

**L'ASSURANCE:  
UN OUTIL D'INTEGRATION  
ET DE DEVELOPPEMENT  
ECONOMIQUE**

# SOMMAIRE

- **CONTEXTE HAITIEN**
- **LA PAUVRETE UN PHENOMENE LIE AU RISQUE**
- **VULNERABILITE FACE AUX RISQUES**
- **LE CONSTAT**
- **NOS PRODUITS DE MICRO ASSURANCE**
- **COMMENT REUSSIR DANS LA MICRO ASSURANCE**
- **NOUVEAU PRODUITS**
- **PRESENTATION AIC**

# LE CONTEXTE HAÏTIEN

- HAÏTI ÉTANT UN PMA, LA MAJEURE PARTIE DE LA VIE ÉCONOMIQUE SE RETROUVE DANS LE SECTEUR INFORMEL
- NOMBRE INCALCULABLE DE « PETITS COMMERÇANTS »
- 200 A 250,000 PERSONNES ASSURES
- UN FLUX FINANCIER IMPORTANT DANS L'ÉCONOMIE HAÏTIENNE.
- NÉANMOINS LES PLUS VULNÉRABLES AUX ALÉAS DE LA VIE
- UNE CLASSE MOYENNE QUI DISPARAIT

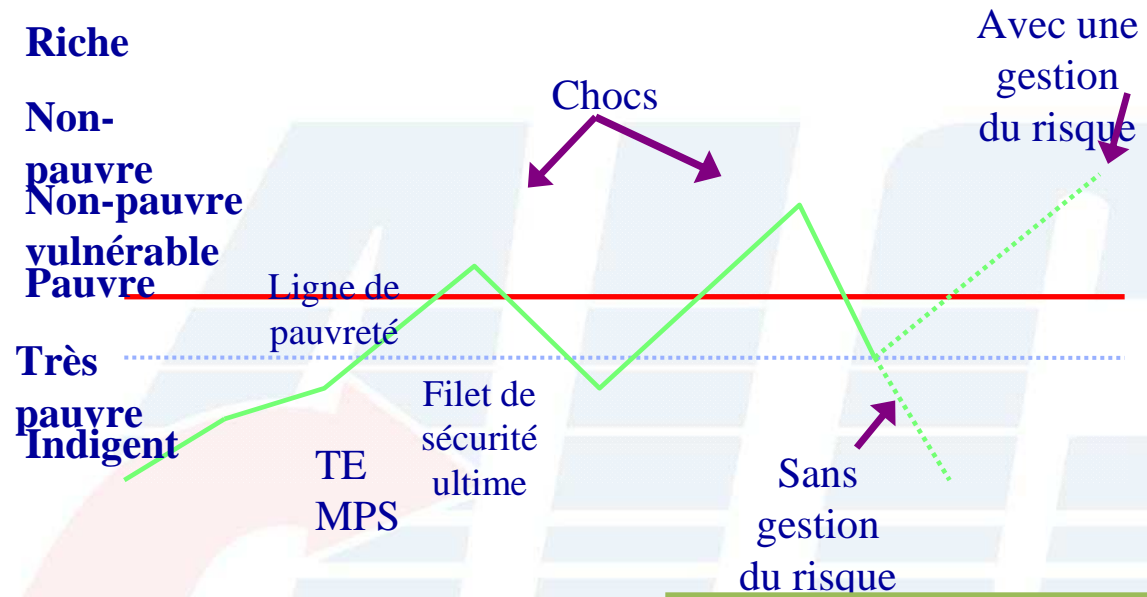


[www.aic.nt](http://www.aic.nt)



