

Série de webinaires de l'A2ii-AICA sur la pandémie du Covid-19

Les implications pour les contrôleurs
d'assurances

30 juin 2020

Présentateurs.rices



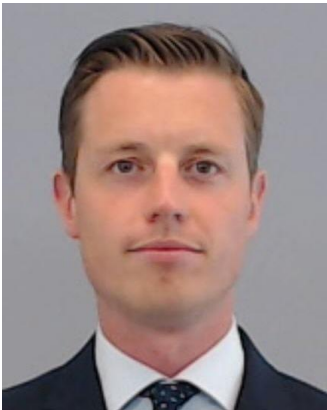
Cenfri
Nichola Beyers

Associate, Cenfri



AXA
Quentin Gisserot

Senior Project Manager, AXA EC



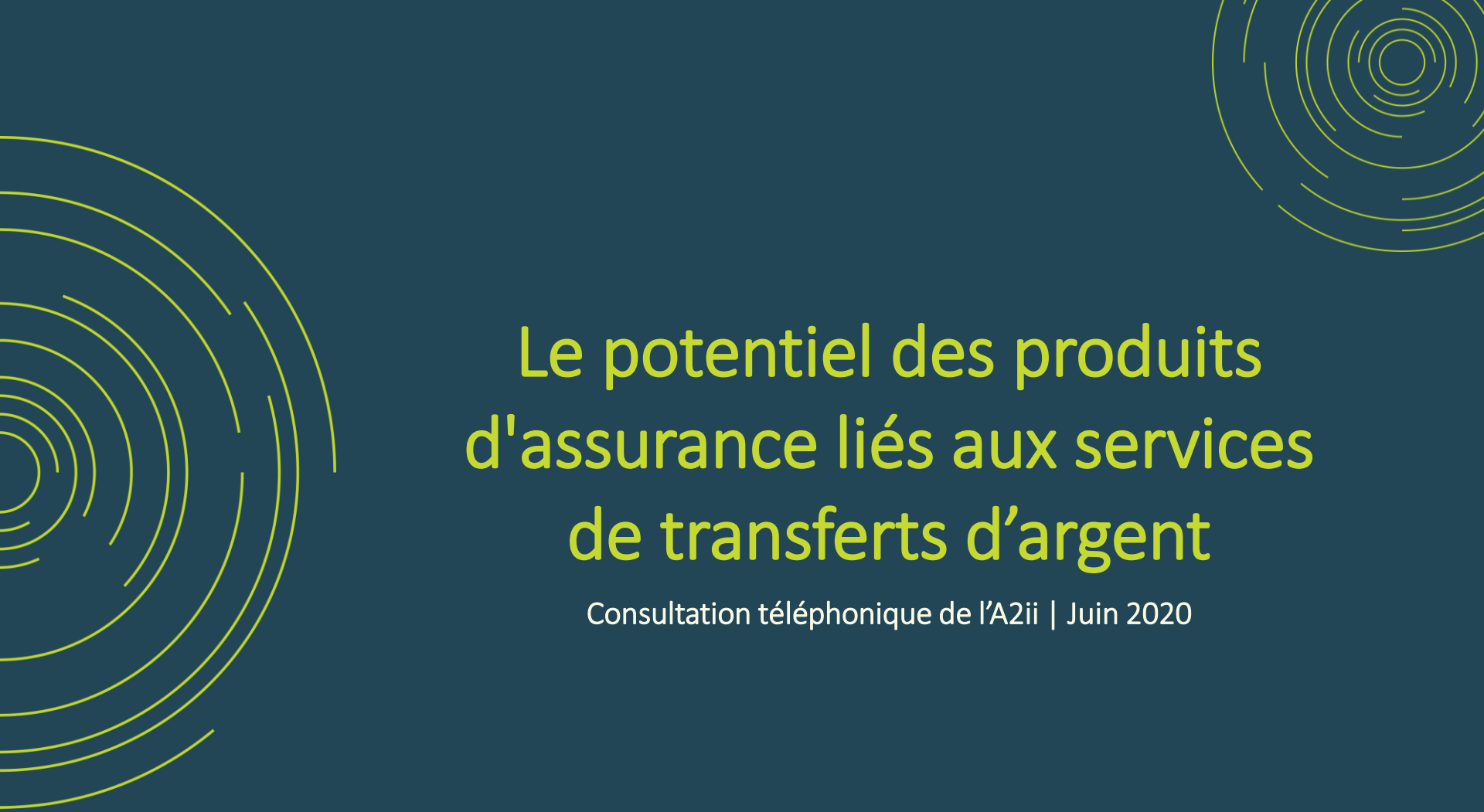
**Association
Internationale des
Contrôleurs d'Assurance
(AICA)**

