



# Newsletter

## intermédiaires

## Edito

Au Maroc, des millions de personnes économiquement vulnérables et à faible revenu n'ont toujours pas accès aux divers produits et services financiers. C'est pour cette raison que plusieurs initiatives ont été mises en place au cours de la dernière décennie afin de faciliter l'accès à ces services aux différents segments de la population, qu'il s'agisse de particuliers ou de très petites entreprises. A cet égard, il y a lieu de citer particulièrement le chantier d'inclusion financière qui est porté notamment par la Stratégie Nationale d'Inclusion Financière (SNIF), dont l'aspect « assurantiel » porte sur la promotion d'une assurance inclusive conçue pour répondre aux besoins de couverture de cette population.

C'est dans ce cadre qu'un amendement a été introduit à la circulaire générale de l'Autorité de Contrôle des Assurances et de la Prévoyance Sociale (ACAPS). En plus d'élargir la commercialisation des produits d'assurance inclusive aux établissements de paiement, cet amendement donne une définition de cette catégorie d'assurance à travers l'énumération des produits concernés assortis de plafonds de primes annuels.

Un autre sujet d'actualité porte sur la publication d'une nouvelle instruction par l'ACAPS relative aux dispositifs de vente en ligne des produits d'assurance. Cette instruction énonce les conditions et les modalités que doivent observer les entreprises d'assurances et de réassurance ainsi que les intermédiaires d'assurances et autres entités habilitées à présenter au public des opérations d'assurances, pour la mise en place d'un dispositif électronique de vente en ligne (VEL) permettant de conclure des contrats d'assurances à distance.

En première partie de cette 8<sup>ème</sup> édition de la newsletter, nous mettons en lumière l'assurance inclusive en passant en revue le cadre réglementaire marocain y afférent avant de donner un aperçu de ce qui se fait en matière de micro-assurance sous d'autres cieux.

La deuxième partie de ce numéro porte sur les modalités de mise en place d'un dispositif « VEL » des produits d'assurances.

Nous vous souhaitons une bonne lecture.

### Dans ce numéro :

1. L'assurance Inclusive
2. Retour d'expérience
3. La vente en ligne (VEL) des produits d'assurance



# L'assurance Inclusive

L'un des leviers de la Stratégie Nationale d'Inclusion Financière est l'Assurance inclusive, qui repose sur une feuille de route basée en grande partie sur les résultats d'une étude mandatée pour l'évaluation de l'état des lieux de l'assurance inclusive au Maroc. Celle-ci énumère un ensemble de chantiers opérationnels, règlementaires et législatifs en vue de favoriser davantage l'accès aux services d'assurance en encourageant le développement d'une nouvelle offre répondant aux besoins des populations cibles.

Les principaux chantiers qui en ressortent sont :

- Le développement d'une offre de microassurance dédiée à l'ensemble des populations cibles à travers la mobilisation des canaux et moyens existants ainsi que de nouveaux canaux ;
- L'adaptation du cadre réglementaire et de supervision pour favoriser l'émergence des nouvelles offres et des nouveaux canaux ;
- La sensibilisation des acteurs privés et des populations cibles à travers des mesures ciblées de communication et d'éducation financière.

## 1. La micro-assurance, quelle définition ?

Une vue globale sur les définitions qui existent à travers le monde permet d'identifier 3 typologies de définitions à savoir :

Définition basée sur le consommateur	Définition basée sur le produit	Définition basée sur le consommateur et le produit
--------------------------------------	---------------------------------	--

### Définition de l'IAIS :

L'IAIS définit la « micro-assurance » comme une assurance accessible aux populations à faible revenu, fournie par une variété d'entités différentes, mais opérée conformément aux pratiques d'assurance généralement admises (qui comprennent les Principes de base d'assurance - PBA). Cela signifie en particulier que le risque assuré dans le cadre d'une police de micro-assurance est géré selon les principes de l'assurance et financé par des primes. Les primes peuvent être financées par des moyens publics ou privés, ou une combinaison des deux. L'activité de micro-assurance en soi devrait donc relever de la compétence de l'autorité nationale de contrôle des assurances.

### Définition basée sur le consommateur :

Dans ce cadre, le terme « micro » fait référence au consommateur qui, de ce fait, a un faible revenu et peu d'actifs ou de propriétés.



