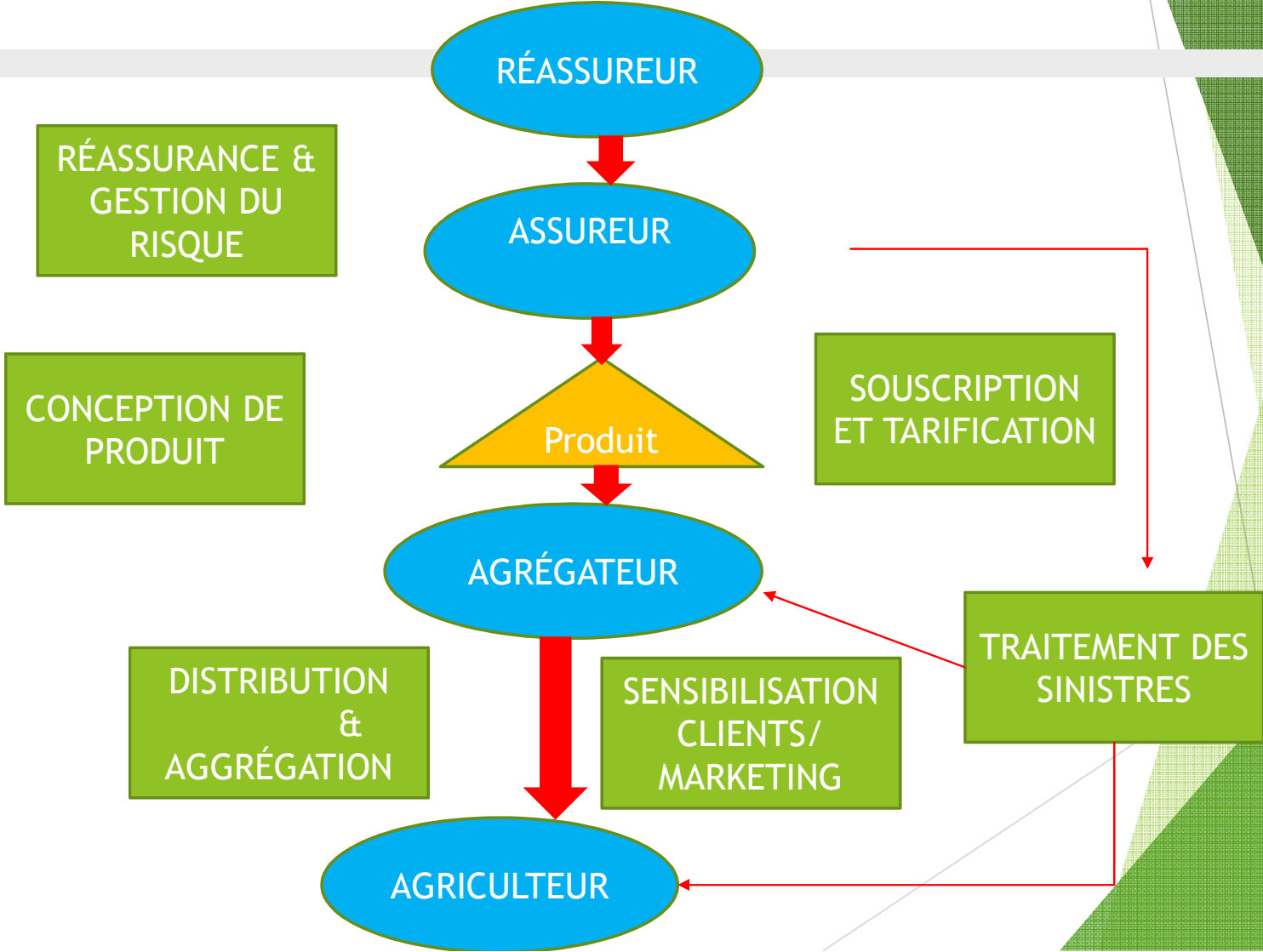




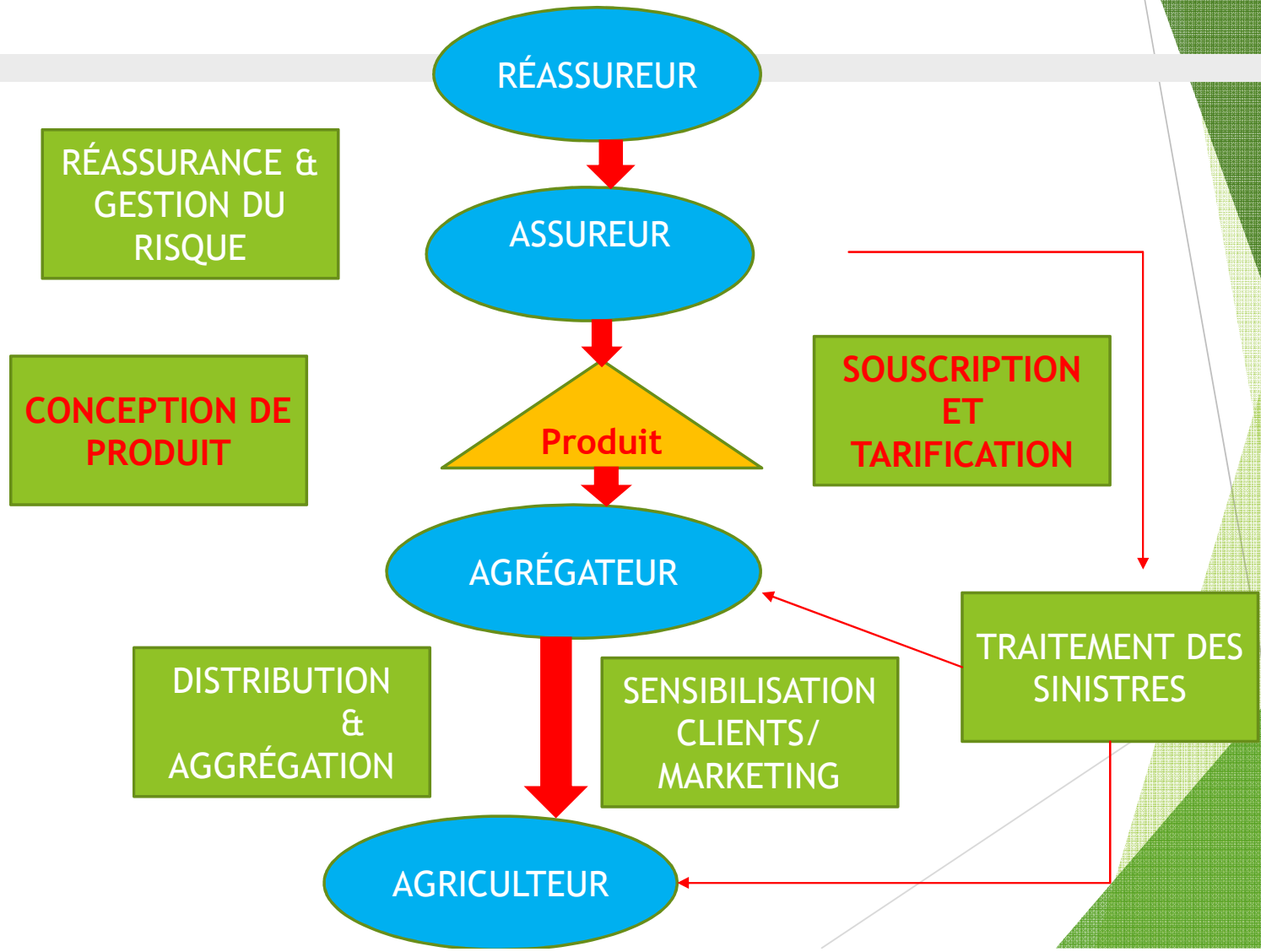
Préparer et évaluer une proposition de produit d'assurance agricole indicielle, *Kampala, 25 mai 2017*

Agrotosh Mookerjee FIA, actuaire consultant, Risk Shield Consultants Ltd.

ACTEURS ET PROCESSUS CLÉS DE L'ASSURANCE AGRICOLE



CONCEPTION DE PRODUIT ET TARIFICATION



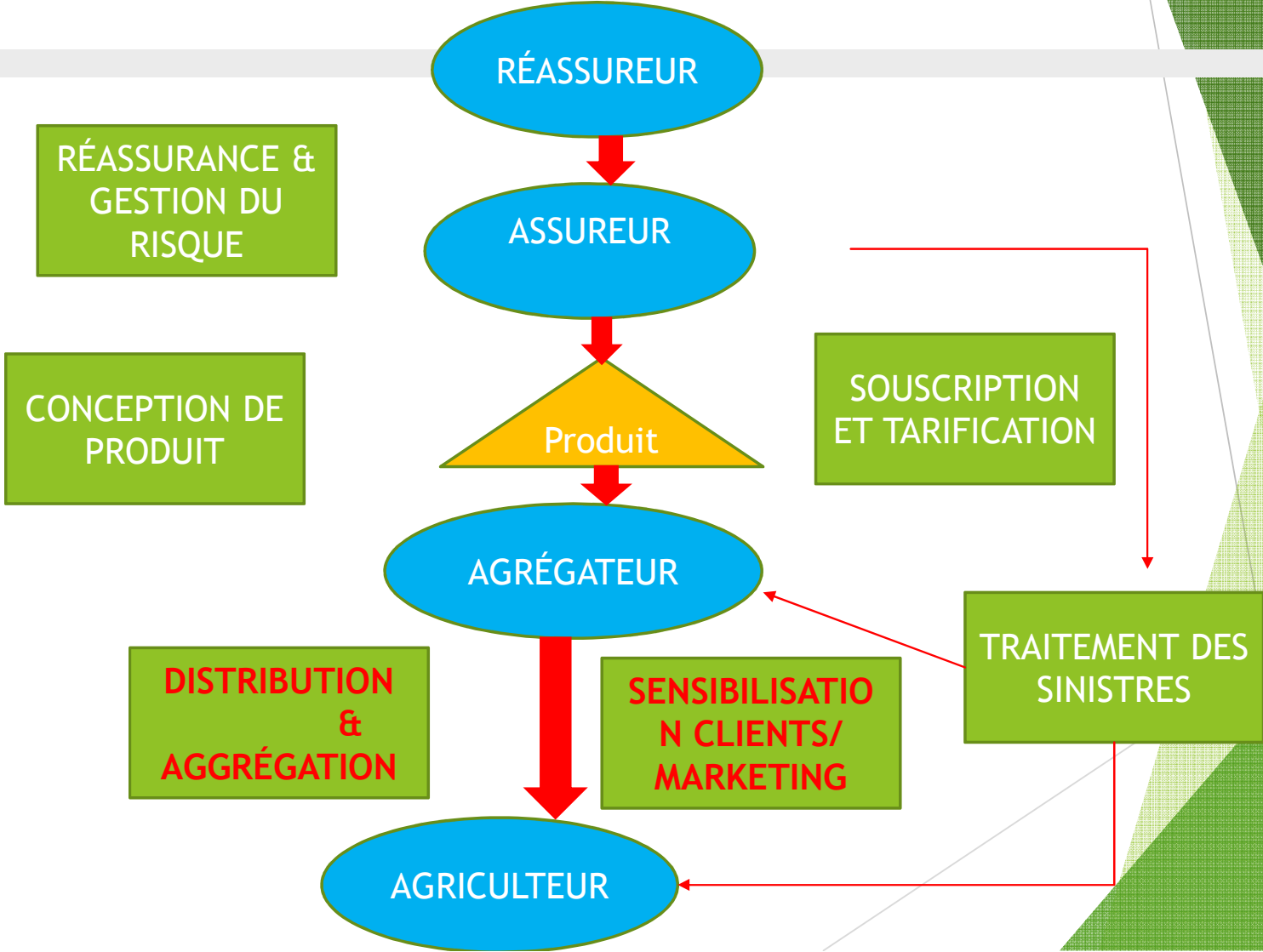
A) CARACTÉRISTIQUES DU PRODUIT

- a) Pertinence du produit pour les agriculteurs/cultures/chaînes de valeur ciblés ;
- b) Pertinence des risques assurés pour les agriculteurs/cultures/chaînes de valeur ciblés ;
- c) Actions entreprises pour réduire le risque de base, mesure du risque de base sous-jacent et raisons ;
- d) Corrélacion entre les données historiques de versements et les pertes subies par les agriculteurs (rendement / vérifications au sol) ;
- e) Structure de paiement - paiements partiels / paiement binaire / échelonné / linéaire / min-max / taux de paiement ;
- f) Base de la somme assurée par ex. montant du prêt, coût de production, rendement prévu, montant fixe en numéraire, etc. ;
- g) Structures hybrides - compatibilité avec autres types de couverture, p. ex. WII + Indemnités / WII + AYII;
- h) Utilisation de franchises / excédents *versus* seuils déclencheurs ;
- i) Justification des dates de couverture, délai de carence, exclusions, etc.

B) SOUSCRIPTION ET TARIFICATION

- a) Source, précision et accès aux données météorologiques -stations météo. ou satellite ;
- b) Synthèse des données sous-jacentes pour l'indice - nombre d'années/saisons/carences/contrôle qualité/statistiques ;
- c) Méthode utilisée pour déterminer les paramètres, par ex. niveaux de déclenchement, niveaux d'indemnisation ;
- d) Méthode de tarification utilisée - déterministe/ stochastique/ approche mixte/chargement pour événements extrêmes ;
- e) Tarification vs prestations et risque de base pour les différentes options ;
- f) Hypothèses clés de tarification (*burning cost*/prime brute ; taux de sinistre cible ; taux de charge), chargement pour cat. nat. ;
- g) Taux de primes par rapport au coût de production, au rendement attendu et à la marge attendue de l'agriculteur ;
- h) Conditions d'accès aux données de base p. ex. coordonnées GPS des points de référence, durée de la saison ;