Nicolas Colpaert
*Conseiller politique
principal, AICA*



**Initiative Accès à
l'assurance (A2ii)**

Pascale Lamb
Conseillère, A2ii

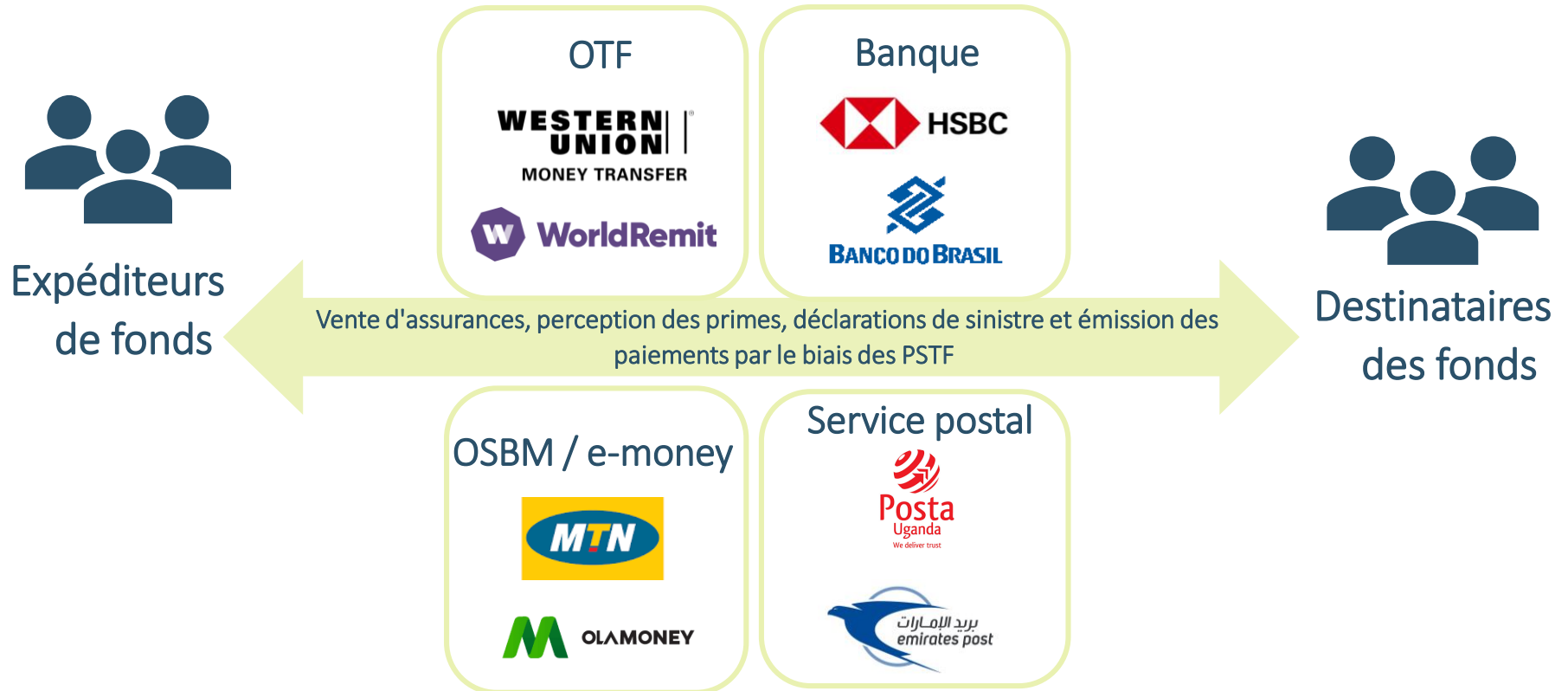


Le potentiel des produits d'assurance liés aux services de transferts d'argent

Consultation téléphonique de l'A2ii | Juin 2020

Que sont les produits d'assurance liés aux transferts d'argent ?

Les produits d'assurance liés aux transferts d'argent sont des assurances proposées par des prestataires de services de transfert de fonds (PSTF).



Exemples de produits d'assurance liés aux services de transferts d'argent

AXA PARTNERS WITH MERCHANTRADE TO OFFER PROTECTION SOLUTIONS FOR MIGRANT WORKERS

- AXA Affin General Insurance Berhad partners with Merchantrade to launch Merchantrade Insure, a simple and affordable protection solution for migrant workers.
- Merchantrade Insure is the 1st insurance protection in Malaysia that provides Claims Payout directly to the beneficiaries through remittances.

AXA, Democrance and Hello Paisa Launch "Hello Protect" to Offer Inclusive Insurance Cover for UAE Residents from Middle East, Africa, and Asia

New product provides complimentary personal accident insurance with each remittance via Hello Paisa



helloprotect

TRANSFER MONEY
via **hellopaisa**
| Step 1

DIASPORA INSURANCE

Home / [Diaspora Insurance](#)

Destiny Finance Ltd T/A Diaspora Insurance is a global consultancy firm headquartered in Birmingham, UK and Sandton, RSA. We specialise in the designing, marketing and distribution of insurance products and risk management solutions targeted at Expatriates and Diasporans living and working in developed markets like UK, Australia, EU, North America & Canada. Our global risk management solutions enables the Diasporans not only to cover themselves but also their families in their countries of origin. In most cases we holistically transfer risk from developing countries to global financial markets.