**Ghana (National insurance commission) :** « Une assurance accessible à une population à faible revenu. Son objectif principal est de protéger les conditions de vie socio-économiques de la population à faible revenu contre des risques spécifiques ».

**Brazil (Regulation, supervision and policy issues for microfinance in Brazil) :** « La couverture d'assurance fournie par des entités agréées dans le pays contre des risques spécifiques qui vise fondamentalement à préserver la situation socio-économique, personnelle et familiale de la population à faible revenu... dont le revenu mensuel par habitant est jusqu'à trois fois le salaire minimum de référence national (624 USD)».

### Définition basée sur le produit

Le terme « micro-assurance » est appliqué aux caractéristiques des produits, telles que des primes peu élevées, de faibles niveaux de couverture, abordables et accessibles...

	Philippines	Mexique	Taiwan
Prime mensuelle maximum	12 USD	7 USD (assurance de biens)	-
Sommes assurées	4033 USD	6840 USD (groupe)  5130 USD (assurance vie, individuel)	9663 USD

### Définition basée sur le consommateur et le produit

Le terme « micro-assurance » est associé aux consommateurs et aux produits faisant référence à la fois à la population à faible revenu et aux produits abordables et à faible prime.

### Microinsurance Innovation Facility :

«La microassurance est un mécanisme de protection des personnes pauvres contre des risques (accident, maladie, décès, catastrophes naturelles, etc.) en échange du paiement de primes d'assurance adaptées à leurs besoins, leurs revenus et leur niveau de risque».

**Investopedia :** «Des produits d'assurance qui offrent une couverture aux ménages à faible revenu. Un plan de microassurance offre une protection aux personnes qui ont peu d'économies et est spécialement conçu pour les actifs de moindre valeur et l'indemnisation en cas de maladie, de blessure ou de décès».

## 2. Développement d'une offre de micro-assurance

La micro-assurance, selon la conception marocaine, est une catégorie de produits d'assurance destinée principalement aux populations à faible revenu. Elle vise à garantir les risques (accident, maladie, décès d'un membre de la famille, dommages aux biens ...) en échange du paiement de primes adaptées à leurs besoins, à leurs revenus et à leur niveau de risque à travers des contrats simplifiés.

La population cible pour l'assurance inclusive est la suivante :

- Vulnérable aux risques (décès, maladie, invalidité, dommages aux biens) ;
- Travaillant généralement dans le secteur informel ;
- Revenus irréguliers ;
- Peu familiarisée avec l'assurance classique.

Sur la base de ces caractéristiques, un ensemble de modèles de contrats a été élaboré pour chacune des garanties de micro-assurance incluant des

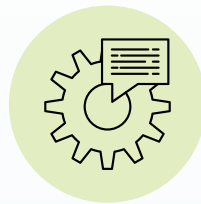


simplifications en termes de modalités de souscription et de gestion en cas de sinistre ainsi que des limitations en termes d'exclusions et de délais

d'indemnisation. Il en ressort des contrats d'assurance qui ont les particularités suivantes :



Simplification des procédures de gestion de contrats et de déclaration en cas de sinistre



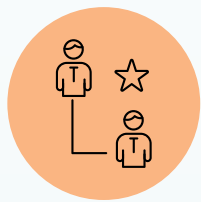
Offre de produits diversifiée et conditions de souscription et de couverture simplifiées



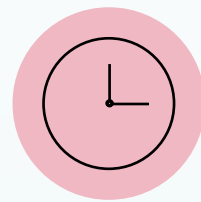
Processus de commercialisation adapté aux clients ciblés



Clarté et transparence des documents contractuels



Limitation des exclusions



Délai réduit d'indemnisation

### 3. L'adaptation du cadre réglementaire

Pour accélérer le développement de l'assurance inclusive, l'ACAPS en concertation avec la FMSAR et le MEFRA a préparé un projet d'amendement de sa circulaire générale dont la version définitive a été publiée le 21/07/2022 au Bulletin Officiel. Cet amendement vise la promotion de l'assurance inclusive ainsi que la modernisation et le développement du secteur des assurances à travers l'élargissement du périmètre de distribution des opérations d'assurances aux établissements de paiement, en leur permettant de présenter des opérations remplissant les conditions fixées par cette circulaire (articles 127-1, 127-2, 127-3 et 127-4).

