



# **RAPPORT DE GESTION ALLIANZ MAROC**

**EXERCICE 2025**



# SOMMAIRE



|                                               |    |
|-----------------------------------------------|----|
| CONTEXTE ÉCONOMIQUE                           | 3  |
| SECTEUR DES ASSURANCES                        | 7  |
| ACTIVITÉS DE LA COMPAGNIE                     | 10 |
| PERSPECTIVES                                  | 24 |
| DIFFICULTÉS ET CHALLENGES                     | 25 |
| PRÉSENTATION DES COMPTES                      | 26 |
| À PROPOS D'ALLIANZ MAROC                      | 31 |
| CONSEIL D'ADMINISTRATION                      | 32 |
| AUTRES MANDATS D'ADMINISTRATEURS              | 33 |
| COMITÉS - MANAGEMENT COMMISSAIRES AUX COMPTES | 34 |

# RAPPORT DE GESTION A L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DU 14 MAI 2026

Messieurs les Actionnaires,

Nous vous avons réuni pour passer en revue l'activité d'Allianz Maroc durant l'exercice clos le 31 décembre 2025, prendre connaissance des résultats de cette activité et soumettre à votre approbation le bilan et les états de synthèse dudit exercice qui sont joints au présent rapport.

Nos Commissaires aux Comptes donneront, dans leurs travaux, toutes les informations quant à la régularité des états de synthèse qui y sont présentés.

Nous partageons avec vous également dans ce rapport différentes informations concernant les faits qui ont marqué le secteur des assurances au cours de l'exercice 2025 ainsi que les activités de la société.

Pour le Conseil d'Administration  
Jacques RICHIER  
Président

# CONTEXTE ÉCONOMIQUE

## 1 - ENVIRONNEMENT MACROÉCONOMIQUE

### 1-1 Cadre macroéconomique international

L'année 2026 marque une transition majeure : l'économie mondiale achève son cycle de normalisation après les chocs successifs de la période 2022-2024. Le scénario central est celui d'une désinflation ordonnée conjuguée à un redémarrage progressif de l'investissement global.

Après avoir évité la récession en 2025, les économies avancées entrent dans une phase de croissance plus pérenne. Le resserrement monétaire historique de 2023 a porté ses fruits : l'inflation globale devrait ralentir pour converger vers les 3,5% en 2026 au niveau mondial. Cette convergence est plus marquée dans les pays développés, où les cibles des 2% deviennent enfin une réalité tangible, permettant une gestion plus souple des finances publiques.

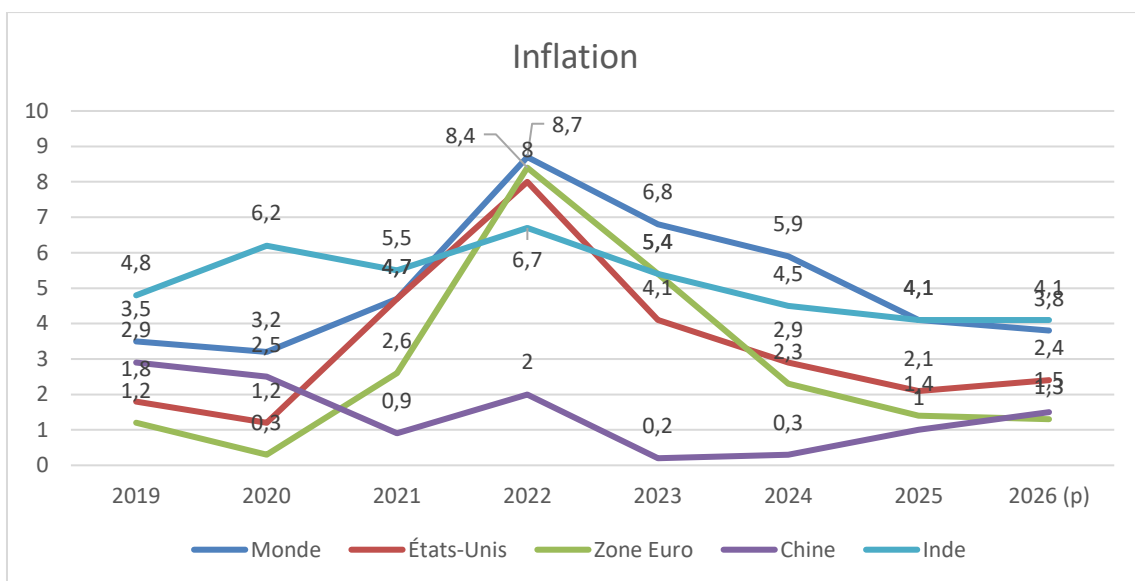
Le paysage financier de 2026 est dominé par l'attente et l'exécution d'une phase d'assouplissement monétaire. La Réserve Fédérale américaine (Fed) et la Banque Centrale Européenne (BCE) ont amorcé une baisse graduelle de leurs taux directeurs. Une détente qui devrait redonner de l'air au pouvoir d'achat des ménages et encourager la reprise des projets d'investissement productif, freinés durant la période restrictive de 2023-2024.

Au niveau de la croissance économique mondiale, celle-ci se présente comme suit :

- États-Unis : L'économie américaine continue de faire preuve d'une résilience structurelle, portée par une productivité solide et un marché de l'emploi qui reste équilibré.
- Zone Euro : La reprise est plus modeste mais réelle, soutenue par la baisse des prix de l'énergie et la reprise de la consommation intérieure.
- Chine et Émergents : La Chine poursuit sa mutation structurelle malgré ses défis immobiliers, tandis que les pays émergents profitent de la détente du dollar pour stabiliser leurs propres monnaies et réduire le coût de leur dette extérieure.

Malgré ce climat plus serein, des poches d'incertitude subsistent :

- Géopolitique : Les tensions persistantes continuent de fragiliser les chaînes d'approvisionnement mondiales.
- Fragmentation Commerciale : La montée des politiques protectionnistes pourrait introduire de nouveaux chocs d'offre, ralentissant la vitesse de la désinflation.
- Volatilité des Matières Premières : Le marché de l'énergie reste sensible aux aléas politiques, imposant une vigilance constante sur les composantes de l'inflation importée.



| PREVISIONS DE LA CROISSANCE MONDIALE SELON |       |                 |          |       |          |
|--------------------------------------------|-------|-----------------|----------|-------|----------|
| Zone                                       | 2024R | BANQUE MONDIALE |          | FMI   |          |
|                                            |       | 2025            | 2026 (p) | 2025  | 2026 (p) |
| Monde                                      | 2,80% | 2,70%           | 2,60%    | 3,20% | 3,10%    |
| Etats-Unis                                 | 2,80% | 2,10%           | 2,20%    | 2,00% | 2,10%    |
| Zone Euro                                  | 0,90% | 1,40%           | 0,90%    | 1,20% | 1,10%    |
| Royaume-Uni                                |       |                 |          | 1,30% | 1,30%    |
| Chine                                      | 5,00% | 4,90%           | 4,40%    | 4,80% | 4,20%    |
| Russie                                     | 4,30% | 0,90%           | 0,80%    | 0,60% | 1,00%    |
| Inde                                       | 6,50% | 7,20%           | 6,20%    | 6,60% | 6,20%    |

## 1-2 Cadre macroéconomique Marocain

### Perspectives Économiques Nationales (Focus 2025-2026)

L'année 2025 a servi de base de relance, marquant la sortie progressive de la dépendance exclusive aux aléas climatiques grâce à la montée en puissance de la valeur ajoutée non-agricole.

Le Maroc aborde l'année 2026 dans une dynamique de transformation structurelle. Après avoir fait preuve d'une résilience remarquable face aux chocs climatiques et inflationnistes des années précédentes, l'économie nationale s'inscrit désormais dans une phase de croissance plus robuste. Cette performance reposera sur la relance de la demande intérieure, stimulée par la désinflation et la mise en œuvre du programme d'aide sociale directe. Les grands chantiers liés à la Coupe du Monde 2030 et à la Feuille de Route du tourisme créeront un effet d'entraînement majeur sur le BTP et les services.

Au titre de la même année, la croissance économique nationale devrait s'accélérer pour se situer dans une fourchette de 5% à 6%.

## Maîtrise de l'Inflation

Durant l'année 2025, le Maroc a réussi à stabiliser la hausse des prix sous la barre des 1% pour finir l'année à un niveau de 0,8%, consolidant ainsi les acquis de la politique monétaire rigoureuse de Bank Al-Maghrib. Pour l'année 2026, elle devrait se stabiliser autour de 1,3%.