AXA & Western Union Partnership: Affordable Insurance through Money Transfers

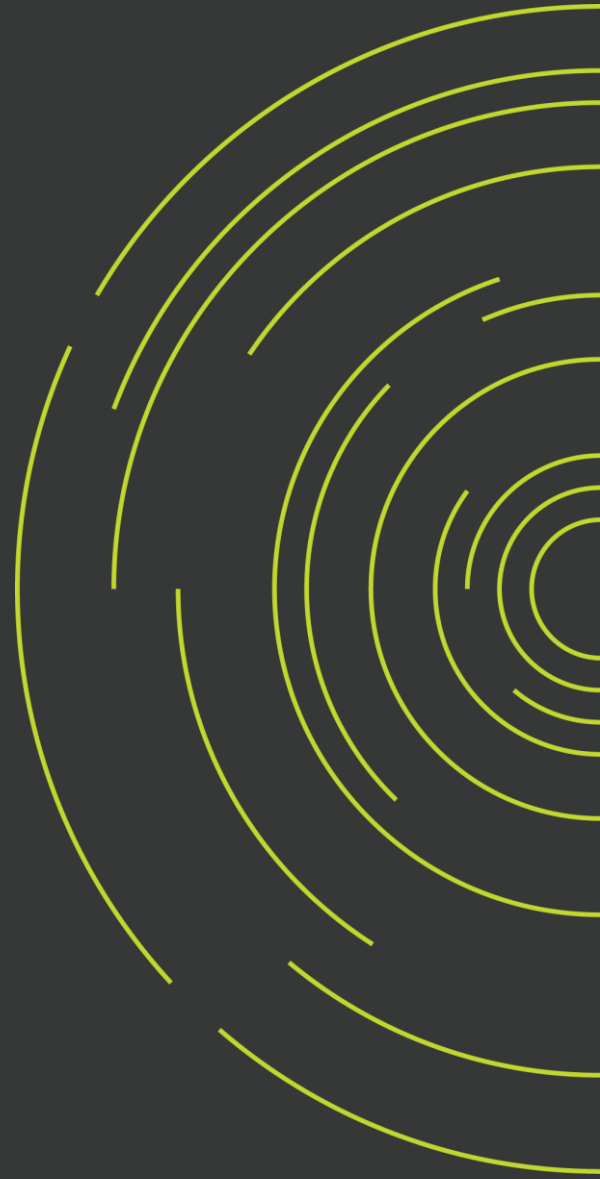


Que justifie l'existence de produits d'assurance liés aux services de transferts d'argent?

- Les migrants sont déjà nombreux à utiliser des services d'envoi d'argent
- Renforce la résilience (en augmentant notamment le nombre de souscription d'assurance)
- Garantit un flux constant d'envois de fonds
- La demande pour ces produits existe déjà
- Des incitations évidentes pour les assureurs et les PSTF



Concrètement, comment ces
produits fonctionnent-ils ?



Modèles de produits d'assurance liés aux transferts de fonds

Principaux enjeux à prendre en compte :

- Quels sont les risques couverts ?
- Dans quelle juridiction se trouve le souscripteur ?
- Dans quelle juridiction se déroule la lecture et la signature du contrat de police ?

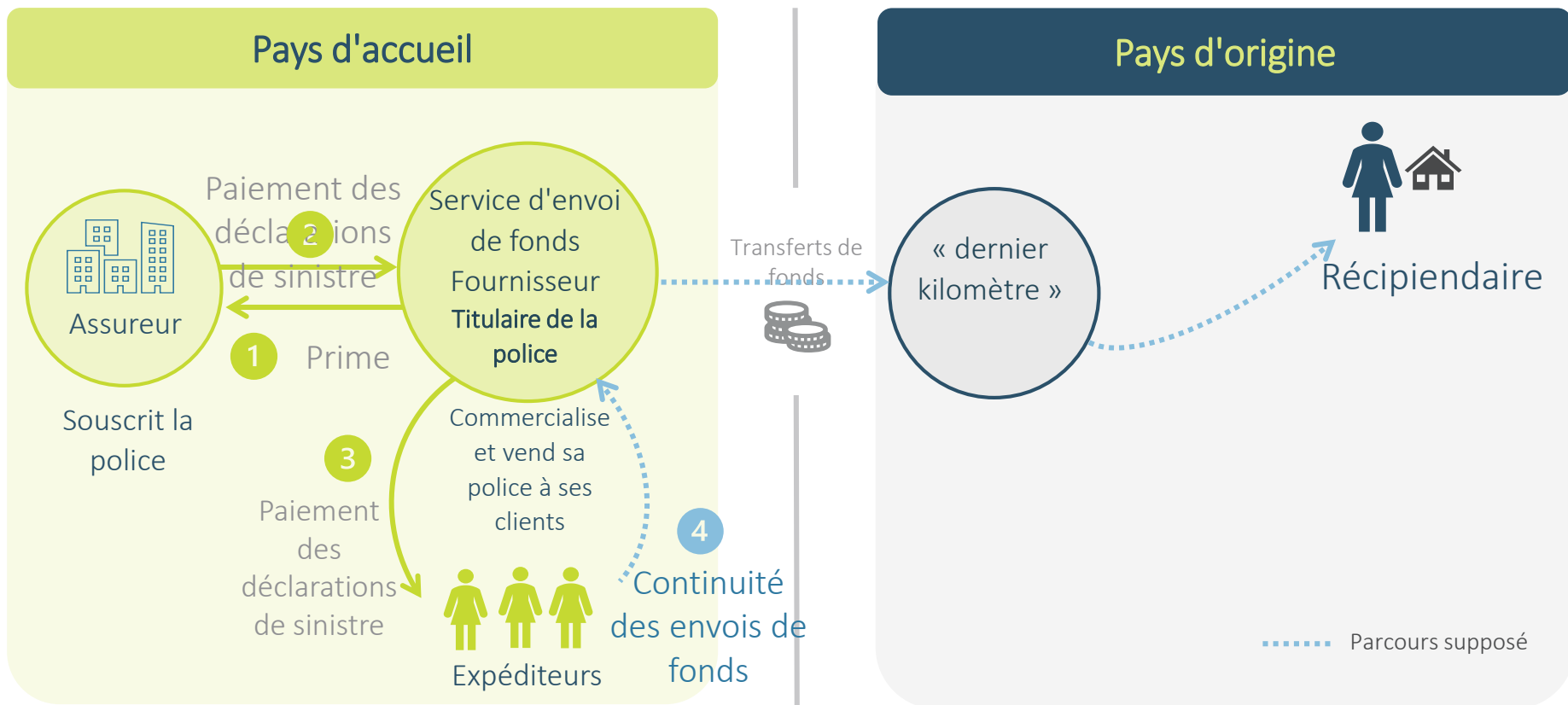
Modèle 1 Couverture du risque pour l'expéditeur

