



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 : 22 septembre 2016

« Comment les contrôleurs peuvent contribuer à faciliter l'accès des migrants à l'assurance »

Andrea Camargo
Microinsurance Catastrophe Risk Organisation

Présentation préparée par:
Barbara Magnoni
EA Consultants





IAIS

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF
INSURANCE SUPERVISORS

Rôle potentiel de la micro-assurance pour les migrants sur les principaux corridors

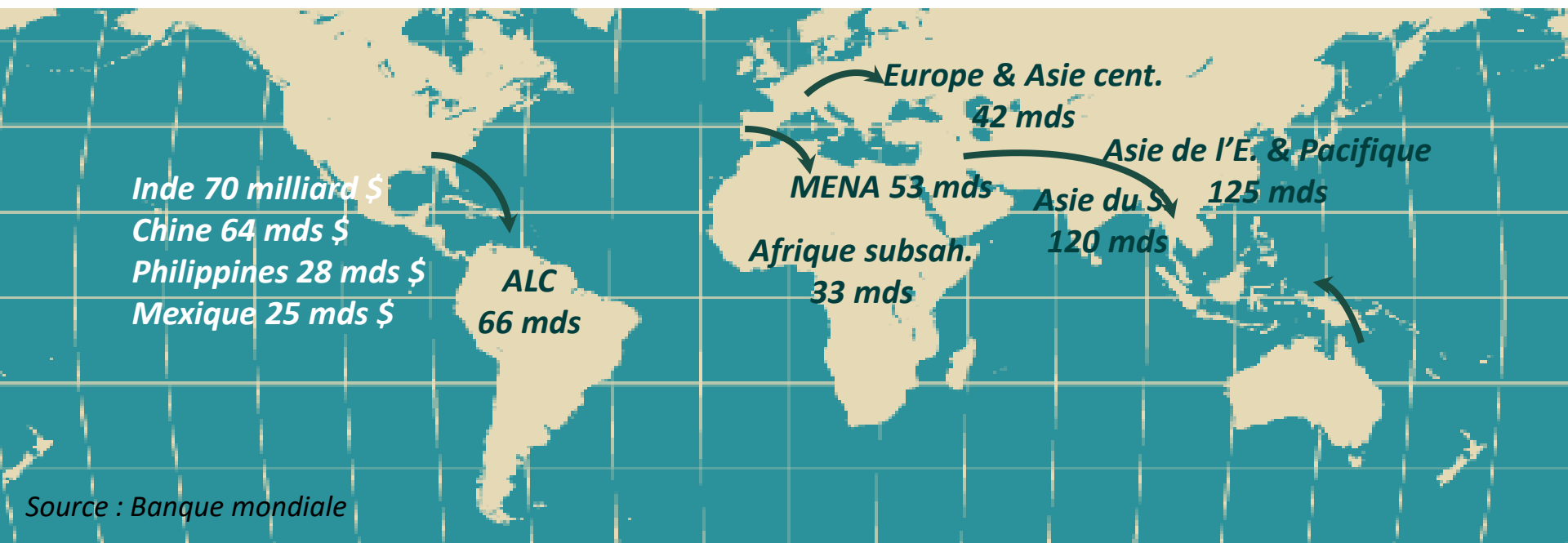
- 250 millions de migrants





Rôle potentiel de la micro-assurance pour les migrants sur les principaux corridors

- 440 milliards USD de transferts d'argent des pays développés vers les pays en développement par les canaux formels



Source : Banque mondiale





IAIS

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF
INSURANCE SUPERVISORS



Migrants : une grande vulnérabilité sur le plan financier

Expulsion

Perte d'actifs

Accès aux services sociaux
limités

Interruption ou
perte d'emploi

Maladie

Coûts voyage
/évacuation

Protection
juridique limitée

Décès

Flux de revenus irréguliers

Réseaux sociaux limités
dans le pays d'accueil

Blessures

Mauvaises conditions
de travail /vie

Escroqueries





IAIS

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF
INSURANCE SUPERVISORS



Certains de ces risques sont assurables à différents niveaux : une promesse d'assurance pour les migrants

Expulsion

Perte d'actifs

Interruption ou
perte d'emploi

Maladie

Coûts

voyage/évacuation

Décès

Protection juridique
limitée

Blessures

Mauvaises conditions
de travail/vie





IAIS

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF
INSURANCE SUPERVISORS



La vulnérabilité des conditions de vie des migrants requiert une protection spécifique