## Résilience des Secteurs Clés et Commerce Extérieur

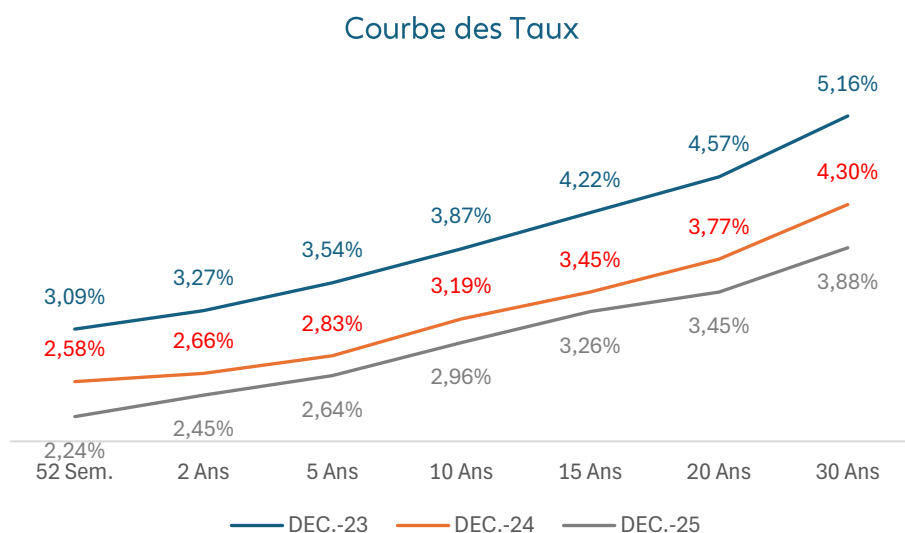
L'année 2025 a été marquée par une performance historique des recettes touristiques et une résilience des exportations automobiles, permettant de limiter le déficit commercial malgré la facture énergétique. Pour l'année 2026, Les secteurs de l'automobile et de l'aéronautique continueront de croître, tandis que le tourisme visera des records de capacité d'hébergement pour soutenir les objectifs nationaux de 2030.

## Risques et Défis Structurels

Le scénario de 2026 reste toutefois conditionné par certains défis :

- Le stress hydrique a persisté en 2025, imposant une accélération des investissements dans le dessalement pour sécuriser la croissance à long terme.
- Le défi majeur reste la transformation de cette croissance en créations d'emplois durables, notamment pour les jeunes, et la dépendance continue à la santé économique de la Zone Euro, premier partenaire du Royaume.

## 1-3 Marchés financiers



Continuité du mouvement baissier de la courbe des taux sous l'effet de :

- Continuité de la politique monétaire accommodante de Bank Al Maghreb ;
- Finances publiques maîtrisées grâce à la hausse des recettes fiscales et de la maîtrise des dépenses de fonctionnement ;
- Une nette baisse des niveaux d'inflation. Elle est prévue à un niveau de 0,8% au titre de 2025 et à 1,3% au titre de l'année 2026.

## Evolution de l'indice MASI



- Au 31 décembre 2025, le MASI affiche une performance de +27.57% s'établissant à 18 846.35 pbs.
- La masse bénéficiaire consolidée en S1-2025 a progressé de 14.1%, pour atteindre 24.2 milliards de dirhams, contre 21.19 milliards sur la même période 24.
- A fin septembre le chiffre d'affaires global est en progression de 5,6%, à 246,4 milliards de dirhams.
- L'indice avait atteint un plus haut annuel de 20 233,5 points le 27 août, correspondant à une progression maximale de +36,96% YTD avant de marquer une phase de consolidation.
- En septembre 2025, le marché a reculé de -5,14 %, impacté par la décision de BKAM de maintenir son taux directeur. Cette baisse s'est accentuée début octobre, dans un contexte social tendu marqué par les manifestations du mouvement Gen Z, ainsi que par les rachats d'OPCVM destinés à couvrir les besoins de financement innovant annoncés.

# SECTEUR DES ASSURANCES

## ACTIVITÉS DU SECTEUR

En 2025, le marché marocain de l'assurance confirme sa dynamique de croissance. À fin septembre, le chiffre d'affaires global du secteur atteint 48,3 milliards de dirhams, affichant une progression de 7,2 % sur un an. Cette évolution soutenue, portée à la fois par les branches Vie et Non-Vie, témoigne de la solidité du secteur et laisse entrevoir la perspective d'un nouvel exercice record pour l'industrie.

La branche Vie affiche un cumul de 21 milliards de dirhams, en progression de 6,9 %, tandis que la Non-Vie totalise 27,26 milliards de dirhams, enregistrant une hausse de 7,5 % à fin septembre.

Dans le détail, la branche Vie demeure principalement portée par l'épargne en dirhams, qui atteint 16,52 milliards de dirhams, en légère progression de 2,1 %, et reste le principal moteur du segment. Les garanties décès poursuivent également leur évolution positive pour s'établir à 2,74 milliards de dirhams (+5,5 %). L'épargne en unités de compte enregistre en revanche une accélération très marquée, avec un volume de 1,74 milliard de dirhams, soit une croissance exceptionnelle de 102,2 %, traduisant l'intérêt croissant pour des solutions d'épargne à potentiel de rendement plus élevé.

Côté Non-Vie, l'assurance Automobile, génère 12,73 milliards de dirhams de primes, en progression de 7,6 %, portée principalement par la Responsabilité Civile automobile qui atteint 10,38 milliards de dirhams (+6,8 %). Les accidents corporels poursuivent leur croissance soutenue pour s'établir à 4,57 milliards de dirhams (+6,2 %), dont 3,94 milliards de dirhams au titre de la maladie (+7 %). Les événements catastrophiques enregistrent également une évolution notable, avec une hausse de 12,6 %, soutenue par le dispositif de couverture des risques majeurs.

Par ailleurs, d'autres branches contribuent positivement à la progression de la Non-Vie. Comme les Risques Techniques qui affichent une croissance exceptionnelle pour atteindre 502,4 millions de dirhams (+71,5 %) ou encore la Responsabilité Civile Générale affiche une progression plus modérée à 687,6 millions de dirhams (+2,6 %).

Du côté des placements, le secteur continue de renforcer sa base financière avec un volume global de 229,9 milliards de dirhams, en progression de 2,2% par rapport au trimestre précédent. La structure des portefeuilles demeure dominée par les actifs de taux, qui représentent 48 % du total, suivis des actifs d'actions (42 %) et des placements immobiliers, lesquels s'élèvent à 14,07 milliards de dirhams, soit 6 % de l'encours global. Les placements affectés aux contrats en unités de compte enregistrent par ailleurs une progression marquée, en ligne avec le dynamisme observé sur ce segment.

## ÉVOLUTIONS RÉGLEMENTAIRES

### 1. Adoption du Projet de loi N°70.24 modifiant et complétant le Dahir portant loi n°1.84.177 du 6 Moharram 1405 (2 octobre 1984) relatif à l'indemnisation des victimes d'accidents causés par des véhicules terrestres à moteur

La Chambre des Représentants a adopté le 02 décembre 2025, le projet de loi N°70.24 modifiant et complétant le Dahir du 2 octobre 1984, relatif à l'indemnisation des victimes d'accidents causés par des véhicules terrestres à moteur.

Cet amendement vise à améliorer l'indemnisation des victimes tout en tenant compte de l'impact sur la prime d'assurance dont l'évolution suivra celle du barème d'indemnisation, afin d'éviter une charge excessive pour les citoyens. Le nouveau texte introduit également de nouvelles règles d'expertise médicale, avec le recours à l'expertise contradictoire, notamment par un troisième médecin en cas de désaccord entre le médecin traitant et celui de l'entreprise d'assurances.

### 2. Adoption du projet de loi 54.23 relatif à l'Assurance Maladie Obligatoire (AMO) de base

Le cadre de l'Assurance Maladie Obligatoire (AMO) de base a évolué avec l'adoption du projet de loi n°54.23, révisant la loi n°65.00 et s'inscrivant dans la mise en œuvre de la loi-cadre n°09.21. La réforme instaure un modèle de gouvernance unifié et renforce la cohérence et l'efficacité du dispositif national de protection sociale.

Elle consacre l'unification de la gestion des régimes de l'AMO sous la supervision de la CNSS, supprime le régime étudiant tout en préservant les droits acquis, et élargit la limite d'âge des ayants droit à 30 ans. Les conditions d'accès au régime AMO Tadamon sont clarifiées, la phase transitoire des mutuelles est encadrée pour assurer la continuité des prestations, et l'organisme gestionnaire peut contribuer au financement d'actions de prévention et de sensibilisation prioritaires en santé.

### 3. Adoption du projet de décret n° 2.24.1123 modifiant et complétant le décret n° 2.19.244 du 30 septembre 2019 relatif au financement du Fonds de Solidarité Contre les Événements Catastrophiques (FSEC)

Le Conseil de gouvernement a adopté le 28 août 2025 le projet de décret modifiant le taux de la taxe parafiscale appliquée aux primes d'assurance, dite « taxe de solidarité contre les catastrophes », de 1% à 1,5%. Ce prélèvement alimente le Fonds de solidarité, chargé d'indemniser les victimes d'événements non couverts par une assurance classique, et vise à renforcer la résilience du dispositif face aux aléas climatiques et aux catastrophes futures.

Le nouveau dispositif s'applique à un large éventail de produits d'assurance, incluant l'assurance automobile et véhicules terrestres, aéronefs et corps de navires, l'assistance, les accidents corporels et l'invalidité, ainsi que l'assurance incendie, les catastrophes naturelles, la grêle et la mortalité du bétail. L'objectif principal est de consolider durablement les ressources du Fonds et d'améliorer sa capacité d'indemnisation, garantissant ainsi une protection accrue des assurés et une meilleure préparation face aux risques exceptionnels. Par ailleurs, le marché a noté ce qui suit :

- Amendement de la loi 110-14, notamment avec l'introduction de la clause horaire pour la détermination de la durée d'un événement EVCAT, conformément aux pratiques du marché international de la réassurance.
- Prolongation du délai de déclaration d'un sinistre catastrophique de 20 à 60 jours.
- Mise en place d'un nouveau modèle de registre pour recenser les victimes d'événements catastrophiques.

#### **4. Changement du taux de contribution au fonds des allocations aux victimes des accidents du travail et des maladies professionnelles**

Publication de l'Arrêté conjoint n° 857.25 du ministère de la Santé et de la Protection Sociale et du ministère de l'Économie et des Finances publié dans le Bulletin Officiel du 31 mars 2025, fixant les droits à percevoir afin de financer les fonds créés en vertu de la législation relative à l'indemnisation des Accidents du Travail et des Maladies Professionnelles.

Conformément aux dispositions de cet Arrêté, le taux de contribution aux fonds des allocations aux victimes a été porté à 18%, contre 15% précédemment.

Par ailleurs, l'Arrêté du 27 décembre 2023 est annulé. Par conséquent, le taux de contribution de 10% a été maintenu pour l'année 2024.

### **PRINCIPAUX FAITS MARQUANTS**

#### **1. Référentiel National des Véhicules Assurés RNVA et dématérialisation de l'attestation d'assurance automobile**

La mise en service du Référentiel National des Véhicules Assurés (RNVA) marque une avancée majeure dans la fiabilisation des données relatives aux véhicules couverts. Il constitue le socle de la dématérialisation de l'attestation d'assurance automobile et contribue au renforcement de l'efficacité des contrôles.

En parallèle, la digitalisation de l'attestation progresse avec l'achèvement du système de QR code, dont le déploiement mobilise l'ensemble des acteurs concernés.

#### **2. Convention d'Indemnisation Directe (CID) : Evolutions informatiques**

- Mise en production d'une solution CID en mode API, qui permet d'échanger en temps réel entre les SI EAR et la plateforme de la FMA :
  - Échanger de manière fiable les données nécessaires, optimisant ainsi la gestion des sinistres et des recours
  - Se focaliser sur les fonctionnalités Quik-win avec une grande valeur ajoutée
  - Garantir la confidentialité et l'intégrité des données échangées avec un protocole sécurisé
- Améliorer la résilience de la plateforme en ajoutant des briques de sécurité
- Maintien en condition opérationnelle (correction des anomalies et bugs).

#### **3. Examen Professionnel des intermédiaires d'assurance**

Conformément aux dispositions de la loi n° 17-99 portant code des assurances et des textes réglementaires pris pour son application, un examen professionnel a été conjointement organisé par l'ACAPS et la FMA du 16 au 19 juin 2025 au profit des personnes désirant exercer la profession d'intermédiaire d'assurances.

Sur un total de 1 502 dossiers reçus, 1 301 candidatures ont été retenues, dont 566 dossiers présentés par des candidats courtiers et 735 par des candidats agents.

Les résultats publiés le 26 juin font état d'un taux de réussite global de 47%, avec 60% pour les agents et 27% pour les courtiers.

## 4. Solvabilité Basée sur les Risques « SBR »

### **Pilier 1 & Pilier 3**

- Ajustement de certains paramètres de la Formule Standard Pilier 1, suite aux résultats de la 3<sup>e</sup> étude d'impact quantitative.
- Présentation par l'ACAPS aux EAR du projet d'amendement de la circulaire générale, portant sur:
  - Les piliers 1 et 3 du dispositif SBR ;
  - L'harmonisation avec le nouveau régime prudentiel, notamment en matière de couverture des provisions techniques, de calcul du risque d'exigibilité et d'assouplissement de certaines règles de provisionnement ;
  - La mise en place de dispositions transitoires pour une transition progressive et maîtrisée.
- Le projet de circulaire SBR a été examiné en commission de régulation.
- L'entrée en vigueur de la norme dépendra de la date de publication au BO. Si la publication intervient avant le 31 décembre de l'année en cours, le dispositif entrera en vigueur en 2026 au titre des comptes de 2025.

### **Pilier 2**

- Le projet de circulaire, reprenant les prescriptions actuelles de l'instruction Pilier 2, est en cours d'examen au SGG.
- Les orientations relatives à l'ORSA ont été partagées et validées avec le secteur.
- L'outil de projections, mis en place par l'Autorité a été partagé avec le secteur et installé chez presque toutes les EAR.

## 5. Prise en compte de l'aspect « Genre »

L'ACAPS a lancé un projet visant à promouvoir l'intégration de l'aspect « Genre » dans le secteur des assurances, afin de renforcer l'inclusion financière des femmes et adapter les offres à leurs besoins spécifiques.

L'ACAPS et la FMA ont organisé un atelier destiné aux EAR, avec la participation d'experts internationaux afin de présenter le projet, de partager des benchmarks internationaux et de définir les contributions attendues des EAR, notamment :

- Intégrer l'approche Genre dans la conception et la commercialisation des produits d'assurance ;
- Communiquer à l'ACAPS les données liées au Genre, afin d'élaborer des stratégies ciblées pour une couverture plus large et plus inclusive.

Une Charte Genre, structurant l'engagement du secteur, a été élaborée et signée par toutes les EAR.

# ACTIVITÉS DE LA COMPAGNIE

## OFFRE D'ASSURANCE ET PROCESSUS DE GESTION

En 2025, Allianz Maroc a poursuivi sa dynamique d'amélioration continue en plaçant la qualité de service et l'expérience client au cœur de ses priorités. À travers des projets structurants et des évolutions majeures de ses dispositifs opérationnels et commerciaux, la Compagnie a renforcé ses standards de performance, tout en consolidant la confiance de ses assurés et partenaires. Cette démarche s'inscrit dans une volonté d'excellence et d'innovation durables.

### Certification NM ISO 9001 : 2015

#### Pour la Direction des Sinistres Auto-Matériels

Allianz Maroc a obtenu en janvier 2025 sa première certification NM ISO 9001 - 2015 pour la Direction des Sinistres Auto-Matériels.

Préalablement à l'obtention de la certification, la Compagnie a mis en place un système rigoureux et dynamique de management de la qualité et a passé avec succès l'audit indépendant mené par un organisme accrédité.

Cette certification témoigne de l'engagement de la Compagnie à satisfaire les attentes de ses assurés et à répondre aux besoins de ses partenaires, tout en cultivant une dynamique d'amélioration continue à l'échelle de l'entreprise. Elle illustre également la capacité d'Allianz Maroc à adopter et à maintenir les standards les plus élevés en matière de qualité de service

#### Pour les Directions Indemnisation Santé et Incendie & Risques Divers

Allianz Maroc a décroché une deuxième certification NM ISO 9001 : 2015 mais cette fois-ci, pour ses Directions Indemnisation Santé et Incendie & Risques Divers.

Délivré par un organisme indépendant, ce label atteste de la robustesse des processus et du système de management de la qualité dans ces deux périmètres avec un centrage sur la satisfaction client, l'amélioration continue et l'efficacité opérationnelle.

La certification du parcours d'Indemnisation Santé intervient une année après la refonte de l'expérience client Santé dans sa globalité. Cette refonte a permis la mise en place d'une plateforme médicale opérationnelle 6J/7 de 08H00 à 00H00 et d'une interface digitalisée couvrant l'ensemble de l'écosystème. De l'adhérent à l'entreprise assurée, en passant par l'intermédiaire, les établissements de soins, les professionnels de santé opérant en Tiers Payant, la plateforme médicale et la Compagnie, toutes les parties prenantes sont désormais interconnectées pour une gestion fluide, rapide et transparente des dossiers maladie.



Le deuxième périmètre concerné par cette nouvelle certification a, lui aussi, bénéficié d'une refonte complète de son parcours d'indemnisation, quelques mois plus tôt. Cette transformation s'est appuyée sur la mise en place de la plateforme IRD SMART, dédiée à la gestion des sinistres Incendie & Risques Divers.

Cette solution digitale couvre l'intégralité du parcours sinistre, de la déclaration au règlement, et représente une avancée majeure dans la gestion des dossiers de masse. Elle offre une expérience inédite à l'ensemble des parties prenantes : assurés, intermédiaires, partenaires bancassurance, experts, ainsi qu'aux équipes internes de la Compagnie.

### **Nouveau parcours de prise en charge au niveau des garages de réparation**

Dans le cadre de la continuité de son engagement à renforcer la qualité de service, et afin de simplifier et d'accélérer le parcours de ses assurés en cas de sinistre automobile matériel, Allianz Maroc a lancé un nouveau parcours de prise en charge au niveau des garages de réparation.

Les assurés de la Compagnie peuvent désormais faire réparer leur véhicule dans le garage de leur choix, que ce dernier soit partenaire de la Compagnie ou non, sans avoir à avancer de frais.

Ce parcours est supporté par un outil digitalisé de bout en bout, assurant une visibilité en temps réel et une transparence sur le déroulement de l'ensemble des étapes.

### **Evolution au niveau de l'offre Automobile**

Allianz Maroc a déployé plusieurs évolutions sur sa gamme Automobile, dans une logique d'amélioration continue de ses offres. Ces ajustements portent à la fois sur le renforcement de garanties existantes et l'introduction de nouvelles couvertures, visant à mieux répondre aux besoins spécifiques des assurés, particuliers comme professionnels.

Ils concernent notamment l'enrichissement des capitaux couverts pour les optiques et rétroviseurs, ainsi que l'intégration de nouvelles garanties : Toit panoramique, aménagements professionnels, etc. contribuant ainsi à une protection plus complète et à une expérience assurantielle renforcée.



## Silah : Solution dématérialisée de gestion des sinistres corporels automobiles

Dans la continuité de sa stratégie de transformation digitale, Allianz Maroc a mis à la disposition de ses partenaires une solution 100 % digitale dédiée à la gestion des dossiers automobiles corporels.

Intitulée Silah, cette plateforme permet de connecter l'ensemble des intervenants concernés : Compagnie, Avocat, Médecin Conseil, Expert Mécanique et Expert-Comptable.

Les fonctionnalités déployées permettent aux partenaires d'initier la pré-déclaration des dossiers, d'indexer les jugements et les notes d'honoraires, ainsi que d'assurer le suivi des différentes étapes des procédures judiciaires.

La plateforme facilite également l'anticipation des règlements des décisions judiciaires et garantit un échange fluide, structuré et sécurisé entre tous les intervenants.

## Délégation au niveau de l'assurance Vie

L'outil Logivie, une plateforme digitale dédiée à la gestion des produits Épargne et Retraite a été intégré à MonAgence, au service du réseau exclusif.

Le nouvel outil permet désormais de :

- Créer des contrats ;
- Consulter les contrats des assurés ;
- Réaliser des simulations ;
- Éditer les certificats d'adhésion, les attestations et les Relevés de Situation ;
- Accéder au suivi des encaissements et des prestations ;

Accéder au suivi des commissions.

## DYNAMIQUE DE PROXIMITE ET DE DÉVELOPPEMENT AVEC LE RÉSEAU

### Tournées Régionales

Allianz Maroc a mené, en octobre 2025, une tournée régionale à la rencontre de ses Agents Généraux et Bureaux Directs dans plusieurs régions du Royaume. Cette démarche a permis de partager un point d'étape sur les performances 2025, de présenter les ambitions stratégiques pour 2026 et d'échanger autour de thématiques structurantes, notamment les évolutions de l'offre Automobile, les nouveautés en matière de qualité de service, ainsi que les avancées liées au système délégué Vie.

Dans sa septième édition, cette tournée s'affirme comme un rendez-vous majeur du calendrier du Réseau Exclusif. Elle illustre l'engagement durable d'Allianz Maroc à renforcer la relation avec son réseau à travers une dynamique continue de proximité, d'écoute et de dialogue, au service d'une performance collective et d'un développement pérenne.





## Caravane de Prospection

Allianz Maroc a lancé une Caravane de Prospection dédiée à son Réseau Exclusif, déployée sur plusieurs semaines à travers toutes les régions du Royaume. Cette initiative a visé à accompagner le réseau dans ses actions de proximité et de développement commercial, à générer de nouveaux prospects, et à renforcer durablement la visibilité de la Compagnie sur l'ensemble du territoire. Elle s'est inscrite dans une démarche proactive de dynamisation commerciale et de conquête, au plus près des marchés locaux.

Déployée sous la forme d'un roadshow collectif, la caravane a mobilisé le Réseau Exclusif aux côtés des équipes Distribution et Communication de la Compagnie afin d'animer les zones de chalandise et les espaces à forte affluence. Le dispositif a reposé sur une combinaison de

soutiens de visibilité, d'animation terrain avec une tombola sur place, incluant notamment des véhicules brandés, des supports d'information bilingues, et un dispositif numérique de collecte de leads. Cette approche intégrée a permis de renforcer l'engagement, d'optimiser l'impact terrain et de soutenir efficacement la performance commerciale du réseau.

## Allianz Summer Connect

Allianz Maroc a réuni ses courtiers partenaires à la veille de la pause estivale lors de l'événement Allianz Summer Connect, conçu comme un temps d'échange stratégique autour des enjeux clés de la Compagnie. Cette rencontre a permis de revenir sur les performances du premier semestre, d'aborder les perspectives de développement et de préparer la campagne de renouvellement 2026. Les échanges ont également porté sur les leviers de qualité de service à valoriser auprès des assurés, dans un contexte marqué par l'évolution des attentes clients et le renforcement des exigences en matière d'expérience assurantielle.

L'événement a également été l'occasion de rappeler l'ambition d'Allianz Maroc de se positionner comme un acteur de référence en matière de qualité de service. Plusieurs avancées structurantes ont été mises en avant, notamment l'obtention de la certification NM ISO 9001 : 2015 pour les directions Indemnisation Automobile, Santé et Incendie & Risques Divers, ainsi que le déploiement d'un nouveau parcours de prise en charge au sein des garages de réparation, contribuant à l'amélioration continue de l'expérience clients.





### Partners Morning Talks

Au démarrage de la saison des renouvellements, Allianz Maroc a organisé une rencontre dédiée à ses courtiers partenaires, intitulée « Partners Morning Talks », visant à renforcer le dialogue, consolider les relations de confiance et identifier de nouvelles opportunités de collaboration. Cet événement a permis de partager un point d'étape sur les performances à date et de réaffirmer les engagements de la Compagnie en matière de qualité de service, pilier central de sa stratégie de développement.

Les échanges ont été enrichis par une intervention axée sur le retour d'expérience et les techniques de négociation Grands Comptes, apportant aux partenaires des leviers concrets pour accompagner leur développement commercial. Ce rendez-vous a illustré la volonté d'Allianz Maroc d'inscrire sa relation avec ses courtiers partenaires dans une dynamique durable de performance partagée, d'expertise et de proximité.

### Convention Annuelle du Réseau Exclusif

Allianz Maroc a organisé sa Convention Annuelle du Réseau Exclusif du 25 au 27 avril 2025 à Tanger, réunissant les Agents Généraux et Responsables de Bureaux Directs autour d'un rendez-vous stratégique dédié à la valorisation des réalisations communes et au partage des perspectives de développement de la Compagnie et de son réseau. Cet événement a constitué un temps fort d'échange et de convergence, visant à renforcer la dynamique collective et l'alignement autour des priorités stratégiques.

Placée sous le thème « Avancer ensemble dans un monde en mutation », la convention s'est inscrite dans un contexte marqué par des transformations profondes du secteur de l'assurance, liées notamment aux évolutions technologiques, aux attentes croissantes des clients et aux nouveaux enjeux économiques. Elle a favorisé la réflexion collective, la mobilisation des équipes et le renforcement des synergies, dans une logique de préparation active de l'avenir et de consolidation d'une vision partagée au service d'une croissance durable.



## Séminaire Partenaires

Allianz Maroc a organisé, du 31 janvier au 1er février 2025, la deuxième édition de son Séminaire Partenaires, rassemblant des décideurs économiques, des experts et des acteurs institutionnels autour du thème « Nouveaux enjeux économiques à l'ère de la multipolarité : opportunités et défis pour le Maroc ». L'événement a offert un cadre de réflexion stratégique sur les transformations économiques globales, l'évolution des dynamiques géoéconomiques mondiales et les perspectives de développement pour le Royaume, tout en soulignant le rôle du secteur de l'assurance comme catalyseur de résilience et de croissance durable.

Les échanges ont été enrichis par des interventions de personnalités de premier plan, dont une analyse approfondie des mutations économiques mondiales, ainsi que des discussions sur les leviers à activer pour accompagner le développement économique et social du pays. Des thématiques telles que l'autonomisation économique des femmes, l'intégration régionale et le dialogue interculturel ont également été abordées. Au-delà des sessions de réflexion, l'événement a intégré des expériences immersives mêlant art et science, renforçant ainsi son impact intellectuel et culturel.



## DISTRIBUTION

Durant l'année 2025, la Direction Distribution a déployé un ensemble structuré d'initiatives visant à renforcer la proximité du réseau, à améliorer sa performance commerciale et à accroître sa productivité.

### Actions commerciales de proximité

Plus de soixante actions terrain et activations locales ont été déployées à travers le Royaume, autour de plusieurs leviers de développement :

- Campagnes de démarchage dans les zones de chalandises des agences partenaires ;
- Actions de prospection au sein des souks et des zones commerciales à fort trafic ;
- Exploitation des recommandations et mobilisation des réseaux personnels et professionnels ;
- Organisation d'opérations promotionnelles, notamment des tombolas ;
- Déploiement d'actions digitales en appui aux dispositifs terrain.

Ces initiatives ont contribué à dynamiser l'activité commerciale, à générer de nouveaux leads et à renforcer la visibilité locale du réseau.

### Challenges Auto-Mono et Entreprises

La Direction Distribution a assuré l'accompagnement et le pilotage de deux dispositifs d'animation commerciale majeurs :

- Le challenge Automobile Mono, déployé sur une période de quatre mois ;
- Le challenge Risques Divers / Entreprises, lancé durant la période de renouvellement, afin d'optimiser la rétention et de soutenir le développement du portefeuille.

Ces challenges ont permis de mobiliser le réseau autour d'objectifs ciblés et d'inscrire la performance dans une dynamique collective.

### Extension du Réseau Exclusif

En 2025, Allianz Maroc a poursuivi l'extension stratégique de son maillage territorial à travers l'ouverture de nouvelles Agences et Bureaux Directs dans des zones à fort potentiel.

Cette dynamique a été soutenue par l'organisation de l'Examen Professionnel 2025, favorisant l'agrément et l'intégration de nouveaux intermédiaires qualifiés.

En combinant expansion géographique et renforcement des compétences, la Compagnie a consolidé la performance globale du réseau, soutenu la croissance du portefeuille clients et affirmé son positionnement d'acteur de référence sur le marché marocain de l'assurance.

### Plan d'accompagnement des points de vente en difficulté

Un programme spécifique d'accompagnement de proximité a été mis en place au profit des points de vente en difficulté, comprenant :

- Un suivi personnalisé des agents afin de restaurer leur dynamique commerciale et financière ;
- Une gestion proactive des renouvellements pour améliorer les taux de rétention ;
- Un appui aux intermédiaires souhaitant optimiser leur implantation, notamment par l'installation en rez-de-chaussée afin d'accroître leur visibilité.

### **Généralisation de la fibre optique**

La Compagnie a déployé un plan d'action visant à généraliser la fibre optique à l'ensemble du Réseau Exclusif. Fortement appréciée par les intermédiaires, cette initiative a permis d'améliorer la qualité de connexion, le confort d'exploitation et l'efficacité opérationnelle des points de vente.

### **Accompagnement à l'Examen Professionnel (ACAPS)**

Un dispositif structuré d'accompagnement a été mis en œuvre au profit des futurs Agents dans le cadre de leur préparation à l'examen professionnel, selon un planning progressif et encadré.

#### Parcours d'accompagnement

- Compréhension du programme de l'examen ACAPS et identification des thématiques clés ;
- Élaboration d'un plan d'étude et identification des ressources nécessaires ;
- Approfondissement des thématiques : droit des assurances, business plan, gestion des risques et des sinistres, développement commercial, gestion financière et comptabilité ;
- Réalisation d'exercices et de simulations par thème ;
- Phase de révision et de consolidation ;
- Organisation d'un examen blanc pour évaluer les acquis et corriger les points d'amélioration ;
- Accompagnement le jour de l'examen.

#### Calendrier

- Semaines 1 à 2 : compréhension du programme et planification ;
- Semaines 3 à 6 : étude des thématiques ;
- Semaines 7 à 8 : exercices et simulations ;
- Semaines 9 à 10 : révisions et consolidation ;
- Semaine 11 : examen blanc ;
- Semaine 12 : passage de l'examen.

Ce dispositif a permis de structurer la montée en compétences des futurs intermédiaires et de sécuriser leur transition vers l'exercice de l'activité.

### **Cession de points de vente à Wafa Assurance**

Allianz Maroc a conclu un accord avec Wafa Assurance portant sur le transfert de plusieurs points de vente de distribution de produits d'assurance, en réponse aux engagements pris auprès du Conseil de la Concurrence dans le cadre de l'opération de rapprochement entre Allianz et Sanlam.

Cette opération vise à prévenir les risques de concentration identifiés dans certaines localités, tout en garantissant la continuité de service pour les assurés et des perspectives durables pour les intermédiaires concernés.

En 2025, la Compagnie a mis en place plusieurs initiatives pour renforcer sa présence et sa visibilité sur le marché. Cet engagement s'est traduit par des campagnes de communication d'envergure, consolidant notre position et affirmant notre ambition auprès de nos assurés, partenaires et intermédiaires.

### Campagne 360° : Allianz Maroc – Allianz 7dak X Soufiane Rahimi

S'inscrivant dans la continuité des actions engagées depuis 2024, Allianz Maroc, fidèle à sa vision et à son engagement durable envers son écosystème, ambitionne de s'imposer comme la référence incontournable en matière de qualité de service et de proximité client.

C'est dans cette dynamique que la Compagnie a lancé la campagne 360° « Allianz Maroc Ramadan x Soufiane Rahimi », visant à renforcer son positionnement tout en consolidant sa notoriété à l'échelle nationale. Portée par l'ambassadeur Soufiane Rahimi, cette campagne met en lumière le service Allianz 7dak, véritable incarnation des promesses d'Allianz Maroc envers ses assurés : disponibilité, réactivité, efficacité et fiabilité.

Déployée sur l'ensemble des leviers – télévision après une longue absence sur ce canal, digital, affichage et médias de masse – cette campagne à succès traduit concrètement l'engagement d'Allianz Maroc à offrir une expérience client de qualité, à la hauteur des attentes de ses clients, et confirme sa volonté d'être présente aux moments qui comptent le plus.

**Allianz** 

**L'assurance  
d'être bien accompagné**

-   
Tous les véhicules et motos
-   
Proposition d'indemnisation instantanée
-   
-30 MINUTES  
Expertise sur place
-   
24/7  
Assistance disponible

## Campagne pédagogique : Allianz Maroc X Swinga

Dans le cadre de son engagement en faveur de la sensibilisation aux enjeux de la protection économique et sociale, Allianz Maroc a lancé une campagne digitale pédagogique en collaboration avec le créateur de contenu Mustapha Swinga.

Cette campagne s'articule autour de deux capsules vidéo complémentaires.

La première met en avant l'importance de l'assurance pour les professionnels, les métiers libéraux et les entrepreneurs, en soulignant son rôle clé dans la sécurisation de l'activité et la pérennité des projets.

La seconde capsule est dédiée aux assurances Tous Risques Chantier (TRC) et Responsabilité Civile Décennale (RCD), aujourd'hui obligatoires. Elle vise à expliquer, de manière accessible, le rôle de ces couvertures essentielles dans la sécurisation des investissements du secteur du BTP et dans le soutien au développement durable du secteur.

À travers cette initiative digitale à vocation pédagogique, Allianz Maroc réaffirme sa volonté d'accompagner ses partenaires et les acteurs économiques, en s'appuyant sur son expertise reconnue en Risk Engineering, ses capacités solides et des équipes dédiées au service des assurés.



## Présence continue dans les stades et sur la route

Allianz Maroc a déployé un dispositif de visibilité à forte portée combinant l'affichage dans les stades de football lors des matches à forte audience et un affichage mobile à travers l'habillage du logo Allianz sur plus de 150 remorques circulant à l'échelle nationale.

Ces actions complémentaires permettent d'assurer une exposition massive de la marque, aussi bien auprès du public présent dans les stades et des téléspectateurs que des usagers des principaux axes routiers, garantissant ainsi une couverture étendue de l'ensemble du territoire national et un ancrage durable de la marque dans le quotidien des Marocains.



## Activation réseau – Allianz x M2T

Dans le cadre d'un partenariat avec M2T (Réseau Tasshilat, affilié au Groupe BCP), Allianz Maroc a mis en place une action promotionnelle offrant des vouchers de réduction au bénéfice des clients Allianz à l'occasion du paiement de la vignette automobile. Cette initiative vise à renforcer l'attractivité de l'offre Allianz, à apporter un avantage concret aux assurés, tout en soutenant le réseau exclusif dans l'acquisition de nouveaux clients.



## Événements

Allianz Maroc a participé à différents événements sectoriels, notamment :

- Les Rendez-vous de l'assurance
- La Rencontre Annuelle de la FNACAM

Elle a également initié une série d'événements en collaboration avec ses partenaires :

### Evènement Experts



Dans le cadre de sa démarche d'amélioration continue et de performance durable, Allianz Maroc a organisé, le 9 juillet, un événement réunissant ses experts et partenaires autour du thème : « L'expertise au cœur de l'assurance : digitalisation et innovation pour une performance durable ».

Cette rencontre a permis de mettre en lumière les avancées réalisées en matière de digitalisation des systèmes, contribuant à l'optimisation des performances opérationnelles et à une meilleure

maîtrise des indicateurs clés. Elle a également été l'occasion de partager les résultats obtenus en collaboration avec les experts partenaires, à travers des retours d'expérience et des témoignages illustrant l'impact concret des solutions mises en œuvre.

Enfin, cet événement a ouvert des échanges constructifs autour des perspectives 2026, en lien avec les enjeux d'innovation, de performance et de création de valeur durable pour l'ensemble des parties prenantes.

## Le partenariat BMCI à l'honneur



Allianz Maroc, en partenariat avec la BMCI, a organisé une cérémonie de remise de trophées en l'honneur des meilleurs performeurs de la région Sud, réunissant les équipes des deux entités en présence de leurs directions respectives.

Cette rencontre a également permis d'échanger autour des axes de développement du partenariat, notamment à travers des solutions assurantielles innovantes

répondant aux besoins évolutifs des clients. Les échanges ont confirmé l'engagement commun des équipes en faveur d'une collaboration renforcée et de l'excellence opérationnelle.

## Actions RSE



Suite aux intempéries ayant touché la ville de Safi, la Compagnie s'est immédiatement mobilisée à travers ses équipes Siège et terrain pour être présente auprès de ses assurés et accélérer le traitement des dossiers sinistres déclarés, conformément aux conditions contractuelles.

En parallèle, une dotation de produits de première nécessité et de couvertures chaudes a été acheminée aux personnes affectées, en collaboration avec notre Agent Général Assurances Hennani.

Par ailleurs, une deuxième action solidaire a été organisée en faveur de la Maison des Étudiants et Étudiantes de Kasbah

Ben Mchich, en collaboration notre Agent Général Assurances Ouled Ziane. Cette initiative a permis la distribution de vêtements chauds et de chaussures d'hiver au bénéfice des pensionnaires de cette institution de protection sociale.

# PERSPECTIVES



Nous entrons aujourd'hui dans une phase décisive de notre développement. Le rapprochement entre un leader mondial de l'assurance et un leader panafricain ouvre une nouvelle page de notre histoire : celle de la construction d'un acteur marocain de référence, solidement ancré dans son marché et résolument tourné vers l'avenir.

Notre ambition est claire : créer durablement de la valeur pour nos clients, accompagner la croissance de nos partenaires et offrir à nos collaborateurs de nouvelles perspectives d'épanouissement et de performance. Ce projet s'inscrit dans une vision de long terme, portée par la complémentarité de deux groupes aux expertises reconnues. Il nous permet de poser les fondations d'un acteur de premier plan :

- Un leader de l'assurance non-vie, avec près de 23% de parts de marché ;
- Appuyé sur le plus vaste réseau de distribution du pays, fort de plus de 720 points de vente exclusifs ;
- Solidement positionné sur les segments stratégiques de l'automobile, de la santé et des entreprises.

Au-delà des chiffres, ce nouvel ensemble s'appuie sur des leviers structurants pour accélérer sa transformation et sa croissance :

- Une offre élargie et diversifiée, mieux positionnée et plus compétitive, capable de répondre à l'ensemble des besoins de nos clients ;
- Des moyens renforcés pour soutenir le développement et l'innovation ;
- Une dynamique commerciale amplifiée par la puissance et la complémentarité de deux marques de référence ;
- L'intégration progressive de nouveaux outils, processus et standards, issus des meilleures pratiques des deux groupes ;
- Et, à terme, une marque plus visible, plus solide et plus attractive sur l'ensemble du marché.

Cette ambition repose avant tout sur nos femmes et nos hommes. Dans un contexte de transformation profonde, nous plaçons les ressources humaines au cœur de notre projet : accompagnement du changement, développement des compétences et renforcement d'une culture commune fondée sur la performance, l'éthique et l'engagement. Notre priorité est de créer un environnement de travail fédérateur, propice à la responsabilisation, à l'excellence collective et à la projection dans la durée.

C'est avec confiance, exigence et responsabilité que nous abordons cette nouvelle étape, convaincus que cette transformation constitue un levier majeur de création de valeur durable pour l'ensemble de nos parties prenantes.

Fahd MOKDAD  
Administrateur Directeur Général

# DIFFICULTÉS ET CHALLENGES

L'année écoulée s'est inscrite dans un contexte de transformation profonde, marqué à la fois par le contexte de rapprochement local avec Sanlam, des évolutions réglementaires structurantes et un environnement de marché exigeant. Dans ce cadre, nos priorités ont été guidées par un double impératif : préserver la continuité de la performance et sécuriser les fondations du nouvel ensemble.

Un premier enjeu a consisté à stabiliser le réseau de distribution, tout en sécurisant le portefeuille clients et en réussissant les renouvellements dans un contexte de forte pression concurrentielle. La capacité à maintenir la confiance de nos partenaires et de nos assurés a été déterminante pour protéger notre base d'activité et assurer la continuité du développement.

Une attention particulière a été portée à la mitigation des risques liés à nos engagements envers le Conseil de la Concurrence, ainsi qu'à l'anticipation des éventuels effets collatéraux pouvant impacter la performance et la rentabilité.

L'année a également été marquée par des évolutions réglementaires majeures. La préparation et le pilotage de la mise en œuvre de nouveaux standards, tels que le SBR ou IFRS 17, ont mobilisé des ressources importantes et exigé une coordination étroite entre les équipes. Dans ce contexte, le renforcement des dispositifs de contrôle de premier et de deuxième niveau s'est imposé comme un levier essentiel pour garantir une performance opérationnelle alignée avec nos objectifs stratégiques, tout en assurant la continuité de la culture de contrôle et de gestion des risques au sein des équipes opérationnelles.

La gestion des risques a constitué un autre axe clé de vigilance. La surveillance continue de l'évolution des risques, en particulier des Top Risques d'Allianz Maroc – notamment ceux liés au "carve-out IT" – s'est accompagnée d'une évaluation proactive de la dynamique de l'environnement de risque. Cette démarche a permis d'anticiper les actions de mitigation nécessaires et de piloter les plans d'action définis avec le Comité Audit et Risques.

Sur le plan humain, la rétention des talents et la préservation d'un climat social serein ont représenté un enjeu majeur. Nous avons porté une attention particulière au maintien des compétences clés, à l'accompagnement du développement des savoir-faire nécessaires aux évolutions réglementaires et aux priorités business, ainsi qu'à la garantie des ressources indispensables au bon fonctionnement des activités critiques. La communication RH et la transparence ont été des leviers essentiels pour soutenir l'engagement des équipes et renforcer la confiance.

# PRÉSENTATION DES COMPTES

## CHIFFRE D'AFFAIRES

Le chiffre d'affaires au titre de l'exercice 2025 se présente comme suit :

| (Millions de dirhams) | 2024     | 2025    | Variations |
|-----------------------|----------|---------|------------|
| <b>Total Non-Vie</b>  | 1 529,60 | 1 723,3 | 193,7      |

| (Millions de dirhams) | 2024  | 2025  | Variations |
|-----------------------|-------|-------|------------|
| <b>Total Vie</b>      | 394,1 | 436,5 | 42,4       |

Le chiffre d'affaires de l'activité Non-Vie enregistre une hausse de MAD 193,7 millions, soit une progression de +12,6 % par rapport à l'exercice précédent. Cette croissance a concerné l'ensemble des canaux de distribution et a été portée par toutes les branches d'activité.

Cette évolution s'explique notamment par :

**Un niveau record des affaires nouvelles au 1er janvier 2025**, dépassant les 100 MMAD, conjugué au maintien d'une dynamique commerciale soutenue tout au long de l'exercice ;

**La bonne performance du réseau exclusif**, appuyée par la mise en œuvre du plan d'expansion du réseau ayant permis de renforcer la couverture territoriale et le potentiel de développement.

En 2025, le chiffre d'affaires de l'activité Vie a poursuivi sa trajectoire de croissance, enregistrant une progression de +11 %, et ce malgré un contexte de marché particulièrement contraignant.

La répartition de la production par canal confirme la pertinence de la stratégie de diversification engagée. La montée en puissance progressive des canaux hors bancassurance illustre le succès des initiatives de développement et de diversification, tout en consolidant les piliers historiques de la collecte.

## FRAIS D'EXPLOITATION

Frais d'exploitation Vie et Non-Vie (millions de MAD)

|                             | 2024          | 2025          |
|-----------------------------|---------------|---------------|
| Commissions                 | 232,79        | 269,13        |
| Frais de gestion            | 371,56        | 374,15        |
| <b>Frais d'exploitation</b> | <b>604,35</b> | <b>643,27</b> |

En 2025, le ratio d'exploitation s'est amélioré de **2,5 points**, traduisant un renforcement significatif de l'efficacité opérationnelle de la Compagnie.

Cette évolution résulte, d'une part, de la progression soutenue du volume d'activité, ayant permis une meilleure absorption des charges, et d'autre part, d'une gestion rigoureuse des coûts à l'échelle de l'organisation.

Les actions engagées ont notamment porté sur l'optimisation des dépenses marketing, une rationalisation des charges de personnel et une meilleure priorisation des investissements IT, en cohérence avec les objectifs stratégiques et les besoins opérationnels.

Dans l'ensemble, la structure de coûts demeure maîtrisée et cohérente avec les enjeux opérationnels de l'exercice.