Article 127-1 :

En application des dispositions du dernier alinéa de l'article 306 de la loi n° 17-99 portant Code des Assurances, **les établissements de paiement agréés en vertu de la loi n° 103-12 relative aux établissements de crédit et organismes assimilés** sont autorisés selon les conditions fixées dans la présente section à présenter au public les opérations d'assurances sur la capitalisation, le décès, la maladie-maternité, les accidents corporels, l'assistance, l'incendie, le bris de machines, le vol et les dégâts des eaux, **remplissant les conditions fixées à l'article 127-2 ci-dessous.**



## Les produits d'assurance inclusive visés par l'amendement de la circulaire

	Objet et conditions	Prime annuelle maximale	
<b>Assurances décès</b>	Toute opération d'assurances adossée à un micro-crédit et ayant pour objet le versement du capital restant dû en cas de décès ou d'invalidité de l'assuré emprunteur	-	
	Toute opération «Temporaire au décès» ayant pour objet le versement du capital ou de la rente fixée au contrat en cas de décès ou d'invalidité de l'assuré non-emprunteur	300	
<b>Assurances maladie-maternité</b>	Toute opération d'assurance maladie ayant pour objet le versement d'indemnités journalières en cas d'hospitalisation suite à une maladie, à un accident et/ou en cas d'accouchement	300	
<b>Accidents corporels</b>	Toute opération d'assurance ayant pour objet le versement d'un capital ou d'une rente en cas d'incapacité permanente ou en cas de décès de l'assuré suite à un accident corporel	200	
<b>Assistance</b>	Toute opération d'assurance ayant pour objet l'octroi de prestations d'assistance aux personnes en difficulté ou le versement : <ul style="list-style-type: none"> <li>d'un montant forfaitaire en cas d'hospitalisation de l'assuré ne dépassant pas 10.000 dirhams ;</li> <li>d'une participation aux frais funéraires en cas de décès de l'assuré ne dépassant pas 15.000 dirhams.</li> </ul>	200	
<b>Capitalisation</b>	Toute opération de capitalisation où : <ul style="list-style-type: none"> <li>Les frais et chargements de gestion sont nuls ;</li> <li>Aucune pénalité n'est prévue en cas de rachat ;</li> <li>Aucune limite de prime mensuelle n'est exigée ;</li> <li>Les frais d'acquisition sont mentionnés au contrat.</li> </ul>	10.000	
<b>L'incendie, le bris de machines, le vol et les dégâts des eaux</b>	Toute opération d'assurance contre les risques d'incendie, de bris de machines, de vol et des dégâts des eaux couvrant les dommages subis par les biens autres que les véhicules terrestres à moteur dans l'un des deux cas suivants :	Particulier	Professionnel
	L'incendie, l'explosion, les dégâts des eaux ou le vol ;	250	300
	Le bris de machine et l'incendie ou l'explosion ou les dégâts des eaux ou le vol.		400



#### 4. La sensibilisation des acteurs privés et des populations cibles

##### Plateforme e-learning

Un thème de formation «microassurance» est en cours de développement au niveau de la plateforme de formation E-wassit Taamine. Ce nouveau thème profitera à la fois aux intermédiaires d'assurances actuellement ciblés par la formation mais également aux nouveaux entrants sur le marché de la microassurance, notamment les établissements de paiement. Ce thème vise à :

- Clarifier la notion de micro-assurance de manière générale et dans le contexte marocain en particulier ;
- Connaître les besoins et attentes des différentes populations cibles ;
- Prendre connaissance des différents types de contrats de microassurance et être capable de les vulgariser auprès des clients.

##### Développement de contenus d'éducation financière

Un ensemble de contenus d'éducation financière a été développé en collaboration avec la Fondation

Marocaine d'Education Financière. Il s'agit notamment du développement d'un module de formation sur la micro-assurance et l'élaboration de fiches pédagogiques associées aux contrats type de micro-assurance.

Le module de formation, à l'adresse des populations cibles préalablement identifiées, sera déployé à travers le réseau de partenaires de la Fondation et de « formateurs » proches de la cible de micro-assurance. Des sessions pilotes ont ainsi été organisées sous forme de :

- Formation des « formateurs » ;
- Formation pilote à l'adresse d'un échantillon de la population cible.

