

Programme D'Assurance et de Gestion Financière des Risques de Catastrophe



Mécanisme Mondial pour l'Assurance Indicielle

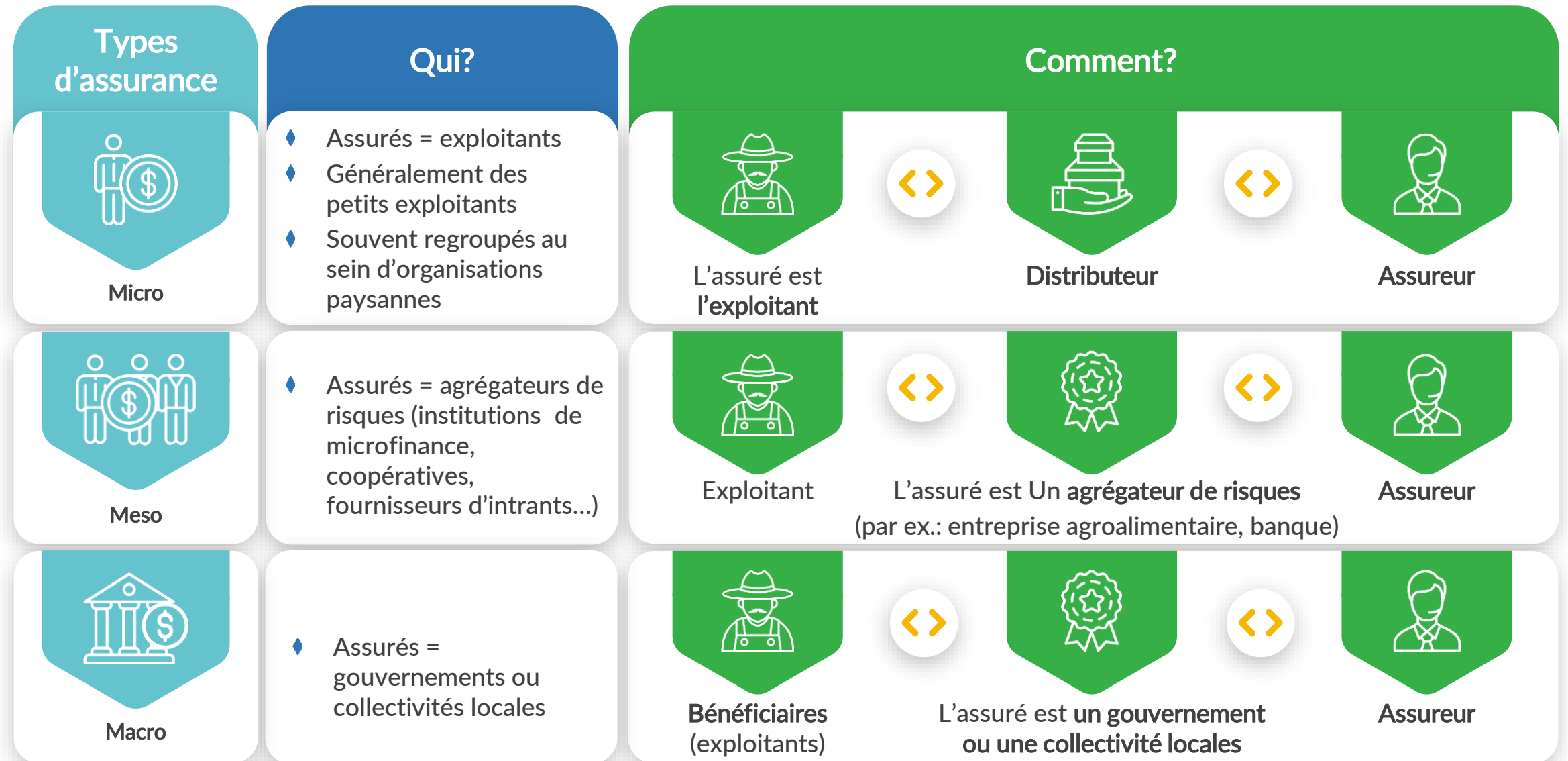


Approches de distribution de l'assurance agricole



*Symposium sur l'Assurance Indicielle et le
Financement des Risques de Catastrophes Climatiques*

Comment fonctionnent la distribution des assurances indicielles?



Pourquoi distribuer via des partenariats



Peu de services ont atteint une grande échelle sans s'appuyer sur des partenariats de distribution ou sans être regroupés avec d'autres services pertinents.



Près de 90 pour cent de tous les services d'assurance indicielle sont soit regroupés, soit proposés avec du crédit, des intrants ou des conseils agronomiques.



Les partenariats avec les commerçants agricoles et les agences de vulgarisation, les coopératives et les syndicats d'agriculteurs fournissent une base de clients et des points de contact pour vendre des polices et informer les agriculteurs sur le fonctionnement des services d'assurance indicielle et la valeur qu'ils apportent.



Cependant, les agriculteurs qui ne peuvent pas être touchés par de tels partenariats risquent d'être exclus des services d'assurance.

