

Les Institutions de Microfinance doivent-elles proposer des services d'assurance ?

Craig CHURCHILL • Bureau International du Travail¹

Résumé

La micro assurance est devenue un sujet à la mode dans la littérature consacrée à la microfinance, ainsi que parmi les praticiens de la microfinance eux-mêmes. Cette renommée a amené nombre d'entre eux à poser une question, certes de base, mais essentielle: les Institutions de microfinance (IMF) doivent-elles offrir des services d'assurance et, si oui, de quelle manière? A vrai dire, comme on peut l'imaginer, la réponse est que cela dépend. Cela dépend des caractéristiques de l'organisation ainsi que du type d'assurance proposé. Afin de clarifier l'importance que pourrait prendre un produit tel que la micro assurance, à mesure que l'industrie de la microfinance se développe, il conviendrait d'abord de faire une rétrospective de l'histoire de la microfinance. Puis nous aborderons l'apparition de la micro assurance, avant de voir comment rendre possible l'assurance des plus démunis.

Rétrospective

Les débuts du micro-crédit

L'industrie de la microfinance a profondément changé au cours des quinze dernières années. En fait, à la fin des années 80 et au début des années 90, on parlait de micro-crédit et non pas de microfinance. Durant cette période, l'accent a été mis de manière quasi exclusive sur la fourniture de prêts à des micro entreprises, afin de stimuler la génération de revenus et la création d'emplois. Le principal objectif des Institutions de microfinance (IMF) était d'aider les populations à s'aider elles-mêmes en mettant à leur disposition un élément essentiel dont elles étaient dépourvues: des prêts de montant réduit pour leurs activités rémunératrices. Cette approche a eu un grand écho auprès du monde politique, des bailleurs de fonds ainsi que des pays bénéficiaires d'aide, dans

la mesure où il s'agissait d'un projet de développement promoteur de l'entrepreneuriat et encourageant les populations à sortir de la pauvreté par leurs propres moyens. Les prêts constituaient plutôt une aide à « se prendre en main » qu'une allocation de bienfaisance.

Plus important encore, il s'agissait d'un instrument de développement qui pouvait être auto-suffisant. Alors que les économistes du développement émettaient des théories sur la question du développement durable, le micro-crédit venait s'inscrire dans cette logique, puisque les bénéficiaires ou le marché ciblé étaient en général en mesure de payer des niveaux de taux d'intérêt suffisants pour couvrir les coûts d'octroi de crédit. Si le fournisseur de prêts est une organisation efficiente et bien gérée, d'une taille significative ayant un faible taux de pertes sur créances irrécouvrables (taux d'abandon de créances), et s'il opère dans un environnement politique favorable, alors il se trouvera dans la possibilité d'offrir des prêts non subventionnés².

1. L'auteur est un expert en microfinance appartenant au Programme de finance sociale du BIT. Le contenu de cet article exprime ses propres opinions. Il ne reflète pas la ligne politique officielle du BIT.

2. De nombreuses IMF sont parvenues à couvrir leurs coûts, et même à générer des résultats nets suffisants pour financer leur croissance. Dans le numéro de juillet 2003 du

Afin que les systèmes de micro-crédit soient pérennes, il fallait repenser de manière radicale la manière dont la conception et la distribution de crédit est effectuée. Cela exigeait de remettre en cause les hypothèses et les croyances traditionnelles en vigueur dans le secteur financier. Il était nécessaire de se convaincre que :

- les plus démunis étaient solvables, qu'ils étaient disposés et en mesure de rembourser leurs dettes³ ;
- les garanties non traditionnelles (telles que les biens et les garanties personnelles) ainsi que les substituts de garanties (tels que les prêts de petite taille et à court terme ou les augmentations marginales de la taille des crédits) permettraient de contrôler le risque lié au crédit ;
- les conditions d'octroi de prêts, qui exigent une documentation volumineuse, pourraient être simplifiées par des approches adaptées aux caractéristiques de l'emprunteur, et certaines responsabilités en matière d'analyse de la demande de crédit déléguées (à des « groupes de pairs » ou à des responsables de communautés) ;
- les plus démunis exerçant une activité économique n'avaient (généralement) pas besoin de taux d'intérêt subventionnés.

L'introduction de l'épargne

De manière graduelle, mais suivie, les fournisseurs de micro-crédits ont reconsidéré leur rôle et ont réalisé que le crédit seul est insuffisant pour permettre aux micro entrepreneurs d'atteindre leurs objectifs de développement, mais également pour aboutir à leur objectif commercial ou d'équilibre financier. S'agissant du programme de développement, ils ont réalisé que :

(Suite de la note n°2)

MicroBanking Bulletin, 66 des 124 IMF ayant fourni leurs résultats couvraient leurs coûts, y compris les retraitements au titre des subventions et de l'inflation. Cela étant, beaucoup n'atteignent pas (encore) ces critères, c'est-à-dire qu'elles ne sont pas bien gérées, qu'elles sont inefficaces, qu'elles n'ont pas limité leurs pertes sur prêts, ou encore qu'elles sont d'une taille insuffisante ou enfin qu'elles n'opèrent pas dans un environnement suffisamment stimulant.

3. L'expérience montre que, dans certains pays, les plus démunis sont plus attachés à rembourser leurs dettes que des segments de marché plus aisés. La microfinance présente, dans certains pays, une meilleure qualité de portefeuille que les banques traditionnelles.

- Toutes les personnes à bas revenus ne sont pas des entrepreneurs : beaucoup de personnes ne gèrent pas de micro entreprises, mais ont pourtant besoin de services financiers ;
- toutes les micro entreprises ne désirent pas nécessairement emprunter ;
- peu de personnes souhaitent être perpétuellement endettées ;
- les prêts peuvent être néfastes pour les emprunteurs s'ils ne peuvent les rembourser ;
- les prêts destinés aux micro entreprises ne permettent pas nécessairement aux plus démunis de constituer des fonds propres ;
- les prêts « micro entreprises » ne sont pas appropriés pour aider les plus pauvres à faire face aux urgences.

A la suite des coopératives d'épargne-crédit, qui ont depuis longtemps reconnu que les besoins en matière de services financiers des communautés à bas revenus étaient diversifiés, certaines organisations de micro-crédit ont commencé à se transformer en institutions de microfinance, en offrant également des services d'épargne (là où la réglementation les autorisait à faire de l'intermédiation, en collectant l'épargne du public et en l'utilisant pour de nouveaux prêts).