Expulsion

Interruption ou
perte d'emploi

Protection juridique
limitée

Escroqueries

Réseaux sociaux limités
dans le pays d'accueil

Accès limité aux services
sociaux

Flux de revenus irréguliers

Mauvaises conditions
de travail/vie





IAIS

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF
INSURANCE SUPERVISORS

Rôle potentiel de la micro-assurance formelle

Pays d'origine

Lien possible avec les
transferts d'argent



Pays d'accueil

Lien difficile avec les
transferts d'argent

HYBRIDE

Individus couverts dans l'un
des pays ou les deux





IAIS

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF
INSURANCE SUPERVISORS

Rôle potentiel de la micro-assurance formelle

Pays d'origine

Lien possible avec les
transferts d'argent



- L'assuré est dans le pays d'accueil
- Assureur dans le pays d'origine
- Marketing dans le pays d'origine
- Achat de la police dans le pays d'accueil
- Paiement possible des 2 côtés de la frontière
- Déclaration de sinistre dans le pays d'origine
- Service du pays d'accueil (par ex. certificat de décès requis)





IAIS

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF
INSURANCE SUPERVISORS

Mexique - USA : un couloir de transfert bien développé

Seguros de repatriación para migrantes

¿Dónde puedes contratarlos?	Producto	Prima anual	Suma asegurada	Riesgos cubiertos	Coberturas adicionales
AFIRME	Seguro del migrante	\$408 \$480 \$624 \$767 \$911	\$15,000 \$20,000 \$30,000 \$40,000 \$50,000	<ul style="list-style-type: none"> Fallecimiento del contratante. Fallecimiento y repatriación del migrante. 	<ul style="list-style-type: none"> Asistencia al familiar en el trámite del certificado de defunción. Pago de un certificado de defunción. En caso de muerte accidental, se acompañará el número de averiguación previa o su equivalente, con el sello de la autoridad que haya tomado conocimiento del accidente. Obtención de la legalización de documentos y cuando sea necesario de documentos notariados y apostillados. Traducción de documentos al español.
BANCO AZTECA	Seguro Azteca migrante	\$455 \$560 \$670	\$34,000 ¹ \$51,000 ² \$68,000 ³	<ul style="list-style-type: none"> Fallecimiento del contratante. Fallecimiento y repatriación del migrante. 	<ul style="list-style-type: none"> Traslado del cuerpo a la funeraria. Traducción de documentos al español. Asesoría telefónica a los familiares sobre los trámites a llevarse a cabo. Referencia de paquetes de servicios funerarios a costo preferencial. (Opcional y a cuenta del cliente).
BANORTE IXE	Seguro de vida y repatriación	\$590 \$550 \$610 \$670 \$730	\$20,000 \$30,000 \$40,000 \$50,000 \$60,000	<ul style="list-style-type: none"> Fallecimiento del contratante. Fallecimiento y repatriación del migrante. 	<ul style="list-style-type: none"> El pago de derechos. Recolección del cuerpo en cualquier lugar donde haya ocurrido el fallecimiento. Traslado del cuerpo a la funeraria.
CIBanco	Seguro de protección migrantes	\$576	\$25,000	<ul style="list-style-type: none"> Fallecimiento del contratante y asesoría de repatriación del contratante. 	<ul style="list-style-type: none"> Ayuda necesaria para que un familiar directo ingrese a EU para realizar los trámites necesarios. Asesoría legal telefónica (penal y civil). Apoyo en EU de una persona que hable español durante el proceso de identificación, cremación y traslado. Ayuda psicológica a familiares del fallecido.
Instituciones financieras rurales asociadas a AMUCSS	Certificado de repatriación	\$167 \$188 \$209 \$230 \$252	\$5,000 \$10,000 \$15,000 \$20,000 \$25,000	<ul style="list-style-type: none"> Fallecimiento del contratante. Fallecimiento y repatriación del migrante. 	<ul style="list-style-type: none"> En caso de muerte accidental, copia de la averiguación previa con sello de la autoridad. Pago de derechos municipales. Pago de derechos de inhumación. Registro ante las autoridades Traslado en carroza hasta el lugar de inhumación. Maquillaje y estética del cadáver. Traducción de documentos al español.



