



Wafa Assurance Vie
Côte d'Ivoire

Assurance Inclusive

**Leçons à retenir et rôle de l'innovation
pour plus d'inclusion**



Guy LAWSON – BODY
Directeur Général

Wafa Assurance Vie Côte d'Ivoire



Sommaire

01. Le Groupe Wafa Assurance

- Périmètre d'intervention
- Chiffres clés
- Pays de présence

02. Problématique et état des lieux

- Rappel du contexte
- Assurance Inclusive : Pour qui et Pourquoi ?
- Caractéristiques des produits conventionnels

03. L'Expérience de Wafa Assurance

- Taamine Iktissadi en quelques chiffres
- Particularité et points forts de la gamme
- Produits commercialisés

04. Quelques pistes pour une assurance encore plus d'inclusive

- Tarifs
- Exclusions de l'assurance
- Personnes fragiles et vulnérables
- Offre produits
- Numérique
- ...





1- Al Mada, un fonds d'investissement long terme tourné vers l'Afrique



Portefeuille diversifié couvrant plusieurs secteurs de l'économie marocaine et africaine avec une présence étendue dans le continent





Wafa Assurance est parmi les leaders de l'assurance en Afrique et bénéficie d'une situation financière solide



-  +50 ans d'existence
-  Présence dans 7 pays en Afrique
-  Leader en Afrique (hors AS)
Leader au Maroc
-  ~ 1 100 employés
-  ~ 1,3 Mrd USD PEB consolidées¹
~ 72 M USD RN consolidé
-  ~ 1,5 Mrd USD capitalisation boursière



Jeune Afrique 2023
Top 100 acteurs
assurance en Afrique

Wafa Assurance
Maroc classée 1^{ère}
hors acteurs Sud
Africains ; 8^{ème}
incluant les acteurs
Sud Africains



Atlas Magazine 2023
Top 100 acteurs
assurance dans la
région MENA

Wafa Assurance
Maroc classée 7^{ème}



Forbes Middle East
Top compagnies
d'assurance arabes
par actifs

Wafa Assurance
Maroc classée 2^{ème}





Un engagement résolu vers l'Afrique, dans une logique industrielle et long terme ; présence à travers 12 entités, dont 9 en dehors du Maroc

Maroc

- Vie : \$ 619 M
- Non Vie : \$ 483 M
- Assistance : \$ 40 M
- Takaful : \$ 1,4 M

Sénégal

- Vie : \$ 23 M
- Non Vie : \$ 10 M

Démarrage 2015

Côte d'Ivoire

- Vie : \$ 30 M
- Non Vie : \$ 10 M

Démarrage 2017



Tunisie

- Vie : \$ 43 M

Démarrage 2012

Egypte

- Vie : \$ 6 M

Démarrage S2 2021

Cameroun

- Vie : \$ 13 M
- Non Vie : \$ 7 M

Démarrage 2016 en Vie
Acquisition de Pro Assur SA fin 2019

Gabon

Démarrage S1 2025

Wafa Assurance opère (i) en Vie et Non Vie au Maroc (conventionnel et Takaful), au Sénégal, en Côte d'Ivoire et au Cameroun, (ii) en Vie en Tunisie et au Gabon, (iii) en Assurance de Personnes en Egypte et (iv) dans l'assistance au Maroc et dans la zone CIMA





2- Problématique et Etat des lieux

a- Rappel du contexte

Les besoins sociaux de la plupart de nos concitoyens ne sont pas, ou sont mal satisfaits par le marché « conventionnel » de l'assurance, en raison de leurs moyens financiers, méconnaissance des risques, éloignement, situation dite de «non-assurabilité» (liée à l'âge, état de santé, handicap, etc).

Plusieurs explications à cela :

- La réglementation, qui, malgré de grandes avancées ne couvre par tout le spectre concerné par ces besoins
- Les compagnies d'assurances, qu'elles soient à capitaux publics ou privés étant tenues par des objectifs de rentabilité, sont attentives à la sélection des assurés, à la maîtrise des risques ainsi qu'à l'optimisation des investissements et choix des produits

L'assurance inclusive a cette finalité d'apporter des réponses, à travers des produits et services adaptés, à tous ceux qui sont exclus ou mal desservis par le marché conventionnel (et pas seulement ceux à faibles revenus).





2- Problématique et Etat des lieux

b - L'assurance inclusive, Pour qui et Pourquoi ?

