

wakam



Rapport de mission
2023

Édito



Trois ans se sont écoulés depuis l'adoption de notre statut d'entreprise à mission. Trois ans de transformation, d'apprentissage et d'engagement au quotidien pour les Wakamees.

Les cadres ont été posés, les ressources et moyens alloués, les méthodes éprouvées ou révisées. Les lignes ont commencé à bouger chez nos partenaires. Après ce temps de construction, il m'a paru évident d'enclencher une nouvelle phase pour catalyser l'avancée de la mission vers des résultats significatifs.

Ce recentrage stratégique, que nous avons effectué avec l'aide du comité de mission sur près de six mois d'échanges et de réflexions, nous a permis de nous recentrer sur l'essentiel.

Tous nos efforts sont désormais posés sur les quatre engagements qui constituent le cœur de notre mission et leurs effets concrets.

Le cap, lui, n'a pas changé : **avec Wakam l'assurance sera transparente et impactante.**

Cette raison d'être est profondément ancrée dans nos pratiques ; il est temps d'en donner les preuves très concrètes !

Je remercie le comité de mission, qui renouvelle son mandat pour trois années supplémentaires, fort de trois nouveaux membres, et je salue l'ensemble des Wakamees qui font vivre la mission au quotidien.



Olivier Jaillon

Chairman de Wakam

Wakam et sa mission : rendre l'assurance transparente et impactante



Wakam est une compagnie d'assurance B2B2C qui conçoit des solutions d'assurance sur-mesure.

Ces produits sont distribués en marque blanche par des intermédiaires, courtiers, insurtechs et retailers.

Un positionnement technologique unique

Wakam met à disposition de ses partenaires distributeurs sa plateforme technologique Play&Plug®.

Elle regroupe l'ensemble des services digitaux qui leur permet d'élaborer des produits d'assurance.

+ de 100
partenaires distributeurs
professionnels de l'assurance
ou non professionnels
de l'assurance

32 pays
dont le Royaume-Uni, l'Allemagne,
l'Italie, l'Irlande, l'Espagne
et la Pologne parmi les principaux

8 univers produits
domicile | mobilité | voyage &
loisirs | santé | professionnels |
électronique | assurance inclusive

924 millions d'euros
Chiffre d'affaires en 2023

Une entreprise aux **marqueurs puissants et différenciants**, ancrés dans sa mission

En tant qu'acteur engagé, Wakam souhaite participer à la transformation du secteur de l'assurance.

Nous œuvrons à la mise en place de nouvelles règles du jeu, dans une démarche de transparence et de prise

de conscience de l'impact sociétal et environnemental des entreprises.

Wakam est l'une des seules compagnies d'assurance en France à s'être dotée d'une mission dès 2021.

Cette mission se décline en six engagements opérationnels en 2023 :

Quatre engagements-clés

L'assurance inclusive

Wakam protège ceux qui en ont le plus besoin, avec des produits d'assurance à prix coûtant, rédigés en langage clair.

Le langage clair

Wakam rédige ses documents en langage clair, afin de faciliter à l'assuré final la lecture et la compréhension de ses produits.

Une redistribution équitable de la valeur

Wakam exclut les niveaux de commission trop élevés ou les taux de sinistres trop faibles, et fournit les meilleures couvertures de protection.

Le fonds de dotation « Wakam for Good »

Wakam finance des programmes caritatifs à destination des populations fragiles par l'intermédiaire d'un fonds de dotation dédié.

Deux engagements qui sortiront de la mission en 2024

Sélection des partenariats

Politique ISR

Radicalisation de la mission : se concentrer sur l'essentiel



Après trois ans de fonctionnement et de prise de maturité en tant que société à mission, un temps de réflexion stratégique s'est imposé au début de l'année 2023.

Cette phase a été initiée par Olivier Jaillon et conduite sur six mois, avec le concours du comité de mission.

Une volonté de radicalisation s'en est dégagée.

Elle s'exprime à travers la réduction de nos engagements opérationnels au profit des engagements coeur. Ceux-là sont également les marqueurs de notre singularité et méritent toute notre énergie.