Source: CONDUSEF, Consumer Protection Agency for Financial Services, Gouvernement du Mexique





Exemple du couloir Mexique - USA : approche par le pays d'origine

Produits

- Vie et services de rapatriement

Canaux de distribution

- Agences Banorte (en particulier dans les villes frontalières)
- Utilise la transaction de transfert comme point de contact pour les ventes

Aspects juridiques et réglementaires

- Police expliquée et vendue aux membres de la famille au Mexique
- Double titulaire de la police, de chaque côté de la frontière
- Documents contractuels envoyés au membre de la famille situé aux USA pour signature
- Police émise au Mexique
- Paiements effectués au Mexique à la réception des transferts d'argent
- Les déclarations de sinistre sont faites au Mexique avec un certificat de décès produit par le consulat du Mexique – un service gratuit et accessible fourni par le consulat qui requiert des papiers d'identité, 2 témoins et un certificat de décès du ministère américain de la Santé et des services sociaux





IAIS

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF
INSURANCE SUPERVISORS

Exemple des travailleurs philippins à l'étranger

Couvre les migrants avant leur départ du pays d'origine,
par le biais d'agences de recrutement

Invalidité
permanente/totale (7500)

Frais de rapatriement en
cas de catastrophe natu-
relle ou d'origine humaine

Visite à un membre de la
famille malade dans le
pays d'origine

Rapatriement sanitaire



Décès accidentel (15 000)

Décès naturel (10 000)

Évacuation sanitaire

Indemnité de subsistance
(100 \$ / mois pendant 6
mois) en cas de problème
/litige juridique



Exemple des travailleurs philippins à l'étranger

Aspects de protection des consommateurs liés à l'offre d'un produit obligatoire et combiné

- Le régime d'assurance santé national soutenu par le gouvernement (Philhealth) est-il perçu comme *utile* par les travailleurs à l'étranger ?
- **Combiné** au package d'embauche, pas d'achat actif par les migrants, pas d'option de refus
- Modèle répliqué dans toute l'Asie, par conséquent aspects de protection des consommateurs à traiter rapidement



Frais (2 ans)

- Assurance rapatriement
144 USD
- Philhealth
2 400 USD
- Total
2 544 USD





IAIS

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF
INSURANCE SUPERVISORS

Les modèles basés dans le pays d'origine sont difficiles à développer à grande échelle

Produits inadaptés

- Offre limitée
- Ne répondent pas bien aux besoins les plus importants ou saillants

Canaux de distribution limités ou inefficaces

- Manque de liens communautaires ou de réseaux solides dans le pays pour faciliter la distribution
- Populations exclues du système financier
- Éducation (financière) limitée

Obstacles juridiques, réglementaires et politiques

- Problème de protection des consommateurs avec les produits *combinés* à d'autres
- Restrictions à la vente et au service au-delà des frontières
- Restrictions dans certains pays sur le paiement des primes par des tiers
- Moyens technologiques encore sous-exploités (par ex. signature électronique)
- Réglementation peu claire sur l'obligation d'agrément des ORM et des prestataires d'argent électronique qui assurent la promotion et la vente active d'assurance
- Remboursement de primes : peut-il être effectué au bénéfice d'un assuré situé hors des frontières?
- Le statut de sans-papiers peut entraver la capacité à faire respecter ses droits



Rôle potentiel de la micro-assurance formelle

- Modèle de “downscaling”
- Assureur dans le pays d’accueil
- Marketing dans le pays d’accueil
- Achat de la police dans le pays d’accueil
- Paiement généralement possible des deux côtés de la frontière
- Déclaration de sinistre dans le pays d’accueil
- Services du pays d’accueil (par ex. certificat de décès requis) liés à un prestataire de services dans le pays d’origine si nécessaire



Pays d’accueil

Lien difficile avec les transferts d’argent





IAIS

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF
INSURANCE SUPERVISORS

Rôle potentiel de la micro-assurance formelle

“En Espagne, 1 client d’assurance sur 5 est un immigré”

- Axa 2008

“48 % des immigrés en Espagne détiennent une assurance - 31% ass. auto, 21% ass. vie, 19% ass. habitation”

- SegurCaixa 2008





Facteurs de succès du modèle basé dans le pays d'accueil : l'exemple de l'Espagne

Produits courants

- Automobile
- Biens
- Vie et services de rapatriement

Canaux de distribution différents des canaux traditionnels des modèles d'assurance du pays d'accueil