Dans les pays en développement, plus de 75% de la population ne dispose d'aucune couverture assurantielle

Poids du secteur Informel	Concerne 70% de l'emploi total dans les économies émergentes et en développement (en Afrique ?), et contribue au 1/3 du PIB (Etude Banque Mondiale 2021)
Situation de Handicap	15% de la population Mondiale selon l'OMS est en situation de handicap (physique, cécité, surdité, handicap moteur, etc..)
Inégalité des revenus et d'accès aux soins	Malgré une constante amélioration, à l'exception de l'Afrique subsaharienne, les taux moyens de pauvreté varient de 1,5 à 12,4 % ; environ 41 % de la population d'Afrique subsaharienne vit en dessous du seuil international de pauvreté (1,90 dollars/pers/jour)
Niveau d'alphabétisation	Le taux d'alphabétisation est de 53% en zone CIMA (plusieurs disparités entre les pays)
Taux d'urbanisation et infrastructures routières	Malgré une baisse de 10% depuis 20 ans, 55% de la population africaine est rurale en 2023
Accès aux moyens de communication	En 2022, l'Afrique subsaharienne compte 489 M d'abonnés uniques, et 287 M d'utilisateurs d'internet mobile. En 2030, ces derniers devraient passer respectivement à 692 M et 438 M





2- Problématique et Etat des lieux

c. Caractéristiques des produits conventionnels d'assurance

Exemple d'un produit d'Assurance vie

Souscription

- Primes et Garanties
Deux à plusieurs garanties (vie, décès, Invalidité Totale et définitive, Indemnités journalières, Invalidité Partielle, doublement de capital..)
Montant des primes au choix en fonction des garanties
- Conditions de souscription : plus ou moins simplifiées en fonction du produit
- Libre choix de(s) bénéficiaire(s). on peut en désigner plusieurs et les modifier à tout moment
- Tarifs fonction de l'âge
- Rarement rédigés en plusieurs langues

Indemnisation

- Processus très rigoureux
- Plusieurs documents exigés, dont certains sont coûteux (cas du certificat d'hérédité)
- Durée d'indemnisation plus ou moins longue
- Indemnisations centralisées avec des modes de règlement souvent propres à la compagnie

Logique d'optimisation : plusieurs contrats en un, ou avec le même bulletin d'adhésion, quasi exclusivement en langue nationale





3- Expérience de Wafa Assurance au Maroc

Souscription

- ✓ 1 produit = 1e garantie
- ✓ 1 Seul Tarif
- ✓ 1 seul bénéficiaire désigné

Indemnisation

- ✓ Immédiate
- ✓ 1 document à fournir (disponible auprès de la famille)

Garanties proposées

En complément de l'offre Rahma démarrée en 2014

- ✓ **Garantie Décès**
 - Capital aux Enfants (Taamine HIBA)
 - Rente aux parents (Taamine REDA)
 - ✓ **Garantie Hospitalisation**
 - Indemnités Journalières (Taamine Chifaa)
- Dates de Lancement
- ✓ **Octobre 2019**
Réseau Al Barid Bank
 - ✓ **Novembre 2020**
Réseau AttijariWafa Bank
 - ✓ **Mars 2023**
Réseau Wafa Cash

Taamine Iktissadi en chiffres

180.000 Contrats /an
Vente annuelle

600 000
Y compris le produit Rahma

A partir de **60 DH** / an





3- Expérience de Wafa Assurance au Maroc

Une Gamme de Produits d'assurance inclusive dédiée
Facile, Claire et Accessible !



Pour la première fois au Maroc

• Gamme complète

- ✓ Décès
- ✓ Hospitalisation
- ✓ Dommage
- **Produits Simples**
 - ✓ 1 produit = 1 garantie
 - ✓ Un bénéficiaire désigné
 - ✓ Tarif unique
- **Tarif accessible (Iktissadi)**
 - ✓ A partir de 60 MAD environ /AN

Produits

• Réseaux Partenaires

- ✓ Al Barid Bank
- ✓ Attijariwafa bank
- ✓ Wafacash

Distribution

• Vulgarisation

- ✓ Programmation de plusieurs campagnes de **vulgarisation des concepts** vis-à-vis des clients potentiels.
- ✓ Canaux de vulgarisation
 - le digital et
 - autres canaux de communication

