



# Insurance of agricultural Risks

Jeudi 30 Janvier 2014

# Sommaire

1. Brève introduction d'Al Amana Microfinance et de son historique dans le rural
2. Mécanisme d'Assurance interne et comportement
3. Analyse des besoins et mise en œuvre d'Assurance Assistance
4. Opportunités à venir

# Al Amana Microfinance



Al Amana est une Institution de Microfinance créée en février 1997 par des acteurs de la société civile . Agréée par le Ministère des Finances en mars 2000



Al Amana Microfinance est le leader du Secteur avec une part de marché de 40% du portefeuille de l'encours et 38% de l'effectif du personnel. Au niveau régional, Al Amana Microfinance représente 24% de l'encours de la région MENA et fait partie des 6 institutions de Microfinance du monde arabe figurant dans le classement du MIX des 100 premières institutions de microfinance dans le monde.



- Conseil d'Administration : 20 membres/ Bureau Exécutif : 8 membres
- 3 Comités spécialisés : Comité Audit, Comité Ressources Humaines, Comité Stratégie et Utilité Sociale
- Comité Exécutif : 3 membres
- 2160 Salariés dont 50% de femmes

## Al Amana Microfinance



Al Amana a servi 3.200.000 prêts d'un montant global de 22 milliards de dirhams au profit de 1.260.000 clients. 50% dans le rural dont 30% dans le rural enclavé.



Montants des prêts accordés entre 1000 et 50 000DHS.  
Prêts pour les micro-entreprises : prêts individuels et prêts solidaires en milieu urbain et rural  
Transferts d'argent  
Microassurance



Commerce 43%, Artisanat 17%, Agriculture et élevages 22%, Services 13%, Privé 4% Public 1%

### Réseau Al Amana

Nombre de point de vente rural : 193

Nombre de point de vente urbain : 268

Banques Mobiles : 86 dans les régions rurales

→ 547 points de vente

# Expérience d'Al Amana dans le rural

L' Association décide en 2005 d'une incursion dans le Rural

Elle couvre ainsi la plupart des régions du Royaume avec en 3 ans l'ouverture de 193 agences .Une cinquantaine sont localisées dans le rural enclavé

Elle débute par le prêt solidaire et petit à petit développe le prêt individuel

Elle débourse 50% de son encours dans ces régions ; soit en 8 ans plus de 8,5 Milliards de Dh dont 2,5 Milliards dans le rural enclavé ; ce qui représente 960 000 prêts dont 280000 dans le rural enclavé ; ou un accompagnement multi annuel de 300 000 clients dont 100 000 dans le rural enclavé

Les activités génératrices de revenus financées sont d'abord l'élevage (bovins , ovins , vaches laitières) ; volaille apiculture et autres activités rurales pour moitié

Les autres activités sont traditionnelles mais localisées dans les zones rurales (commerce , services, ..)

# Etude d'Impact du microcrédit en milieu rural

A partir de 2007 est entamée une étude d'impact qui durera 4 ans en collaboration avec l'AFD et le JPAL (Laboratoire de lutte contre la pauvreté) du MIT

Principaux enseignements :

- > Le microcrédit a eu un effet net de réduction de la contrainte de crédit en milieu rural
- > Augmentation de la taille des activités existantes
- > Développement des activités pour l'élevage et hors élevage
- > Augmentation des ventes, du bénéfice et du cheptel
- > Les produits dérivés sont épargnés et les bénéficiaires vendent moins d'actifs que les non bénéficiaires
- > réduction de l'offre de travail en dehors des ménages