- Marketing ciblé (BTL) à 65% (réseaux sociaux, médias sociaux et face-à-face)
- Agences des coopératives d'épargne et de crédit
- Vente croisée par le biais de packages de produits (épargne, prêts auto)
- Recrutement d'immigrés pour la vente des produits

Contraintes juridiques et réglementaires

- L'assimilation et la régularisation des migrant sont essentielles
- Dans certains pays, requiert le développement de nouveaux canaux hors agences/bancassurance
- Peut être impacté par la réglementation sur l'agrément des intermédiaires
- Alliance avec les prestataires de services locaux pour les services de rapatriement, etc.
- Alliance avec les consulats
- Lorsque que les transferts d'argent transfrontaliers sont soumis à restrictions, des problèmes peuvent se poser pour les indemnités d'assurance d'un montant élevé (plus de 5000 USD)



MIGRANT ≠ RÉFUGIÉ

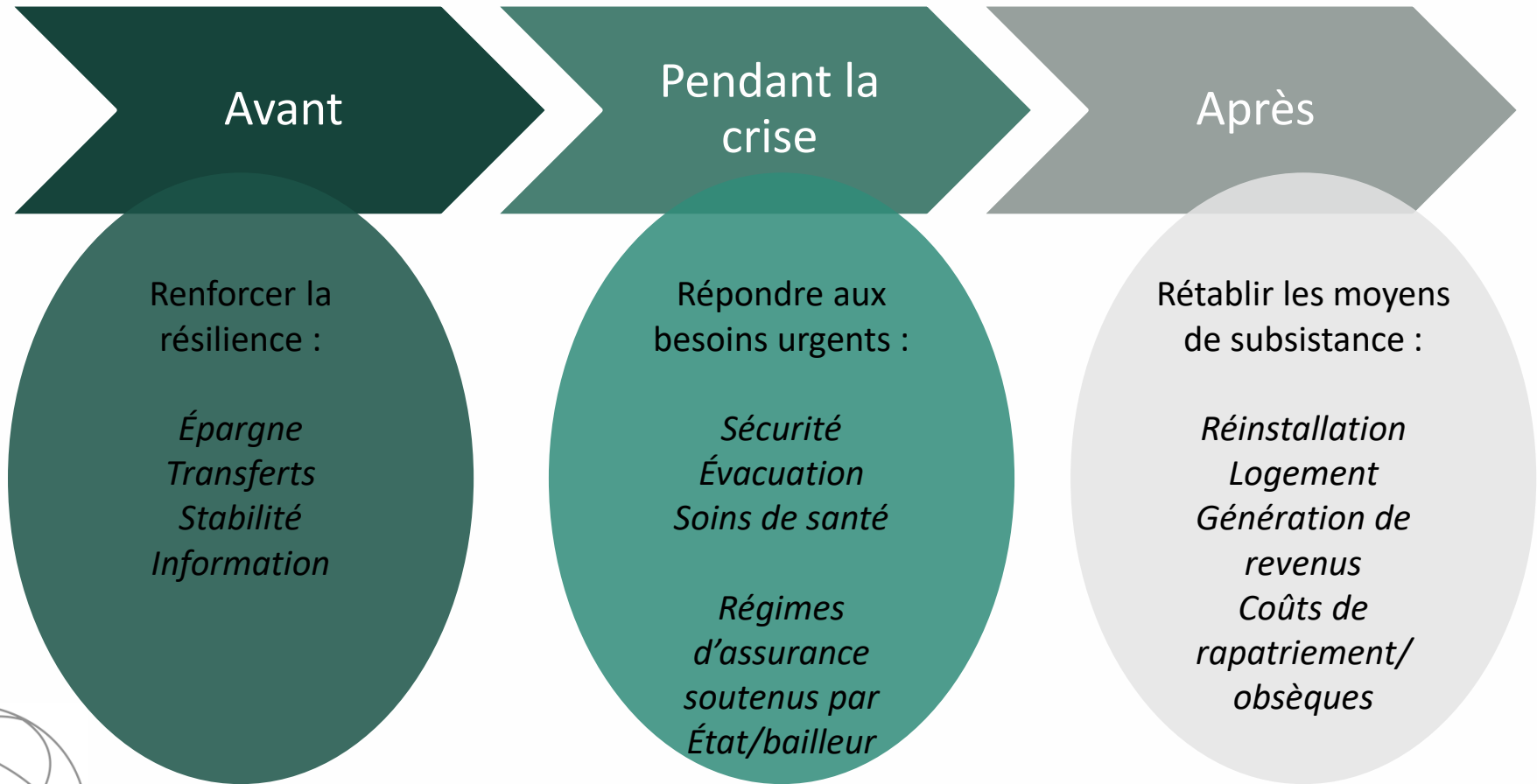




IAIS

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF
INSURANCE SUPERVISORS

Besoins financiers avant, pendant et après une crise





IAIS

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF
INSURANCE SUPERVISORS

En résumé...

Produits

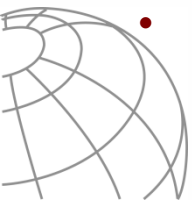
- Habituellement, la vie du travailleur migrant est l'élément le plus « précieux »/assurable, mais les migrants peuvent souhaiter assurer les membres de leur famille qui finissent par dépendre d'eux en cas de besoin (par ex. Fonkoze)
- Les risques couverts doivent être assurables et pertinents pour le migrant
- La rapidité de versement des prestations est essentielle

Canaux de distribution

- Les modèles basés dans le pays d'origine sont confrontés à de gros obstacles de distribution
- La technologie peut contribuer à réduire certains de ces obstacles en permettant aux migrants d'accéder à des modèles basés dans le pays d'origine par voie numérique, sans interférer avec les règles locales applicables aux agents
- Les modèles hybrides et la technologie peuvent aider à surmonter certains obstacles réglementaires

Réglementation

- Besoin d'un plaidoyer important auprès des régulateurs, assureurs et autres acteurs pour réduire les obstacles, surtout pour la distribution, mais aussi pour : technologie, signature électronique, paiement par des tiers, indemnisation transfrontalière
- Les questions de protection des consommateurs sont difficiles à superviser dans une perspective transfrontalière – réfléchir à des alliances et à des directives communes
- Faciliter le recours aux outils technologiques pour attirer les clients transfrontaliers
- Les gouvernements doivent envisager des mécanismes d'assurance au niveau méso pour les réfugiés en temps de crise (santé, etc.)



Merci !



**Barbara Magnoni
EA Consultants**

bmagnoni@eac-global.com





Couverture d'assurance obligatoire pour les travailleurs migrants recrutés par des agences



L'expérience des Philippines

22 septembre 2016

VUE D'ENSEMBLE

- Assurance obligatoire des travailleurs philippins d'outre-mer (OFW) embauchés par des agences de recrutement (AHOI)
- Section 37-A de la Loi RA No. 10022 (modifiant la Loi RA No. 8045 de 1995 sur les travailleurs migrants et Philippins d'outre-mer)
- Obligatoire pour les OFW embauchés par des agences de recrutement
 - Optionnelle pour les embauches directes et les réembauches
 - Optionnelle pour les marins
- Primes payées par l'agence de recrutement du travailleur

MISE EN ŒUVRE

- Législation sociale
- Requête préalablement à l'émission du Certificat d'emploi outre-mer (OEC) par l'Agence philippine pour l'emploi outre-mer (POEA)
- Conditions requises pour les prestataires d'assurance:
 - Au moins cinq (5) ans d'activité
 - Valeur nette min. 500 mi. PHP
 - Agences situées près des bureaux de la POEA aux Philippines
 - Centres d'appel/assistance 24 h/24 accessibles dans le monde entier

RÔLE DU RÉGULATEUR

- Approbation des compagnies d'assurance
- Approbation des modèles de police
- Examen et vérification de la situation financière des compagnies
- Examen des méthodes de fonctionnement des compagnies d'assurance
- Traitement des réclamations des OFW/bénéficiaires à l'encontre des compagnies d'assurance

