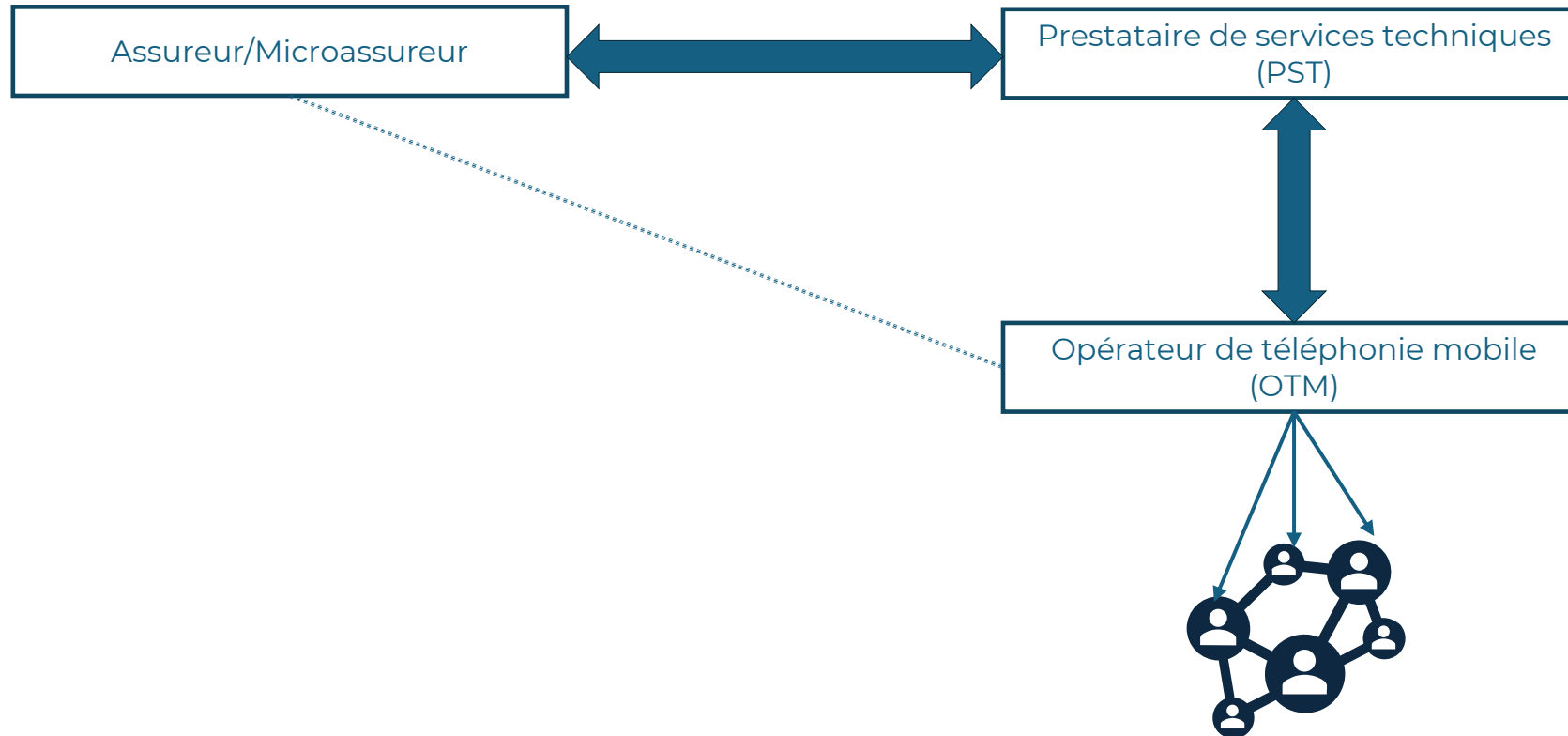
Taux de chargement à 40% et croissance de 30%



Annexe

Mise en place d'un produit d'assurance inclusive pour un OTM au Sénégal

Démarche



Source : A2ii