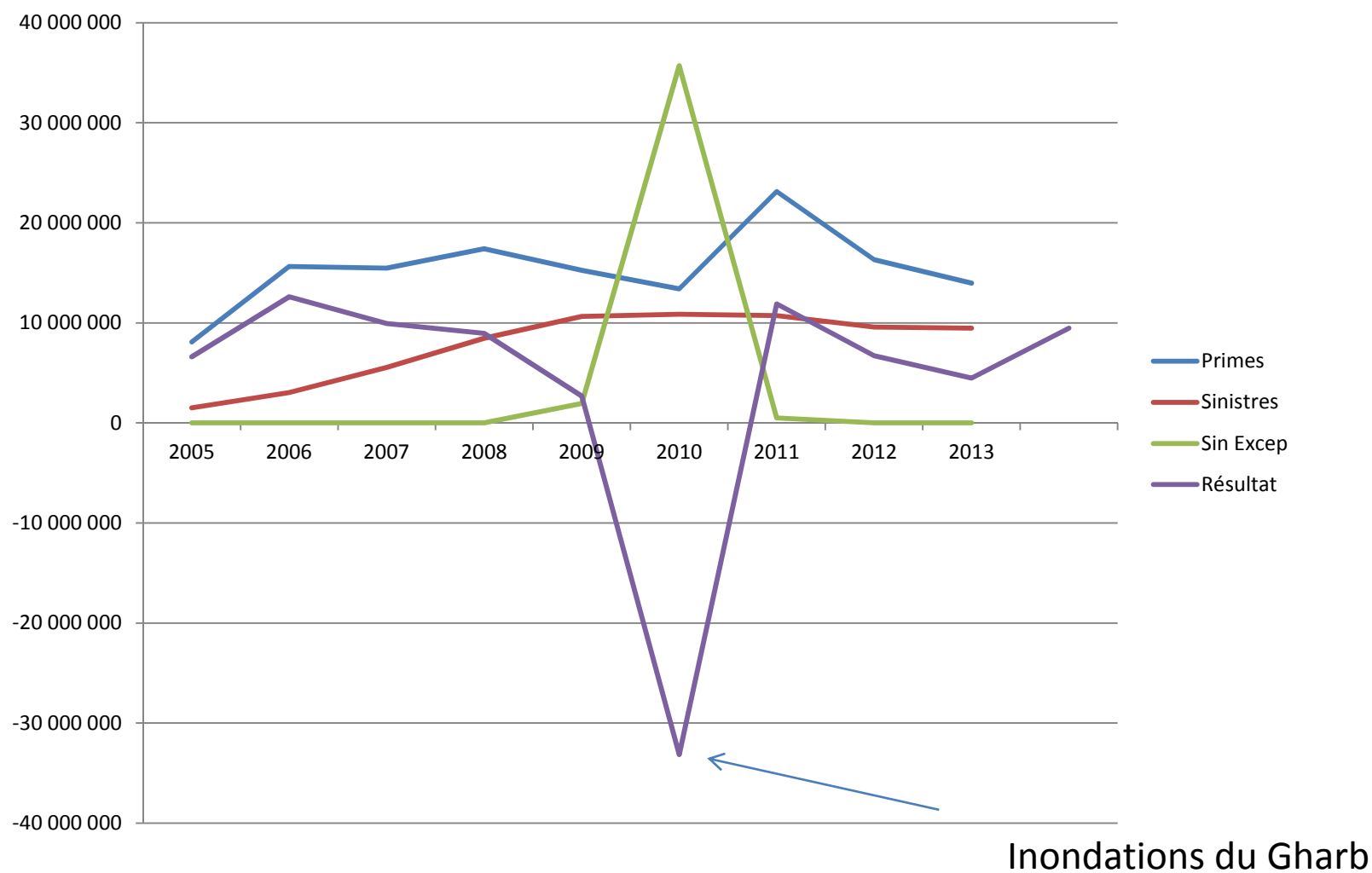
Cette étude d'impact va se poursuivre en 2014 .

# Sommaire

1. Brève introduction d'Al Amana Microfinance et de son historique dans le rural
2. Mécanisme d'Assurance interne et comportement
3. Analyse des besoins et mise en œuvre d'Assurance Assistance
4. Opportunités à venir

## Mise en œuvre d'un fonds d'Assurance interne

En 2005 , Al Amana institue un fonds de sinistres interne généraliste : **décès , Incapacité , dommages matériels y compris catastrophes naturelles en couverture des prêts**





## Mise en œuvre d'un fonds d'Assurance interne

Les inondations de 2009 et 2010 , ont coûté au fonds d'assurance près de 33 MDh .

Ces intempéries ont :

- détruit les récoltes et maisons construites à base de boue et de bois
- Entraîné la perte de bétail ou d'aliment pour bétail ou rareté de cet aliment
- une augmentation importante des prix des aliments pour bétail qui a poussé les éleveurs à vendre à perte leur bétail par peur d'une perte plus importante ultérieure

Inconvénients du système :

- Pas de réassurance donc en cas d'accident covariant du même type ; pertes de fonds propres
- Mix Assurance Vie et Dommages

=> L'équilibre du système est couvert partiellement par des primes élevées

⇒ Cette lacune a contraint Al Amana à réduire son exposition dans ces zones

⇒ Al Amana réfléchit à la façon de placer ce fond auprès d'un assureur en séparant DIM et assurance catastrophe

# Sommaire

1. Brève introduction d'Al Amana Microfinance et de son historique dans le rural
2. Mécanisme d'Assurance interne et comportement
3. **Analyse des besoins et mise en œuvre d'Assurance Assistance**
4. Opportunités à venir