Communication

• Rapide

- ✓ Indemnisation en 24 heures pour le décès et l'hospitalisation
- **Clair (Wadeh)**
 - ✓ Un document connu de tous qui existe (pas de doc spécifique) demandé en cas de sinistre

Indemnisation





3- Expérience de Wafa Assurance au Maroc



Laazou

Décès de l'assuré

Un capital pour faire face aux frais funéraires

Capital assuré **10 000 DH**

Prime: environ **60 DH / an**



Weldi/benti

Décès de l'assuré

Un capital pour le fils/la fille afin de démarrer une activité ou continuer ses études

Capital Assuré **15 000 DH**

Prime: environ **120 DH/an**



Lwalidine

Décès de l'assuré

Une rente sur 2 ans

Rente assurée de **2 000 DH/trimestre**

Prime: environ **120 DH/an**



istchifae

Hospitalisation de l'assuré

Une indemnité journalière de **100DH/jour**

Plafond annuel de **3 000DH**

Prime: environ **120 DH/an**



Bayti

Incendie ou dégâts des eaux

Indemnisation selon niveau d'intensité des dégâts

Plafond annuel de **4 000 DH**

Prime: environ **120 DH/an**



Mahali

Incendie ou dégâts des eaux dans le magasin

Indemnisation selon niveau d'intensité des dégâts

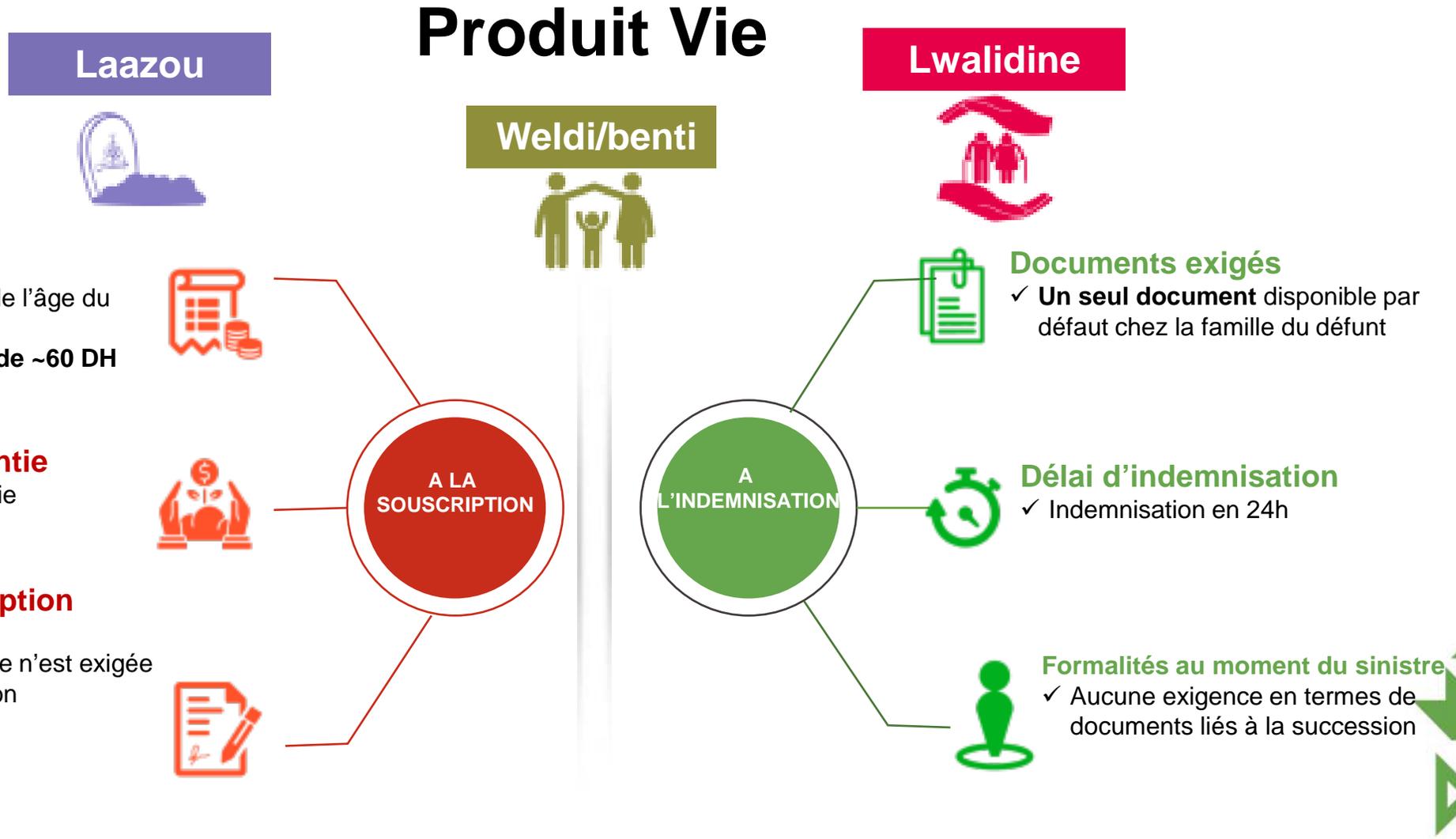
Plafond annuel de **4 000 DH**

Prime : environ **120 DH/an**





3- Expérience de Wafa Assurance au Maroc





3- Expérience de Wafa Assurance au Maroc

Produit Hospitalisation

Istichfae – Indemnité Journalière en cas d'hospitalisation

Tarif

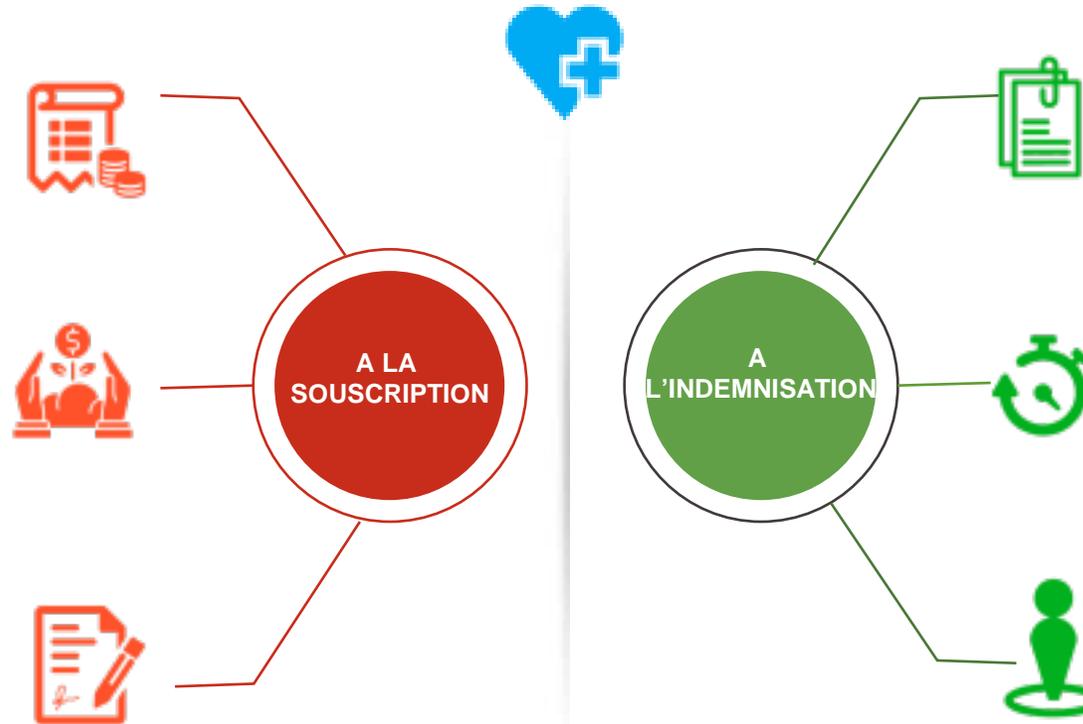
- ✓ **Tarif unique** indépendant de l'âge du client
- ✓ Tarif **accessible** – à partir de **115 DH /an**
- ✓ Aucun changement ne touche la prime durant la vie du contrat

Prise d'effet de la garantie

- ✓ La prise d'effet de la garantie « Hospitalisation » est **immédiate**

Formalités à la souscription

- ✓ **Aucune formalité** médicale n'est exigée
- ✓ Aucune attente d'acceptation
- ✓ **Souscription immédiate**



Documents exigés

- ✓ **Un seul document authentifiable**, facture ou tout autre document attestant de la date d'entrée et la date de sortie de l'établissement hospitalier

