



**IAIS**

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
INSURANCE SUPERVISORS

# Initiative Accès à l'Assurance

Programme mondial pour la promotion de cadres de réglementation et de contrôle sains

## Consultation téléphonique AICA-A2ii : 21 janvier 2016

« Incitations réglementaires pour le développement du marché des assurances »

- Développement de deux études de cas  
sur la mise en pratique de la proportionnalité -

Andrea Camargo,  
Microinsurance Catastrophe Risk  
Organisation (MiCRO)





**IAIS**

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
INSURANCE SUPERVISORS

## Le rôle de l'autorité de contrôle

L'article de l'IAIS (association internationale des contrôleurs d'assurance) "Application Paper on Regulation and Supervision Supporting Inclusive Insurance Markets" mentionne que les autorités réglementaire et de contrôle devraient:

- Développer le marché de l'assurance
- Mettre en place des incitatifs pour que la couverture assurantielle augmente sur tous les secteurs
- Appliquer le principe de proportionnalité





**IAIS**

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
INSURANCE SUPERVISORS

## Réglementation proportionnée

Exigences et mesures de contrôle adaptées à la nature, à la portée et à la complexité des différentes activités d'assurance.

*Particulièrement appropriée pour la micro-assurance.*



## Contexte du projet – origine ?

- Les contrôleurs ont des difficultés à appliquer les PBA de manière proportionnée
- La proportionnalité est essentielle pour l'application efficace de la réglementation de la MA





**IAIS**

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
INSURANCE SUPERVISORS

## Identifier les problèmes principaux : côté assureurs

La réglementation proportionnée doit encourager l'assurance inclusive en :

- ↓ les coûts d'activité
- ↓ les barrières à l'entrée

Quelles sont les questions réglementaires les plus déterminantes pour les prestataires lorsqu'ils envisagent de répondre à une réglementation proportionnée (c.-à-d. d'étendre leurs produits au marché à faibles revenus)?



### Outil d'enquête

- Classement des 5 premiers facteurs de réglementation proportionnée incitant à entrer/rester sur le marché d'assurance inclusif
- Classement des 5 premiers facteurs de marché incitant à entrer/rester sur le marché d'assurance inclusif
- Commentaires





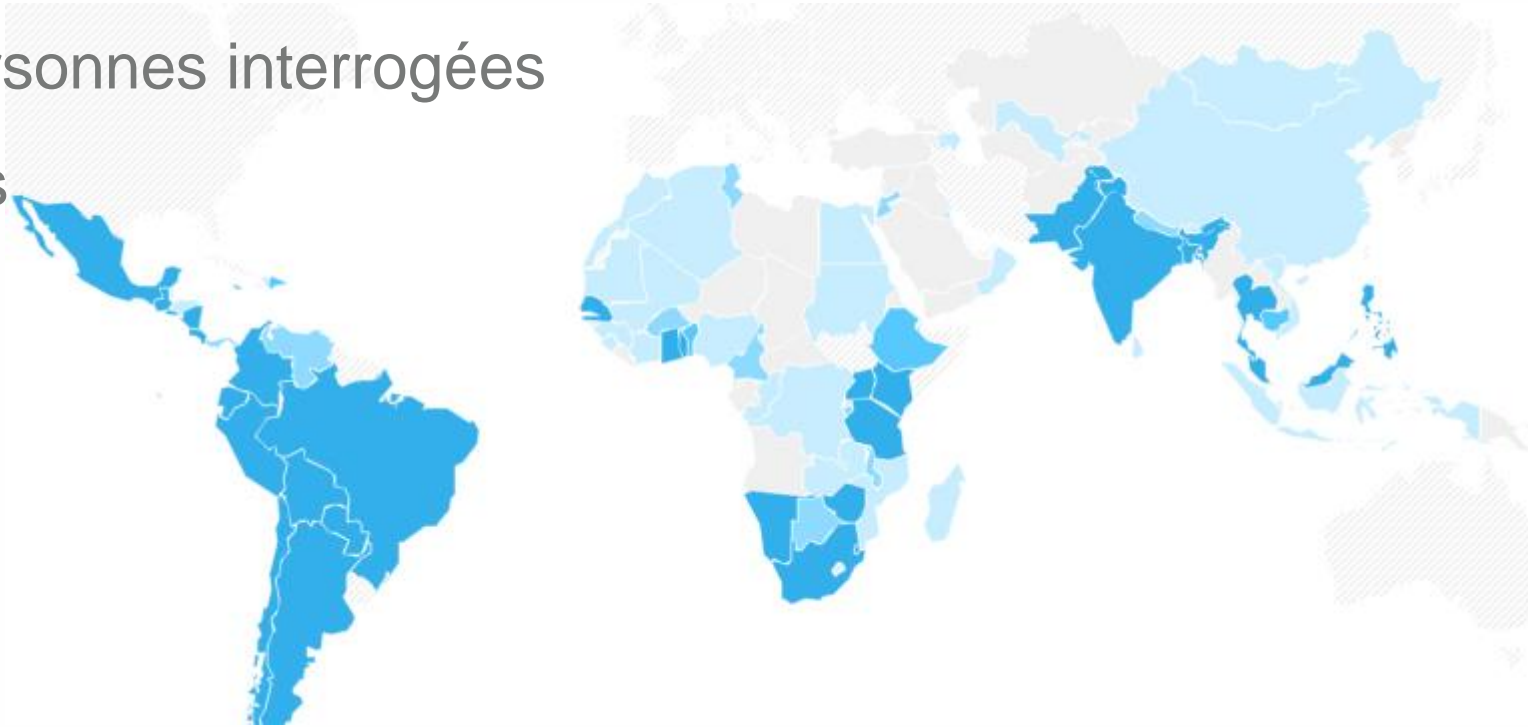
**IAIS**

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
INSURANCE SUPERVISORS

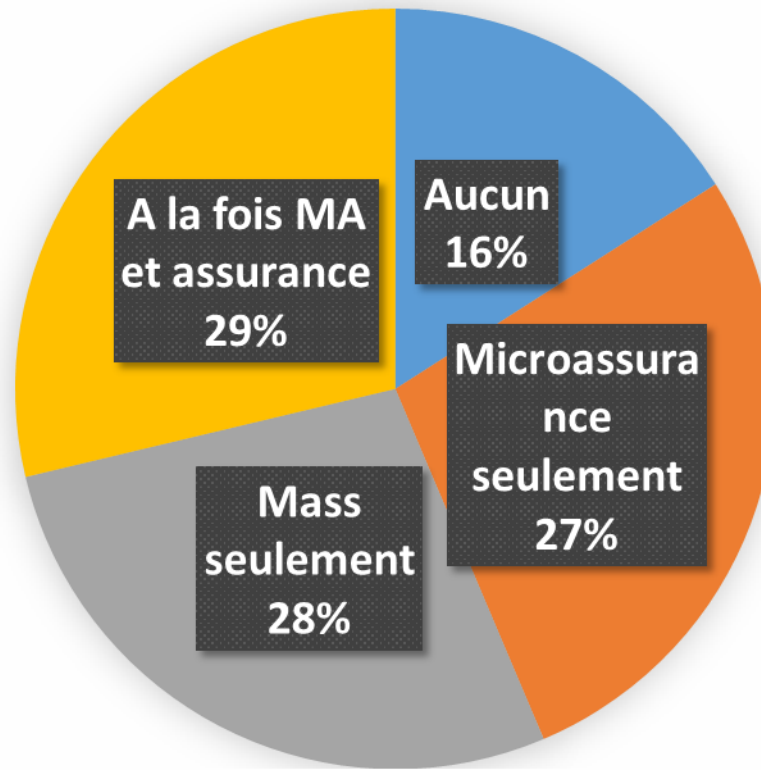
## Méthodologie du sondage

### Personnes interrogées

- Assureurs dans Afrique, Asie, et Amérique latine et les Caraïbes
- 101 personnes interrogées
- 46 pays



## Personnes interrogées







**IAIS**

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
INSURANCE SUPERVISORS

## Réponses à la Question 1

- A. Réduire les normes/exigences de divulgation
- B. Flexibilité dans les moyens de divulgation
- C. Autoriser un langage adapté à la population cible
- D. Autoriser la communication de messages sans réglementation – sans approbation requise du script
- E. Autoriser l'émission exclusivement électronique des polices
- F. Exemption de l'exigence de signature originale
- G. Autoriser l'utilisation de tout moyen de paiement de la prime
- H. Flexibilité dans le type de reçu attestant le paiement de la prime, incluant le reçu électronique
- I. Autorisation de débiter la couverture dès réception de la prime par l'agent/l'agrégateur et non par l'assureur
- J. Flexibilité dans les documents requis en cas de sinistre
- K. Flexibilité dans les moyens de règlement des sinistres
- L. Flexibilité dans le délai de règlement des sinistres
- M. Mécanisme de plaintes à disposition des assurés
- N. Mécanisme de résolution des litiges en ligne
- O. Flexibilité dans les exigences de licence et de formation des agents
- P. Flexibilité dans les contrôles des assureurs sur les canaux de distribution
- Q. Flexibilité dans le choix de l'assureur par l'assuré
- R. Ample choix possible de canaux de distribution
- S. Flexibilité en terme de niveaux de commissions payées
- T. Supervision adaptée des agents (Il doit y avoir clarté sur qui est responsable de la conduite des agents : le contrôleur de l'assurance
- U. Flexibilité dans les contrôles
- V. Flexibilité dans les exclusions et les limitations de couverture
- W. Flexibilité dans la vérification de la tarification du produit par l'autorité de contrôle
- X. Flexibilité pour combiner les couvertures (c.a.d. assurance vie et IARD)
- Y. Flexibilité dans l'approbation réglementaire des produits
- Z. Flexibilité dans la souscription de groupe, au sens large
- AA. Flexibilité dans les exigences de formation des employés de l'assureur
- BB. Ouverture à l'offre de produits gratuits, obligatoires et facultatifs
- CC. Flexibilité dans les exigences de reporting
- DD. Flexibilité dans la structure des audits internes et externes
- EE. Flexibilité dans l'audit par l'autorité réglementaire sur place et hors-site
- FF. Flexibilité dans le capital minimum et les exigences de solvabilité
- GG. Flexibilité dans les exigences en matière de connaissance du client (KYC) et de gestion d'actif-passif
- HH. Flexibilité dans l'approche actuarielle
- II. Amendes et pénalités proportionnées
- JJ. Flexibilité dans les contrôles sur les activités sous-traitées
- KK. Possibilité d'une trajectoire de formalisation pour les assureurs informels
- LL. Existence de réglementations spécifiques à la micro-assurance
- MM. Coordination de la commission de contrôle de l'assurance avec d'autres autorités réglementaires
- NN. Existence de réglementations spécifiques à l'assurance de masse.
- OO. Autre



**IAIS**

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
INSURANCE SUPERVISORS

## Résultats : Question 1

Réglementation proportionnée : Quels sont les **5 facteurs les plus déterminants** pour vous inciter à entrer sur le marché de l'assurance inclusive ? Classez-les de 1 (plus important) à 5.



1. Réduire les normes/exigences de divulgation
2. Autoriser un langage adapté au marché cible
3. Autoriser l'émission exclusivement électronique des polices
4. Appliquer des réglementations spécifiques à la microassurance
5. Autoriser l'utilisation de tout moyen de paiement pour la prime





**IAIS**

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
INSURANCE SUPERVISORS

*« 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. »*

– Assureur branche vie, Afrique du Sud





**IAIS**

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
INSURANCE SUPERVISORS

## Commentaires

*« Autoriser l'émission de polices électroniques : 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 efficient pour l'assureur. »*

– Assureur branche vie, Ghana





**IAIS**

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
INSURANCE SUPERVISORS

*« 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. »*

– Assureur mixte, Mexique





**IAIS**

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
INSURANCE SUPERVISORS

*« 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... »*

– Assureur général, Malawi





**IAIS**

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
INSURANCE SUPERVISORS

## Commentaires

*« 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. »*

– Assureur général, Afrique du Sud /  
plusieurs pays





**IAIS**

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
INSURANCE SUPERVISORS

## Réponses à la question 2

- A.** Disponibilité des canaux de distribution
- B.** Disponibilité des informations sur les clients et le marché
- C.** Expertise technique/capacité interne
- D.** Existence d'institutions de soutien, telles que des associations
- E.** Existence de réglementation proportionnée
- F.** Connaissance de l'assurance par les clients à faibles revenus
- G.** Potentiel de bénéfices
- H.** Disponibilité de systèmes informatiques adaptés et efficaces
- I.** Extension de la technologie pour l'assurance
- J.** Flexibilité dans le système de taxation de l'assurance inclusive
- K.** Disponibilité des données sur les clients potentiels et le marché
- L.** Existence de programmes d'éducation financière
- M.** Clarté des projets réglementaires en matière d'assurance
- N.** Ouverture de l'offre à des marchés spécifiques pour augmenter le potentiel d'échelle
- O.** Autre







**IAIS**

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
INSURANCE SUPERVISORS

## Résultats: Question 2

Veillez classer les **5 facteurs** qui influence votre **décision** d'entrer ou de rester dans le marché de l'assurance inclusive, en classant de 1 (plus influant) à 5.

1. Existence de canaux de distribution
2. Disponibilité d'information sur les clients et le marché
3. Expertise technique/capacité interne
4. Profits potentiels
5. Existence de programmes d'éducation financière





**IAIS**

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
INSURANCE SUPERVISORS

*« 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. »*

– Assureur, Colombie





**IAIS**

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
INSURANCE SUPERVISORS

*« L'investissement dans les nouvelles technologies est vital pour le développement de ce segment. Tout comme les informations sur le marché. »*

– Assureur mixte, République Dominicaine





**IAIS**

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
INSURANCE SUPERVISORS

*« Les compagnies d'assurances 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. »*

– Assureur mixte, Éthiopie





**IAIS**

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
INSURANCE SUPERVISORS

*« 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. »*

– Assureur branche vie, Namibie





**IAIS**

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
INSURANCE SUPERVISORS

## En synthèse ?

Dans les études de cas nous proposons d'examiner quelle réponse les contrôleurs ont apporté aux besoins suivants :

- 1. réduire les normes de divulgation et autoriser un langage adapté au marché cible**
- 2. appliquer le principe de proportionnalité à la distribution, dont moyens électroniques et méthodes de paiement**

### Déterminants pour entrer (legal framework)

1. Réduire les normes/exigences de divulgation
2. Autoriser un langage prenant en considération la population cible
3. Autorisation de police complètement en format électronique
4. Existence de réglementations spécifiques à la microassurance
5. Autorisation de l'utilisation de tout moyen de paiement pour la prime

### Déterminants pour entrer (facteurs de marché)

1. Existence de canaux de distribution
2. Disponibilité d'information sur les clients et le marché
3. Expertise technique/capacité interne
4. Profits potentiels
5. Existence de programmes d'éducation financière



**IAIS**

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
INSURANCE SUPERVISORS

# Initiative Accès à l'Assurance

Programme mondial pour la promotion de cadres de réglementation et de contrôle sains

**Consultation téléphonique AICA-A2ii : 21 janvier 2016**

**Cas pays - exemple de la région CIMA**

Luc Noubissi

Commissaire Contrôleur des Assurances, CIMA



## Exemple de la région CIMA



- 14 Pays
- Population ~ 146 millions d'habitants
- 60% de la population/economie = secteur informel
- Economie dominée par l'Agriculture (~ 30% PIB)

### LE SECTEUR DES ASSURANCES

- 170 assureurs agréés
- Primes = 2 milliards de dollars ~ 1% PIB
- Moins de 10% de la population couverte
- Une importante activité d'assurance dans "l'informel"

✓ *Réglementation de la microassurance adoptée en 2012*

✓ *Prise en compte des orientations de l'IAIS (Proportionnalité)*







**IAIS**

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
INSURANCE SUPERVISORS

# Incitations réglementaires pour le développement de la microassurance en Zone CIMA

## PROCEDURES SIMPLIFIEES

- Introduction de l'assurance indicielle
- Langues locales autorisées
- Simple lettre d'information (*pas de lettre recommandée*)
- Contrats souscrits par une communauté (*non constituée sous la forme d'une personne morale ou d'une entreprise pour le compte*)

## DISTRIBUTION

- Nouveaux intermédiaires (téléphonie, associations...)
- Formation simplifiée des agents (48h au lieu de 8 jours)





**IAIS**

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
INSURANCE SUPERVISORS

## CONDITIONS FINANCIERES

- Capital social minimum des SA fixé à XAF 500 M *(au lieu de 1,000 M)*
- Fonds d'établissement minimum des mutuelles à XAF 300 M *(au lieu 800 M)*

## INCITATIONS FISCALES

- Du ressort des autorités nationales