## REVENUS FINANCIERS

En 2025, les résultats des placements enregistrent une progression +68 %, passant de 320 MMAD en 2024 à 537 MMAD en 2025. Cette forte croissance reflète l'excellente performance de l'activité de gestion des actifs dans un environnement de marché globalement favorable.

Cette évolution s'explique par la mise en œuvre proactive et opportuniste de la stratégie d'investissement, conduite dans le strict respect de la politique d'allocation d'actifs de la Compagnie. Les choix d'investissement judicieux et les arbitrages réalisés au cours de l'exercice ont permis d'optimiser le couple rendement/risque du portefeuille.

Le marché actions marocain a bénéficié d'une dynamique particulièrement positive, soutenue par les solides performances des sociétés cotées à la Bourse de Casablanca ainsi que par des perspectives macroéconomiques orientées favorablement. Les prévisions de croissance en amélioration, portées par le lancement et la montée en puissance d'investissements structurants au niveau national, ont contribué à renforcer la confiance des investisseurs et la valorisation des actifs.

Par ailleurs, le marché obligataire a été soutenu par une politique monétaire accommodante menée par Bank Al-Maghrib et par la résilience des finances publiques. Malgré une phase de tension et de volatilité haussière observée en fin d'exercice, l'environnement est resté globalement porteur pour le portefeuille obligataire.

## RÉSULTAT TECHNIQUE

(TABLEAU DE RÉSULTAT TECHNIQUE GLOBAL)

| Résultat net               | 2024 | 2025 |
|----------------------------|------|------|
| Résultat technique Vie     | -9   | 15   |
| Résultat technique Non-Vie | -104 | 167  |
| Résultat non technique     | 10   | 160  |
| Résultat avant impôts      | -103 | 342  |
| Impôts sur le résultat     | -6   | -80  |
| Résultat net               | -109 | 262  |

## TABLEAU DES DETTES FOURNISSEURS ARRÊTÉ AU 31 DECEMBRE 2025

|                              | (A)<br>Montant des dettes<br>fournisseurs à la clôture<br>en KDH<br>A = B+C+D+E+F | (B)<br>Montant des<br>dettes non<br>échues<br>en KDH | (C)<br>Dettes échues<br>de moins<br>30 jours<br>en KDH | (D)<br>Dettes échues<br>entre<br>31 et 60 jours<br>en KDH | (E)<br>Dettes échues<br>entre<br>61 et 90 jours<br>en KDH | (F)<br>Dettes échues<br>de plus de<br>90 jours<br>en KDH |
|------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
| Date de clôture Exercice N-1 | 15 230                                                                            | 5 767                                                | 7 595                                                  | 1 851                                                     | 16                                                        | 0                                                        |
| Date de clôture Exercice N   | 14 759                                                                            | 6 513                                                | 6 415                                                  | 857                                                       | 974                                                       | 0                                                        |

Le délai de paiement est suivi au quotidien en conformité avec la loi 69/21.

## RÉSULTAT SOCIAL

LE COMPTE TECHNIQUE VIE SE PRÉSENTE COMME SUIV :

| (Millions de dirhams)         | 2024        | 2025        | Variations  |
|-------------------------------|-------------|-------------|-------------|
| Primes acquises nettes        | 393,2       | 435,5       | 42,3        |
| Prestations et frais payés    | 448,6       | 490,6       | 42,1        |
| Charges tech. d'exploitation  | 29,0        | 36,6        | 7,6         |
| Produits tech. d'exploitation | 1,4         | 0           | -1,4        |
| Produits placements affectés  | 90,3        | 111,9       | 21,5        |
| Charges placements affectés   | 16,0        | 4,9         | -11,1       |
| <b>Résultat Technique Vie</b> | <b>-8,7</b> | <b>15,2</b> | <b>23,9</b> |

LE COMPTE TECHNIQUE NON-VIE SE PRÉSENTE COMME SUIV :

| (Millions de dirhams)             | 2024          | 2025         | Variations   |
|-----------------------------------|---------------|--------------|--------------|
| Primes acquises nettes            | 1 341,1       | 1 551,9      | 210,8        |
| Prestations et frais payés        | 1 084,8       | 1 172,6      | 87,4         |
| Charges tech. d'exploitation      | 588,6         | 612,4        | 23,8         |
| Produits tech. d'exploitation     | 11,9          | 5,7          | -6,1         |
| Produits placements affectés      | 239,4         | 408,5        | 169,1        |
| Charges placements affectés       | 22,8          | 14,8         | -8,0         |
| <b>Résultat Technique Non-Vie</b> | <b>-103,8</b> | <b>166,8</b> | <b>270,6</b> |

LE COMPTE DES PRODUITS ET CHARGES SE PRÉSENTE COMME SUIVANT :

| (Millions de dirhams)      | 2024          | 2025         | Variations   |
|----------------------------|---------------|--------------|--------------|
| Résultat technique Vie     | -8,7          | 15,2         | 23,9         |
| Résultat technique Non-Vie | -103,8        | 166,8        | 270,6        |
| Résultat non technique     | 9,6           | 160,3        | 151,7        |
| Résultat avant impôts      | -102,9        | 342,3        | 445,2        |
| Impôts sur le résultat     | 5,6           | 80,3         | 74,6         |
| <b>Résultat Net</b>        | <b>-108,5</b> | <b>262,0</b> | <b>370,5</b> |

LE BILAN ACTIF SE PRÉSENTE COMME SUIVANT :

| (Millions de dirhams)                 | 2024         | 2025         | Variations |
|---------------------------------------|--------------|--------------|------------|
| <b>Actif immobilisé</b>               | <b>5 183</b> | <b>5 878</b> | <b>695</b> |
| Immobilisations en non-valeurs        | 1            | 1            | 0          |
| Immobilisations incorporelles         | 10           | 21           | 11         |
| Immobilisations corporelles           | 28           | 25           | -3         |
| Immobilisations financières           | 390          | 447          | 57         |
| Placements affectés                   | 4 754        | 5 385        | 631        |
| <b>Actif circulant</b>                | <b>1 393</b> | <b>1 444</b> | <b>51</b>  |
| Part cessionnaires des pr. techniques | 263          | 256          | -6         |
| Créances actif circulant              | 1 130        | 1 187        | 58         |
| <b>ECARTS DE CONVERSION-ACTIF</b>     | <b>1</b>     | <b>0</b>     | <b>-1</b>  |
| <b>Trésorerie</b>                     | <b>95</b>    | <b>132</b>   | <b>37</b>  |
| <b>Total</b>                          | <b>6 671</b> | <b>7 454</b> | <b>783</b> |

LE BILAN PASSIF SE PRÉSENTE COMME SUIVANT :

| (Millions de dirhams)             | 2024         | 2025         | Variations |
|-----------------------------------|--------------|--------------|------------|
| <b>Financement permanent</b>      | <b>5 839</b> | <b>6 668</b> | <b>829</b> |
| Capitaux propres                  | 774          | 1 036        | 262        |
| Capitaux propres assimilés        | 0            | 0            | 0          |
| Prov. durables risques et charges | 24           | 44           | 20         |
| Provisions techniques brutes      | 5 041        | 5 588        | 547        |
| <b>Passif circulant</b>           | <b>797</b>   | <b>773</b>   | <b>-25</b> |
| Dettes espèces remises cessions   | 108          | 98           | -10        |
| Dettes passif circulant           | 687          | 673          | -14        |
| Autres prov. risques et charges   | 3            | 2            | -1         |
| <b>Trésorerie</b>                 | <b>35</b>    | <b>14</b>    | <b>-21</b> |
| <b>Total</b>                      | <b>6 671</b> | <b>7 454</b> | <b>783</b> |

## RÉPARTITION DU RÉSULTAT

La répartition du résultat et le montant des réserves se présentent comme suit :

- Report à nouveau : **35 553 341,44 MAD**
- Résultat après impôts : **262 024 396,75 MAD**
- Réserve générale : **576 636 780,64 MAD**
- Réserve légale : **14 700 000,00 MAD**

# À PROPOS D'ALLIANZ MAROC

La Compagnie est installée au Maroc depuis plus de 70 ans. Elle démarre son activité d'assureur en 1951 à travers une succursale du groupe international Zurich dénommée « Zurich Délégation pour le Maroc ». Après plusieurs changements, la raison sociale de la Compagnie devient « Zurich Assurances Maroc » en 2007.

Le 03 novembre 2016, Allianz SE finalise l'acquisition de 98.9% de Zurich Assurances Maroc suite à l'obtention des autorisations réglementaires d'usage. La Compagnie est devenue partie intégrante du Groupe Allianz, un leader mondial de l'assurance et de la gestion d'actifs, avec une empreinte de plus d'un siècle en Afrique.

Le 04 septembre 2023, Sanlam et Allianz ont obtenu les approbations réglementaires requises pour la création d'une joint-venture qui opère désormais sous le nom de SanlamAllianz. Cette opération stratégique donne naissance à un acteur de premier plan dans le domaine des services financiers non bancaires en Afrique, opérant désormais dans 27 pays du continent.

