



Mai 2014 [EN](#) [SP](#) [Transmettre cet email à un\(e\) ami\(e\)](#)

A LA UNE



Potentiel de rentabilité de la micro-assurance, Partie II

Briefing Note n°26

Janice Angove et Aparna Dalal

En 2010, nous avons étudié six assureurs et constaté qu'ils rencontraient des problèmes de rentabilité. Ils ont depuis mis en œuvre un certain nombre de mesures correctives, en particulier dans les domaines de la distribution et de la gestion des sinistres. Cette nouvelle étude examine l'efficacité à long terme de ces mesures.

Blog



QUICK LINKS

VIENT DE PARAÎTRE

Case Brief: Naya Jeevan

Jeanna Holtz et Alice Merry

Le financement de la santé pour les ménages à faibles revenus est un défi majeur. Naya Jeevan tente une approche novatrice: afin de rendre les services de santé de qualité abordables pour les travailleurs à faibles revenus du Pakistan, l'organisation cherche des «sponsors» prêts à payer la plus grande partie de la prime au nom des travailleurs qu'ils emploient, ou avec lesquels ils ont un lien commercial.

Micro-assurance : accroître l'échelle grâce à l'apprentissage par les pairs

Stanford Social Innovation Review

Craig Churchill et Alice Merry

En 2010, Old Mutual a commencé à distribuer un produit de micro-assurance funéraires. Il semblait bien conçu et abordable mais, en dépit d'efforts marketing intensifs, les ventes restaient décevantes. À peu près à la même période, à quelque 5600 km à l'ouest de Johannesburg, La Positiva, l'un des plus gros assureurs du Pérou comptant 2 millions de clients, faisait face aux mêmes difficultés. Découvrez comment l'apprentissage par les pairs a aidé les 2 assureurs à tirer profit de leur expérience mutuelle et à atteindre leurs clients à faibles revenus.

Explorer la viabilité de l'assurance de soins primaires : étude de l'expérimentation innovante de la Fondation CARE en Inde

Research Paper n°40

Rupalee Ruchismita et Saurabh Sharma

Ce document évalue la viabilité financière du modèle de prestations de soins de santé primaires de la Fondation CARE, qui comprend un produit d'assurance ambulatoire. Le modèle a pour but de fournir un accès à des soins de santé primaires abordables dans les zones rurales. L'étude a évalué la proposition de valeur du programme aux clients et a analysé la performance du produit d'assurance ambulatoire.

MILK Brief n°33 : « Le bon contact » – réduire les coûts de distribution de la micro-assurance par le biais de canaux alternatifs

Derek Poulton et Barbara Magnoni

Les assureurs recherchent souvent des canaux alternatifs – institutions financières, entreprises de service public, chaînes de détaillants ou même sociétés de télécommunications – pour réduire les coûts et accroître l'échelle

L'économie comportementale, une clé pour l'éducation financière

Andrea Reyes

Publication



Echelle : penser grand !

Briefing Note n°25

Mia Thom, Jeremy Gray, Zani Müller et Jeremy Leach

Publication

de la micro-assurance. Cependant, faire en sorte de gagner la confiance des clients et s'assurer qu'ils perçoivent la valeur du produit s'avère parfois délicat. Est-il possible de vendre efficacement de l'assurance à des clients à faibles revenus sans un niveau important d'interaction, ou de « contact », avec eux ? Quels types de clients sont susceptibles d'acheter de l'assurance par le biais de canaux à plus faible coût mais à plus faible interaction ?

The Geneva Papers on Risk and Insurance : édition spéciale sur la micro-assurance

Cette première édition spéciale sur la micro-assurance aborde une série de questions actuelles sur les thèmes de la demande, des opérations et de l'impact. L'éditeur propose ce numéro spécial en consultation gratuite jusqu'à la fin du mois de juillet, profitez-en sans tarder !

EN BREF

Séminaire stratégique sur les défis et opportunités liés à l'amélioration de la valeur des produits d'assurance pour les clients – expérience de l'Afrique en matière de nouvelles technologies

4 et 5 juin, Kigali

L'Organisation des Assurances Africaines (OAA), l'Initiative Accès à l'assurance (A2ii), l'Association internationale des contrôleurs d'assurance (AICA) et le Microassurance Network (MIN) organisent un séminaire stratégique visant à fournir une plate-forme d'échanges entre les contrôleurs d'assurance et les acteurs du secteur de l'assurance. [Inscrivez-vous](#) pour participer à l'événement.

La SFI et le CIDR s'associent pour étendre la couverture de micro-assurance santé aux personnes à faibles revenus au Sénégal

La SFI, membre du groupe Banque mondiale, a annoncé aujourd'hui la signature d'un accord avec le Centre International de Développement et de Recherche pour étendre la micro-assurance santé aux individus à faibles revenus et travailleurs du secteur informel au Sénégal.



Compte-rendu de la 9e Conférence internationale sur la micro-assurance, maintenant disponible !

Plus d'informations

- [Articles](#)
- [Publications](#)
- [Vidéos](#)

Rejoignez-nous sur



[Se désabonner de la liste](#) | [Mettre à jour les préférences d'abonnement](#)

Sous couvert de l'Organisation internationale du Travail et du Programme Finance et Solidarité, le Fonds pour l'innovation en micro-assurance vise à accroître la disponibilité de produits d'assurance de qualité pour les personnes à faibles revenus des pays en développement afin de les protéger des risques et rompre le cycle de la pauvreté. Le Fonds a été créé en 2008 grâce à une généreuse subvention de la Fondation Bill et Melinda Gates pour apprendre comment étendre une couverture de micro-assurance de qualité aux travailleurs pauvres et promouvoir les enseignements émergents du secteur. Le Fonds bénéficie aussi de subventions en provenance de différents bailleurs dont la Fondation Z Zurich et AusAID.

Copyright © 2014 ILO's Impact Insurance Facility, All rights reserved.