## Etude Quali et Quanti Al Amana avec un Assureur de la place 2009

### Perception et prise de conscience des risques

Niveau 1	Le plus important dans la vie est d'être en bonne santé	98%
	J'ai le devoir d'assurer le quotidien de mon foyer	97,5%
	Mon travail est ce que j'ai d'essentiel dans ma vie	97%
	Mon objectif dans la vie est de fonder/être auprès de ma famille	95%
Niveau 2	Mon objectif dans la vie est de réussir mon projet professionnel	88,5%
	Je m'inquiète du sort de ma famille après mon décès	77,5%
Niveau 3	Je sais toujours gérer les situations difficiles quand elles se présente à moi	66%
	Il faut toujours prévenir les incidents quotidien	64%
	Ma famille et mon entourage sont toujours là pour m'aider	61,5%
	Je vis au jour le jour	60%
	Je consacre tous les mois une petite somme d'argent pour les im	36,5%



## Image perçue de l'assurance

Niveau 1	Il est essentiel de souscrire à une assurance pour se protéger soi-même	95%
	Il est essentiel de souscrire à une assurance pour protéger sa famille	94%
	C'est un moyen efficace de subvenir aux risques et imprévus	93,5%
Niveau 2	Il est essentiel de souscrire à un assurance pour protéger son activité professionnelle	85,5%
Niveau 3	Les montants remboursées ne sont pas suffisants/Ils ne couvrent pas la perte réelle	54,5%
	Les procédures de remboursement sont lentes	53%
	Les assureurs ne respectent pas leurs engagements	44,5%
	Les assurances ne coutent pas cher	17%
	C'est une perte d'argent	9,5%



## Notoriété des produits d'assurance

---

Assurance maladie (mutuelle)	81%
Assurance habitation/locaux commerciaux	67%
Epargne retraite	37%
Hospitalisation	33,5%
Assurance décès/Invalidité	30,5%
Rente éducation/Capital éducation	17%
Assurances agricoles	11%
Assurance contre les accidents corporels	17%
Assurance matériel professionnel et marchandises	11%
Multirisques professionnels	6%
Multirisques artisans et commerçants	2,5%

## Identification des risques susceptibles d'être assurés

---

Risques liés à la personne elle-même (maladie, handicap, décès)	91,5%
Risques liés à l'entourage : conjoint, enfants , parents (maladie, handicap, décès)	79,5%
Risques liés au logement (incendies, dégâts des eaux)	21,5%
Risques liés au matériel de production (perte, vol, destruction)	17,5%
Risques liés aux animaux en tant qu'outils de production (perte, vol, vandalisme, décès)	10,5%
Risques liés au loyer ( financement des loyers, traites)	8,5%
Risques liés à l'activité agricole	1%
Autres	1%

## Montant à payer pour les produits d'assurance

	Bases	MT annuel moyen	MT mensuel moyen
<b>Assurance liée à la personne elle-même (maladie, handicap, décès)</b>	640	231	19,2
<b>Assurance liée à l'entourage : conjoint, enfants , parents (maladie, handicap, décès)</b>	557	228	18
<b>Assurance liée au logement (incendies, dégâts des eaux)</b>	152	240	20
<b>Assurance liée au matériel de production (perte, vol, destruction)</b>	121	256	21,3
<b>Assurance liée aux animaux en tant qu'outils de production (perte, vol, vandalisme, décès)</b>	73	256	21,3
<b>Assurance liée au loyer ( financement des loyers, traites)</b>	59	226	18,8
<b>Autres (voiture, moto, magasin...)</b>	13	715	59,5



Offre actuelle Al Amana en inclusion avec un partenaire Assistance :  
AL AMANA ASSISTANCE

Product details, with ISAAF Assistance	Coverage Amount (s)
Critical illness, diagnosis	1,000 DH
Critical illness hospitalization	1,500 DH
Road accident hospitalization	1,000 DH
Other hospitalization	500 DH
Childbirth (normal delivery)	300 DH
Ambulatory transportation	<i>Service provided</i>
Disability	40-75% 1,500 DH
Death	3,000 DH
Funeral assistance	<i>Service provided</i>



6,25 Dh /Mois en Inclusion



221 000 polices à fin Décembre 2013 , 1100 sinistres pris en charge , 43% maternité , 31% ambulatoire – Sinistre moyen 1320 Dh



# Sommaire

1. Brève introduction d'Al Amana Microfinance et de son historique dans le rural
2. Mécanisme d'Assurance interne et comportement
3. Analyse des besoins et mise en œuvre d'Assurance Assistance
4. **Opportunités à venir**

- Approfondissement du produit Al Amana Assistance
- Externalisation du fonds de sinistres
- Vente d'Assurance risques catastrophiques
- Assurance retraite /Epargne Education