Modèle 2 Couverture du risque lié à la responsabilité de soutien financier de l'expéditeur

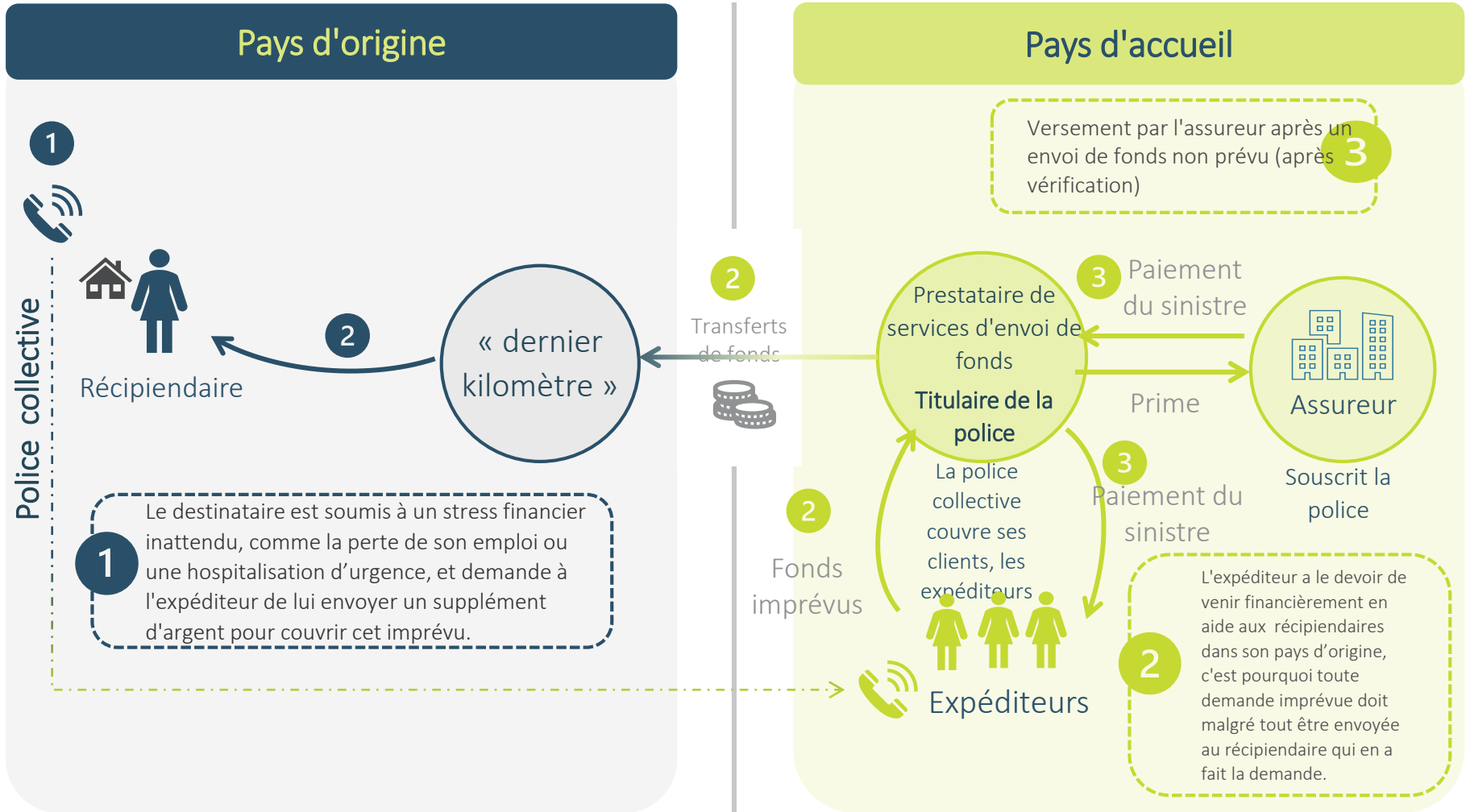
Modèle 3 Couverture des risques des destinataires