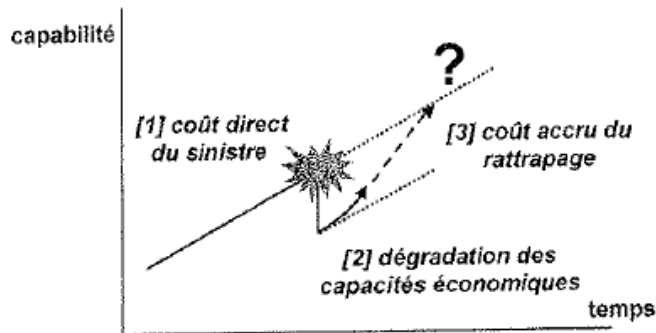
O BARRAU Nov 09, WF LILLE

# LA PAUVRETE: UN PHÉNOMÈNE TRANSITOIRE LIÉ AUX RISQUES ?



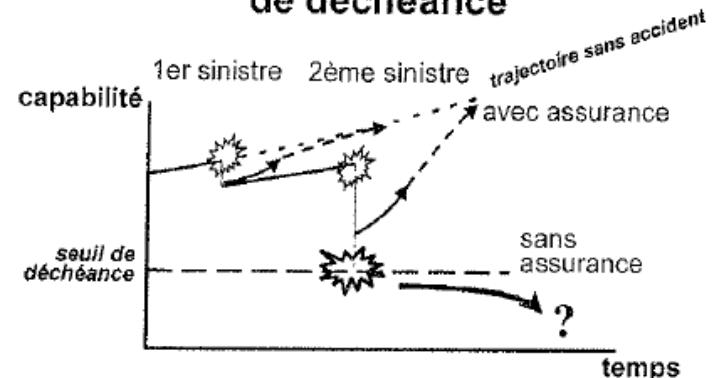
Sources: adaptés de Mc Cord, 2005

**Fig. 4 – Trois impacts économiques majeurs d'un choc aléatoire**



Source : M. Vaté (ITM)

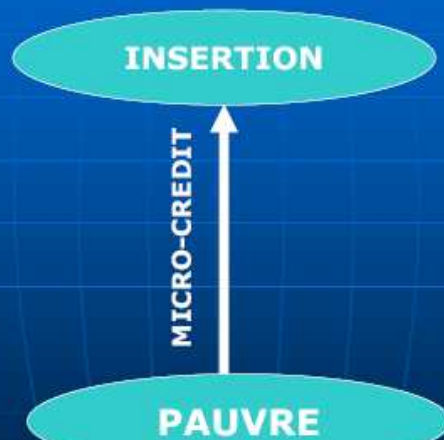
**Fig.5 - Accidents et risques de déchéance**



O BARRAU Nov 09, WF Lille

# VULNERABILITE FACE AUX RISQUES

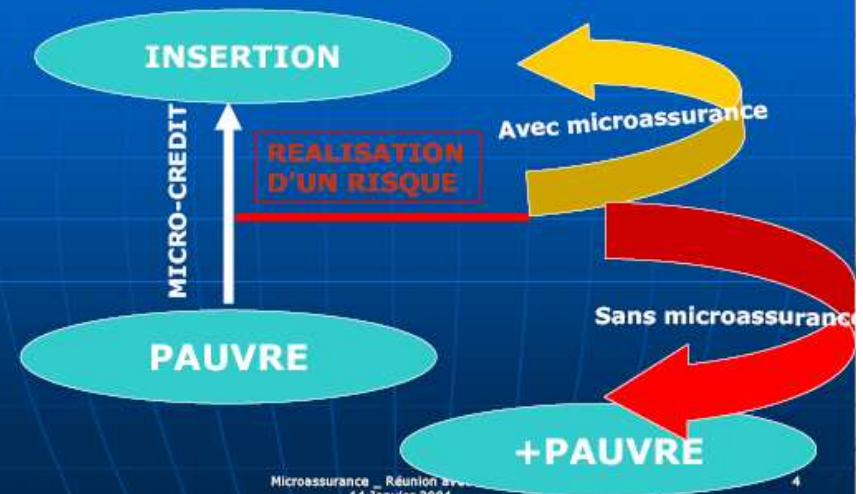
## CYCLE D'INSERTION CAS IDEAL



Microassurance \_ Réunion avec ENDA IA  
14 Janvier 2004

3

## CYCLE D'APPAUVRISSEMENT CAS PLUS REALISTE



Microassurance \_ Réunion avec  
14 Janvier 2004

4

**«Fournir aux pauvres des moyens d'existence sans les prémunir contre les risques empêchant leur durabilité pourrait s'avérer contre-productif »**

*Sources : E.Ghassana – « la pauvreté en Afrique et le Cadre Stratégique de Réduction de la Pauvreté », A.G FANAF, 13.02.2007*