- i) Différentes sources de données utilisées, p. ex. station météo., satellite, rendement, feedback des agriculteurs, etc.

ACTEURS ET PROCESSUS CLÉS DE L'ASSURANCE AGRICOLE



C) DISTRIBUTION ET AGRÉGATION

- a) Intérêt assurable pour l'agrégateur et utilisation de produits comme l'assurance au lieu de dérivés ;
- a) Rôles et responsabilités entre assureur/agrégateurs/courtiers /experts sinistres, etc ;
- b) Méthode utilisée pour faire adhérer les agriculteurs à d'autres activités et à l'assurance;
- c) Compatibilité avec autres réglementations, p. ex. régulateur services mobiles / ministère de l'Agriculture ;
- d) Libellé de police utilisé pour police de groupe et compatibilité avec certificat de police individuelle ;
- e) Potentiel de rentabilité pour agrégateur, p.ex. réduction de l'exposition au crédit, incitation agriculteurs, outil marketing ;
- f) Méthode utilisée pour paiement des primes - préfinancement / collecte auprès des agriculteurs / subvention ;
- g) Mesures incitatives pour vente de polices - commission, frais admin., participation aux bénéfices, etc.;
- h) Étendue de la délégation du versement des indemnités aux agrégateurs.



D) SENSIBILISATION DES CLIENTS/MARKETING



- a) Méthode utilisée pour accroître la sensibilisation aux produits - réunion avec les agriculteurs, posters, formation de formateurs ;
- b) Contenu de toute formation des formateurs réalisée et qualifications des formateurs ;
- c) Échantillons de supports marketing/posters/brochures utilisés ;
- d) Messages généraux sur le produit et clarté sur le fait que le produit n'assure qu'un indice spécifique ;
- e) Plan d'actions de sensibilisation au cours de la saison et au moment de l'indemnisation des sinistres ;
- f) Processus de suivi en place pour contrôler l'efficacité des formations mises en œuvre ;
- g) Processus en place pour répondre aux questions et réclamations des agriculteurs et agrégateurs (y compris personnel de terrain) ;
- h) Calendrier et durée des actions de sensibilisation et accessibilité pour les agriculteurs, etc.