##### Publications

Des supports didactiques sont également prévus pour accompagner les acteurs, tels que ce numéro spécial « Micro-assurance » de la newsletter à l'adresse des intermédiaires d'assurance ainsi que des capsules radiophoniques portant sur la micro-assurance destinées au grand public et un guide relatif aux contrats de micro-assurance.





# RETOUR D'EXPÉRIENCE

## La micro-assurance en Inde

L'Inde est le leader mondial de la micro-assurance. C'est en effet dans ce pays que la première réglementation a été introduite en 2005. Il s'agissait de lancer des produits d'assurance destinés à des personnes économiquement vulnérables et d'encadrer leur distribution et leur utilisation, à une période où ce marché n'existait pas encore. Une telle police, telle que prévue par la réglementation, peut appartenir aussi bien à l'assurance générale (assurances dommages) qu'à la catégorie assurance-vie.

Il convient de souligner, à cet égard, que la qualité déterminante de ces contrats est relative à la somme assurée qui ne peut dépasser 50 000 Roupies, soit l'équivalent de 629 USD.

Une deuxième réglementation a été introduite **en 2015 puis mise à jour en 2020**, après avoir constaté que le cadre initialement mis en place ne suffisait pas au développement de cette catégorie d'assurance.

L'Insurance Regulatory and Development Authority (IRDA), à travers la réglementation nommée (**Obligations of Insurers to Rural or Social Sectors**), a mis en place **des obligations à respecter par les assureurs en termes de parts de marché dédiées au monde rural et à faible revenu**. Il s'agit essentiellement

d'un système de quotas qui oblige les assureurs à vendre un pourcentage de leurs polices d'assurance à des clients de facto à faible revenu. Elle a été imposée directement aux nouveaux assureurs qui sont entrés dans le marché indien de l'assurance après la libéralisation du marché ainsi qu'aux anciens assureurs. Ces obligations diffèrent selon le nombre d'années d'exercice de l'entreprise d'assurance ainsi que la catégorie d'assurance, vie et non-vie.

Cette réglementation introduit ainsi un nombre de règles à respecter pour la présentation, la tarification et la gestion de produits de micro-assurance par les assureurs :

### 1 - Entente entre assureurs vie et non-vie

Lorsqu'un assureur exerçant une activité d'assurance-vie propose un produit de micro-assurance non-vie, il doit s'associer à cet effet avec un assureur exerçant une activité d'assurance non-vie, de même pour le cas où un assureur non-vie souhaite présenter des produits de micro-assurance vie. La gestion des sinistres doit, à ce titre, être transférée par l'assureur vendeur à l'assureur auquel il s'est associé, en lui transmettant toutes les informations dont il aurait besoin.

## **2 - Présentation de produits de micro-assurance**

En plus des intermédiaires d'assurance classiques, bureaux directs et autres entités agréées à présenter des opérations d'assurance, la micro-assurance peut également être présentée par des « agents de micro-assurance » sélectionnés à cet effet et présentant uniquement ce type d'assurance.

L'assureur, dans ce cas, met en place une convention reprenant les droits et obligations des deux parties dans le cadre de leur association. «L'agent de micro-assurance» est habilité à ce titre à réaliser plusieurs tâches telles que :

- Collecte des propositions d'assurance;
- Collecte des déclarations santé des assurés ;
- Encaissement des primes ;
- Remise des documents contractuels aux assurés ;
- Tenue d'une liste d'assurés et bénéficiaires de contrats;
- Assistance à la résolution des sinistres; etc.

## **3 - Validation des produits de micro-assurance par l'IRDA**

L'IRDA en Inde applique un processus d'enregistrement différent (approbation rapide) pour les produits de micro-assurance.

Le système utilisé est celui du « file and use » selon lequel un produit d'assurance est soumis à l'autorité, joint de toutes les informations nécessaires pour le traitement. Si, après un délai de 30 jours, l'IRDA n'émet pas de demande d'informations supplémentaires, l'as-

sureur est habilité à commercialiser le produit en question.

## **4 - Exigences de formation**

L'assureur est tenu de fournir une formation aux agents chargés de la distribution des produits de micro-assurance, à ses propres frais et pour une durée d'au moins 25 heures. Cette formation est à renouveler tous les trois ans et porte notamment sur :

- La présentation d'assurance;
- La gestion des sinistres;
- La relation avec l'assuré.

