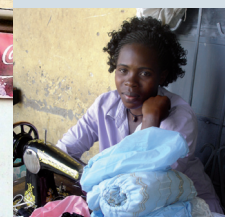


Compte-rendu de la 14<sup>e</sup> Consultation téléphonique A2ii-AICA

# Incitations réglementaires pour le développement du marché

21 janvier 2016



*Les consultations téléphoniques de l'A2ii sont organisées en partenariat avec l'AICA pour fournir aux contrôleurs une plate-forme d'échange sur les expériences et les enseignements relatifs au développement de l'accès à l'assurance.*

La 14<sup>ème</sup> consultation, qui s'est tenue le 21 janvier 2016, portait sur les mesures d'incitation réglementaires et commerciales favorables au développement du marché de l'assurance. Quatre discussions téléphoniques ont été organisées : deux en anglais, une en français et une en espagnol.

Au cours des deux consultations en anglais, Michael McCord (président du MicroInsurance Centre) a fait part des résultats préliminaires de la recherche menée par le Centre en collaboration avec l'AICA et l'A2ii sur l'application pratique de la proportionnalité, et Hui Lin Chiew (Bank Negara Malaysia) a présenté les résultats de la récente consultation menée auprès des acteurs du secteur dans le but d'identifier des mesures en faveur du développement du marché de la microassurance. Lors des consultations en français et en espagnol, Andrea Camargo (Microinsurance Catastrophe Risk Organisation, MiCRO) a exposé les résultats préliminaires des recherches menées par le MicroInsurance Centre, l'AICA et l'A2ii sur la pratique de la proportionnalité. Au cours de l'appel en français, Luc Noubissi (commissaire contrôleur des assurances à la Conférence Inter-africaine des Marchés d'Assurances, CIMA) a partagé l'expérience de la CIMA, qui a introduit un certain nombre de mesures réglementaires incitatives dans sa juridiction. À l'occasion de la consultation en espagnol, Mirla Barreto (Superintendencia de Banca, Seguros y AFP del Peru) a fait part de l'expérience de mise en œuvre de changements réglementaires destinés à stimuler le secteur de l'assurance au Pérou.

## Réglementation proportionnée

Lorsque l'on cherche à stimuler la croissance des marchés d'assurance inclusifs, il est important de mettre en place les incitations réglementaires appropriées. La réglementation doit être proportionnée, c'est-à-dire adaptée à la nature, à la portée et à la complexité des risques associés aux différents assureurs. Elle doit aussi trouver le bon équilibre entre les mesures destinées à **stimuler le secteur** et celles qui visent à **protéger les consommateurs** si elle veut atteindre ses objectifs et accroître l'accès à l'assurance des consommateurs à faibles revenus. Il est important de souligner que la réglementation proportionnée n'est pas nécessairement synonyme de réglementation allégée. Les produits d'assurance inclusifs s'adressent souvent à des segments de marché plus vulnérables, qui peuvent en réalité nécessiter une réglementation plus stricte.

L'AICA et l'A2ii travaillent ensemble pour aider les contrôleurs à trouver cet équilibre. La mission de l'AICA est de contribuer au **développement d'un marché d'assurance équitable, sûr et stable**. L'A2ii œuvre tout à la fois à la promotion des marchés d'assurance inclusifs et à la protection des consommateurs à faibles revenus plus vulnérables. La réglementation peut jouer un rôle important dans la croissance des marchés d'assurance **en évitant d'instaurer ou en supprimant les obstacles inutiles** qui restreignent l'accès à l'assurance et en réduisant les barrières à l'entrée sur le marché. Ce rôle a été mis en évidence en 2012 dans le document « [Mesures de réglementation et de contrôle soutenant les marchés d'assurance inclusifs](#) », qui incite les autorités de réglementation et de contrôle à :

- développer les marchés d'assurance ;
- mettre en place des mesures incitatives pour étendre l'assurance sur tous les marchés ;
- appliquer le principe de proportionnalité.