Modèle 4 Risques relatifs au ménage visé

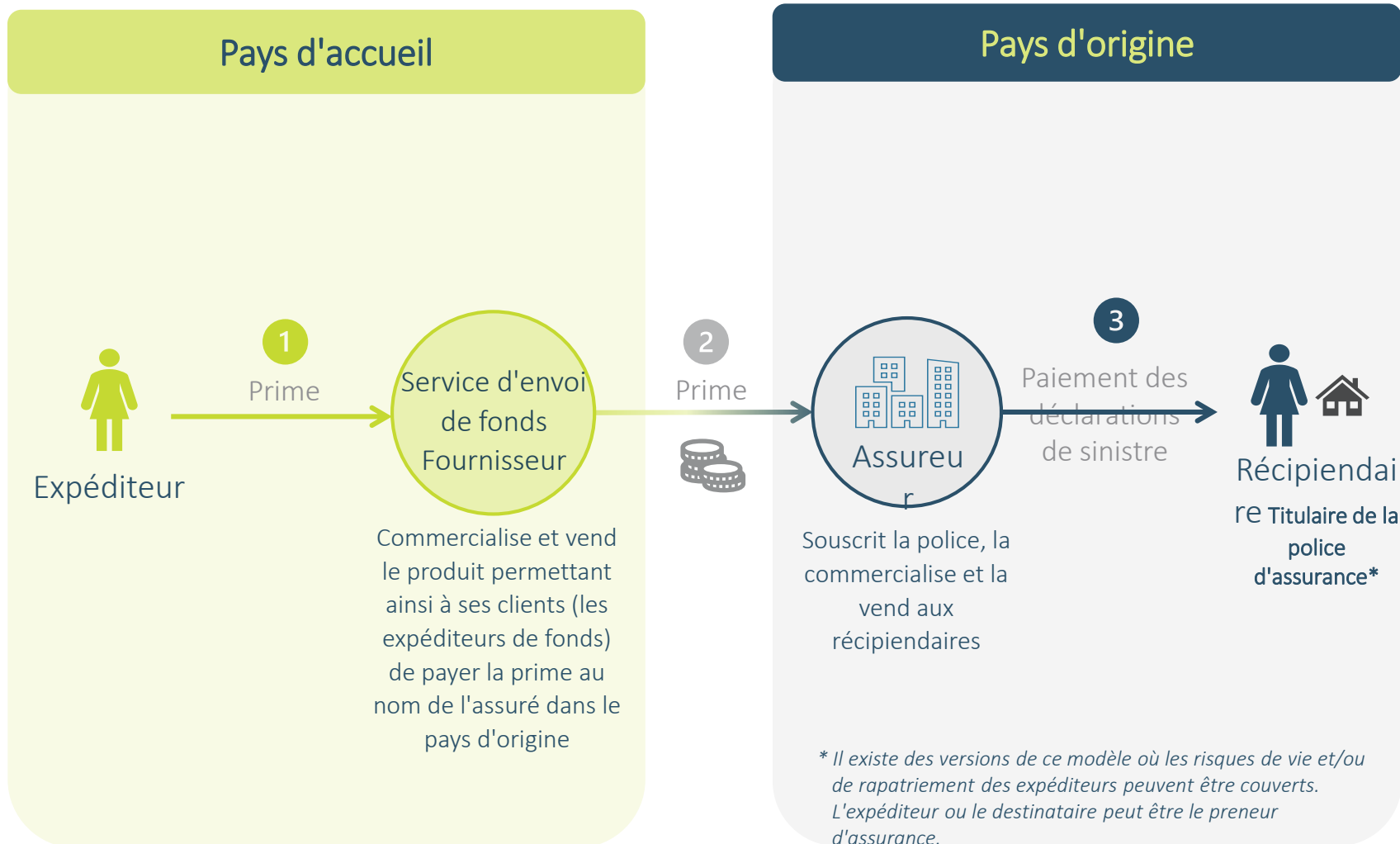
Modèle 1 : Couverture du risque pour l'expéditeur