L'offre de services d'épargne trouve son origine commerciale dans le fait que de nombreux systèmes de crédit ne disposaient pas de ressources financières suffisantes pour assurer la croissance de leurs opérations de crédit. Beaucoup avaient reçu une dotation en capital par le biais de subventions de la part des bailleurs de fonds, mais leur évolution vers l'autonomie financière exigeait qu'ils puissent avoir accès aux marchés de capitaux et, dès lors, l'une des sources les plus prometteuses résidait dans les communautés à bas niveau de vie elles-mêmes, sous la forme d'épargne⁴.

4. Une autre motivation à but commercial, en arrière plan de la collecte d'épargne, réside dans l'influence potentiellement favorable que l'intermédiation financière peut avoir sur la loyauté des clients et sur la qualité du portefeuille. Ce point repose sur l'idée que les emprunteurs peuvent être davantage enclins à rembourser un emprunt si les fonds proviennent de l'épargne de leur voisin que d'un don accordé par un bailleur de fonds ou, même, d'un prêt bancaire. En pratique, cependant, d'autres facteurs (tels que les procédures de prêt, une tolérance « zéro » en matière de défaut de repaiement) ont probablement une importance plus grande.

Cette orientation signifiait que les IMF ont du une nouvelle fois remettre en cause les idées reçues en montrant qu'en effet, les plus démunis peuvent épargner, aussi longtemps que les produits d'épargne proposés répondant aux critères de facilité d'accès, de liquidité et de sécurité, étaient adaptés à leurs besoins. En effet, l'expérience des coopératives d'épargne et crédit dans les pays en développement, des plus grandes IMF au monde – telles que la *Bank Rakyat d'Indonésie*-, et d'autres montrent que si des Institutions financières fiables offrent des services d'épargne adaptés, alors elles pourront attirer beaucoup plus d'épargnants que d'emprunteurs. Si de tels services ne sont pas disponibles, les plus pauvres continueront d'épargner mais sous des formes potentiellement peu fiables ou non sécurisées telles que des troupeaux, des bijoux ou du liquide sous le matelas (Robinson 2001).

En offrant à la fois des services d'épargne et des prêts aux micro entreprises, les IMF sont susceptibles d'étendre leur marché en direction des communautés à bas niveau de vie. En incitant les plus pauvres à épargner, les IMF sont en mesure de les aider à accumuler des avoirs et une épargne leur permettant de couvrir leurs dépenses à venir qui les obligerait, sinon, à emprunter. En incitant les plus démunis à se constituer de petits montants de capital, les IMF offrent un moyen aux ménages à bas revenus de se protéger en cas d'urgence. En collectant les liquidités de sous le matelas pour les placer dans le système financier, les IMF pourraient apporter aux pauvres davantage de sécurité. Par le biais de ces processus de collecte d'épargne et de son utilisation pour de nouveaux prêts, les IMF peuvent promouvoir ce qui constitue l'essence même du développement local, c'est-à-dire l'utilisation des ressources locales pour des investissements locaux.

Réfléchir aux risques

Au même moment, quelques IMF se rendirent également compte de l'avantage, en termes de développement et d'objectif commercial, que constituait pour elles la diversification de leur portefeuille de crédit, en y incluant d'autres types de prêts: par exemple des prêts à la consommation ou d'urgence, des avances

sur salaire aux employés à bas revenus ou des prêts pour l'éducation ou le logement.

Cette approche élargissait davantage leur marché et diversifiait le risque de crédit des institutions de microfinance. Les services financiers qui aident les clients à gérer leur risque, tels que l'épargne ou le crédits d'urgence, se trouvaient être des compléments naturels aux prêts pour micro entreprises. Ces services financiers de gestion du risque aidaient les plus démunis à affronter leurs difficultés économiques, sans pour autant réduire leur capital ou les mettre en situation d'insolvabilité.

L'apparition de la micro assurance

Ce retour rapide sur l'histoire de la microfinance nous amène au tournant du siècle, lorsque les IMF commencèrent à se préoccuper de nouveaux instruments financiers susceptibles de convenir aussi bien aux populations à bas revenus qu'aux IMF elles-mêmes. Après les réflexions sur l'épargne ou la différenciation des types de prêts, l'assurance constituait logiquement l'étape suivante, du fait principalement de la nécessité pour les IMF d'aider leurs clients à faire face aux risques encourus.

Cela étant, à la différence de la collecte d'épargne ou de l'octroi de prêts, l'assurance n'est pas juste un autre produit financier. Il s'agit d'une activité complètement différente, qui exige des compétences particulières et une relation différente avec la clientèle, ce qui conduit légitimement à se poser la question de savoir si les IMF doivent proposer des services d'assurance.

Les caractéristiques des IMF

La réponse dépend en partie du profil de l'IMF. Certaines ont la forme d'organisations non gouvernementales (ONG) qui octroient des crédits. Les mutuelles et les banques rurales peuvent offrir des services de micro assurance. D'autres sont des Institutions financières réglementées, qui ont diversifié leurs activités afin d'inclure des segments de marché à bas niveau de revenu («*downscalers*») ou qui étaient auparavant

des ONG de micro-crédit («*upscalers*»). Les IMF peuvent être également des banques nationales ou des banques de développement. Leur statut légal peut avoir un impact sur leur capacité à offrir des services d'assurance.

En dehors de cette question de catégorie, les Institutions qui ne maîtrisent pas encore correctement leur métier de base ne doivent probablement pas se laisser distraire par des activités trop éloignées. Ainsi, par exemple, une IMF qui fait face à un problème de qualité de son portefeuille doit essayer d'abord de résoudre ce problème avant de passer à des prestations plus complexes. Des organisations récentes ou de petite dimension, qui ne disposent pas encore de procédures et de systèmes de gestion efficaces pour la collecte d'épargne ou pour le crédit, ne sont peut-être pas prêtes à diversifier leurs activités vers l'assurance. Pour les Institutions qui connaissent de lourds déficits d'exploitation, la fourniture de services d'assurance ne va probablement que découpler leurs difficultés et non pas les résoudre.

L'environnement institutionnel

L'environnement institutionnel dans lequel opèrent les IMF peut influencer de deux façons sur la réponse à

apporter à la question de l'offre de services de micro assurance. D'abord, les autorités de contrôle peuvent ne pas voir d'un œil très favorable l'entrée d'une IMF, de quelque nature que ce soit, dans ce type d'activité sans autorisation officielle. En effet, dans certains pays, il y a une longue tradition de séparation – en termes réglementaires- entre des activités de collecte d'épargne et de crédit, d'une part, et d'assurance, d'autre part, afin d'éviter de mélanger les risques liés à l'assurance et ceux liés au crédit, mettant ainsi en péril le système financier. Les IMF seraient avisées de respecter de telles restrictions.