Quatre engagements-clés à impact

De neuf engagements en 2021, nous concentrerons désormais nos efforts sur nos quatre engagements-clés, qui présentent le potentiel d'impact le plus important.

Cette transition est prévue en deux étapes, de 2023 à 2024.

Des indicateurs opérationnels concrets et compréhensibles,

ont été attribués à chacun.

Ils sont désormais tournés vers l'impact (montants collectés, nombre de bénéficiaires, etc.), nous en présentons les résultats dans les pages suivantes.

Une feuille de route pluri-annuelle révisable a été définie.

Une gouvernance renforcée pour responsabiliser les Wakamees

Désormais, les engagements sont intégrés aux politiques d'intéressement individuel et collectif.

Cette initiative, encore peu courante dans l'écosystème des sociétés à mission, nous semble opportune pour sceller une adhésion active et pérenne des Wakamees.

Nous avons choisi de commencer par l'engagement Wakam for Good, car il implique les travaux d'une majorité de collaborateurs. Il crée également des interactions avec nos partenaires et est amené à rayonner au-delà de notre écosystème.

Par ailleurs, dans le cadre du renouvellement de son mandat, le comité de mission a souhaité s'ouvrir à de nouveaux membres parmi les Wakamees.

Un appel à candidature a été lancé en ce sens au dernier trimestre 2023. Il a été suivi de 18 réponses enthousiastes et motivées. Cette affluence, au-delà de nos attentes, représente un ratio impressionnant au sein d'un collectif de 250 collaborateurs !



Nous nous sommes entretenus avec huit candidats et avons sélectionné les trois profils les plus complémentaires et engagés pour rejoindre le comité.

Ces trois nouveaux membres concourent ainsi à l'équilibre des parties internes et externes à l'entreprise. Ils apportent également des expertises et valeurs ajoutées singulières sur des sujets centraux à la mission.

Activer les leviers de la mission



Pousser plus loin l'implication des Wakamees

Si différentes équipes sont concernées par nos engagements mission au quotidien, force est de constater qu'il existe un noyau de collaborateurs très engagés et une partie plus passive.

Il s'agit de trouver des solutions pour dépasser ce constat, et accroître l'engagement de l'ensemble des collaborateurs.

Pour cela, nous avons identifié vingt ambassadeurs dans chacun des services de Wakam, courant 2023.

En lien avec l'équipe People, nous souhaitons faciliter leur rôle de suivi et de soutien quant au développement et l'intégration de la mission au sein de l'entreprise.

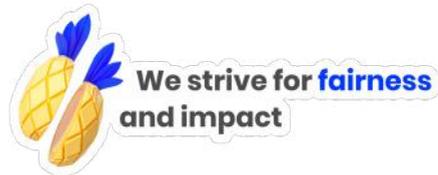
84%
des Wakamees reconnaissent l'importance des valeurs partagées par Wakam en tant qu'entreprise à mission et se disent fiers de les incarner !*

L'intégration de trois Wakamees au sein du comité de mission permettra également de mieux aligner nos objectifs avec les aspirations des différentes équipes.

* Évaluation annuelle de la perception interne de la mission (questionnaire réalisé en décembre 2023).

Et toujours, des pratiques mission, en phase avec nos **marqueurs culturels**

- **Ateliers Mission :**
des sessions trimestrielles
de 45 minutes
pour approfondir
les connaissances
des Wakamees face
à chacun de nos
engagements.



- **Participation active :**
intervention de l'équipe
mission dans plusieurs
instances hebdomadaires,
y compris la plénière
qui réunit l'ensemble
des collaborateurs.
- **Intégration des nouveaux
Wakamees :**
accueil et formation des nouvelles
recrues sous l'angle de la mission.
Avec l'internationalisation
de nos équipes chez Wakam,
notamment au Royaume-Uni,
nous réalisons des interventions
bilingues pour renforcer l'inclusivité.

Le suivi de la perception de nos partenaires pour **maximiser l'impact de nos engagements**

Depuis 2022, nous intégrons
les sujets mission dans nos
études de satisfaction.

Leurs résultats nous permettent
d'ajuster nos efforts pour

embarquer au mieux nos
partenaires distributeurs.

En particulier, nous constatons
que le langage clair est
clairement plébiscité.