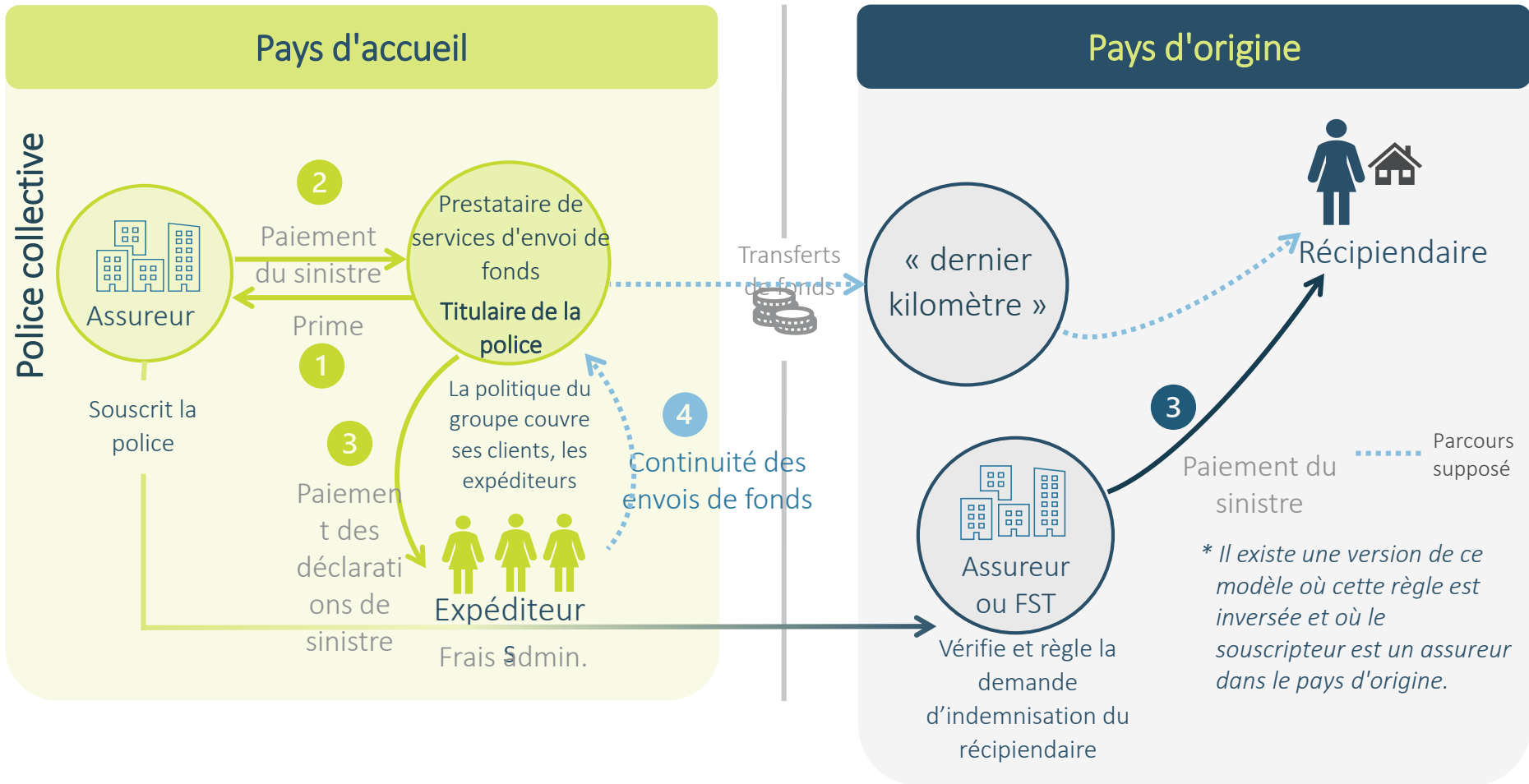
Modèle 2 : Couvrir la responsabilité de soutien financier de l'expéditeur



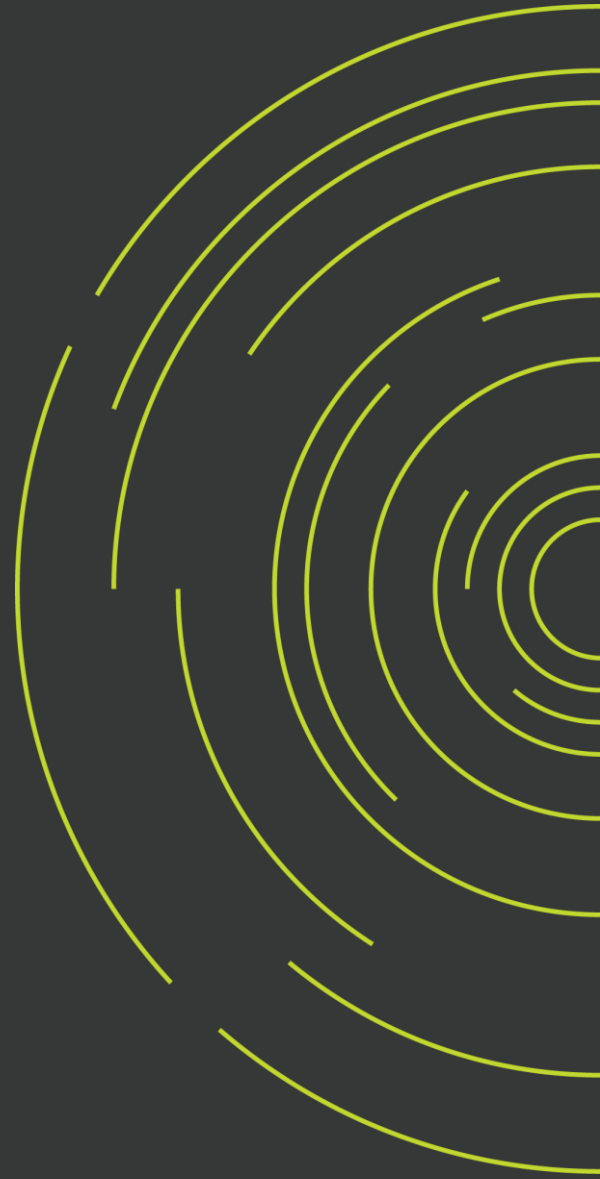
Modèle 3 : Couverture des risques des destinataires



Modèle 4 : Risques relatifs au ménage visé

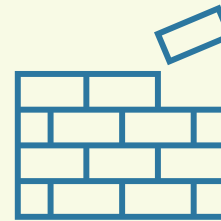


Pourquoi ces produits n'existent
plus ?