# LE CONSTAT

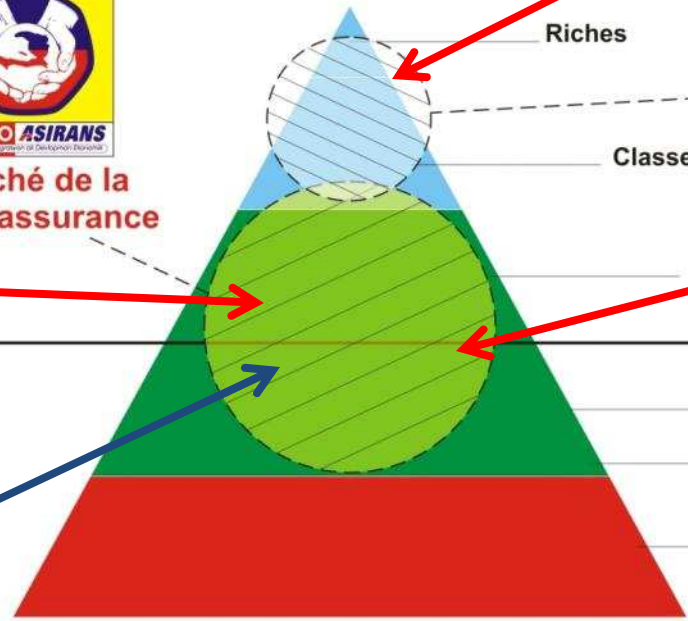


**Marché de la Micro assurance**



5%

76%



**UN MARCHÉ POTENTIEL D'ASSURES DE PLUS DE 1 MM SUR 10 ANS**

**POTENTIEL DE 3 MM DE PERSONNES AVEC ACCESS A LA SECURITE SOCIAL EN COLLABORATION AVEC LES ASSURANCES ET LA MICRO FINANCE**

- **Bleu:** Accès aux produits financiers traditionnel
- **Vert:** Accès à la Micro Finance et la Micro Assurance
- **Rouge:** Trop pauvres pour avoir accès à la Micro Finance et la Micro Assurance



## NOS PRODUITS:



### Micro Assurance Crédit/Vie AIC Fonkoze

- Plus de 60,000 clients assurés en deux ans à travers le portefeuille de l'institution de Micro Crédit
- Clients VIH éligibles
- *Un total de 302 clients décédés en 2 ans*
- *Moins de 45 sinistres déclinés en 2 ans*
- *Plus de 120,000 prêts assurés*
- *Un taux de renouvellement de plus de 68%*
- *Ratio combiné année 1- 120%*
- *Ratio Combiné Année 2- 96%*



[www.aic.ht](http://www.aic.ht)

## NOS PRODUITS:

### UN SOUCI PÉDAGOGIQUE...MÊME POUR LES PRODUITS OBLIGATOIRES

- LES AGENTS DOIVENT CONSIDÉRER L'ASSURANCE COMME UN OUTIL COMPLÉMENTAIRE ESSENTIEL ET LE DÉMONTRER AUX ASSURÉS
- LES INFORMATIONS SUR LES PRODUITS DOIVENT ÊTRE STANDARDISÉES, CLAIRES, ET SIMPLIFIÉES AFIN D'ÉVITER LES CONTESTATIONS DE SINISTRES
- FOURNIR UNE BROCHURE AVEC LES INFORMATIONS SUR LES PRIMES, LES GARANTIES, LES BÉNÉFICES, LES RÈGLES D'INDEMNISATION



# CAMPAGNE D'EDUCATION TRES POUSSEE:



**OWOUP SOLIDANTE "TET ANSANT" BASANBLE NAN SANT LAN FOU PREMYE PEE A.**

**OFISJE A AP ENKARE OWOUP SOLIDANTE A KSA KI MKWODAGRANS.**

**MEDE PJE, KESA KI MKWODAGRANS LAN?**

**MKWODAGRANS LAN SE OHI PWOTEKSIYON FOU GWOU SOLIDANTE A, PASE SI JONN NAN NOU MOURE, SES MOON KI NAN OWOUP LA PAP GEN FOU SEMET LAJAN MOON SA A DWE.**

**AHUE, MKWODAGRANS LAN LA FOU PWOTEJE FANMI DU YOU SI DU TA MOON.**

**KOMAN L AP PWOTEJE FANMI M NAN?**

**DU BUEY MAN SI PA PAAL FE PREZON SOU FANMI W, NAN KA SES MAHE NAN GWOU LA PA TA KA FEUC ZET DU KITE A.**

**MVEN KONFRAN.**

**GEN VOKI LOT AVANTAJ MKWODAGRANS LAN SAU TOU.**

**GEN PLUS TALLON?**

**NON SELMAN SA, MKWODAGRANS LAN AP FEUC DET MOON KI MOON A, FANMI LI AP RESEVWA SOOD GOUZ KOM FRIE FOU EDE SI FE FAG AK LAPEN SA A.**

**DU KWÉ MKWODAGRANS LAN AP REHET LAJAN SA A VREY.**

**TOU OTAN FONKOZE PA BAZIC W TAGE DU PAT SEMET KRESI DU TE DWE A.**

**SE SA SOLAN, FONKOZE OFE MKWODAGRANS LAN FOU NOU VIV SAN KE SOTE !**

**AK AK PWODWI MKWODAGRANS LI AN, MEYE AK FONKOZE FOU EDE NOU KONBAT LAMEZ.**

**KIZAN, MEDE PJE, JAN MVEN WE SA JE LA A, SEHI FRENCH AN NEG AK FONKOZE AK KESON MKWODAGRANS LAN TET MVEN MET FOZEY.**




**AIC AK PWODWI**  
**MKWODAGRANS LI AN**  
**MEYE AK**  
**POU FE KANPAY PREVANSON**  
**POU FANM ANSENT**

**AN-N PWOTEJE FANM ANSENT NOU YO**

**USAID**  
**FONKOZE**

**Lé nou wé sly sa yo pandan nou ansent, fòk nou ale kay dokté**

- 1 Gwo doule toutan anba ti vant, nan twa premye mwa yo, ouwa lakrap nan lòt premye mwa yo
- 2 Bay ti san pa anba
- 3 Vomisman, doule lestomak
- 4 Kase lèzo avan tranche
- 5 Fèblès, je blanch, men blanch ak tèt viye ki fe twoub
- 6 pye anfle, malèr, souf anflè
- 7 Lafeyè ki dire plis ke 4 jou
- 8 Lè pye w anfle, lè w gwosid demore
- 9 Lè tamyon w twò wo: dityè kou w rèd, ou gen tèt fe mal ak tèt viye

**Fòk nou al nan yon sant sote oswa lapital**

- 1 Bay san pa anba avan tranche ouwa yon diu maron, ouwa yon diu viè
- 2 Tranche twò long ouwa souf koupe pandan akouchman an
- 3 Gwo lafyè apre kasa lèzo pandan tranche ouwa apre akouchman
- 4 Seryen angil pandan akouchman an ouwa apre ou fin akouché

- mwen si nou pa santi oubaan nan sly sa yo, toujou al wè dokté
- Pwoteksyon akouchman ak medikasyon dèkè ke ou
- Pa bay lòt ou twòp aktivite, tankou mache anpil ni pote chay twò lè.
- Pa bwe alkol ni timon sipèr
- Pa manje vyann ni bèt toumè ki mal kwè
- Pa bwe plis ke yon tas kafè pa jou
- Toujou cheche konnen ki kote sant sante ak lapital ki pi pre nou yo, yo

**Depi nou konnen nou ansent toujou chèche wè dokté oubyen ale san pèdi tan nan sant sante ki pi pre lakay ou**

**Souvan, le nou gen lafyè sa vie di nou gen yon enfeksyon ak fwa ki pa enfeksyon noum trape nan fe bagay. Enfeksyon sa yo gen pou kiz yon zakèt bagay ke nou ta ka wè si nou poan san nou pou sèvi ak bon syèn nan lantanyè nou.**

**Men yon lis koralèy ke nou ka wè pou nou pa trape enfeksyon sa yo joutè sa yo pa tèt oubyen pa lèyè tèt yo ka mennen nou anba te :**

- **trape lèye men nou ouwa nou manje pou nou pa trape dlo ak mouchè ki ka kiz nou malèr**
- **de wèp bank w, bouyi ki ansan ou mete li nan gason, li se e nou pap gen dlo**
- **pa kite dlo dant nan lantanyè kay nou se ni ki lòt materyèl**
- **lèye fwa men nou ouwa nou pran mouchè ak bon dlo pou**
- **pa kite fwa dant nan lantanyè kay nou, se ke lòt nou trape piye mouchè**
- **trè nan lantanyè nou ou fe lèye nou e lèye men nou chek pou nou se ni fe lèye nou**

**Sonje: prekosyon pa kapon evite miyò pase mande padon.**

## NOS PRODUITS:

### La Micro Assurance un Outil Essentiel

➤ L'Assurance Funéraire introduite en Avril 2009

( PROTECTA)