HOW DOES DROUGHT INSURANCE WORK?

1. WHAT IS COVERED?

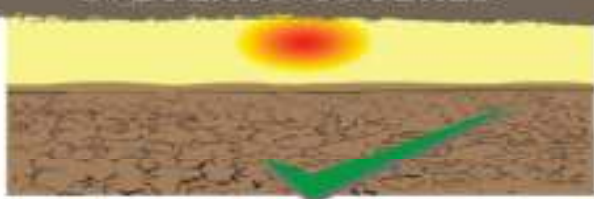


2. WHAT IS THE COST AND POSSIBLE BENEFIT?

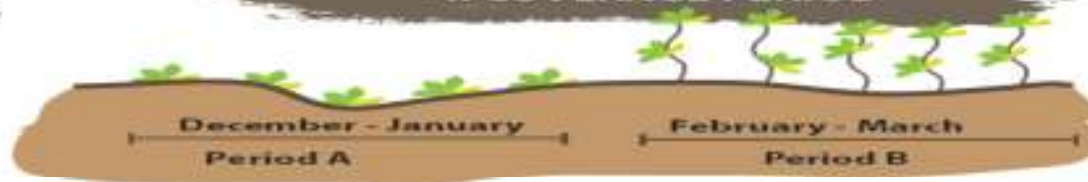
COST (PREMIUM)

MAXIMUM POSSIBLE PAYOUT

3. EVENTS COVERED



4. COVERAGE PERIOD



5. WHEN AND HOW DOES IT PAY?



As weather conditions are different in different areas, triggers vary.



How much will the payout for location B be?
 1mm of rain below trigger = K 1.50
 Observed rainfall was 40 mm below trigger = 60mm - 20mm = 40 mm
 40mm X K1.50 = K60

WHAT ARE THE TRIGGERS IN MY LOCATION?