Délai d'indemnisation

- ✓ Indemnisation en 24h

Formalités au moment du sinistre

- ✓ Aucune exigence en termes de documents maladie ou autres





3- Expérience de Wafa Assurance au Maroc

Produits Dommage

Bayti



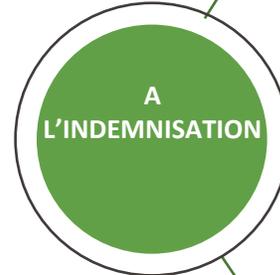
Tarif

- ✓ **Tarif unique** indépendant de la valeur du bâtiment ou du contenu
- ✓ Tarif **accessible** – à partir d'environ 120 DH /an

Plafond assuré

- ✓ **Le client choisit** son plafond en fonction de son budget

Mahali



Documents exigés

- ✓ Aucune facture, ni devis exigés.

Délai d'indemnisation

- ✓ L'indemnisation dans 48 h maximum

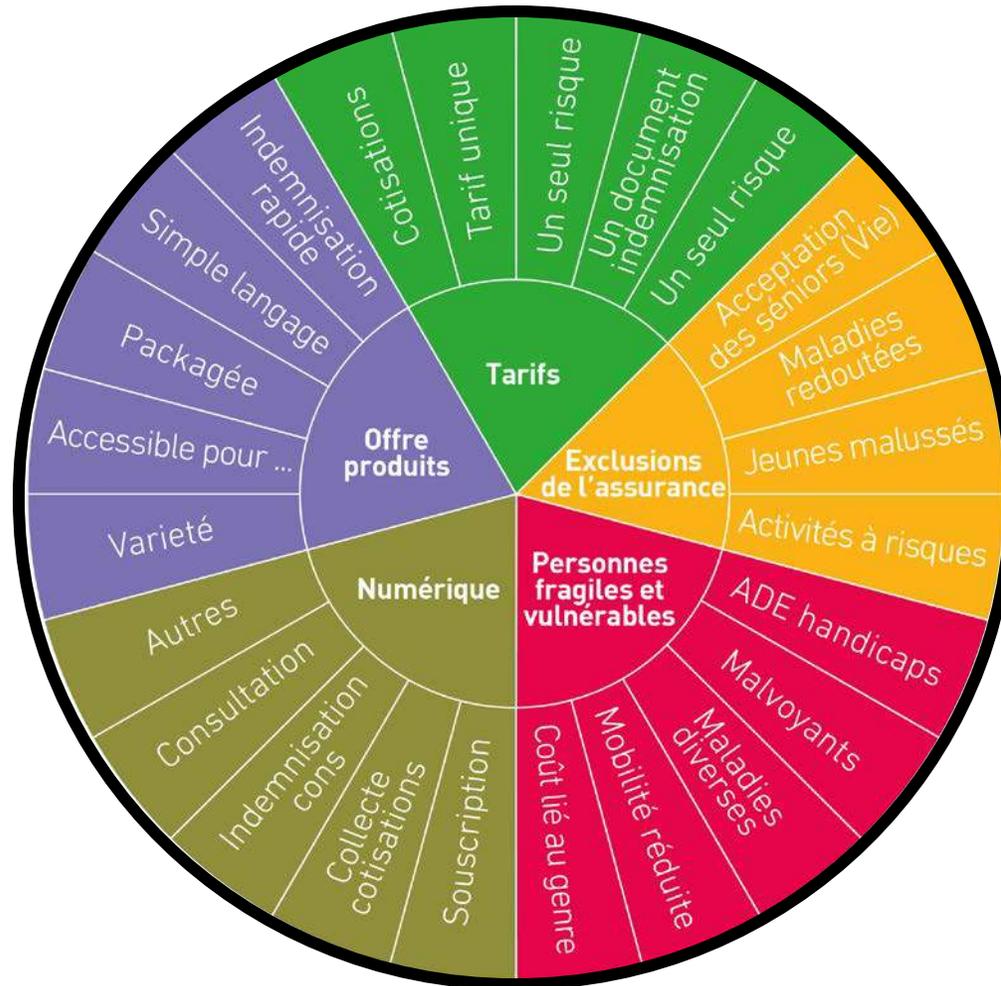
Formalités au moment du sinistre

- ✓ Un numéro de téléphone unique pour gérer le sinistre
- ✓ **Une indemnisation dépendamment de l'intensité des dégâts**