Obstacles aux produits d'assurance liés aux transferts de fonds

- Complexité du partenariat
- Incertitudes réglementaires
- Zones d'ombre dans la réglementation
- Obstacles réglementaires



Questions et considérations d'ordre réglementaire

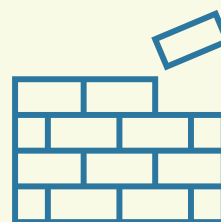
Thématique	Considérations réglementaires principales
<p>Sur le plan juridictionnel : Souscription, marketing, communication et intermédiation par-delà les frontières</p>	<ul style="list-style-type: none">• Les assureurs étrangers sont-ils autorisés à :<ul style="list-style-type: none">- souscrire des risques locaux ?• Les assureurs étrangers et/ou les PSTF sont-ils autorisés à :<ul style="list-style-type: none">- vendre localement des produits d'assurance qui couvrent les risques à l'étranger ?- commercialiser localement des produits qui couvrent les risques étrangers ?- communiquer localement avec les clients au sujet des produits qui couvrent les risques à l'étranger ?• Les PSTF étrangers sont-ils autorisés à :<ul style="list-style-type: none">- Percevoir localement les primes d'assurance couvrant les risques à l'étranger ?
<p>Intermédiation : Vente et perception des primes</p>	<ul style="list-style-type: none">• Les PSTF sont-ils autorisés à :<ul style="list-style-type: none">- Agir en intermédiaires d'assurance ?- Percevoir les primes d'assurance ?
<p>Risque assurable : Devoir de soutien financier</p>	<ul style="list-style-type: none">• Le risque d'un renforcement inopiné de ce « devoir de soutien financier » de l'expéditeur dû à un événement à risque survenant au destinataire est-il un risque assurable ?

Questions et considérations d'ordre réglementaire

Thématique	Considérations réglementaires principales
<p>Procédures simplifiées de vigilance à l'égard de la clientèle (<i>Customer due diligence</i>)</p>	<ul style="list-style-type: none">● Si les PSTF agissent en qualités d'intermédiaires dans la vente de produits d'assurance, seront-ils tenus de:<ul style="list-style-type: none">- recueillir des informations supplémentaires quant à cette procédure simplifiée ?- vérifier la véracité des renseignements enregistrés préalablement dans le système ?● Si oui, quels renseignements supplémentaires sont requis pour quel type de produit et/ou pour quelle valeur de transaction ?
<p>Numérisation des processus : Signatures électroniques ; protection et partage des données</p>	<ul style="list-style-type: none">● Les signatures électroniques sont-elles autorisées ?● Les signatures électroniques faites en dehors du pays sont-elles acceptées (pour autoriser une souscription effectuée à l'extérieur des frontières) ?● Les données sur les consommateurs peuvent-elles être envoyées à l'extérieur du pays ?
<p>Police d'assurance collective</p>	<ul style="list-style-type: none">● Un PSTF peut-il être titulaire d'une police d'assurance collective ?● Un PSTF étranger peut-il être titulaire d'une police collective ?
<p>Regroupement (<i>Bundling</i>)</p>	<ul style="list-style-type: none">● Les produits d'assurance peuvent-ils être regroupés à d'autres services financiers, tels que les services de paiement ?

Obstacles réglementaires généraux

- Double réglementation entre les différentes juridictions
- Obstacles à la numérisation des processus
 - Intermediation
 - Perception des primes
 - Signatures électroniques
- Obstacles au processus de vérification de l'identité de la clientèle



Considérations réglementaires par modèle

Modèle 1 Réglementation généralement favorable

Modèle 2 Incertitude quant à la possibilité de définir « le devoir de soutien financier » comme un risque assurable

Modèle 3 Incertitude quant à la légalité des aspects suivants :

- Les PSTF étrangers comme intermédiaires et percepteurs des primes
- Les PSTF locaux qui vendent des produits d'assurance étrangers

Modèle 4 Les questions d'ordre juridictionnel en raison de la nature transfrontalière de ce modèle :

- Souscription au-delà des frontières
- Vendre, commercialiser et percevoir des primes au delà les frontières

Les impératifs pour autoriser les produits d'assurance liés aux transferts de fonds

Assureurs	Contrôleurs
Créer des partenariats avec les PSTF pour atteindre de nouveaux segments du marché.	Adopter une posture claire et communiquer autour du produits d'assurance liés aux services de transferts d'argent.
Être prêt à prendre des risques et à lancer de nouveaux produits.	S'attaquer aux obstacles à ces produits.
Commencer avec des modèles plus simples et construire progressivement.	Travailler en concertation avec les autorités de réglementation d'autres juridictions.
Impliquer les autorités de réglementation pour leur faire tester et affiner les modèles afin de développer des produits bénéficiant au mieux les clients.	Reconnaître la validité des agréments dans d'autres juridictions ou pays.
Tirer parti des signatures électroniques et des solutions électroniques innovantes en matière de vérification de l'identité de la clientèle (<i>KYC/CDD</i>).	Privilégier une approche fondée sur le risque pour les exigences en matière de processus de <i>KYC/CDD</i> .
Partager les enseignements tirés de manière à contribuer à déployer des initiatives de marché à plus grande échelle.	Mettre en œuvre des outils de réglementation de l'innovation, tels que l'approche de « test et apprentissage » et la communication proactive avec les nouveaux arrivants.