Grâce à une meilleure compréhension des contrats par les assurés, il améliore en effet la relation client de nos partenaires, tout en réduisant leurs coûts de gestion.

Cet engagement constitue ainsi une porte d'entrée idéale pour favoriser l'adhésion des partenaires à l'ensemble de notre mission.

Nous l'avons bien compris et capitalisons sur l'expertise que nous avons accumulée jusqu'à présent afin de sensibiliser un maximum de partenaires.

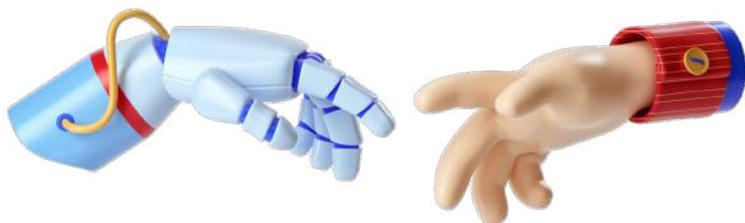
Enfin, conscients que nos actions mission ont moins d'échos hors de France, nous entamons des efforts spécifiques pour les marchés Internationaux, en commençant par le Royaume-Uni.

Nous mettons ainsi en place une entité Wakam for Good à Londres et adaptons

45%
des partenaires
considèrent
le langage
clair comme
l'engagement
le plus adapté aux
défis de l'industrie
de l'assurance*

nos méthodologies de transformation en langage clair à la langue anglaise.

Nous avons également intégré à notre comité de mission la responsable des partenariats britanniques afin de pousser les projets mission plus loin hors de l'hexagone.



** Parmi nos quatre engagements coeur - Évaluation annuelle de la perception externe de la mission (questionnaire réalisé en décembre 2023).*

Le suivi des engagements : le bilan à 3 ans



Vous trouverez dans les pages suivantes une photographie de nos engagements, à la fin de notre premier cycle de trois ans en tant qu'entreprise à mission.

Les outils et méthodes que nous avons forgés, après un temps conséquent d'expérimentations et de sélection, y occupent une certaine place. La rubrique Moyens et Ressources retrace l'historique de leur construction et en dresse un premier bilan.

La plupart des engagements ont en effet acquis une maturité qui nous permet de changer d'approche.

Nous passons désormais d'une logique de moyens à une logique d'impact.

Depuis 2023, nous concentrons notre attention sur l'atteinte de résultats concrets, quantifiée principalement en termes de bénéficiaires impactés.

Enfin, comme d'autres avant eux, certains engagements n'ont plus vocation à demeurer dans les engagements opérationnels spécifiques à la mission. Ils ont atteint leurs objectifs initiaux ou poursuivront leur développement dans un cadre plus adapté que celui de la mission.

Assurance Inclusive

Notre Engagement

Protéger ceux qui en ont le plus besoin, avec des produits d'assurance à prix coûtant, rédigés en langage clair.



Nos ressources et moyens

Nous travaillons sur ce sujet depuis 2019, bien avant de devenir une entreprise à mission. Aujourd'hui nous avons développé quatre gamme de produits personnalisés. Ils sont distribués à marge nulle et ont été construits avec des partenaires de terrain, bien ancrés dans le réel :

- **L'assurance « Kolibri » contre le harcèlement scolaire**

un produit comprenant des garanties de protection juridique, scolaire, thérapeutique et d'e-réputation pour l'enfant et sa famille, en partenariat avec l'association Marion la main tendue.

Distribué en direct via un site de souscription ainsi qu'à travers un courtier partenaire, le programme n'a pour l'instant pas rencontré

le succès attendu (120 contrats seulement).

Des tentatives de distribution auprès d'établissements privés ou en sollicitant des collectivités n'ont pas encore abouti. Nous prévoyons également de tester d'autres méthodes de distribution. Intégrer les garanties Kolibri à des univers produits plus généralistes, comme ceux de l'habitation, nous permettrait ainsi d'augmenter sensiblement leur diffusion.

- **La micro-assurance « Coup de Pouce »**

un produit pris en charge à 100% par l'employeur au profit des salariés non imposables. Il permet de donner un coup de pouce financier pouvant aller jusqu'à 6000€ en cas de coup dur dans la vie de tous les jours.

Ce programme a pour le moment une distribution confidentielle. Il subit notamment des contraintes fiscales lors de la distribution via les entreprises, identifiées comme des freins à l'adoption par ces dernières.



« Après la rédaction d'un amendement relatif au projet de loi de finance 2024 et sa présentation au Sénat, nous ne baissons pas les bras pour lever les freins sur la micro-assurance ! Nous poursuivons nos efforts de lobbying afin de convaincre le législateur de l'intérêt d'alléger les cotisations sociales employeur sur ce produit. »

Denis Thaeder
Chief Mission Officer

- **L'assurance Habitation Solidaire**

un produit multirisques complet distribué sous conditions de ressources aux locataires des parcs publics et privés d'agglomérations partenaires.

Ce produit a été développé avec le groupe VYV en 2023 pour répondre à un appel à manifestation lancé par la mairie de Paris.

Les résultats sont très encourageants avec plus de 3 500 contrats souscrits en moins de 12 mois.

Nous sommes convaincus que ce premier succès avec Paris en appellera d'autres, en 2024 et après. Nous travaillons déjà sur des déploiements avec la ville de Tourcoing et sur un plan d'approche des grandes métropoles.

- **L'assurance solidaire au service des quartiers prioritaires de la politique de la ville**

Un projet de distribution de produits d'assurance obligatoire (habitation dans un premier temps), en souscription simplifiée sur whatsapp, accompagné de la formation de référents

courtiers solidaires issus des quartiers.

Ce projet, initié en juin 2023 devrait être déployé à la fin du premier semestre 2024, en partenariat avec Confiance Assurance et l'association de terrain Voisin Malin.

« Le courtage solidaire est un projet de réconciliation des habitants des quartiers avec l'assurance, et vice versa. Les rencontres avec les habitants et nos ateliers de travail nous ont en effet montré une défiance réciproque entre ces deux mondes. L'idée a émergé d'impliquer des habitants dans la co-conception d'un service réellement approprié, en cohérence avec leurs attentes et réalités. »



Anne Charpy
Directrice fondatrice de Voisin Malin

C'est un nouveau modèle d'assurance solidaire qui associe innovation technologique et sociale.

Il permet également de créer un lien de proximité et de confiance entre les bénéficiaires et les assureurs.

Il crée de l'emploi dans les quartiers populaires et simplifie le parcours et la compréhension de l'assurance.

Les ambitions 2024



- Générer toujours plus d'impact en mobilisant les Wakamees avec des objectifs individuels et collectifs liés à la réalisation de partenariats inclusifs,
- Embarquer de nouveaux partenaires sur la distribution de produits inclusifs,
- Se concentrer sur les programmes conçus ou validés avec des associations de terrain pour s'assurer de leur pertinence vis-à-vis des bénéficiaires.

Conclusion

Notre modèle B2B2C d'assureur ne nous permet pas d'être en lien direct avec l'assuré final. Il est ainsi très difficile d'être plus offensif sur le sujet de la distribution. Notre marge de manoeuvre réside dans le choix du bon distributeur et de la mise à disposition des bons outils afin que ce dernier puisse diffuser au mieux le produit d'assurance. Toutefois nous nous trouvons assez impuissants lorsque le partenaire ne met pas assez d'énergie ou de conviction dans sa tâche.

Convaincre nos partenaires existants d'intégrer des garanties inclusives dans leurs produits est un axe de travail. Poursuivre nos collaborations avec des acteurs de terrain, qui mettent au jour de nouvelles solutions de distribution alternatives, comme c'est le cas avec les courtiers solidaires, en est un autre.

Mesure de l'impact

Nombre de bénéficiaires ayant souscrit à un contrat inclusif.

Obj 2023	Résultats 2023	Obj 2024
5 000 à 15 000	3 638	15 000 à 40 000

Répartition de la Valeur



Notre Engagement

Assurer une équité financière entre assureurs, distributeurs et assurés. Fournir des garanties de protection élevée. Renoncer aux activités qui ne correspondent pas à ces principes.

Nos ressources et moyens

Nous avons mis en œuvre cet engagement dès 2020, lors de la construction du modèle de mission.

« Le concept d'équité financière nous semble primordial pour maintenir l'assurabilité du monde de demain et sortir de l'opacité relative à la répartition de la richesse dans les transferts du risque. »



Olivier Jaillon
Chairman de Wakam

En pratique, nous avons commencé par intégrer deux critères spécifiques dans nos outils de construction des partenariats :

- Une commission distributeur inférieure à 50%
- Un niveau de garantie supérieur aux standards de marché

Nous procédons de la même façon lors du renouvellement des partenariats existants.



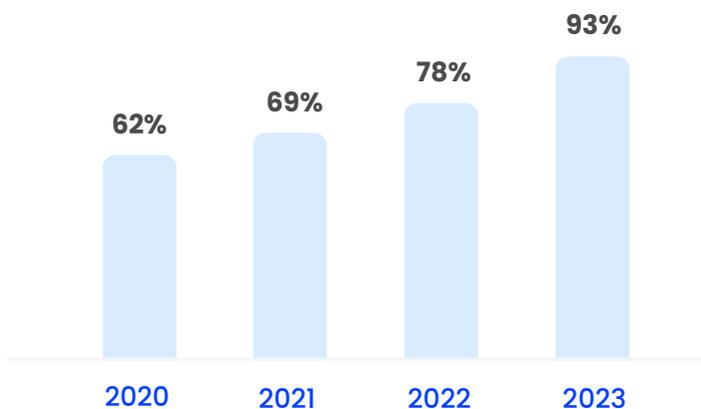
« Nous travaillons à convaincre l'ensemble de nos partenaires du bien fondé de nos actions. Partager nos valeurs et nos convictions donne du sens à notre rôle au quotidien. Certes, étant un peu en avance de phase sur cette transformation, nous avons dû renoncer à poursuivre certaines activités non conformes, mais nos actions portent leurs fruits. Nous sommes ainsi passé d'un taux de conformité de 62 % à 93% en trois ans. Wakam est aujourd'hui considéré comme un pionnier de la transformation du marché sur ce sujet ! »

Philippe Fassier

Country Manager France & Pan European Partners

Évolution du taux de conformité*

* critères de commission et de niveau de garanties



En 2023, nous avons introduit un nouvel indicateur dans nos partenariats.

Nous souhaitons également garantir des taux de sinistralité au delà de 30%.

C'est un chantier conséquent car la vérification du respect de ce critère implique

un important travail d'évaluation à la fin de chaque exercice, lorsque les montants des sinistres dédommagés sont réellement connus.

Il s'agit de s'assurer que le rapport aux primes encaissées est bien conforme aux projections.

Les ambitions 2024

- Un travail d'évaluation de la performance relativement à nos taux de sinistralité.
- La définition de plans de remédiation lorsque les critères ne sont pas respectés et leur mise en place auprès des partenaires.

Conclusion

Cet engagement nous a permis d'évaluer la résistance du marché face à une évolution nécessaire ; il a fallu lancer une dynamique de changement de mentalité, d'abord en interne, puis auprès de nos partenaires.

Les résultats obtenus montrent une transformation positive et durable en cours chez Wakam et son écosystème. Cette transformation, qui s'étend sur plusieurs années, est menée avec une conviction solide.

Mesure de l'impact

Taux de partenariats préservant une équité financière

Critère	Obj 2023	Résultats 2023	Obj 2024
Taux de partenariats avec commission \leq 50%	90 à 95%	93%	\geq 95%
Taux de partenariats avec un niveau de garanties \geq standards	90 à 95%	100%	\geq 95%
Taux de partenariats avec ratio S/P minimum \geq 30%	90 à 95%	91%	\geq 95%

Langage Clair

Notre Engagement

Rédiger nos documents en langage clair, afin de faciliter la lecture et la compréhension de nos produits par l'assuré final.



Nos ressources et moyens

Après deux années d'expérimentation, notre méthode de transformation a démontré de bons résultats. Elle implique chefs de produit, juristes et rédacteurs formés au langage clair.

Pour tenir compte des contraintes et objectifs de nos partenaires, nous leur proposons pour le moment une transformation « intermédiaire » ou « complète » de leurs documents en langage clair.

De plus, après des tests concluants menés par l'équipe Data Science en 2023,

notre méthode s'est encore perfectionnée. Elle utilise désormais des technologies de modèles de langage étendus, comme ceux de ChatGPT.

Au cours des derniers mois, l'équipe produit, responsable de la transformation, a acquis de bonnes pratiques en termes de conversion assistée par l'intelligence artificielle, lui permettant des gains de temps conséquents.

Enfin, nous utilisons **le Lisiscore®**, le test de lisibilité le plus avancé du marché, pour mesurer objectivement la clarté des documents transformés.

Exemple de transformation en Langage clair

Les conditions générales de notre produit d'assurance «Cyclo» ont ainsi gagné onze points de Lisiscore après une transformation complète assistée par intelligence artificielle.



« Un lisiscore situé entre 60 et 70 est amplement suffisant et en cohérence avec notre cœur de métier et nos cibles. En dessous, nous sommes trop techniques. Au-delà, le langage, trop simple, risque de ne plus satisfaire aux exigences réglementaires. »



Quentin Le Roux
Product Manager

Enfin, nous partageons l'expertise que nous avons engrangée par le biais d'un livre blanc, qui vise à sensibiliser nos partenaires à l'importance du passage au langage clair.

Une nouvelle version est en cours de rédaction pour y rendre compte de nos transformations via intelligence artificielle.

Nous souhaitons y présenter une solution clés en main afin de permettre à nos partenaires de transformer eux-même la documentation en langage clair.

Les ambitions 2024

- Poursuivre la transformation, entamée en 2023, de nos produits pour le marché britannique.
- Engager les partenaires ayant opéré une transformation intermédiaire de leurs éditeurs, à passer à la vitesse supérieure
- Intégrer les outils de transformation en langage clair assisté par IA sur notre plateforme Play & Plug® et permettre aux partenaires de transformer leurs documents contractuels en quelques clics.

Conclusion

Nous savons que cet engagement est une formidable opportunité pour embarquer nos partenaires sur les sujets mission. Nous continuons d'affirmer notre volonté de promouvoir le langage clair en France et en Europe, pour toucher un maximum de bénéficiaires.

Les premiers résultats ont largement dépassé nos premières attentes, avec un total impressionnant de 121 000 personnes impactées en 2023.

Cela dit, elle est surtout le fruit de transformations intermédiaires, nous visons désormais des transformations complètes, assistée par IA pour toucher un maximum de bénéficiaires.



Mesure de l'impact

Nombre de bénéficiaires de contrats rédigés en langage clair

Obj 2023	Résultats 2023	Obj 2024*
25K à 50K	121K	50K à 150K

* Transformations complètes avec IA

Wakam for Good



Notre Engagement

Financer des programmes caritatifs à destination des populations fragiles par l'intermédiaire d'un fonds de dotation dédié.

Nos ressources et moyens

Le fonds Wakam for Good a été créé fin 2021, avec une logique d'abondement d'un euro par contrat émis, et une allocation de financements après appels à projets.

Les premières donations ont été effectuées par Wakam en mars 2022 et les premières associations financées quelques mois plus tard.

Depuis 2023, tous les nouveaux partenaires de Wakam en France contribuent systématiquement à Wakam for Good.

La quasi-totalité des partenaires existants

a également signé la convention d'adhésion au fonds.

Pour élargir cette logique à l'ensemble des partenaires européens, une première étape a été franchie mi-2023 avec la création de Wakam for Good UK.

Un indicateur mission lié aux objectifs de collecte du fonds a été intégré à la politique d'intéressement et de participation 2023. Il vient saluer et renforcer l'implication des Wakamees sur le sujet.

En 2023 Wakam for Good a choisi de financer **quatre organisations** via des partenariats pluriannuels pour un montant total de **225 000 euros**

fondation
fondamental

 **habitat &
humanisme**

la maison
perchée

Lazare



« La contribution de Wakam for Good permet au Lab'FondaMental de soutenir des projets de recherche clinique pour valider des solutions qui améliorent la vie des patients. Par exemple, une innovation numérique autour des troubles cognitifs associés aux maladies mentales. Le Lab' a également des projets pour aider les aidants, améliorer leur quotidien et accompagner les familles de patients. »

Dr Véronique Briquet-Laugier
Directrice du Lab'FondaMental

Les ambitions 2024

- Poursuivre un développement européen progressif et maîtrisé ; chaque déploiement pays nécessite une localisation et une adaptation du modèle opérationnel, juridique et financier.
- Améliorer la chaîne de collecte des fonds, en automatisant les calculs et les versements.
- Créer de plus nombreuses interactions entre les associations soutenues et les parties prenantes, Wakamees et partenaires, pour aller au-delà de l'aspect financier.

Conclusion

Après une année complète d'activité, nous pouvons être fiers de la tenue de nos objectifs de collecte !

Nous souhaitons continuer sur cette lancée, tout en favorisant les interactions des partenaires avec les associations.

Nous souhaitons ainsi leur donner les moyens de faire rayonner le fonds et surtout son objet au-delà de Wakam.

Il s'agit également d'adapter le programme à l'ensemble des pays européens, malgré des difficultés fiscales à résoudre, pour jouer pleinement notre rôle de stabilisateur économique et social.

Mesure de l'impact

Montants collectés

Obj 2023	Résultats 2023	Obj 2024
400 K€ à 600 K€	447 K€	900 K€ à 1,1 M€

Politique d'investissement Socialement Responsable



Notre Engagement

Déployer une politique d'ISR rigoureuse et ambitieuse, favorisant des investissements au bénéfice du bien commun.

Nos ressources et moyens

Nous utilisons l'approche "Best in Universe" de sélection ESG et sommes engagés dans un investissement de 5 millions d'euros dans un fonds à impact.

Le suivi ISR est intégré à tous les comités d'investissement mensuels et nous continuons

d'améliorer la transparence dans le compte-rendu des investissements.

Nous sommes également engagés dans la sortie progressive des actifs liés aux énergies fossiles, avec un taux de conformité de 97,9%.

Bilan

Initié avec la mission, cet engagement sort désormais de son périmètre.

Il continuera d'être déployé dans le cadre plus approprié de notre politique RSE. Cet espace nous permettra en effet de traiter ce sujet en lien avec les travaux que nous menons quant à notre stratégie climat, visant la neutralité carbone d'ici 2030.

**Taux de conformité
des investissements**

99,5%

**Investissement dans
fonds à impact**

1,1M€ / 5M€

Sélection des Partenariats



Notre Engagement

S'assurer de l'adhésion de nos partenaires à nos engagements mission les plus importants.

Nos ressources et moyens

Notre méthodologie de construction des partenariats inclut la conformité envers quatre filtres relatifs à nos engagements :

- La maîtrise des taux de commission et des taux

d'indemnisation minimum

- Des garanties supérieures ou égales aux standard du marché
- L'utilisation du langage clair
- L'adhésion au fonds de dotation Wakam For Good.

Bilan

En 2023, le taux d'application des filtres est de 99% sur nos nouveaux partenariats, l'objectif est atteint.

Cet engagement a constitué un excellent exercice pour la mission ; il est désormais ancré dans le quotidien de nos travaux et dans celui des Wakamees concernés et reste pérenne.

Il est temps de le faire sortir du périmètre de la mission, compte tenu de la maturité que nous avons atteinte.

Annexes

Bonnes Pratiques



Nous venons de passer trois années au sein d'un écosystème d'entreprises ayant entrepris, comme nous, une audacieuse transformation. La contribution de cette communauté est précieuse, aussi souhaitons-nous partager à notre tour quelques-unes des bonnes pratiques, identifiées sur le chemin de la mission.

Se concentrer sur l'impact :

Prioriser les résultats et les impacts concrets de l'entreprise dès que les objectifs sont suffisamment matures.

Former et sensibiliser en continu :

Il est essentiel d'aligner les équipes avec la nouvelle orientation en mettant en place des programmes de formation et de sensibilisation à l'importance de l'impact social et/ou environnemental.

Simplifier et clarifier :

Améliorer la compréhension et la communication des engagements de l'entreprise envers ses parties prenantes : simplifier ses objectifs, rendre les informations plus courtes, accessibles, et compréhensibles.

Ne pas hésiter à redéfinir et/ou faire évoluer ses KPI :

Les indicateurs clés de performance doivent refléter les résultats et l'impact des actions plutôt que les seuls moyens. Ils doivent être significatifs et mesurables, centrés sur les effets directs des initiatives sur les bénéficiaires.

Recueillir les retours des bénéficiaires et des parties prenantes :

Cette étape peut être difficile à mettre en place dans le processus d'évaluation, mais elle permet une meilleure lecture de la mesure d'impact et de se réorienter si besoin.

L'évolution du modèle de mission



Objectif statutaire 1

Veiller au respect des principes de transparence et d'impact

au bénéfice de nos assurés, en se dotant de politiques générales et d'instances, en collaboration avec nos distributeurs.

Sélection des partenariats

Objectif statutaire 2

Concevoir & distribuer **des produits d'assurance qui permettent d'apporter à nos assurés un réel impact**, en collaboration avec nos distributeurs.

Langage clair

Répartition de valeur

Ancien modèle de mission

Objectif statutaire 3

Servir les populations fragiles

au travers notamment de partenariats inclusifs et en favorisant le mécénat de compétence chez nos collaborateurs.

Assurance inclusive

Wakam for Good

Objectif statutaire 4

Favoriser dans notre politique d'investissements la poursuite **d'objectifs d'amélioration à la fois sociaux et environnementaux.**

Politique ISR

À la fin de l'année 2023, Wakam a défini de nouveaux objectifs statutaires, en cohérence avec sa stratégie de radicalité. Les statuts seront officiellement adoptés au premier trimestre 2024.

Objectif statutaire 1

Concevoir & distribuer
des produits d'assurance
qui apportent **transparence et valeur**
à nos assurés, en collaboration
avec nos distributeurs.

Langage clair

Répartition de valeur

**Nouveau
modèle de
mission**

Objectif statutaire 2

Développer des programmes
d'assurance avec **un impact
social ou sociétal** au travers
de partenariats.

Assurance inclusive

Objectif statutaire 3

Financer des actions d'intérêt
général concourant
à la **la protection de personnes
en situation de fragilité**,
notamment en collaboration
avec nos distributeurs.

Wakam for Good

Cockpit des engagements et indicateurs 2023



Assurance Inclusive

Nombre de bénéficiaires

3 638 ✗

Objectif initial

5K à 15K

Répartition de la valeur

Taux de partenariats respectant les critères

commission
≤ 50%

93% ✓

garanties
≥ standards

100% ✓

Taux de sinistralité
≥ 30%

91% ✓

Objectifs initiaux

90 à 95 %

Langage Clair

Nombre
de bénéficiaires

121K ✓

Objectif initial

25 à 50K

Politique ISR

Taux de conformité
des investissements

99,5% ✓

Investissement dans
fonds à impact

1,1 M€ / 5 M€

Wakam for Good

Montants
collectés

447 K€ ✓

Objectif initial

400 K€ à 600 K€

Sélection des partenariats

Taux d'application des
filtres sur nouveaux
business

99% ✓

Objectif initial

≥ 95%

Objectifs et ambitions 2024



Objectif 1

Concevoir & distribuer des produits d'assurance qui apportent transparence et valeur aux assurés, en collaboration avec nos distributeurs.

Langage Clair

50 000 - 150 000 bénéficiaires de produits Wakam rédigés en langage clair

Répartition de valeur

Conformité $\geq 95\%$
taux de commission distributeur $\leq 50\%$

Conformité $\geq 95\%$
niveau de garanties \geq standards

Conformité Conformité $\geq 95\%$
D'un ratio S/P minimum $\geq 30\%$

Objectif 2

Développer des programmes d'assurance avec un impact social ou sociétal au travers de partenariats.

Assurance Inclusive

15 000 à 40 000 bénéficiaires

Objectif 3

Financer des actions d'intérêt général concourant à la protection de personnes en situation de fragilité, notamment en collaboration avec nos distributeurs.

Wakam for Good

900 K€ - 1,1 M€ fonds collectés

wakam



La lisibilité de ce document a été mesurée par le Lisiscore, selon les critères du langage clair.

En savoir plus : www.lisible.com

wakam.com