- Couverture Facultative
- Diffusion a plus grande échelle
- Critères d'éligibilité requises (12-55 ans)
- Cours questionnaire médical
- Garantie Prestation funéraire
- Période d'attente de 6 mois
- Période de grâce 60 jours
- Couverture automatique en cas de décès accidentel

➤ Distributeurs:

- Banque-----→ Pour une image de confiance
- IMF-----→ Clients non-bancarisés

**PROTECTA**  
ASSURANCE FUNÉRAIRE

**Nap edew  
bwote dènye  
chay la**

14



## NOS PRODUITS:



Plus complexe avec plusieurs options:  
 4 limites de funérailles: US\$1,125; US\$1,500, US\$1,875; US\$2,500  
 4 plans: Classic, Plus, Cash Back, 5 étoiles  
 Prime fixe par tranche d'âge – pas de changement- adaptée a la trésorerie du client

*Classic*

**CASH  
BACK**

*plus*

**5 ETOILES**



**Limite de couverture**  
HTG 45,000.00

**TYPE DE CERCUEIL** Cercueil deux plaques ou quatre plaques  
**COULEUR** Variable  
**DISPONIBLE CHEZ** - Albert Chanzy  
 - Entreprise Colas / Ange Bleu  
 - Pax Villa  
 - Roger Lemaire

- Cercueil
- Préparation du défunt
- Conservation du corps pendant au maximum 7 jours
- Démarche pour la cérémonie religieuse à l'église choisie (exception faite des églises protestantes ou la famille prendra en charge les négociations)
- Transport du défunt à l'église et au cimetière (zone métropolitaine)
- Exposition du cercueil à l'église + une couronne au nom de Protecta
- Procédures Légales, Acte de décès et les différents papiers importants
- Accessoires pour la veillée funèbre au moins + 2 douzaines de chaises, 2 douzaines de basses et cafetières, plateaux +



**SOGESOL**

**Limite de couverture**  
HTG 75,000.00

**TYPE DE CERCUEIL** Cercueil deux plaques deux sites  
**COULEUR** Variable  
**DISPONIBLE CHEZ** - Albert Chanzy  
 - Entreprise Colas / Ange Bleu  
 - Pax Villa  
 - Roger Lemaire

- Cercueil
- Préparation du défunt
- Conservation du corps pendant un maximum de 10 jours
- Démarche pour la cérémonie religieuse à l'église choisie (Exception faite des églises protestantes)
- Transport du défunt à l'église et au cimetière (zone métropolitaine)
- Exposition du cercueil à l'église + une couronne + une gerbe de fleurs
- Procédures légales acte de décès et les différents papiers importants
- Accessoires pour la veillée funèbre au moins + 2 douzaines de chaises, 2 douzaines de basses et cafetières, plateaux +
- Cartes de remerciements
- Photos souvenirs offertes à la famille
- Annonce de décès à la radio et dans le journal
- Registre de signatures pour les amis
- Reportage Vidéo sur DVD
- Un service au choix équivalent à (5000HTG):
  - a) réunion pour les salutations d'usage dans le parloir de la pompe funèbre ou
  - b) transport de la famille (zone métropolitaine) ou
  - c) fanfare

[www.aic.ht](http://www.aic.ht)

[www.protecta.ht](http://www.protecta.ht)

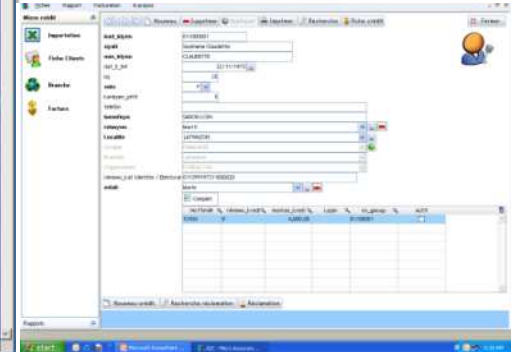
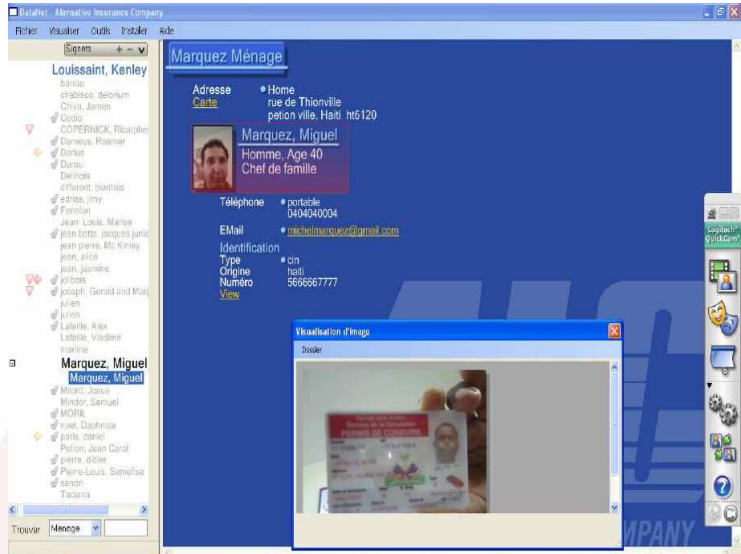