L'assurance est intangible pour les producteurs - il faut envisager le couplage avec d'autres produits et services



L'expérience internationale montre qu'il est difficile de commercialiser l'assurance agricole aux petits exploitants de manière rentable.



Il est donc conseillé de rechercher les moyens de coupler l'assurance à d'autres produits et services dont les producteurs ont recours



On retrouve différent types de couplage:

- ◆ Couplage avec les intrants dans le programme national de distribution d'intrant (cas de la Zambie)
- ◆ Couplage avec le credit (CNAAS et la Banque agricole)
- ◆ Couplage avec les mécanismes de protection sociale (R4 de WFP)



Couplage avec le crédit



Il existe plusieurs types d'assurances liées au crédit:

- ◆ L'agriculteur achète une assurance individuelle et l'utilise comme une forme de garantie pour garantir un prêt.
- ◆ L'établissement de crédit souscrit une assurance au nom des emprunteurs pour couvrir leurs prêts individuels. Il s'agit souvent d'une assurance obligatoire.
- ◆ L'établissement de crédit souscrit une assurance pour couvrir son propre risque global de portefeuille de prêts (couverture au niveau méso).



Plusieurs pays lient l'assurance (obligatoire) au crédit des programmes publics: par ex. Brésil, Inde, Mexique

Cas de la Zambie-couplage intrants



Contexte sur l'agence de mise en œuvre



Produits d'assurance basé sur un indice météo-rogique

Avec un assureur privé

- ◆ Compagnie d'assurance généraliste - la principal souscripteur en matière d'assurance agricole en Zambie.
- ◆ Offre une gamme de produits d'assurance agricole, y compris l'assurance-récolte multirisque (MPCI) et l'assurance indicielle. L'assurance agricole représente 33% du total des primes brutes émises.
- ◆ Premier pilote en 2014, couvrant 1 500 agriculteurs.
- ◆ 2017/2018 Le programme de distribution d'intrant du gouvernement a recours au e-voucher (coupon électronique) au niveau national
- ◆ En 2018/19, plus d'un million d'agriculteurs étaient assurés ceci grâce au couplage avec e-voucher:
 - Valeur du e-voucher K2100 (env. USD 210): K400 (producteur)+ 1700 gouvernement
 - K100 est déduit du e-voucher de chaque producteur pour l'achat d'une assurance indicielle couvrant l'échec de semis

Objectif :

- ◆ Fournir des produits d'assurance plus inclusifs au secteur agricole et des produits sur mesure adaptés aux petits et moyens agriculteurs, qui pratiquent principalement l'agriculture pluviale.

Principales caractéristiques du produit :

- ◆ Assurance contre la sécheresse en début et en fin de saison et les précipitations excessives en fin de saison. Utilisation de données pluviométriques par satellite (CHIRPS & ARC2, précédemment TAMSAT). Un produit d'assurance indicielle bétail pour les éleveurs sera introduit en 2020.

Couplage avec la protection sociale



Coupler assurance et protection sociale est un concept nouveau



Le PAM a été pionnier dans cette approche de distribution dans plusieurs pays: République dominicaine, Mozambique, Philippines et Somalie



Le PAM a identifié deux moyens principaux d'intégrer action d'anticipation et protection sociale:

- ◆ Fournir des transferts monétaires anticipés aux bénéficiaires d'un programme de filet de sécurité sociale d'un gouvernement, sur la base d'une activation de déclencheur
- ◆ Les déclencheurs de prévisions d'actions anticipatives peuvent être utilisés pour fournir des transferts monétaires temporaires aux personnes exposées à un risque climatique imminent, qu'elles bénéficient ou non d'une protection sociale régulière.