Un second facteur susceptible d'affecter la fourniture de services d'assurance par les IMF est la présence de compagnies d'assurance. Comme cela sera discuté ci-dessous plus en détail, une façon pour une IMF d'étendre l'offre de services d'assurance aux plus démunis peut être de s'associer à une compagnie d'assurance en intervenant comme agent d'assurance, vendant ou offrant ses services d'assurance (voir encadré 1). Cet arrangement n'est possible que si les compagnies d'assurance sont disposées à travailler avec les IMF et si la réglementation en vigueur permet à ces dernières de jouer ce rôle d'intermédiaire.

Encadré 1. Le modèle « partenaire-agent »

Il se peut que le moyen le plus facile pour une IMF d'offrir des services d'assurance soit d'intervenir comme agent d'une compagnie d'assurance. Sous l'angle des IMF, leur activité principale a trait à la collecte d'épargne et au crédit. La plupart d'entre elles n'ont pas la compétence requise pour offrir directement des services d'assurance. Dans ce modèle, les IMF interviennent comme agent distributeur, permettant à l'assureur d'atteindre un marché dans lequel il n'interviendrait pas directement de lui-même en raison de son manque de rentabilité.

Sous l'angle de la clientèle, elle peut accéder à une couverture d'assurance géré par des professionnels, bénéficiant ainsi d'un meilleur « retour sur investissement » qu'avec un système d'assurance informel.

Parmi les exemples de modèle de « partenaire-agent » en Afrique, on peut citer les suivants :

- En Afrique de l'Est, l'«*AIG Uganda*» travaille en partenariat avec plus de vingt IMF qui offrent des services de couverture des risques de décès ou d'invalidité aux emprunteurs et à cinq membres de leur famille. Le système couvre actuellement plus d'1,6 million de personnes sur trois pays.
- Au Ghana, un assureur local (GLICO) travaille avec plusieurs banques rurales, permettant d'étendre des régimes d'assurance-vie volontaires à des ménages à bas revenus.

- En Zambie, la «*Madison Insurance Company*» offre des contrats d'assurance-vie à quatre IMF couvrant le risque de décès de l'emprunteur ; le contrat couvre également le remboursement des emprunts en cas de maladie de ce dernier.
- Au Malawi, la «*Opportunity International Microfinance Bank*» (OIMB) offre une assurance-vie et une assurance crédit en partenariat avec la «*NICO Insurance Company*». OIMB est en cours de discussion avec NICO de façon à ajouter d'autres produits d'assurance que ses clients pourraient trouver plus intéressants.

Des exemples comparables pourraient être donnés pour l'Amérique Latine et l'Asie. En fait, c'est en Inde que ce modèle est peut-être plus répandu, du fait de la réglementation qui exige des compagnies d'assurance qu'elles détiennent une partie de leur portefeuille dans les secteurs sociaux et ruraux, le moyen le plus efficace pour elles de remplir cette obligation étant de collaborer avec des IMF.

Les motivations des IMF

L'un des éléments clefs permettant de décider si les IMF doivent offrir des services d'assurance est leur volonté de le faire. En général, leurs motivations en la matière peuvent être classées en deux catégories : 1) les institutions qui souhaitent, par cette activité, réduire les risques liés au crédit en assurant la récupération de leur prêt, au cas où les emprunteurs disparaissent ou sont trop malades pour effectuer le

remboursement ; 2) les IMF qui visent essentiellement à apporter leur assistance à leurs clients dans la gestion des risques ainsi que des crises et des difficultés économiques auxquels ils sont confrontés (voir l'encadré 2, s'agissant de la seconde catégorie de ces motivations). Bien sûr, beaucoup d'institutions peuvent être influencées par les deux objectifs à la fois mais leur motivation principale va influencer sur le choix qu'elles feront du type de services d'assurance offerts ainsi que des mécanismes mis en place.

Encadré 2. Réduire la vulnérabilité des plus démunis, le cas de SHEPHERD (Inde).

Alors que plusieurs IMF offrent des services de micro assurance avant tout pour se protéger, SHEPHERD (une ONG indienne de microfinance établie dans l'Etat du Tamil Nadu) a clairement choisi de réduire la vulnérabilité des plus démunis. En faisant cela, cette institution a mis en place une stratégie globale qui mise sur la prévention et la gestion du risque. Cette stratégie inclut l'assurance parmi toute une série de dispositifs d'intervention, parmi lesquels :

La sécurité alimentaire : les membres des groupes de crédit sont invités à mettre de côté une poignée de riz lors de chaque réunion ; au fur et à mesure de l'accumulation de ces réserves, il est possible d'en faire l'avance aux participants ou de les distribuer aux plus nécessiteux.

La protection du revenu à travers l'assurance-vie : l'activité principale de SHEPHERD réside dans la fourniture de services d'épargne et de crédit par l'intermédiaire de groupes d'entraide (Self-Help Groups SHG), l'activité crédit constituant typiquement un moyen de soutenir des activités génératrices de revenus. Dans le but de se protéger de la disparition du pourvoyeur de ressources du ménage, les participants aux groupes de crédit et leurs épouses ont le choix entre différents contrats d'assurance-vie offerts par l'institution pour le compte des trois compagnies d'assurance.

La protection du revenu à travers le bétail : SHEPHERD a mis en place une stratégie à trois volets à destination des membres des SHG qui reçoivent des prêts sur leurs vaches ou sur d'autres types de bétail : prévention, promotion et protection. La prévention s'opère par l'intermédiaire de rassemblements réguliers de bétail destinés à son entretien, que SHEPHERD organise de façon à permettre à un vétérinaire d'identifier et de soigner la principale richesse dont disposent les éleveurs pauvres. En matière de promotion,

SHEPHERD a formé des vétérinaires «aux pieds nus» afin qu'ils apprennent aux SHG à s'occuper correctement de leurs animaux et à administrer des soins, si nécessaire. Le volet protection correspond à l'offre d'assurance sur les animaux, sous-traitée à une compagnie d'assurance, et qui vient en couverture de la mort naturelle ou accidentelle des animaux.