4- Quelques pistes pour plus d'inclusion





4- Quelques pistes pour plus d'inclusion (2/3)

Axes d'Inclusion	Caractéristiques	Problématique et Challenges	Exemples
Tarifs personnes à faibles revenus	<ul style="list-style-type: none">• Cotisations modérées adaptées• Tarif unique• Un risque couvert• Un seul document• Un seul bénéficiaire	<ul style="list-style-type: none">• Simplicité des produits• Coûts de structure• Taille critique	<ul style="list-style-type: none">• Taamine Iktissadi
Exclusions de l'assurance	<ul style="list-style-type: none">• Acceptation des séniors (Vie)• Maladies redoutées ou traditionnellement exclues (Vie)• Jeunes / Malussés, multi-sinistrés• Activités à risques• Adresser le secteur Informel	<ul style="list-style-type: none">• Identifier tous les risques et les tarifer• Accepter des marges faibles voire nulles• Pérennité de la branche	<ul style="list-style-type: none">• Assurances auto pour les jeunes sans compromis sur la qualité de service et les garanties essentielles• Fractionnement des primes (Hebdo / Mensuel)
Personnes fragiles, vulnérables victimes des discriminations	<ul style="list-style-type: none">• ADE personnes en situation de Handicap physique• Contrats aux malvoyants, sourds, muets• Maladies diverses handicapantes• Personnes à mobilité réduite• Assurances liées au genre dans les tarifs	<ul style="list-style-type: none">• Sélection et acceptation• Respect de l'autonomie de l'assuré• Personnel formé capable de gérer ces situations• Accessibilité des lieux de souscription	<ul style="list-style-type: none">• Documents contractuels en braille• Rampes d'accès handicapés• Contrats souscrits au plus près du client• Pas de prise en compte du genre dans certains tarifs





Quelques pistes pour plus d'inclusion (3/3)

Axes d'Inclusion	Caractéristiques	Problématique et Challenges	Exemples
Numérique	<ul style="list-style-type: none">• Souscription des contrats• Collecte des primes• Règlement des sinistres• Consultation des contrats et édition des relevés	<ul style="list-style-type: none">• Investissements lourds• Laisser toutes les alternatives au choix des assurés pour que le numérique ne devienne source d'exclusion (personnes âgées)	Insur tech
Offre produits / Distribution	<ul style="list-style-type: none">• Variée et adaptée à tous les besoins• Accessible pour les acheteurs, y compris ceux géographiquement difficiles d'accès, dans des zones peu connectées au réseau téléphonique et à Internet• Packagée et/ou adaptée aux réalités du souscripteur et au risque assuré• Simple à comprendre, facile à souscrire, primes indolores• Indemnisation rapide et simple	<ul style="list-style-type: none">• Coût du développement et de distribution• Cloisonnement des garanties (dommages et Vie par exemple)• Soutenabilité des seuils de rentabilité• Segmentation et approche de niches	<ul style="list-style-type: none">• Contrats d'Assurance affinitaires variés• Offres d'assurance coopératives d'agriculteurs, financées avec les achats d'engrais/ primes réglées via une retenue sur vente de la récolte .• Recrutement des membres de la communauté pour la distribution (expérience Commerçants, Communauté asiatique)





5- CONCLUSION

- **Agrandir le prisme de lecture** au-delà de la pauvreté et de la microassurance
- Les difficultés liées à la **diversité des risques et rentabilité** sont elles surmontables?
- **La réponse idoine à la problématique du taux de pénétration de l'Assurance ?**
- **Quels acteurs** pour une totale inclusion de l'assurance (compagnies, Etats, associations et ONG) ?
- Une parfaite inclusion est elle possible **en dehors de la Responsabilité Sociétale et d'une économie solidaire ?**





49^{ÈME}
**ASSEMBLÉE
GÉNÉRALE
DE LA FANAF**
MARRAKECH - DU 22 AU 26 FÉVRIER 2025

The main logo is a large, stylized number '49' in white. The '4' is composed of several geometric shapes, including triangles and diamonds, arranged to form the digit. The '9' is a solid white shape. To the right of the '49', the text 'ÈME' is written in a smaller font. Below the '49' and 'ÈME', the words 'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DE LA FANAF' are written in a bold, sans-serif font. At the bottom of the logo, the text 'MARRAKECH - DU 22 AU 26 FÉVRIER 2025' is written in a smaller, all-caps font.