

Stratégies nationales pour l'assurance inclusive : Feuilles de route et action collective

-Plénière 7-

Lomé, le 27 mars 2026

Said MACHHOUR



Chiffres clés de l'assurance au Maroc

Evolution du Chiffre d'Affaires

	2023	2024	2025	Evolution 2025/2024
Assurances Vie & Capitalisation	25 911,4	27 228,8	29 562,2	8,6%
Assurances Individuelles	10 518,4	9 738,4	10 313,7	5,9%
Assurances de Groupes	3 483,7	3 102,6	3 199,7	3,1%
Capitalisation	10 652,6	12 822,8	13 819,7	7,8%
Contrats à Capital Variable	1 256,2	1 564,7	2 228,5	42,4%
Autres opérations vie	0,5	-	-	0,0%
Acceptations Vie	-	0,3	0,6	73%
Assurances Non Vie	30 845,2	32 483,1	34 707,2	6,8%
Automobile	14 370,5	15 171,9	16 178,5	6,6%
Accidents corporels	5 389,6	5 621,6	6 015,4	7,0%
Accidents du Travail et MP	2 557,0	2 754,1	2 852,3	3,6%
Incendie	2 284,2	2 483,3	2 513,3	1,2%
Assistance - Crédit - Caution	1 769,7	1 857,7	2 009,3	8,2%
Autres Opérations Non Vie	1 096,7	1 136,2	1 098,7	-3,3%
Transport	839,9	814,0	809,7	-0,5%
Responsabilité Civile Générale	741,5	785,8	874,6	11,3%
GCEC (*)	571,7	638,6	694,2	8,7%
Acceptations – GCEC	438,2	481,5	511,6	6%
Risques Techniques	459,2	380,5	711,4	86,9%
Acceptations Non Vie	327,2	357,8	438,2	22,5%
Total	56 756,6	59 711,9	64 269,4	7,6%

(*) Garantie contre les conséquences d'événements catastrophiques

En millions de dirhams





Taille estimée du marché de la micro-assurance

- **Chiffre d'affaires** : moins de 1 % du total des primes émises (\approx 15 millions de dollars) ;
- **Nombre de contrats** : 2 millions de contrat en 2024 ;
- **Population cible (bas revenus / informel)** : 10 à 15 millions de personnes ;
- **Population réellement couverte aujourd'hui** : \approx 1 million (estimation) ;
- **Distribution** : 9 établissements de paiement autorisés à distribuer la micro-assurance ;
- **Réseau global mobilisable** : 1 962 intermédiaires d'assurance, 1 186 bureaux directs en plus du réseaux microcrédit et mobile money.



Clin d'œil sur la Stratégie Nationale d'Inclusion Financière

- Forte intégration institutionnelle l'assurance inclusive : Stratégie Nationale d'Inclusion Financière et Pilotage coordonné par Bank Al-Maghrib et l'ACAPS ;
- Développement des assurances adossées au crédit : Large pénétration auprès des populations modestes et Modèle économiquement viable ;
- Cadre réglementaire avancé : Amendement du code des assurances pour définir la notion de la micro-assurance ;
- Progrès en digitalisation : dématérialisation et paiement mobile (progressif).

Le Maroc a réussi à structurer son marché de l'assurance inclusive grâce à un cadre réglementaire solide et une forte intégration dans la stratégie nationale d'inclusion financière. Cependant, le principal défi reste aujourd'hui l'adaptation des produits aux besoins réels, le développement de la demande volontaire et l'innovation, notamment digitale, pour toucher efficacement les populations les plus vulnérables.

Quelques modèles de contrats type de micro-assurance

- **Hospitalisation** : Versement d'indemnités journalières en cas d'hospitalisation suite à une maladie, un accident et/ou en cas d'accouchement ;
- **Décès emprunteur** : Toute opération "Temporaire au décès" adossée à un micro-crédit et prévoyant le versement du capital restant dû en cas de décès ou d'invalidité de l'assuré ;
- **Dommmages aux biens** : Remboursement des dommages subis en cas d'incendie, dégâts des eaux, vol ou bris de machine ;
- **Micro-épargne** : Toute opération de capitalisation (Les frais et chargements de gestion sont nuls; Aucune pénalité n'est prévue en cas de rachat, Aucune limite de prime n'est exigée au contrat.



Leviers de développement possibles

- **Agir sur les incitations économiques** : subventions et fiscalité adaptée ;
- **Réduire les coûts grâce à la digitalisation** : Souscription et gestion des sinistres ;
- **Développer des partenariats stratégiques** : Association de micro-crédit, Fintech.

Pour encourager les assureurs à investir le marché des populations à faibles revenus, il faut agir sur trois leviers : Rendre le modèle rentable grâce à des incitations et à la digitalisation, faciliter l'accès via des partenariats comme la microfinance ou les télécoms, et surtout développer des produits simples et utiles qui créent une véritable demande.

L'enjeu n'est pas seulement d'offrir de l'assurance, mais de la rendre désirable.



Prérequis d'une stratégie d'inclusion financière réussie à l'échelle nationale



Merci