Contact us

Kate Rinehart-Smit
kate@cenfri.org

Laura Munoz Perez
laura@cenfri.org

Nichola Beyers
nichola@cenfri.org

About Cenfri

Cenfri is a global think-tank and non-profit enterprise that bridges the gap between insights and impact in the financial sector. Cenfri's people are driven by a vision of a world where all people live their financial lives optimally to enhance welfare and grow the economy. Its core focus is on generating insights that can inform policymakers, market players and donors who seek to unlock development outcomes through inclusive financial services and the financial sector more broadly.

About FSD Africa

FSD Africa is a non-profit company that aims to increase prosperity, create jobs and reduce poverty by bringing about a transformation in financial markets in sub-Saharan Africa (SSA) and in the economies they serve. It provides know-how and capital to champions of change whose ideas, influence and actions will make finance more useful to African businesses and households. It is funded by the UK aid from the UK Government. FSD Africa also provides technical and operational support to a family of 10 financial market development agencies or "FSDs" across SSA called the FSD Network.





Protection solutions for migrant workers

June 2020

Risk is top-of-mind for most blue collar workers living abroad

I feel bad if I don't send money home. They depend on me!

21% of migrants in UAE couldn't send money home at least once last year, mostly due to sickness or accidents as well as delayed salaries and loss of a job

I am often bothered when unexpected things happen at home and money is needed

urgently

47% of migrants in Malaysia have been asked last year for additional money mostly to cover health expenses, education fees and damage due to natural disasters

Cross-border insurance for peace of mind and social impact

Secure Your Transfers

Insuring sender
against life,
accident,
hospitalization

If something
happens receiver
gets remittances
for X months

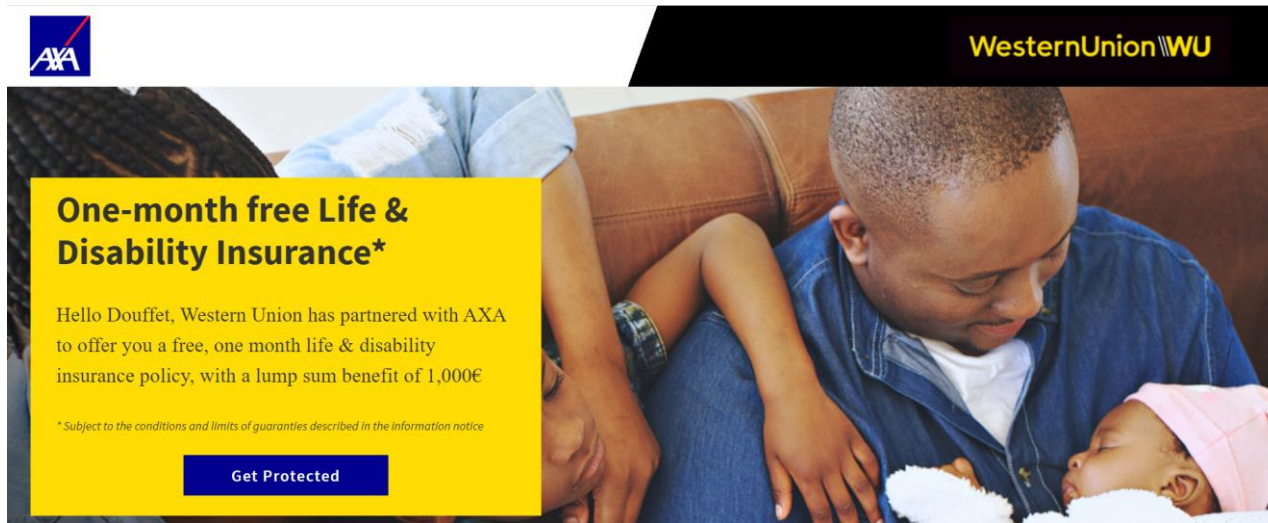
Protect Your Family

Hospitalization,
accident and life
protection for
receivers paid
through
remittances

Boost Your Investment

Savings and asset
building solutions
to secure children
education and
facilitate
investments in
property and
business in the
country of origin

June 2020 : Partnership with Western Union starting in France



The advertisement features a photograph of a man in a blue denim shirt holding a baby wrapped in a white blanket. The baby is wearing a pink hat. The background is a warm, brown leather surface. In the top left corner, the AXA logo is displayed. In the top right corner, the Western Union logo is displayed. A yellow text box on the left contains the following text:

One-month free Life & Disability Insurance*

Hello Douffet, Western Union has partnered with AXA to offer you a free, one month life & disability insurance policy, with a lump sum benefit of 1,000€

* Subject to the conditions and limits of guaranties described in the information notice

Get Protected

“Our customers around the world trust Western Union with their most important and complex money transfers. They also want other value-add services to sustain their financial well-being and long-term financial goals. Providing value to the global populations we serve is a key focus for our global strategy. This new partnership will provide a new way for us to facilitate value added products and services to the millions of immigrants and dual-belongers through westernunion.com. AXA is a worldwide leader whose financial inclusion strategy is well-aligned with ours, and we are excited about the opportunities that our collaboration presents,” commented **Hikmet Ersek**, President and CEO of Western Union.

CONFIDENTIEL

Merci

Follow us on Twitter @a2ii_org, Youtube and LinkedIn

Implementation Partner:



Supported by:



Hosted by:

