

# 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.**

## **PROPOSITION DE CORRIGE (EOA 2007)**

Après avoir présenté les évolutions récentes du marché de l'assurance en France, vous montrerez les adaptations mises en œuvre par les entreprises d'assurance

*C'est un sujet très vaste et compte tenu du temps imparti, on ne peut pas demander au candidat d'être exhaustif.*

*Les correcteurs devront privilégier la réflexion globale et ne pas chercher à retrouver toutes les idées développées dans la proposition de corrigé. En revanche, il serait souhaitable d'exiger une organisation des idées rigoureuse et un vocabulaire précis.*

### **Introduction :**

- Accroche, actualité du thème
- Définitions :
  - marché de l'assurance : s'étudie à travers l'analyse de l'offre, de la demande de produits d'assurance, et des différentes variables de l'environnement (réglementaire, social, technologique, économique...)
  - Problème posé : les évolutions récentes sur les deux composantes du marché de l'assurance – Comment les assureurs ont-ils adapté leur activité pour surmonter les difficultés inhérentes à ces évolutions
  - Offre : Entreprises d'assurance : entreprises relevant du code des assurances (sociétés anonymes ou sociétés d'assurance mutuelle) celles qui relèvent du code de la mutualité (mutuelles dites 45) , celles régies par le code de la sécurité sociale (Institutions de prévoyance)
  - Demande : personnes physiques (ménages) ou morales (entreprises, collectivités, ...) ayant besoin d'assurer leurs biens (assurances de dommages) et leur intégrité physique (assurances de personnes)
- Annonce du plan

### **1<sup>ère</sup> partie – Les évolutions récentes du marché de l'assurance**

#### **A) Au niveau de l'offre**

- Arrivée de nouveaux entrants
  - La bancassurance : les banquiers, d'abord concurrents « traditionnels » en assurance-vie, maintenant concurrents sur le secteur de la santé-accidents et de l'assurance de dommages (auto, MRH). Exemples : Prédica/Pacifica du Crédit Agricole = 3<sup>ème</sup> plus grand groupe français en termes de CA, ...
  - Les concurrents européens : grâce au Passeport Unique, implantation et commercialisation de leurs produits dans l'union européenne, sur le marché national français ; impact des directives européennes sur l'intermédiation, ...
  - Conséquences : intensification de la concurrence, perte de parts de marché
- Restructuration et concentration du marché de l'assurance
  - Croissance des entreprises d'assurance par fusion-acquisition
  - Présence de groupes d'assurance (exemple Axa, Agf/Allianz) de taille européenne
  - Recherche d'un effet de taille en vue de la pénétration du marché européen
  - Conséquence : situation d'oligopole, guerre sur les prix

## **B) Au niveau de la demande**

### - Changement des besoins d'assurance

- Saturation des besoins en assurance de dommages : stagnation du CA en assurances de dommages. Conséquence : le potentiel de CA doit se faire sur d'autres branches
- Forte demande en assurances de personnes sous la pression de la défaillance du système de protection social (santé, retraite)
- Chiffres : progression du CA en assurance de personnes en 2004 = +13% alors que progression du CA en assurances dommages en 2004 = + 4,4%
- En 2004 : CA en assurance de personnes = 118 Milliards d'euros contre CA assurances de dommages = 40 milliards d'euros
- Part de l'assurance-vie dans le CA global en 2004 : 64,5 %

### - Changement des comportements

- Clientèle difficile à fidéliser : sensible au prix, n'hésitant pas à résilier les contrats en cas de mécontentement, ...
- Clientèle exigeante : plus de prise en charge, plus de conseils, plus de rapidité des règlements, plus de facilité pour la déclaration des sinistres, ...

## **C. Les évolutions des variables de l'environnement**

- Des facteurs réglementaires : jurisprudence, contraintes...
- Des facteurs technologiques : TIC : centres d'appels, Gestion électronique de documents...
- Des facteurs démographiques et sociaux : vieillissement de la population, déresponsabilisation, aversion aux risques...
- Les variations de la sinistralité dans l'environnement naturel
- Les facteurs économiques : taux d'intérêt, évolution de la matière assurable à travers le PIB, développement des marchés financiers

## 2<sup>ème</sup> partie – Les solutions mises en œuvre par les assureurs

### **A. Stratégies de croissance**

- a. pour diversifier ses risques (géographiquement ou par activités (bancassurance...) : avoir une meilleure compensation)
- b. pour réduire ses coûts : taille critique, recherche de synergies de coûts, économies d'échelle...

### **B. Stratégies de différenciation**

- a. innovation : produits et services, canaux de distribution
- b. segmentation clientèle et stratégies de niche

### **C. Stratégies de domination par les coûts (réduction des coûts)**

- a. délocalisation

## **Conclusion :**

Les évolutions du marché se traduisent par l'intensification de la concurrence et le renforcement des exigences de la clientèle. Donc, nécessité de s'adapter pour rester compétitif : diversification et élargissement de l'offre.

Ouverture possible sur :

- les exigences des directives européennes envers le secteur de l'assurance : élément déterminant de la compétitivité des entreprises d'assurance
- le fait que les assureurs s'engagent maintenant vers des stratégies industrielles
- les conséquences d'un marché oligopolistique en particulier sur le libre choix du client face à quelques grands groupes d'assurance
- la difficulté de s'engager sur la diversification qui suppose des métiers différents, des exigences d'investissement lourds, ...