## **5 - Les entités habilitées à présenter les produits de la micro-assurance :**

- Les organisations non gouvernementales (ONG) ;
- Self-help group (SHG) ;
- Les institutions de micro-finance ;
- Les coopératives agricoles primaires ;
- Les banques coopératives urbaines agréées par la banque de réserve de l'Inde sous réserve d'être éligibles conformément aux normes en vigueur de la banque de réserve de l'Inde ;
- Autres sociétés coopératives enregistrées en vertu de l'une des lois sur les sociétés coopératives.

## **6 - Les produits de la micro-assurance commercialisés :**

La micro-assurance générale couvre l'assurance maladie, les accidents personnels et les actifs tels que le bétail, etc. Ce produit peut être utilisé individuellement ou en groupe.

La micro-assurance famille « assurance vie » inclut les produits vie et retraite.



# LA VENTE EN LIGNE (VEL) DES PRODUITS D'ASSURANCE

L'Autorité de Contrôle des Assurances et de la Prévoyance Sociale a publié le 1er juillet 2022 une nouvelle instruction N° P.IN.02/2022 relative aux dispositifs électroniques de vente en ligne de produits d'assurance qui énonce les modalités et les conditions que doivent observer les entreprises d'assurances et de réassurance, les intermédiaires d'assurance ainsi que les autres entités habilitées à présenter au public les produits d'assurance, pour la mise en place d'un dispositif de vente en ligne permettant la conclusion de contrats d'assurance.

La nouvelle instruction vient détailler et formaliser le processus de mise en place d'un dispositif de vente à distance de produits d'assurance régi par ailleurs par :

Loi n° 17-99	Portant Code des Assurances
Loi n°31-08	Édictant des mesures de protection du consommateur
DOC	Le Dahir Formant Code des obligations et contrats
Loi n°53-05	Relative à l'échange électronique de données juridiques
Instruction VEL	Instruction vente en ligne

## 1. Qu'est-ce qu'un dispositif de vente en ligne ?

Il s'agit de tout dispositif qui utilise le réseau internet afin de proposer des produits d'assurance à la vente. Ce dis-

positif peut permettre soit la signature électronique soit la signature physique du contrat.

Toute entreprise d'assurance peut mettre en place un dispositif VEL, ainsi que tout intermédiaire d'assurance et autre entité habilitée à présenter des opérations d'assurance.

## 2. Conception d'un dispositif

Afin de mettre en place un dispositif VEL, certains éléments doivent préalablement être bien définis par l'assureur notamment :

- Le choix de la cible des produits d'assurance : Il s'agit d'avoir une idée claire de la clientèle ciblée et d'ajuster l'offre en conséquence, en adaptant le type de produits offerts ainsi que les modalités de souscription disponibles au niveau du dispositif ;
- Le type de dispositif et le déroulement de la procédure de vente : l'opérateur est confronté, lors de la conception de son dispositif, au choix du déroulement exact de la présentation des produits, notamment les modalités de souscription et de signature du contrat (dispositif de bout en bout avec signature électronique, dispositif avec signature manuscrite (contrat physique) avec ou sans conclusion en

ligne, ou un dispositif de publicité ou devis) ;

- La conformité aux exigences de sécurité : l'opérateur doit veiller à ce que son dispositif soit mis en place dans le respect des exigences de sécurité en la matière, aligné notamment avec les guides fournis par la Direction Générale de la Sécurité des Systèmes d'Information (DGSSI).

### 3. Les informations à communiquer à l'ACAPS

La mise en place d'un dispositif de vente en ligne de produits d'assurance n'est pas soumise à la validation de l'Autorité. L'opérateur est, cela dit, tenu d'en informer l'Autorité en lui adressant les informations et documents suivants :

- Une fiche de présentation du dispositif comportant : l'adresse du dispositif permettant de dérouler l'ensemble des étapes du processus de souscription, les conditions générales de vente, la liste des produits qui seront présentés, les informations relatives au respect des normes de sécurité... ;
- Dans le cas de signature électronique, un rapport certifiant, d'une part, la conformité de ce processus de signature aux exigences réglementaires et, d'autre part, la conformité du procédé d'établissement et de conservation des contrats ;
- Dans le cas de signature manuscrite, un descriptif des modalités d'envoi du contrat et de son retour signé ainsi que l'option retenue (offre d'assurance ou conclusion en ligne).

**Rappel : Dans un dispositif se limitant à la fourniture de devis, le distributeur doit communiquer à l'Autorité une fiche de présentation du dispositif au plus tard 15 jours après sa mise en service.**

### 4. Les informations à fournir au niveau du dispositif

#### ■ La page d'accueil du dispositif doit contenir :

- Les informations relatives à l'EAR, l'intermédiaire, ou à l'entité habilitée à présenter les produits d'assurance (dénomination, adresse de siège social, numéro et date de l'agrément...);
- Les conditions générales de vente de manière permettant leur conservation et reproduction ;
- Le dispositif non utilisé directement par un assureur doit indiquer pour chaque produit la dénomination dont il émane.

#### ■ Le dispositif doit contenir les éléments relatifs à l'offre de manière claire et compréhensible à savoir :

- L'identification des principales caractéristiques des couvertures proposées, notamment les garanties assorties des exclusions, les limites de garantie, les franchises ... ;
- Le nom ou la dénomination sociale de l'assureur ou du distributeur ;
- L'indication de l'adresse de l'assureur ou des assureurs qui prennent en charge les garanties lorsqu'il s'agit d'un dispositif utilisé par un distributeur ;
- L'existence, le cas échéant, du droit de rétractation prévu à l'article 36 de la loi n° 31-08 susvisée ;
- La durée de validité de l'offre et de la prime y afférente ;
- Le coût de l'utilisation du dispositif électronique supporté par le souscripteur ;
- La durée minimale du contrat proposé.

■ **Le dispositif doit communiquer, avant la souscription et par voie électronique :**

- Les modalités de gestion du contrat et des sinistres éventuels y afférents ainsi que les coordonnées de la structure en charge de cette gestion ;
- Les modalités d'examen des réclamations éventuelles au sujet du contrat ainsi que les coordonnées de la structure où ces réclamations peuvent être présentées ;
- Les conditions de résiliation du contrat lorsque le contrat est d'une durée supérieure à un an ;

■ **Le dispositif doit rappeler les choix du souscripteur avant la conclusion et lui permettre de confirmer ou de modifier sa demande.**

**5. Lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme (LBC/TF)**

L'intermédiaire d'assurance doit être en mesure de vérifier l'identité du client. Cette exigence est obligatoire avant l'entrée en relation, pour la vigilance standard et peut-être opérée après l'entrée en relation pour la vigilance simplifiée. Cette vérification est faite sur la base de documents d'identité probants, valides et authentiques.

Si le client ou l'opération présente un risque élevé, le professionnel adopte des mesures de vigilance renforcée.

■ **Exigences relatives à la LBC/FT dans le cadre de la vente en ligne de produits d'assurance**

L'entrée en relation à distance pose certaines difficultés pour opérer une identification et une vérification de l'identité qui soit équivalente à celle effectuée lors de l'entrée en relation avec présence physique du client. Dans ce sens, la personne assujettie doit être dotée de :

- Systèmes, équipements et logiciels fiables sécurisés permettant l'identification et la vérification de l'identité du client et la fiabilité des moyens d'identification de manière à établir le lien entre les documents d'identité et ledit client ;
- Moyens de contrôle permettant la gestion et l'atténuation des risques de fraude liés à l'usage des technologies précitées.



## Encouragez le client à lire son contrat!

Le contrat est le lien qui unit l'assureur et l'assuré. De ce fait, l'assuré doit avant de signer lire attentivement son contrat :

- Prendre connaissance de l'étendue des garanties afin de vérifier que le contrat répond à ses besoins de couverture et est adapté à son profil de risque ;
- Bien lire les clauses d'exclusions qui sont les circonstances dans lesquelles l'assuré n'est pas couvert ;
- Bien lire les clauses de déchéance qui prévoient les cas de perte du droit à l'indemnité en cas de non-respect par l'assuré de l'un de ses obligations ;
- Faire attention à la date à partir de laquelle la garantie commence à jouer ;
- Faire attention à la franchise qui constitue le montant qui restera à la charge de l'assuré ;
- Faire attention au plafond de garantie qui constitue le maximum de l'engagement de l'assureur. Tout dépassement de ce plafond sera donc supporté par l'assuré.

## L'assurance scolaire et ses spécificités

L'assurance scolaire est un contrat qui couvre les élèves contre les risques d'accidents scolaires dont ils pourraient être victimes à l'intérieur des établissements scolaires ou pendant le temps où ils sont sous la surveillance effective de ces derniers.

Il convient de noter que l'article 10 de la loi 06.00 formant statut de l'enseignement scolaire privé dispose que « les responsables des établissements d'enseignement scolaire privé doivent faire assurer l'ensemble de leurs élèves contre les risques d'accidents scolaires dont ils pourraient être victimes à l'intérieur de leurs établissements ou pendant le temps où ils sont sous la surveillance effective de leurs préposés ». Ce contrat garantit notamment :

**La Responsabilité Civile scolaire, garantie obligatoire** pouvant incomber à l'établissement scolaire et/ou aux élèves/étudiants assurés à raison des dommages corporels et matériels causés aux tiers. Moyennant une surprime, la garantie « Responsabilité civile » peut être étendue aux garanties suivantes :

- Intoxications alimentaires ;
- Responsabilité civile incendie-explosion et dégâts des eaux ;
- Défense et recours.

**L'Individuel accident** garantit le paiement des indemnités au profit des élèves/étudiants ou de leurs tuteurs en cas de décès accidentel ou d'invalidité permanente en plus du remboursement des frais médicaux, pharmaceutiques et d'hospitalisation. Moyennant une surprime, la garantie « Individuels accidents » peut être étendue aux garanties suivantes :

- Prothèses auditives et orthopédiques ;
- Recherche et sauvetage.

# Publications et évènements

L'ACAPS publie la nouvelle instruction relative aux dispositifs électroniques de vente en ligne de produits d'assurance.

<https://www.acaps.ma/fr/l-acaps/notre-actualite/lacaps-publie-la-nouvelle-instruction-relative-aux-dispositifs-electroniques>

L'ACAPS a organisé des séances de sensibilisation dans les villes de Rabat et Casablanca sur les principes essentiels du dispositif VEL des produits d'assurances auprès des assureurs, des intermédiaires et des banques.

<https://www.youtube.com/watch?v=HbhjwJEWh2w>

Amendement de la circulaire générale de l'ACAPS.

<https://www.acaps.ma/fr/l-acaps/notre-actualite/amendement-de-la-circulaire-generale-de-lacaps>

Assurance Takaful : l'ACAPS organise une Master Class au profit des journalistes.

<https://www.acaps.ma/fr/l-acaps/notre-actualite/assurance-takaful-lacaps-organise-une-master-class-au-profit-des>

L'ACAPS publie la circulaire n°AS/03/21 complétant et modifiant la circulaire n°AS/02/19 relative aux obligations de vigilance et de veille interne.

<https://www.acaps.ma/fr/l-acaps/notre-actualite/lacaps-publie-la-circulaire-ndeg-as0321-completant-et-modifiant-la>

Assistance technique au profit de l'autorité tanzanienne de supervision des assurances.

<https://www.acaps.ma/fr/l-acaps/notre-actualite/assistance-technique-au-profit-de-lautorite-tanzanienne-de-supervision-des>

Quinzième réunion du Comité de Coordination et de Surveillance des Risques Systémiques (CCSRs).

<https://www.acaps.ma/fr/l-acaps/notre-actualite/quinzieme-reunion-du-comite-de-coordination-et-de-surveillance-des-risques>

## À LIRE ÉGALEMENT

E-Wassit Taamine, une plateforme de formation en e-learning au profit des intermédiaires d'assurance développée en partenariat avec l'Université Internationale de Rabat. Gratuit, ce programme de formation 100% en ligne vous permettra de renforcer vos compétences professionnelles et d'obtenir un «Certificat en Intermédiation d'Assurance» lors de la validation des six thèmes déclinés à travers ce programme. Et pour rappel, un septième thème sur la micro-assurance sera bientôt introduit à cette plateforme.

La Formation est toujours accessible pour tous les participants ainsi qu'aux nouveaux participants qui souhaitent s'inscrire sur la plateforme.

### Thématiques du Programme



[Cliquez ici](#)