

SUJET N° 9

A l'aide de vos connaissances et du document ci-joint, vous présenterez les différentes composantes de la démarche mercatique et vous illustrerez vos propos à l'aide d'exemples dans le domaine de l'assurance.

B.P.

Spécialité : **ASSURANCE**

Code Spécialité :

Durée :
20 mn +
20 mn

Session
2004

Épreuve : **E6 – Économie appliquée à l'assurance (orale)**

N° sujet : **04-1751**

Coefficient:

Folio
1 / 2

Comment Maaf maîtrise l'art difficile des « 4P »

Des produits simples en apparence, mais dotés d'une touche innovante, des prix compétitifs appuyés par de menues promotions, des conseillers toujours plus proches de leurs clients et une communication très dense constituent les ingrédients de la stratégie marketing exemplaire de Maaf.

Le marketing et l'assurance ne font pas bon ménage, comme le souligne Martial Stambouli, directeur du marché grand public, communication et épargne de Maaf : « Le marketing n'a de sens que sur des marchés ouverts et segmentés. Son objet est d'inciter le client à la consommation. Or, l'assurance ne raisonne que sur des grandes masses et la segmentation de l'actuaire consiste à trouver les gens les moins consommateurs. » Pourtant, Maaf est parvenu à surmonter ces contradictions en plaçant le consommateur au cœur de sa stratégie. Elle a d'abord voulu le toucher en communiquant abondamment, sur

un ton nouveau, parfois décoiffant. Elle a ensuite fait preuve d'ingéniosité et d'un réel sens de l'innovation pour le surprendre. « Tout doit être mis en œuvre pour combattre le côté intangible et déconsidéré du produit d'assurance. La difficulté est de rendre désirable un produit qui rebute techniquement », lance Martial Stambouli. Un défi d'autant plus difficile à relever qu'Maaf, qui a, quarante années durant, ciblé les artisans, a fait le choix de séduire le grand public et de s'attaquer frontalement à une concurrence sévère.

L'argus de l'Assurance – N° 6803 – 4 octobre 2002

B.P.

Spécialité : ASSURANCE

Code Spécialité : N° 9

Durée :
20 mn +
20 mn

Session
2004

Épreuve : E6 – Économie appliquée à l'assurance (orale)

N° sujet : 04-1751

Coefficient:

Folio
2 / 2