[www.protecta.ht](http://www.protecta.ht)



O BARRAU Nov 09, WF LILLE

# SYSTÈME INFORMATIQUE PERFORMANT:



## VENTE SUCCURSALES BNC:

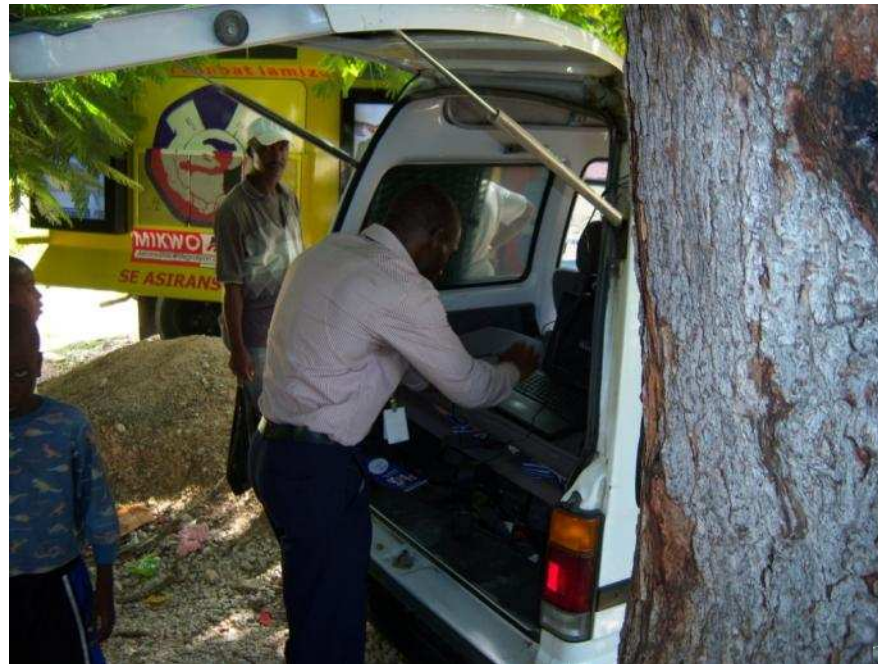




## NOS PRODUITS:

**PVV:**

**PROTECTA VIENS VERS VOUS**



[www.aic.ht](http://www.aic.ht)

## COMMENT REUSSIR DANS LA MICRO ASSURANCE

- REDEFINIR L'ASSURANCE (ASPECT CULTUREL ET SOCIOLOGIQUE SANS PERDRE DE VUE LA MAITRISE TECHNIQUE)
- PARTENARIAT SOLIDES
- VISION PARTAGEE
- SYSTEME D'INFORMATION PERFORMANT
- CAMPAGNE DE COMMUNICATION ET DE MARKETING AXEE SUR L'EDUCATION, LA CONFIANCE, ENGAGEMENT CLAIR
- INNOVATION CONSTANTE

## NOUVEAUX PRODUITS:

- CATASTROPHES ET FORCES NATURELLES  
COUVRANT LES BIENS DES ASSURES



- HOSPITALISATION
- VIE ENTIÈRE A CAPITALISATION



# MERCI DE VOTRE PARTICIPATION



[OBARRAU@AIC.HT](mailto:OBARRAU@AIC.HT)



**2229-6300**

[\*\*www.aic.ht\*\*](http://www.aic.ht)

O BARRAU Nov 09, WF LILLE