Trigger Period A

Trigger Period B

6. QUESTIONS AND COMPLAINTS



FIELD CONTACT

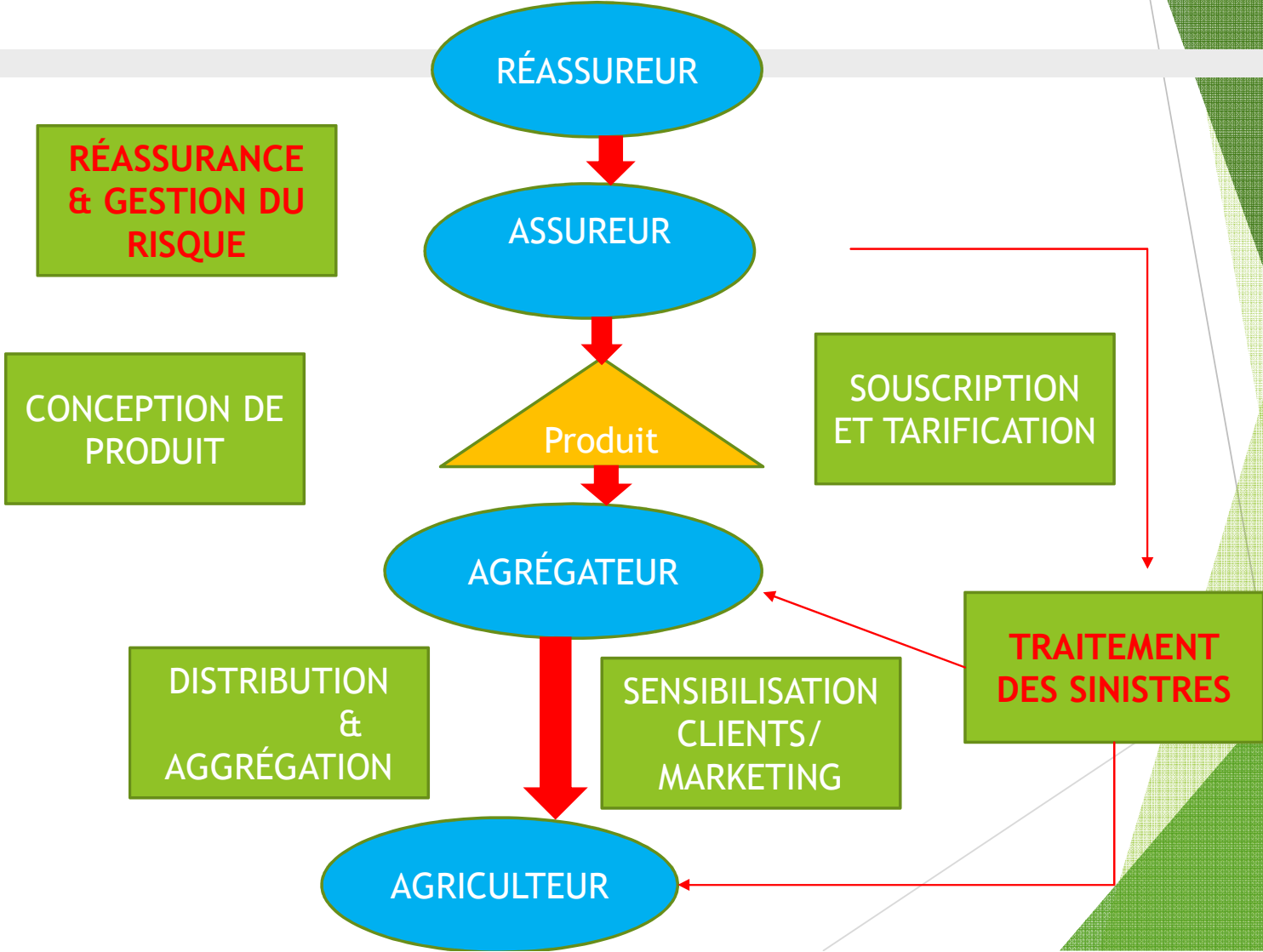
INSURANCE COMPANY

F) RÉASSURANCE ET GESTION DES RISQUES



- a) Expertise du réassureur en matière de produits d'assurance indicielle et partage des connaissances techniques ;
- b) Type de réassurance - quote-part/excédent de perte et justification du choix ;
- c) Méthode utilisée pour le paiement des indemnités de réassurance, p.ex. règlement des sinistres ou ajustement en fonction des paiements futurs ;
- d) Prime de réassurance comparée aux calculs propres de l'assureur sur burning cost/prime pure ;
- e) Détails du traité de réassurance, p. ex. durée de la couverture, clause de renouvellement, règlement des différends ;
- f) Exposition des réassureurs situés dans le même pays et dans la même région et exposition au risque systémique ;
- g) Plan d'urgence en cas de dépassement de la couverture de réassurance - autres types de réassurance, cession au gouvernement ;
- h) Stratégie d'investissement suivie par l'assureur et justification des investissements.

ACTEURS ET PROCESSUS CLÉS DE L'ASSURANCE AGRICOLE



E) PROCESSUS DE TRAITEMENT DES SINISTRES



- a) Fréquence, processus et fiabilité des rapports météorologiques ;
- b) Temps nécessaire pour obtenir les données sous-jacentes, p. ex. météo, rendement ;
- c) Méthodes utilisées pour déterminer les estimations de rendement, p.ex. périmètres échantillons, enquête, via agrégateurs ;
- a) Base de paiement des indemnités : premier risque, le plus faible, le plus élevé ou moyen en cas d'événements multiples ;
- b) Plan d'urgence pour faire face aux événements avec risque de base élevé, p.ex. 2e déclencheur, inspection sur le terrain ;
- c) Processus suivi pour expliquer les paiements aux agrégateurs et aux agriculteurs ;
- d) Partage des informations sur les sinistres avec les agrégateurs et les agriculteurs et conflits d'intérêts potentiels ;
- e) Méthodes en place pour s'assurer que les paiements d'indemnités via les agrégateurs sont bien payés / communiqués aux agriculteurs.

CARACTÉRISTIQUES D'UN PRODUIT D'ASSURANCE INDICIELLE SUIVANT LES BONNES PRATIQUES