La couverture des soins de santé des assurés : en 2003, SHEPHERD a introduit un «*Uni-Micro Health Insurance Scheme*», module d'assurance mis en œuvre avec «*United India Insurance Corporation (UIIC)*» pour la couverture du traitement des patients. En complément du produit d'assurance, SHEPHERD organise régulièrement des rencontres médicales, avec pour vocation principale de diagnostiquer les maladies. Elle offre également des crédits d'urgence, en particulier pour la naissance des enfants.

La garantie des biens : un appendice au produit proposé par la «Uni-Micro» inclut l'assurance des lieux d'habitation. Une indemnité de 100 dollars est versée en cas d'incendie.

Adapté de Roth, Ramm & Churchill (à paraître)

En général, il est plus aisé aux IMF appartenant à la première catégorie d'atteindre leurs objectifs. En raison de leur relative simplicité, les produits d'assurance de base (liés aux emprunts) ont davantage de chance d'être attrayants pour les IMF et d'être abordables pour les clients. Des systèmes plus complets, permettant de prendre en charge les catégories de risques qui préoccupent vraiment les plus démunis, telles que les dépenses de santé ou les catastrophes naturelles, sont très difficiles à mettre en œuvre par des IMF, mais ne sont peut-être pas non plus disponibles ailleurs. Même s'ils étaient mis sur le marché, ces produits plus complexes devraient probablement être subventionnés d'une manière ou d'une autre, dans la mesure où les populations pauvres ne sont pas en mesure d'en supporter le coût global.

Si les IMF veulent offrir des services d'assurance d'abord parce qu'elles veulent aider leur clientèle à gérer le risque et si elles ne collectent pas encore d'épargne, alors cette dernière activité devrait venir en tête de leurs priorités. Les populations pauvres sont vulnérables à quantité de risques et de difficultés économiques, dont beaucoup exigent des dépenses relativement modestes mais répétitives. L'assurance répond à des risques très spécifiques. Par exemple, une assurance-vie ne peut venir en aide à quelqu'un dont des biens ont été volés, ou encore l'assurance santé ne peut aider quelqu'un dont l'habitation a été détruite. L'épargne (ainsi que des prêts d'urgence) sont davantage adaptables et efficaces pour faire face au risque que l'assurance.

Cette recommandation de mettre l'épargne en tête des priorités est également importante pour une autre raison. Pour être en mesure d'offrir un service d'assurance à moindre coût aux plus démunis, l'une des principales stratégies est de l'intégrer à un autre service financier tel que l'épargne ou le crédit, afin de minimiser les coûts de transaction. Si une IMF n'offre que des services de crédit, la solution est de lier le crédit à l'assurance; la couverture de l'assurance se terminerai en même temps que le prêt. Cela étant, tout le monde ne souhaite pas emprunter et même ceux qui souhaitent le faire ne veulent pas nécessairement renouveler l'opération en permanence. Dès lors, ce système d'assurance couplé au crédit n'offre qu'une couverture incomplète. Si une IMF souhaite réellement réduire la vulnérabilité de ses clients à travers un système d'assurance, elle doit plutôt le lier à la collecte de l'épargne, de façon à ce que les personnes concernées disposent d'une couverture sans être obligées d'emprunter.

Par exemple, MUSCCO au Malawi met à disposition des contrats d'assurance-vie basés sur l'épargne. Si un membre de la mutuelle décède, le système d'assurance-épargne verse au bénéficiaire désigné un montant égal au solde disponible sur le fonds «assurance épargne et capital social», jusqu'à un plafond de 935 dollars (Enarson & Wirèn, 2005). Un tel produit apporte une couverture d'assurance permanente et incite à l'augmentation des dépôts d'épargne.

Types d'assurance

En relation avec la volonté d'intervention des IMF dans ce domaine, le type d'assurance envisagé a une réelle influence sur l'opportunité ou même simplement sur la possibilité de le mettre à disposition. Même si un système global d'assurance est plus compliqué à mettre en œuvre que des produits de crédit ou d'épargne, il y a divers degrés de difficultés et certains produits d'assurance sont plus aisés à mettre en œuvre que d'autres.

D'une manière générale, les contrats d'assurance à court terme sont plus faciles à gérer. Il est plus aisé de prédire si un événement faisant l'objet d'une couverture d'assurance va se passer dans un an que dans les cinq ou dix prochaines années. Si un assureur commet des erreurs dans le calcul des primes, les conséquences ne se feront sentir que pendant une période de temps réduite, après quoi il lui sera possible d'apporter des ajustements. Des contrats à long terme exigent également une gestion rigoureuse des compagnies afin d'être en mesure de répondre aux engagements pris sur les dix ou vingt années à venir. La fixation du niveau des primes implique également une estimation des retours sur investissement ainsi que de l'inflation, difficiles à effectuer sur le long terme.

S'agissant de systèmes de couverture à court terme, l'assurance-vie est généralement plus facile à mettre en œuvre que l'assurance santé ou l'assurance patrimoniale, dans la mesure où le risque couvert ne se produisant qu'une seule fois, il est plus difficile de tricher et, généralement, les gens sont moins incités à provoquer l'accident⁵. L'assurance des biens est plus complexe que l'assurance-vie, étant donné que le sinistre est plus difficile à vérifier et que l'indemnité

est plus compliquée à estimer, mais aussi que l'assuré peut être incité à provoquer le sinistre ou à affirmer qu'il s'est produit. Par exemple, si quelqu'un prétend que sa machine à coudre a été volée, comment l'assureur peut-il se rendre compte si la machine a été vendue ou si elle est cachée quelque part ?

L'assurance santé est compliquée, dans la mesure où elle couvre une grande variété de risques qui peuvent se renouveler constamment. C'est également une incitation à en faire un usage abusif, les personnes couvertes pouvant se faire soigner de manière superfétatoire. L'assurance santé inclut souvent la couverture de soins préventifs, tels que les *check-up* annuels, qui ne peuvent être répartis, ce qui augmente la couverture. L'assurance santé est rendue encore plus compliquée du fait de l'intervention d'une tierce partie, le fournisseur de soins, qui peut être incité à accroître ses facturations.

La détermination du type de produit offert n'est pas seulement fonction de la difficulté de mise en œuvre, mais aussi de la manière dont le marché l'accueille. Pour plusieurs produits d'assurance, si le risque couvert ne se réalise pas, les assurés n'ont rien en retour de leur investissement, à l'exception d'une tranquillité d'esprit. Ce type d'assurance est moins populaire sur les marchés à bas revenus, parce que les pauvres ne disposent pas d'un revenu suffisant pour justifier de le disperser dans des placements en produits d'assurance. En fait, dans le cadre de politiques souscrites de manière volontaire, ce sont les assurés qui n'ont jamais fait de réclamation qui abandonnent le système. Ce comportement peut expliquer pourquoi les contrats d'assurance mixte offerts par «*Delta Life Insurance Company*» au Bangladesh sont si populaires (voir encadré 3).