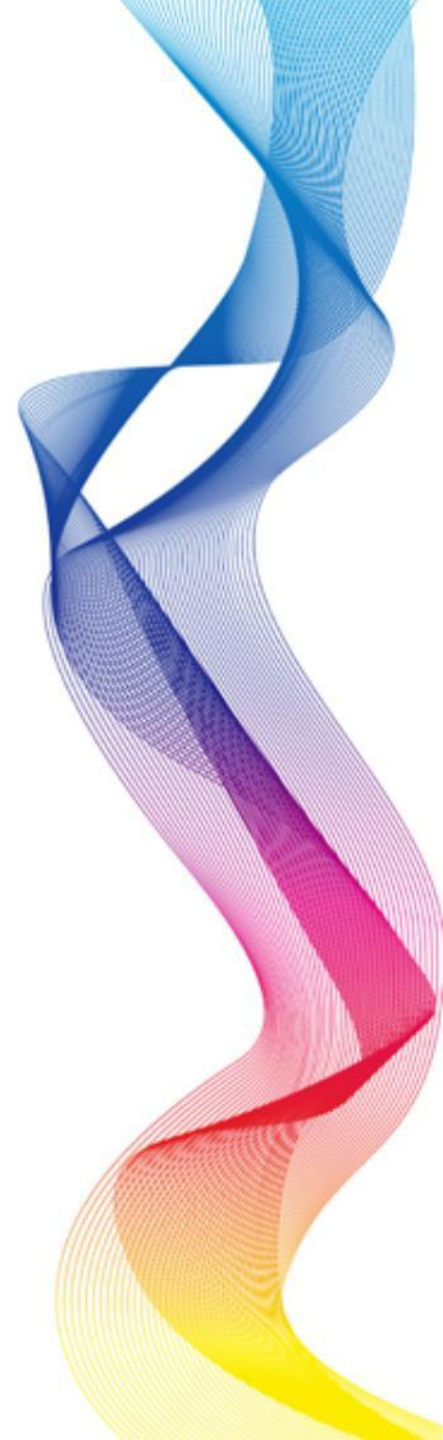
DÉFIS

- Extension de la couverture de l'assurance
 - Inclusion des réembauches et des embauches directes
- Extension des garanties
- Meilleure diffusion des informations sur la couverture et les garanties
- Amélioration de l'accessibilité du mécanisme d'assurance pour les OFW



ASSURANCE DES TRAVAILLEURS MIGRANTS

PIONEER INSURANCE ET SURETY CORP.
PIONEER LIFE



Pioneer offre actuellement deux produits qui répondent aux besoins des travailleurs migrants:

Obligatoire: RA10022

Garanties :

- Décès naturel (10 000 USD)
- Décès accidentel (15 000 USD)
- Invalidité totale permanente (7500 USD)
- Rapatriement
- Indemnité de subsistance (100 USD/mois max 6 mois)
- Indemnités employeur (1000 USD max 6 mois)
- Visite en cas d'hospitalisation (coût réel)
- Évacuation sanitaire (coût réel)
- Rapatriement sanitaire (coût réel)

Période de couverture et tarifs :

24 mois : 60 USD pour les activités à terre et 130 USD pour les activités maritimes

Détail: OFW GUARD

Garanties :

- Indemnité financière pour les OFW en cas de perte d'emploi involontaire (625 USD)
- Individuelle accident (625 USD)

Période de couverture et prix recommandés:

- Couverture d'un an pour 5,73 USD
- Couverture de 6 mois pour 3,12 USD



Taille du marché et volume potentiel de vente

**AGENCE PHILIPPINE POUR L'EMPLOI OUTRE-MER
 STATISTIQUES DE L'EMPLOI OUTRE-MER
 DÉPLOIEMENT ANNUEL PAR CATÉGORIE**

Année	Total	<i>Nouvelles embauches à terre</i>	Maritimes
2005	537 964	289 981	247 983
2006	592 177	317 680	274 497
2007	579 813	313 260	266 553
2008	638 587	376 973	261 614
2009	617 975	320 508	297 467
2010	689 116	341 966	347 150
2011	806 824	437 720	369 104
2012	825 440	458 575	366 865
2013	832 054	464 888	367 166
2014	889 002	487 176	401 826
2015	700 406	450 383	250 023

Taux de pénétration RA10022	Nouvelles embauches à terre 100%	Maritimes 10%
Volume potentiel de vente (USD) en 2015 par catégorie	27 022 980	3 250 260
Volume potentiel de vente total (USD) en 2015		30 273 240

Note: le tarif utilisé pour les nouvelles embauches terrestres est de 60 USD. Pour les maritimes, nous avons utilisé 130 USD. RA10022 n'est pas obligatoire pour les employés en mer; le taux de pénétration de 10% est basé sur les tendances sectorielles.

Taux de sinistres

D'après les données de sinistres de Pioneer, le taux de sinistres s'établit en moyenne à 30-40%.