Cependant, la mise en œuvre de la proportionnalité dans la pratique reste délicate. Trouver le bon équilibre entre la protection des consommateurs et la stimulation du secteur soulève toujours des difficultés pour de nombreux contrôleurs, bien que cet équilibre soit essentiel pour l'application efficace de la réglementation de la micro-assurance. Cette consultation a porté sur les éléments clés à prendre en compte par les contrôleurs pour la mise en œuvre d'une approche proportionnée de la réglementation et du contrôle dans un but d'incitation et de motivation du secteur à fournir des produits d'assurance inclusifs.

Pour répondre aux difficultés rencontrées par les contrôleurs dans la mise en pratique de la proportionnalité, l'AICA a demandé à l'A2ii d'identifier les problématiques essentielles en matière de réglementation proportionnée, ainsi que les enseignements clés et les cas de réussite dans la mise en œuvre de la proportionnalité.

Cette demande montre que l'AICA, l'A2ii et les autorités de réglementation locales sont de plus en plus conscientes qu'augmenter l'attractivité du segment à faibles revenus pour les prestataires d'assurance, en réduisant les coûts de mise en conformité réglementaire et les barrières à l'entrée, peut avoir un impact significatif sur la croissance des marchés d'assurance inclusifs.

## Où l'approche proportionnée est-elle la plus importante ? Enquête sur le point de vue du secteur

Une étude a été menée pour contribuer au développement de la proportionnalité par le biais de la formalisation d'études de cas pratiques et pour aider à renforcer la connaissance des facteurs qui influencent la décision des assureurs d'entrer ou non sur un marché donné. L'étude s'appuie sur les réponses de 101 assureurs de 46 pays d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine. Elle a identifié les cinq principaux facteurs réglementaires et de marché qui poussent les prestataires à entrer et à rester sur le marché d'assurance inclusif.

### Résultats de l'étude

Michael McCord du MicroInsurance Centre a présenté les résultats de l'étude lors de la consultation. L'encadré ci-dessous synthétise les résultats et présente les réponses à la question « Quelles sont les questions réglementaires les plus déterminantes pour les prestataires lorsqu'ils envisagent de répondre à une réglementation proportionnée (c'est-à-dire d'étendre leurs produits au marché à faibles revenus) ? ». Le questionnaire d'enquête proposait 41 options au choix en réponse à cette question ; les cinq premières réponses ont été présentées lors de la consultation téléphonique, par ordre décroissant d'importance – de 1 (plus important) à 5.

Top 5 des facteurs de réglementation incitant à entrer sur le marché d'assurance inclusif	
1. Réduire les exigences de divulgation	<p>« Il est extrêmement coûteux, par rapport au montant de la prime, de fournir les mêmes informations et de satisfaire aux mêmes exigences pour un produit simple que pour des produits complexes. »</p> <p><i>Assureur vie, Afrique du Sud</i></p>
2. Autoriser un langage adapté au marché cible	<p>« Des polices simples, formulées dans un langage simple, seront plus attrayantes pour les populations de masse car elles leur permettront de comprendre ce qu'est l'assurance et comment elle les protège... »</p> <p><i>Assureur général, Malawi</i></p>
3. Autoriser l'émission exclusivement électronique des polices	<p>« Dans le monde d'aujourd'hui, tout est plus pratique et plus accessible grâce aux progrès technologiques ; l'utilisation des téléphones portables et d'autres équipements électroniques pour fournir les polices est non seulement pratique pour les clients, mais plus efficace pour l'assureur. »</p> <p><i>Assureur vie, Ghana</i></p>
4. Appliquer des réglementations spécifiques à la micro-assurance	<p>« L'absence de réglementation spécifique de la MA influe sur la manière dont les produits sont conçus et vendus sur le marché. Une contrainte pour les prestataires de produits établis. Si les petites entreprises sont autorisées à fournir des produits sur le marché et que la réglementation offre de la souplesse, on peut faire beaucoup. »</p> <p><i>Assureur général, Afrique du Sud/Plusieurs pays</i></p>
5. Autoriser l'utilisation de tout moyen de paiement	<p>« Le dénominateur commun de tous les segments de population est l'utilisation du téléphone portable. Je pense que c'est la meilleure forme de communication et de distribution de masse et qu'elle est conforme à l'objectif de l'inclusion. Mais l'utilisation de cette technologie est limitée en raison des contrôles réglementaires sur l'identification des bénéficiaires et l'émission d'un récépissé électronique attestant le paiement des indemnités. »</p> <p><i>Assureur mixte, Mexique</i></p>

Les personnes interrogées dans le cadre de l'étude ont également été invitées à répondre à la question « Quels sont les facteurs de marché les plus déterminants pour vous inciter à entrer ou à rester sur le marché de l'assurance inclusive ? » Une liste de 14 réponses possibles était proposée. L'encadré suivant dresse la liste des cinq premiers facteurs par ordre décroissant d'importance.

Top 5 des facteurs de marché incitant à entrer ou à rester sur le marché d'assurance inclusif	
1. Disponibilité des canaux de distribution	<p>« Plus l'environnement et la faisabilité technique du développement de canaux alternatifs sont clairs et l'expérience interne de l'assurance inclusive facilitée, plus le résultat est attractif en termes de croissance de l'entreprise, du marché et des assurés, offrant un bon équilibre entre rentabilité économique et promotion d'une société plus juste. »</p> <p><i>Assureur, Colombie</i></p>

<b>2. Disponibilité des informations sur les clients et le marché</b>	<p>« L'investissement dans les nouvelles technologies est vital pour le développement de ce segment. Tout comme les informations sur le marché. »</p> <p style="text-align: right;"><i>Assureur mixte, République Dominicaine</i></p>
<b>3. Expertise technique/capacité interne</b>	<p>« Les compagnies d'assurance sont largement dépourvues de l'expertise et de la capacité requises pour concevoir et offrir des produits d'assurance aux communautés à faibles revenus. C'est clairement le principal obstacle qui a empêché de nombreuses sociétés d'assurance de s'aventurer sur le segment de la micro-assurance dans ce pays. »</p> <p style="text-align: right;"><i>Assureur mixte, Éthiopie</i></p>
<b>4. Potentiel de bénéfices</b>	<p>« Il faut qu'il y ait un intérêt commercial à entrer ou à rester sur ce marché pour nos actionnaires. Par ailleurs, les systèmes d'information sont essentiels et doivent être suffisamment souples pour pouvoir être modifiés rapidement. »</p> <p style="text-align: right;"><i>Assureur vie, Namibie</i></p>
<b>5. Existence de programmes d'éducation financière</b>	

## Synthèse des résultats

Les résultats de l'étude mettent en évidence que, pour les prestataires, entrer sur le marché de l'assurance inclusive doit d'abord faire sens d'un point de vue commercial. Si les facteurs réglementaires sont importants, les réponses montrent que les facteurs de marché ont un impact supérieur sur la décision des assureurs. C'est particulièrement notable dans les réponses à la deuxième question, pour laquelle les répondants avaient le choix de citer à la fois des facteurs de marché et des facteurs réglementaires, mais où *aucun facteur réglementaire n'a été cité*. Cependant, ceci est susceptible d'évoluer à un stade ultérieur de l'activité d'un assureur sur le marché à faibles revenus, quand les aspects réglementaires prennent davantage d'importance.

Le fait que les facteurs réglementaires n'aient pas été mentionnés comme les plus importants dans un contexte où l'on considère l'ensemble des barrières potentielles ne signifie donc pas qu'ils ne doivent pas être pris en compte. Il s'agit plutôt d'une question de séquence ; autrement dit les facteurs de marché doivent être traités en premier, tandis que l'élaboration d'une réglementation adaptée peut intervenir dans un second temps, afin d'être prête à être mise en œuvre lorsque le marché est prêt.

## Approche de contrôle proportionnée pour stimuler le secteur et protéger le consommateur : exemples nationaux – CIMA, Malaisie et Pérou

Les deux encadrés qui suivent synthétisent les cas pays partagés lors des consultations en français, en anglais et en espagnol, issus respectivement de la région CIMA, de la Malaisie et du Pérou. Les exemples de la région CIMA et du Pérou sont résumés dans un même encadré étant donné les enseignements transversaux tirés de leur expérience.

## Exemples de la région CIMA et du Pérou

*Luc Noubissi, commissaire contrôleur des assurances pour la [CIMA](#), a présenté les expériences d'application de la réglementation proportionnée dans la région. Mirla Barreto, de la [Superintendencia de Banca, Seguros y AFP del Peru](#) a présenté le même processus pour le Pérou.*

### Pérou

En 2007, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP del Peru (SBS) a introduit une nouvelle réglementation pour mettre en place un régime de réglementation différencié pour la micro-assurance, afin d'inciter le secteur à s'intéresser à l'offre d'assurance aux segments à faibles revenus. Bien que l'évolution réglementaire ait attiré l'attention du secteur, moins de la moitié des nouveaux produits de micro-assurance ont été adoptés par les clients, car la réglementation de la micro-assurance s'est avérée restrictive pour l'innovation en raison de limites quantitatives et d'interdictions liées aux exclusions. La Surintendance a réagi en 2009 en modifiant la réglementation et en intégrant dans son cadre conceptuel les orientations préconisées dans le document de [Mise en œuvre des mesures de réglementation et de contrôle soutenant les marchés d'assurance inclusifs](#) de l'AICA. La nouvelle version incluait une définition plus large de la micro-assurance faisant appel à des paramètres qualitatifs, autorisait quelques exclusions minimales, assouplissait les conditions de paiement de la prime en permettant la prise en compte des flux de trésorerie des assurés et élargissait l'éventail des canaux de distribution autorisés. Dans le même temps, la SBS a mis en œuvre des mesures accrues de protection des consommateurs pour s'assurer que les consommateurs à faibles revenus étaient correctement protégés. Ces mesures concernaient l'emploi d'un langage simple à comprendre et l'amélioration des processus de traitement et de règlement des sinistres. Une nouvelle réglementation, comportant une définition de la micro-assurance combinant des paramètres qualitatifs et quantitatifs, réduisant les exigences liées à la collaboration avec des canaux de distribution, simplifiant les contrats des polices de micro-assurance et autorisant l'introduction de polices et de méthodes de paiement électroniques, sera publiée dans un avenir proche.

### CIMA

La région CIMA se compose de 14 pays d'Afrique de l'Ouest. Le marché régional de l'assurance compte 170 assureurs et représente un montant total de primes de 2 milliards de dollars (1% du PIB). Moins de 10 % de la population est couverte. En 2012, dans le but d'élargir l'accès à l'assurance, la CIMA a adopté une réglementation de la micro-assurance, qui, de la même manière qu'au Pérou, prenait en compte les orientations du document de [Mise en œuvre des mesures de réglementation et de contrôle soutenant les marchés d'assurance inclusifs](#) de l'AICA. La réglementation introduisait des mesures incitatives pour favoriser le développement de la micro-assurance en simplifiant les procédures liées à la police, en autorisant certains types de produits (assurance indicielle), en permettant le recours à un éventail de canaux de distribution, en simplifiant la formation des agents, en réduisant les obligations de capital minimum pour la souscription formelle d'assurance et en encourageant les autorités nationales à offrir des incitations fiscales pour promouvoir la micro-assurance.

Une différence intéressante à noter entre les deux expériences est que, dans la région CIMA, le processus de souscription a été modifié de façon à autoriser des communautés à souscrire des contrats, et non plus seulement des sociétés ou entreprises.

## Enseignements transversaux

La région CIMA et le Pérou ont mis en évidence un certain nombre d'enseignements transversaux à partir de leur expérience de mise en œuvre de la réglementation proportionnée dans un but de croissance des marchés d'assurance inclusifs, notamment :

- offrir un espace à la micro-assurance par le biais d'une définition appropriée ;
- autoriser un large éventail de canaux de distribution ;
- simplifier le document de police et les exigences de divulgation.

## Exemple de la Malaisie

*Hui Lin Chiew (Bank Negara Malaysia) a présenté les conclusions de la récente consultation menée auprès du secteur pour identifier des mesures de développement du marché de la micro-assurance en Malaisie.*

Dans le cadre d'une série d'initiatives destinées à améliorer l'inclusion financière et la pénétration de l'assurance, la Bank Negara Malaysia a réalisé des études pour identifier des mesures propres à développer le marché de la micro-assurance et du microtakaful. La Commission des services financiers islamiques définit le takaful comme une initiative de garantie conjointe, par laquelle un groupe de participants s'entend pour se soutenir mutuellement en cas de pertes découlant de risques spécifiés, en vertu des principes de base du Tabarru' (don) et du TaÑāwun (assistance mutuelle), et de l'interdiction de la Ribā (usure).

Pour comprendre la nature des obstacles au développement de l'accès à la micro-assurance et au microtakaful, la Bank Negara Malaysia a entrepris de dresser le bilan de l'état actuel des marchés de la micro-assurance et du microtakaful ; puis elle a impliqué le secteur par le biais d'un dialogue et d'une étude visant à comprendre ce qui, dans l'esprit des assureurs et des opérateurs de takaful, pouvait être fait pour supprimer les principaux obstacles qui limitaient leur intérêt à entrer sur ce marché.

Les personnes interrogées dans le cadre de l'étude se répartissaient en deux groupes : celles intéressées par la micro-assurance, et celles ayant une position neutre ou pas d'intérêt pour la micro-assurance. Le tableau ci-dessous présente les mesures les plus populaires demandées par le secteur à l'autorité de contrôle :

Groupe 1 : Positif vis-à-vis de la micro-assurance	Groupe 2 : Pas intéressé ou neutre vis-à-vis de la micro-assurance
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Incitations fiscales</li> <li>2. Renforcement de la confiance du public</li> <li>3. Mise en contact avec les canaux de distribution</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Subventions</li> <li>2. Assurance obligatoire</li> <li>3. Création d'un pool ou consortium d'assureurs ou d'opérateurs takaful pour la microfinance ou le microtakaful</li> </ol>

La Bank Negara Malaysia consulte maintenant le secteur pour développer une stratégie réglementaire visant à réduire les barrières identifiées et à développer les marchés de la micro-assurance et du microtakaful.



Par ce biais, elle a pu mettre en évidence trois points clés que tous les contrôleurs doivent prendre en compte pour le développement de marchés d'assurance inclusifs :

1. **Stratégie globale de développement de la micro-assurance** : comment le secteur ou les consommateurs réagiraient-ils à la mesure ? Est-ce dans ce sens que nous voulons voir évoluer le marché ? Une stratégie claire et une bonne compréhension des comportements des différents sous-groupes permettent de déterminer quel est le groupe à cibler et quelles sont les mesures incitatives prioritaires.
2. **Séquence** : quel serait l'effet éventuel de cette mesure sur d'autres mesures ? Quelles sont les conditions préalables requises pour la faisabilité de la mesure ? Certaines mesures incitatives réglementaires apparemment simples impliquent des conditions préalables relativement complexes.
3. **Rôle de l'autorité de réglementation** : les mesures doivent-elles être imposées par le régulateur ou impulsées par le secteur ? Toutes les suggestions mentionnées plus haut ne doivent pas nécessairement être considérées comme relevant du rôle du régulateur.

## Questions et discussion

Cette partie synthétise les discussions des sessions de questions-réponses des quatre consultations téléphoniques.



***Est-il possible d'utiliser le PBA 19 ([Principe de base de l'assurance sur la conduite des activités](#)) pour fournir des incitations réglementaires en faveur du développement du marché de l'assurance ? Si oui, comment cela peut-il être fait ?***

Michael McCord a expliqué que le PBA 19 est un texte important pour le développement des marchés d'assurance inclusifs. L'objectif des travaux du Centre sur les études de cas d'application de la proportionnalité est d'élargir l'accès à l'assurance. Le PBA 19 renforce cet objectif car il étend l'accès à l'assurance à la conduite des affaires des assureurs.

Peter van den Broeke de l'AICA a ajouté qu'un point essentiel du PBA 19 était **le traitement équitable des clients**. L'un des principes clés prévoit que : « Le contrôleur définit des exigences à l'intention des assureurs et des intermédiaires concernant le moment, la remise et le contenu des informations communiquées aux clients lors de la vente. »

Ceci est un exemple de la marge discrétionnaire que le PBA 19 laisse aux contrôleurs pour réduire les exigences de divulgation d'informations imposées à l'entrée sur le marché, de façon à le rendre plus attractif pour les assureurs, mais cela n'ôte rien à la difficulté de trouver le bon équilibre entre la promotion du marché et le traitement équitable des clients. Dans ce cas, l'approche proportionnée consistera à définir le niveau minimum d'information nécessaire pour le traitement équitable des clients. Par exemple, des produits plus simples exigent moins d'informations lors de la vente et doivent être traités comme tels dans le cadre d'une réglementation proportionnée.



**? La question du conflit entre les fonctions réglementaires et les fonctions de développement du marché de l'autorité de réglementation a suscité beaucoup de discussions. Comment s'assurer du développement adéquat du marché sans compromettre les obligations réglementaires ? Quelles sont les interventions qui ont été testées et quels enseignements peut-on en tirer ?**

Michael McCord a expliqué que cette question était plus nuancée et que les deux fonctions pouvaient tout à fait aller de pair. Les contrôleurs doivent considérer l'application des principes fondamentaux de l'assurance d'une manière qui reconnaît à la fois la nature des produits et la nécessité de protéger les consommateurs.

Luc Noubissi de la région CIMA a exposé son point de vue selon lequel **fournir des incitations à entrer sur le marché aux acteurs du secteur ne relève pas du rôle du contrôleur**. La micro-assurance cible les segments de population à faibles revenus et la CIMA est très préoccupée par la protection de ces consommateurs. Selon lui, les mesures introduites par la CIMA permettent au secteur de fournir de l'assurance aux groupes à faibles revenus tout en protégeant ces segments de population vulnérables. Son objet principal n'est cependant pas de stimuler le secteur, mais bien de protéger les consommateurs. Pour lui, l'intitulé de cette consultation téléphonique et certains des termes utilisés prêtent à confusion. Plutôt que de parler d'« incitations », il serait peut-être préférable de parler de « moyens de mise en œuvre de la proportionnalité », c'est-à-dire d'adaptation de la réglementation à la nature et la complexité des marchés de micro-assurance, dans le but de permettre aux populations à faibles revenus d'accéder à des services de micro-assurance qui les protègent en tant qu'assurés. La question centrale de cette discussion devrait donc être comment protéger les consommateurs et comment la réglementation proportionnée peut nous y aider.

**? Parmi les entreprises qui ont répondu à l'enquête, certaines ont-elles cité les réglementations LBC/FT comme un facteur important dans leur choix d'entrer ou de rester sur le marché de la micro-assurance ?**

La flexibilité dans l'application des normes KYC et d'autres obligations vient en 22e position sur 41 dans l'enquête. Michael McCord a fait part de sa surprise devant ce résultat, mais d'après lui il s'agit peut-être davantage d'une question de séquence. Globalement, les assureurs ont tendance à considérer que cette question deviendra importante à un stade ultérieur, ou ne l'ont tout simplement pas encore examinée. Une autre explication pourrait être que de nombreuses juridictions ont déjà instauré certaines dispenses d'application des normes LBC/FT ou KYC en dessous d'un seuil donné, ou envisagent de le faire. C'est un point qui mérite une étude plus approfondie.

**? Comment un contrôleur peut-il utiliser la sensibilisation comme outil de développement du marché ?**

L'éducation peut contribuer au développement du marché de plusieurs manières. L'apport le plus important est qu'il aide les clients à se protéger eux-mêmes. En comprenant ce qu'est supposée comporter une offre de produits, comment elle est censée être fournie et quel service doit accompagner les produits, les consommateurs peuvent mettre eux-mêmes les assureurs devant leurs responsabilités. Cependant, Michael McCord ne plaide pas nécessairement pour que le régulateur joue un rôle majeur dans l'éducation des consommateurs. La tâche la plus importante pour le régulateur, en matière de sensibilisation, est de s'assurer qu'il existe un mécanisme de plainte équitable et proportionné au marché, et que les consommateurs connaissent l'existence de ce mécanisme.

**? Quel était l'intérêt pour la Superintendencia des banques et des assurances du Pérou (SBS) de formuler une définition de la micro-assurance ?** Mirlla Barreto de la SBS a expliqué que définir la micro-assurance avait permis de créer un espace flexible pour favoriser le développement du marché de la micro-assurance. S'il n'existe pas de réglementation spécifique à la micro-assurance, elle ne peut pas être appliquée, et il devient plus difficile pour ce type de marché d'assurance de se développer.

**? S'il n'existe pas de processus d'approbation des produits, comment peut-on garantir la qualité d'un produit ?** Mirla Barreto a indiqué qu'au Pérou, un produit peut être suspendu et la responsabilité du prestataire engagée à tout moment.

**? Les canaux de distribution doivent-ils être les mêmes pour la micro-assurance que pour les produits de masse ?** Andrea Camargo de MiCRO a expliqué que cela dépendait de l'objectif de l'autorité de réglementation. Par exemple, le Pérou a une réglementation distincte pour la micro-assurance et l'assurance de masse avec des obligations spécifiques relatives aux canaux de distribution pour chacune d'entre elles. Si on les compare, la réglementation de l'assurance de masse impose des obligations qui peuvent paraître plus strictes que celles qui s'appliquent aux canaux de distribution de la micro-assurance. Dans la pratique, les distributeurs d'assurance de masse peuvent distribuer des produits de micro-assurance si elles se conforment aux obligations, et vice versa. Quand il existe deux réglementations, il est important pour le contrôleur de les examiner soigneusement et de les considérer ensemble. Mirla Barreto de la SBS a ajouté que lorsqu'on envisage d'introduire deux ensembles réglementaires différents, il faut procéder à un arbitrage entre les fonctions de réglementation et de développement du marché du régulateur. Une réglementation excessive n'est pas utile et le plus important est de savoir à quel moment réglementer. Par exemple, au Pérou, la micro-assurance est soumise à moins d'exigences réglementaires que l'assurance de masse en ce qui concerne les canaux de distribution. Cependant, les prestataires de micro-assurance peuvent aussi offrir des produits d'assurance de masse. C'est donc un point qui est laissé à la discrétion du secteur.



Initiative Accès à l'Assurance  
Hébergée par le Projet sectoriel  
Système financier approches de l'assurance  
de la Deutsche Gesellschaft für Internationale  
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH  
Dag-Hammarskjöld-Weg 1-5  
65760 Eschborn, Allemagne

Téléphone : +49 61 96 79-1362  
Fax : +49 61 96 79-80 1362  
E-mail : [secretariat@a2ii.org](mailto:secretariat@a2ii.org)  
Site web : [www.a2ii.org](http://www.a2ii.org)

L'Initiative est  
un partenariat  
entre :



Hébergée par :