5. Les politiques d'assurance vie à long terme, telles que les assurances mixtes, sont complexes parce qu'elles combinent l'assurance-vie et l'épargne. Les annuités sont bien plus composites, puisqu'elles incluent des dividendes obtenus sur une longue période de temps. Les versements initiaux à faire pour ces types de politiques d'assurance sont bien plus élevés que pour celles limitées dans le temps, mais au moins, l'assurance a quelque chose à présenter lors des paiements initiaux, du fait du principe de capitalisation.

Encadré 3. Les contrats d'assurance mixte de Delta Life au Bangladesh

Fondée en 1986 sous la forme d'une compagnie privée d'assurance à but lucratif, les premiers produits de *Delta Life* portaient sur des assurances à capital différé combinant épargne et assurance et visant les couches moyennes supérieures de la population de Bangladesh. Peu de temps après son lancement, cependant, son fondateur (M. Shafat Ahmed Chaudhuri) reconnut que *Delta* avait besoin de développer quelque chose de plus innovant s'il voulait répondre à la vaste majorité de la population qui vivait en-dessous du seuil de pauvreté. Il pensait résolument que les plus démunis avaient davantage besoin de services d'assurance que les riches.

Prenant exemple sur le succès de la *Grameen Bank* et sur d'autres systèmes de micro-crédit du Bangladesh, *Delta* a lancé en 1988 sa propre expérimentation, la «*Grameen Bima or Village Insurance*» sous la bannière de «*Delta Life Corporate*». En fait, le rapprochement n'était pas pure coïncidence. Si les villageois les plus pauvres étaient en mesure de rembourser leurs emprunts de faible montant auprès de la *Grameen Bank*, alors ils seraient également preneurs de services d'épargne ou de couverture des risques proposés par la «*Grameen Bima's Life Insurance*».

Selon le schéma initial de *Grameen Bima*, le projet travaillait en collaboration avec une ONG de micro-crédit qui fournissait la structure de mise à disposition du produit offert. Ce partenariat s'est rompu après quelques années, lorsque *Delta* s'est aperçu que le personnel de l'ONG était davantage intéressé par l'activité de crédit que la promotion des produits d'épargne ou d'assurance. Si les clients étaient intéressés par l'octroi de prêts de la part de cette structure, ils étaient moins disposés à garantir ces derniers à l'aide de leur épargne. *Delta* devait alors développer son propre système et devait rapidement se rendre compte de l'intérêt de promouvoir ses propres politiques.

Du milieu des années 90 jusqu'à la fin de la décennie, le système de micro assurance de *Delta Life* a connu une croissance étonnamment rapide, passant de 40 000 nouveaux contrats placés en 1994 à plus de 450 000 en 1998. A la fin de la décennie cependant, *Delta* s'est rendu compte des effets de son expansion inconsidérée. Cette croissance a révélé d'importantes insuffisances dans le système d'information comptable, dans le contrôle interne ainsi qu'en matière de gestion.

Les bénéficiaires étaient également lents à apparaître ou, tout du moins, cela en donnait l'impression. En 2002, le conseil d'administration décida de transformer l'activité de micro assurance en une activité à but non lucratif. Cependant, à la suite d'une étude actuarielle réalisée plus tard dans l'année qui fit apparaître que la micro assurance n'était pas déficitaire, il fut décidé de conserver le volet au sein de l'entreprise commerciale et de le réorganiser afin de le rendre plus efficient. Cette réorganisation devait inclure un renforcement du contrôle interne, la mise en place d'un nouveau système d'information comptable ainsi que la décentralisation des responsabilités au niveau des bureaux régionaux.

Les produits offerts par *Delta* sont extrêmement bien ajustés aux besoins de sa clientèle. Le produit offert se présentant essentiellement sous la forme d'un contrat d'épargne à long terme, il permet aux pauvres de se constituer, de manière graduelle, un capital. En cas de décès du souscripteur, le bénéficiaire reçoit le capital souscrit (étant entendu que les primes sont versées) augmenté de la valeur de l'engagement du disparu. Si d'autres risques interviennent, les assurés ont deux façons d'utiliser le contrat afin de les aider à y faire face : ils peuvent obtenir un prêt sur la base de la valeur de rachat de la souscription ou liquider le contrat.

Tiré de McCord & Churchill (2005)

Rendre possible l'assurance des plus démunis

Il y a deux solutions pour une IMF qui souhaite proposer des services d'assurance à ses clients : 1) s'organiser pour le faire elle-même ; 2) le faire en partenariat avec une compagnie d'assurance. Dans quelles circonstances l'une ou l'autre solutions sont-elles préférables ? A coup sûr, si aucun partenaire n'existe ou n'est disposé à s'associer à l'IMF pour mettre à disposition son produit d'assurance, cette dernière peut avoir intérêt à le faire elle-même.

Mais le risque de ne pas trouver de compagnies d'assurance disposées à s'associer devient de plus en plus rare, dans la mesure où ces dernières se rendent compte de l'opportunité que représentent les IMF ainsi que les organisations communautaires pour accéder à de nouveaux marchés. Les IMF deviennent également plus convaincantes en recourant à des arguments et des expériences qui persuadent les assureurs qu'il s'agit effectivement d'opportunités pour eux. Quelquefois, cependant, du temps est nécessaire pour comprendre le mécanisme de fonctionnement du secteur local des assurances et identifier des stratégies appropriées pour l'approcher (voir encadré 4).

Encadré 4. Poursuivre le partenariat avec le secteur des assurances au Mexique

« Opportunity International » (OI), qui est une ONG internationale dans le domaine de la microfinance, apporte une assistance technique et des fonds pour le lancement et de développement d'IMF dans le monde entier. Elle dispose actuellement de 42 filiales dans 27 pays, desservant plus d'un demi million de foyers à bas revenus.

Lors du lancement d'une filiale à Mexico en 2003, OI et sa filiale décidèrent d'inclure une assurance-vie liée au crédit dans les produits offerts et se mirent à la recherche de possibles partenaires assureurs. Même s'il s'agit d'un produit relativement simple, OI devait rencontrer -de manière assez surprenante- des difficultés à trouver un partenaire prêt à collaborer. Il se peut que l'une des raisons réside dans le fait que l'IMF venait de démarrer, n'étant dès lors pas en mesure d'apporter un volume de clientèle attractif pour les compagnies d'assurance.

Peut-être les compagnies d'assurance étaient-elles dissuadées par le fait qu'OI recherchait un produit d'assurance fondé sur le montant déboursé du prêt, et non sur le solde restant dû, ce qu'offraient d'habitude les compagnies d'assurance. Mais l'approche fondée sur le solde restant dû est moins adéquate dans le cadre d'un système de microfinance, car si l'emprunteur tombe malade et se trouve en défaut de remboursement, les primes peuvent être considérées comme perdues et l'assureur peut rejeter le dossier. Les assureurs mexicains n'étaient pas très disposés à innover pour s'adapter à un marché à bas revenus.

Le troisième obstacle et peut-être le plus important réside dans le fait que les compagnies d'assurance ne sont pas habituées à être approchées directement. Au Mexique, si vous recherchez un produit d'assurance, vous devez passer par l'intermédiaire d'un agent ou d'un courtier. Après qu'OI a pris conscience des pratiques locales et a recruté un agent d'assurance pour le représenter, il est devenu possible de négocier une couverture d'assurance-vie sur le crédit basée sur la valeur du prêt déboursé, augmenté des intérêts.

D'après Leftley (à paraître)

Remettre en cause des idées reçues

A l'image de celles en vigueur dans le secteur bancaire, il est nécessaire de remettre en cause certaines idées reçues du secteur de l'assurance. Le premier argument

prévisible réside dans l'hypothèse formulée par de nombreux assureurs, selon laquelle les plus démunis ne sont pas intéressés par l'assurance. Sans que l'on dispose de données empiriques suffisantes pour apporter une réponse définitive à cette question, on

peut estimer que les plus pauvres ont globalement le même intérêt (et la même répugnance) à l'égard des services d'assurance que les riches, dans le cas où des contrats appropriés sont mis à leur disposition. Cette hypothèse ne pourra véritablement être validée qu'une fois les services appropriés d'assurance rendus disponibles de manière suffisamment large en faveur des ménages à bas revenus.

Le second et le troisième obstacle sont étroitement liés l'un à l'autre. Les assureurs affirment généralement qu'il n'est pas rentable de se placer sur le marché des bas revenus, dans la mesure où cela entraînerait la gestion d'un nombre important de contrats de faible montant, ce qui entraînerait des coûts de transaction élevés. Parallèlement, ce marché plus coûteux à desservir n'est pas en mesure de supporter des primes comprenant des surcoûts correspondant aux charges administratives complémentaires.

C'est ici que les IMF ou les autres institutions déjà engagées dans des transactions financières avec des populations démunies peuvent aider à trouver une solution. Bien qu'il soit probablement vrai que les compagnies d'assurance ne peuvent, de leur propre fait, atteindre les travailleurs du secteur informel (bien que l'expérience de *Delta Life* démontre que c'est possible, du moins au Bangladesh), si elles s'allient à une IMF, ce sont des milliers (et peut-être des centaines de milliers) de clients qu'elles pourront démarcher. Si une politique de groupe est définie et que les procédures de collecte des primes sont cohérentes entre les deux institutions, les transactions peuvent être conçues de façon à rendre le produit plus abordable.

En fait, les assureurs devraient avoir un intérêt bien supérieur aux banquiers de s'intéresser au marché des bas revenus, dans la mesure où leurs relations au risque sont inversées. Les banquiers sont hésitants à prêter aux pauvres parce qu'ils ne sont pas certains d'être remboursés. Dans le cas de l'assurance, c'est le souscripteur qui doit avoir foi dans le fait que l'assureur respectera ses engagements et paiera l'indemnité prévue quand le sinistre interviendra.

De plus, bien que les assureurs et les banquiers aient une préférence commune pour les clients plus riches

(ceux qui empruntent des montants importants ou qui souscrivent des polices élevées), à la différence des banquiers, les assureurs ont intérêt à toucher de larges populations. La loi du plus grand nombre, qui d'une certaine mesure rend le système possible, signifie que plus le risque est partagé, plus l'assureur est en mesure de prédire les demandes d'indemnité. Et plus la mise en commun du risque est large, plus il est aisé d'étendre la couverture à un plus grand nombre de personnes (ou d'unités couvertes) et, de là, de rendre les contrats plus abordables. Dès lors, alors que les banquiers peuvent être découragés par le nombre d'opérations nécessaires pour rentabiliser leur entreprise, les assureurs sont intéressés par le volume.

Qu'est-ce qui donne à l'activité d'assurance son caractère « micro » ?

Une collaboration entre une MFI et un assureur n'exige aucun changement fondamental pour aucune des parties, mais requiert des compromis afin de rendre le produit d'assurance adapté au marché des populations à bas revenus. Le succès des systèmes d'assurance à l'égard des plus démunis exige la prise en compte des facteurs suivants :

- Les produits doivent être **adaptés aux risques** des marchés des populations à bas revenus. Les priorités varient d'un pays à l'autre et dépendent en partie de l'endroit où les mécanismes d'adaptation aux plus démunis sont inadéquats. On doit également prendre en compte les infrastructures disponibles, c'est-à-dire qu'il ne sert à rien de proposer une assurance santé s'il n'existe pas de centres de soin.
- **Les primes doivent être abordables** et payables selon des versements correspondant aux disponibilités des clients, ce qui peut aller de versements hebdomadaires à des versements annuels ou quelque chose entre les deux. En parallèle, les indemnités doivent être payables par petits montants, à l'échelle des coûts ou des pertes enregistrés.
- **Les règles doivent être simples**, avec peu de clauses d'exclusion ou peu de conditions. Des contrats de six pages truffés d'articles rédigés en termes juridiques obtus, avec une police de caractère de taille 8, ne conviennent pas aux marchés ciblés. Les IMF doivent être en mesure d'expliquer à une

clientèle souvent illettrée de quelle manière une assurance fonctionne et quels en sont les avantages.

- Les IMF doivent avoir une stratégie pour **répondre aux inquiétudes des clients** à l'égard des systèmes d'assurance. Outre la question de la simplicité des produits, cet objectif peut être atteint par des messages et des techniques de sensibilisation et formation du marché. Peut-être que, plus que toute autre chose, les IMF doivent s'assurer de la confiance du marché en payant rapidement les indemnités ou en éliminant ou, tout du moins, en minimisant les rejets.
- Le dernier facteur et, peut-être le plus difficile à assurer, est de **développer une disposition générale du public en faveur de la micro assurance** en apportant une aide à la gestion des risques. Les compagnies d'assurance sont davantage connues pour faire des bénéfices, être rapides à prendre votre argent et lentes à vous le rendre.