Programme D'Assurance et de Gestion Financière des Risques de Catastrophe



SUPPORTÉ PAR

GRUPE DE LA BANQUE MONDIALE

Mécanisme Mondial pour l'Assurance Indicielle



GÉRÉ PAR

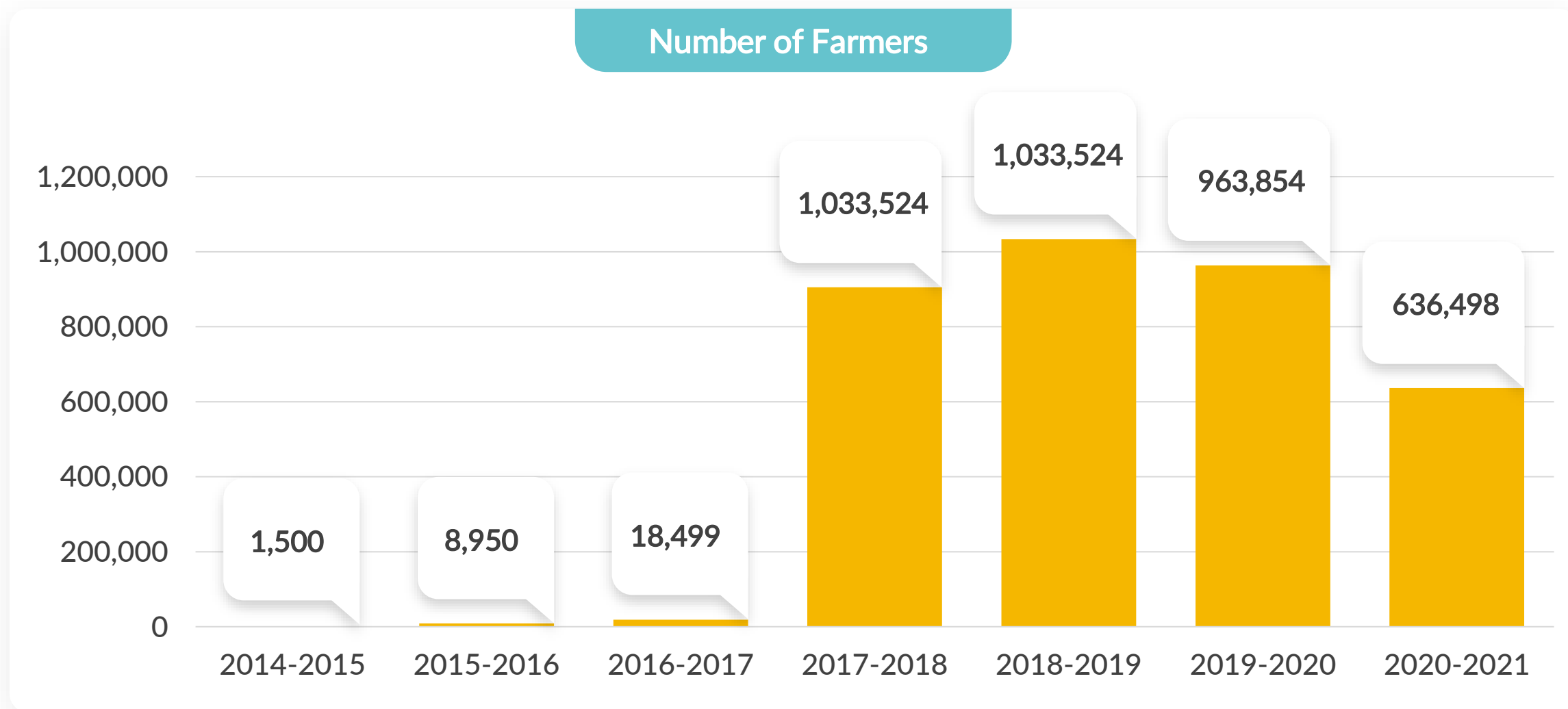
GRUPE DE LA BANQUE MONDIALE

Merci!



Annexes

L'assurance indicielle climatique a connu une croissance importante en Zambie



Les principaux piliers de l'approche de Mayfair

Valoriser le bénéficiaire

Les retours des bénéficiaires ont aidés à améliorer le produit et à diminuer le risque de base



Le produit est devenu accessible aux bénéficiaires grâce à un mécanisme en PPP. Même en l'absence des partenaires de développement, la formation des formateurs permet aux agents de terrain de sensibiliser les agriculteurs.



Viabilité de l'entreprise

L'établissement d'un système en PPP a facilité l'obtention d'une diversification d'échelle et géographique.



Grâce à la diversification, l'assurance inclusive s'est avérée rentable.



Grâce aux innovations, d'autres produits sont maintenant développés: Assurance indicelle pour le bétail NDVI et Assurance rendement-surface.



Principaux facteurs de réussite et défis du programme de l'assurance indicielle météorologique en Zambie

Les facteurs de réussite

Partenariats et regroupement de produits :

- ◆ **Partenariats public-privé (PPP)** avec des objectifs communs et une vision partagée
- ◆ **Agrégateurs**
- ◆ **Partenaires de réassurance** - Swiss Re, Munich Re, Allianz Re, Zep Re, etc.
- ◆ **Spécialistes du développement de produits**
- ◆ **Régulateur d'assurance**
- ◆ Fournir une assurance comme valeur ajoutée aux agriculteurs pratiquant l'**agriculture de conservation** et aux agriculteurs cherchant à **accéder au crédit**, ce qui les fidélisera.

Sensibilisation :

- ◆ Par les réunions avec les agents de terrain, les agriculteurs, etc.
- ◆ Distribution de dépliants et de spots radiophoniques dans les sept principales langues locales.

Numérisation de la collection des primes et du paiement des sinistres via Mobile Money.

Approche centrée sur le client pour le développement et l'amélioration des produits.

- ◆ Réalisation d'une vérification limitée sur le terrain
- ◆ Utilisation de stations météorologiques automatisées et de pluviomètres pour la validation des produits
- ◆ Exploration de différents types de produits pour répondre aux besoins changeants des clients

Défis

Prise de conscience :

- ◆ Avant et pendant la pandémie de COVID-19
- ◆ Pendant la pandémie, nous ciblons davantage notre sensibilisation sur les utilisateurs finaux (agriculteurs) plutôt que sur la formation des formateurs, qui peuvent être confrontés à des problèmes de logistique.

Difficile de déployer l'assurance comme **produit autonome**

Numérisation pour la gestion des politiques de bout en bout afin de saisir toutes les étapes du parcours du client.

Enregistrement des agriculteurs > Collecte des primes > Sensibilisation > Distribution des demandes d'indemnisation

Risque de base