

CORRIGE

Ces éléments de correction n'ont qu'une valeur indicative. Ils ne peuvent en aucun cas engager la responsabilité des autorités académiques, chaque jury est souverain.

CORRIGÉ

SUJET N° 11

Introduction :

En France les réseaux de distribution sont plus variés que dans d'autres pays et s'organisent autour de 3 pôles :

- les intermédiaires
- la vente au guichet
- la vente directe

Dans une 1^{ère} partie nous examinerons le rôle des différents distributeurs puis nous étudierons comment évolue leur part de marché respective.

I. Les différents distributeurs

A. Les intermédiaires

- 1) Agents généraux : ils représentent une société d'assurance dont ils sont le mandataire. Implantation de proximité.
- 2) Les courtiers : ce sont les mandataires de l'assuré, ils recherchent donc le meilleur produit. Implantation : zone urbaine.

B. Les guichets

C'est la distribution des produits d'assurance par les établissements bancaires et financiers : bancassurance.

C. La vente directe

- téléphone
- vente par correspondance
- vente électronique (internet)

II. L'évolution des modes de distribution entre 1993 et 2004

1. En assurance vie prédominance de la vente aux guichets (60 % du chiffre d'affaires)
 - part assez importante des producteurs salariés en vie, mais en diminution,
 - développement faible de la vente directe.
 - en assurance dommages 70 % du chiffre d'affaires revient aux agents et au MSI, les positions semblent stabilisées.
2. Aussi bien en Vie-capitalisation qu'en dommages, déclin sensible des agents et des salariés alors que les courtiers se maintiennent. Ceux-ci proposent, en effet, une plus large variété de produits.

Conclusion :

Les modes de distribution des produits d'assurance sont diversifiés. Développement de la Bancassurance.

B.P.

Spécialité : **ASSURANCE**
CORRIGÉ

Code Spécialité :

Durée :
20 mn +
20 mn

Session
2006

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

N° sujet : 11

Coefficient:

Folio
1 / 1