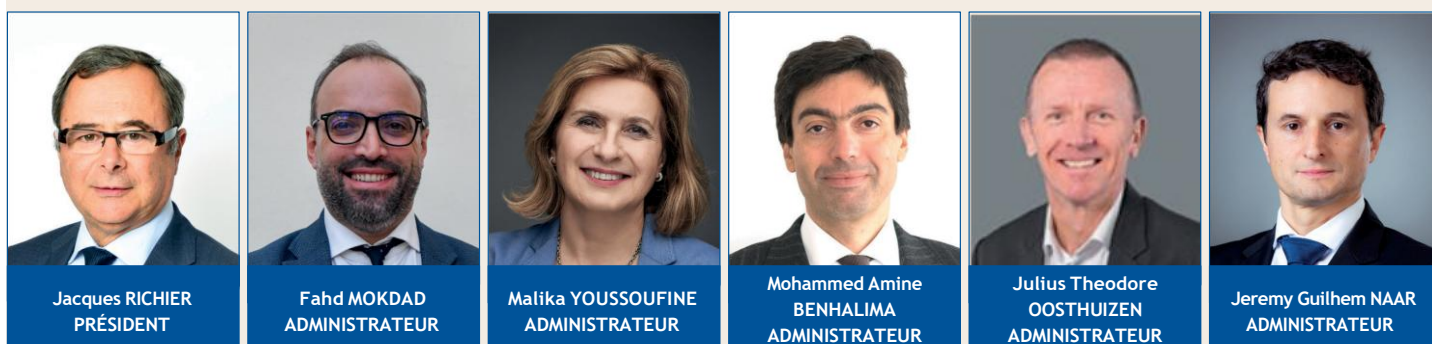
Au niveau local, les compagnies Allianz Maroc et Sanlam Maroc continuent à opérer comme deux entités indépendantes et concurrentes.

Allianz Maroc compte aujourd'hui plus de 230 Agents Généraux et Bureaux Directs solidement formés pour servir une clientèle de particuliers et d'entreprises exigeante, attentive aux services qu'on lui apporte.



# CONSEIL D'ADMINISTRATION

À la date de l'Assemblée Générale, la composition du Conseil d'Administration est la suivante :



**Jacques RICHIER**

Président - Échéance du mandat :

À l'issue de l'Assemblée Générale Ordinaire qui statuera sur les comptes de l'exercice clos le 31/12/2024.

**Fahd MOKDAD**

Administrateur Directeur Général - Échéance du mandat :

À l'issue de l'Assemblée Générale Ordinaire qui statuera sur les comptes de l'exercice clos le 31/12/2027.

**Malika YOUSSEFINE**

Administrateur - Échéance du mandat :

À l'issue de l'Assemblée Générale Ordinaire qui statuera sur les comptes de l'exercice clos le 31/12/2026.

**Mohammed Amine BENHALIMA**

Administrateur - Échéance du mandat :

À l'issue de l'Assemblée Générale Ordinaire qui statuera sur les comptes de l'exercice clos le 31/12/2026.

**Julius Theodore OOSTHUIZEN**

Administrateur - Échéance du mandat :

À l'issue de l'Assemblée Générale Ordinaire qui statuera sur les comptes de l'exercice clos le 31/12/2026.

**Jeremy Guilhem NAAR**

Administrateur - Échéance du mandat :

À l'issue de l'Assemblée Générale Ordinaire qui statuera sur les comptes de l'exercice clos le 31/12/2026.

# AUTRES MANDATS D'ADMINISTRATEURS

Ce sont les mandats d'administrateurs détenus par les membres du Conseil d'Administration d'Allianz Maroc.

## MANDATS DE MONSIEUR JACQUES RICHIER

- Allianz France - Président du conseil d'administration
- Allianz IARD - Président du conseil d'administration
- Allianz Vie - Président du conseil d'administration
- Allianz Retraite - Président du conseil d'administration
- Allianz Maroc - Président du conseil d'administration
- Allianz Partners SAS - Membre du conseil de surveillance
- Président du conseil de surveillance d'Unibail-Rodamco-Westfield
- Membre du conseil de surveillance de l'IDI
- Administrateur des Vignobles de Larose
- Membre du comité d'audit et des risques d'Allianz Partners
- Membre du comité des rémunérations d'Allianz Partners
- Administrateur de Quantumacy
- Membre du comité M&A et stratégique de Diot-Siaci
- Censeur du conseil d'administration de Rothschild Martin Maurel
- Membre de l'advisory board d'April
- Membre de l'assemblée générale du Medef
- Membre de l'assemblée élective du Medef
- Membre de la commission permanente du Medef
- Membre de l'Assemblée Générale du Fonds de garantie des assurances de personnes
- Administrateur d'Assurance Prévention
- Vice-Président de la Métropole Nice Côte d'Azur
- Conseiller municipal de Nice

## MANDATS DE MADAME MALIKA YOUSSEFINE

- Membre de la commission d'attribution du label RSE de la CGEM
- STROC Industrie - Administratrice indépendante

## MANDATS DE MONSIEUR MOHAMMED AMINE BENHALIMA

- Colorado peintures - Administrateur et Président du comité d'audit
- Sothema (pharma) - Administrateur et Président du comité d'audit
- Akdital (Santé) - Administrateur et Président du comité d'audit
- Orange Maroc Money - Administrateur et Président du comité d'audit
- Maghreb Steel - Administrateur

## MANDATS DE MONSIEUR JEREMY NAAR

- Sanlam Allianz Life Insurance Ghana LTD - Administrateur non-executive
- Sanlam Allianz General Insurance Ghana LTD - Administrateur non-executive

# COMITÉS - MANAGEMENT COMMISSAIRES AUX COMPTES

## COMITÉ D'AUDIT ET DES RISQUES

|                             |                     |
|-----------------------------|---------------------|
| M. Mohammed Amine Benhalima | Président du Comité |
| Mme Malika Youssoufine      | Membre du Comité    |
| M. Jeremy Guilhem Naar      | Membre du Comité    |

## COMITÉ DE RÉMUNÉRATION

|                        |                     |
|------------------------|---------------------|
| M. Jacques Richier     | Président du Comité |
| M. Fahd Mokdad         | Membre du Comité    |
| Mme Malika Youssoufine | Membre du Comité    |
| M. Jeremy Guilhem Naar | Membre du Comité    |

## COMITÉ STRATÉGIE

|                             |                     |
|-----------------------------|---------------------|
| M. Fahd Mokdad              | Président du Comité |
| Mme Malika Youssoufine      | Membre du Comité    |
| M. Mohammed Amine Benhalima | Membre du Comité    |
| M. Jeremy Guilhem Naar      | Membre du Comité    |

## COMITÉ D'INVESTISSEMENT

|                             |                     |
|-----------------------------|---------------------|
| M. Fahd Mokdad              | Président du Comité |
| M. Mohammed Amine Benhalima | Membre du Comité    |
| M. Jeremy Guilhem Naar      | Membre du Comité    |
| M. Aimad Ed-Dermoune        | Membre du Comité    |
| M. Hicham Lazrak            | Membre du Comité    |

Toute autre personne peut être invitée à prendre part aux comités sans droit de vote.

## MANAGEMENT

La composition du management à la date de l'assemblée générale est la suivante :

|                                  |                                                           |
|----------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| Fahd MOKDAD                      | Administrateur -Directeur Général                         |
| Aimad EDDERMOUNE                 | Finance                                                   |
| Imadeddine ALOUAN                | Technique, Actuariat, Risque Management, Contrôle Interne |
| Tawfik BENZHA                    | Secrétariat Général / Juridique / Conformité              |
| Meryem HAMMOUCH                  | Marché des Particuliers, Marketing et Communication       |
| Ainane ABOUDI                    | Marché des Entreprises                                    |
| Sarra EL KHAZZAR                 | Marché Vie                                                |
| À pouvoir assuré par Fahd MOKDAD | Distribution et Partenariats                              |
| Youssef SNANI                    | Sinistres                                                 |
| Samir Ifzaren                    | Transformation Business et Digital                        |
| Fatima Zahra FATENE              | Ressources Humaines et Moyens Généraux                    |
| Hachem JABRI                     | Audit Interne                                             |

## COMMISSAIRES AUX COMPTES

PWC Maroc  
CFC Lot 57 Casa Anfa Quartier,  
Casablanca 20100.

FIDAROC GRANT THORNTON  
7, bd Driss Slaoui -ex Témara,  
Casablanca, Maroc 20160.





Allianz Maroc  
166 Boulevard Mohamed Zerktouni  
20060, Casablanca - Maroc

Téléphone : +212 (0) 522 49 97 00  
Fax : +212 (0) 522 22 55 21  
Site web : [www.allianz.ma](http://www.allianz.ma)

**CENTRE RELATION CLIENT 0801 00 18 18**

Capital social : 147 000 000 Dirhams  
entièrement versés

Registre du Commerce  
Casablanca N° 23.041