Ces caractéristiques de la micro assurance n'exigent pas que les assureurs partenaires modifient leur mode d'intervention de manière radicale, mais ils doivent être prêts à apporter quelques aménagements dans le but unique de s'adapter au marché ciblé. Par exemple, s'il se révèle difficile pour un pauvre d'obtenir un certificat de décès, l'assureur devrait peut-être pouvoir accepter des preuves alternatives démontrant que le sinistre s'est bien produit. Dans un but d'efficacité, le niveau de contrôle pour le versement d'une indemnité de 200 dollars ne doit pas être équivalent à celui exigé pour une indemnité de 200 000 dollars. De petits aménagements peuvent permettre de s'adapter à un marché de bas revenus.

Y aller seul ?

Si une IMF ne peut trouver de partenaire dans le secteur des assurances ou n'est pas en mesure d'obtenir d'un assureur qu'il s'adapte aux besoins de ses clients, alors elle doit envisager « d'y aller » seule. En fait, certaines IMF prétendent qu'elles ne souhaitent pas collaborer avec un assureur dans la mesure où elles (ou leur clientèle) auraient à couvrir les frais généraux de ce dernier. Pour le produit de base, à savoir l'assurance-vie sur le crédit, cela peut être vrai.

Mais l'assurance-vie sur le crédit bénéficie largement au prêteur, puisqu'il signifie que l'IMF n'a pas à solliciter les remboursements du successeur de la personne disparue. Si l'IMF souhaite réellement trouver le moyen de réduire la vulnérabilité de ses clients, des produits plus complexes sont nécessaires – ceux qu'elle n'est probablement pas en mesure d'offrir par elle-même. L'une des raisons principales pour monter un partenariat avec une compagnie d'assurance, même dans le cas où l'institution démarre seulement avec le produit d'assurance-vie sur le crédit, repose sur le fait qu'il fournit les bases pour mettre à disposition, dans le futur, davantage de produits d'assurance adaptés à ce type de marché.

Une autre préoccupation, s'agissant d'une approche autonome, est de savoir comment l'IMF réagira en cas de pertes catastrophiques. Bien que ce soit souvent la crainte de désastres naturels tels que des inondations ou des tremblements de terre qui empêchent les IMF de se lancer dans l'assurance, ce qui a convaincu ASA, une IMF indienne, de collaborer avec une compagnie d'assurance a été un accident de camion qui a provoqué la mort de plusieurs emprunteurs. Si les IMF commencent à accorder des prêts d'un montant élevé, elles peuvent trouver que le décès de quelques emprunteurs peut provoquer de sérieuses pertes en capital pour le fonds d'assurance.

L'autre argument principal à l'encontre d'un système autonome, est son caractère illégal dans de nombreuses réglementations. Les autorités en charge de la réglementation des compagnies d'assurance peuvent laisser passer, ou même ne pas réaliser, si l'IMF est relativement petite. Mais une fois que cette dernière atteint une certaine taille, leur attention est attirée.

Monter une compagnie d'assurance (ou de courtage)

Un système autonome, ou encore le partenariat avec une compagnie d'assurance, ne sont pas les seules options possibles. Depuis plusieurs années, dans divers pays, les mutuelles et les coopératives d'épargne et de crédit ont créé leurs propres compagnies d'assurance, dans le but de couvrir les risques de leurs associations et de leurs membres. Par exemple, TUW SKOK en Pologne est une mutuelle d'assurance

qui fonctionne avec succès. Elle appartient au Crédit mutuel de Pologne. Elle a débuté ses activités en offrant des contrats d'assurance pour les mutuelles elles-mêmes, comprenant l'assurance sur les prêts, les équipements et les crédits aux employés des mutuelles. Une fois constitué un capital suffisant, elle s'est diversifiée vers des produits d'assurance pour des membres des mutuelles, tels que les décès accidentels et les invalidités, l'immobilier et la couverture du remboursement de l'épargne (*Churchill and Pepler, 2004*).

La stratégie qui a été utilisée par les mutuelles consistait à créer une compagnie de courtage qui facilitait l'accès aux services d'assurance pour les mutuelles ainsi que leurs membres. Par la suite, avec le temps, la compagnie de courtage a développé une expertise réelle dans l'écriture, le règlement des indemnités, la gestion des données, et elle a pu amasser des fonds suffisants pour créer une compagnie d'assurance.

Il n'y a aucune raison qui empêche une ou plusieurs IMF dans certaines juridictions de créer leur propre compagnie d'assurance ou de courtage. En effet, tel que présenté dans l'encadré 5, CARD, une banque de microfinance et une ONG ont, aux Philippines, créé une association de bénéfice commun, qui appartient à ses membres mais qui est structurée pour répondre aux besoins d'assurance de l'IMF. L'exemple de CARD met également en exergue le risque lié au système autonome.

Hélas, la réglementation n'est pas toujours préparée pour ce genre de solution. Pendant des années, SEWA en Inde s'était fixé comme objectif de mettre sur pied une compagnie d'assurance. Mais elle n'a pas été en mesure de rassembler le capital minimum requis, supérieur à 20 millions de dollars et les autorités de tutelle indiennes ne sont pas disposées à faire une exception pour la micro-assurance.

Encadré 5. CARD MBA aux Philippines

Le «Center for Agriculture and Rural Development Mutual Benefit Association (CARD MBA)» appartient à «CARD Mutually Reinforcing Institutions», qui contrôle également «CARD Bank», «CARD Inc.» (une ONG) et «CARD Training Center». La MBA offre des services d'assurance-vie, d'assurance-santé, d'assurance-vie épargne et un fond obligataire de prévoyance, à destination des membres de «CARD Bank» et de «CARD Inc.». Ces produits améliorent l'ensemble des services offerts aux membres de CARD et le renforcement mutuel qu'apporte cette interrelation rend les opérations de MBA extrêmement efficaces.

Il faut avouer que CARD MBA est né d'une sérieuse bévue provenant d'une trop grande générosité. On doit revenir en arrière d'une décennie pour comprendre comment cette association s'est constituée.

Au début des années 90, une étude fut réalisée afin d'estimer quels étaient les nouveaux services que les membres pouvaient demander. L'assurance-vie figurait en bonne place. Les adhérents voulaient protéger leurs familles d'avoir à rembourser un emprunt s'ils venaient à disparaître et voulaient également que les souscriptions permettent de financer les frais d'enterrement. Une autre demande portait sur un programme d'épargne à long terme destiné à assurer une pension de retraite.

Durant cette période, la direction commença à recevoir des propositions d'assureurs commerciaux portant sur la fourniture de prestations aux membres de CARD. Après quelques hésitations, cette dernière a décidé de fournir elle-même les prestations en développant ses propres services de micro assurance plutôt que de passer par un assureur. C'est ainsi qu'en avril 1994, CARD lançait son «*Members' Mutual Fund (MMF)*», sous les auspices de l'ONG.

CARD NGO a commencé par offrir un module d'assurance-vie de base à ses membres. Comme ces prestations étaient appréciées, CARD a mis en place des produits d'assurance supplémentaires plus élaborés. En 1996, l'institution a introduit un produit de pension apportant à ses souscripteurs 5,45 dollars par mois après leur soixante-cinquième année et jusqu'à leur décès, pour 0,05 dollar de prime par semaine. Ce produit se révéla extrêmement populaire parmi les adhérents. Malheureusement, CARD n'avait pas évalué correctement l'impact produit par ce type de contrat sur. A l'occasion d'une évaluation prudentielle, il apparut qu'un assuré aurait à verser deux mois de prime pour un mois d'indemnité. En extrapolant, la direction s'aperçut que c'était l'ensemble de l'institution qui était en danger et qu'honorer les engagements contractés aurait pour effet d'entamer lourdement ses fonds propres.

Depuis cet incident, les dirigeants ont compris que gérer une affaire d'assurance relevait de professionnels. Ils se rendirent également compte que ce genre d'activité ne devait pas mettre en cause ses fonds propres. CARD fut déconnecté de cet engagement et les fonds accumulés furent transférés aux assurés qui montèrent une société séparée, dotée d'un conseil d'administration distinct. Un actuaire fit l'estimation du risque et participa à une réévaluation du montant des primes. Peu de temps après, un professionnel de l'assurance était embauché comme directeur général. MBA est toujours présent au sein du «*CARD Mutually Reinforcing Institutions*», car cette présence permet une bonne distribution du produit et des produits d'épargne meilleur marché. Jusqu'à présent, l'activité d'assurance est rentable et cela devrait continuer si la gestion reste correcte. Aujourd'hui, CARD MBA procure des contrats d'assurance-vie à près de 600 000 Philippins à bas revenus.

D'après McCord & Buczkowski (2005)

Conclusion

Il n'y a pas de raison impérative justifiant que les IMF offrent des services d'assurance. En fait, beaucoup d'IMF devraient d'abord améliorer l'efficacité de leur activité de prêt ou introduire la collecte d'épargne avant de se laisser distraire par l'assurance, activité plus sophistiquée et relativement moins importante. Les IMF qui accordent de l'importance à ce type d'activité (de façon à se protéger elles-mêmes, à protéger leur clientèle, ou les deux à la fois) devraient examiner la possibilité de passer un accord avec des compagnies d'assurance. Lorsque ces partenariats se révèlent possibles, une adaptation des produits et des systèmes de gestion doit être faite par ces dernières afin de s'adapter aux caractéristiques et aux *desiderata* du marché des populations à bas revenus.

Lorsque la réglementation le permet, les IMF peuvent également envisager de monter des entreprises de courtage ou même leur propre compagnie d'assurance, bien que cela exige un certain recul, de façon à éviter que la politique de crédit n'empiète sur celle se

rapportant à l'assurance et *vice versa*. L'un des domaines les plus risqués dans une telle option est le placement que l'assureur doit faire des primes versées. Heureusement, des opportunités de placement sont suffisamment disponibles pour éviter que les primes ne soient réemployées dans le crédit, ce qui aurait effectivement pour effet de coupler les risques de crédit et d'assurance. En plus, davantage d'investigations sont nécessaires pour comprendre de quelle manière la réglementation en matière d'assurance peut concourir à l'expansion de la micro assurance ou, au contraire, la décourager.

Enfin, un écart subsiste entre les risques que les populations plus démunies souhaitent réellement (tels que des soins de santé abordables financièrement et la protection à l'égard des catastrophes naturelles) et ceux que peuvent en fait offrir les IMF, même si elles collaborent avec un assureur. Les IMF doivent être réalistes quant à ce qu'elles peuvent offrir, ainsi que sur le coût. En effet, certains types d'assurance pour les plus pauvres, telle que l'assurance santé, doivent être subventionnés, mais un tel mécanisme

peut ne pas avoir de sens pour une IMF qui souhaite être pérenne.

Références

La plupart des exemples présentés dans cet article proviennent d'études de cas publiées par l'Organisation Internationale du Travail pour le compte du Groupe de travail du CGAP sur la micro assurance. Ces études de cas peuvent être téléchargées sur les sites suivants :

<http://www.ilo.org/public/english/employment/finance/knowledge/publ.htm> ou

<http://www.microfinancegateway.org/section/resourcecenters/microinsurance>

Churchill and Pepler (2004), "TUW SKOK, Poland" Good and Bad Practices in Microinsurance, *Case Study No. 2*, Geneva: International Labour Organization.

Enarsson and Wirén (2005), "MUSCCO: Malawi Union of Savings and Credit Cooperatives," Good and Bad

Practices in Microinsurance, *Case Study No. 8*, Geneva: International Labour Organization.

Lefley (forthcoming), "The Provision of Microinsurance Technical Assistance: The Case of Opportunity International," Good and Bad Practices in Microinsurance, Geneva: International Labour Organization.

McCord and Buczkowski (2005), "CARD MBA, The Philippines," Good and Bad Practices in Microinsurance, *Case Study No. 4*, Geneva: International Labour Organization.

McCord and Churchill (2005), "Delta Life, Bangladesh," Good and Bad Practices in Microinsurance, *Case Study No. 7*, Geneva: International Labour Organization.

MicroBanking Bulletin, issue n° 9, July 2003, Washington DC: Microfinance Information eXchange. www.mixmbb.org

Robinson (2001), *The Microfinance Revolution*, Washington DC, The World Bank.

Roth, Ramm and Churchill (forthcoming), "Microinsurance Lessons from Indian MFIs," Good and Bad Practices in Microinsurance, Geneva: International Labour Organization.