

SUJET N° 10

À l'aide de vos connaissances et des documents joints, vous expliquerez quelles sont les caractéristiques des modes de distribution de l'assurance en France et quel est le poids de chacun d'entre eux.

La distribution

La France se caractérise par la variété de ses réseaux de distribution : agents généraux et courtiers d'assurances, réseaux salariés, bureaux des sociétés sans intermédiaires, réseaux bancaires... La vente directe (publipostage, vente par téléphone, par Internet...) et les autres modes de distribution (par de grands distributeurs, des constructeurs automobile...) se développent lentement.

En France, agents généraux et bureaux de sociétés sans intermédiaires dominent la vente des assurances de dommages, suivis des courtiers, plus spécialisés dans les assurances des entreprises. En risques de particuliers, les sociétés sans intermédiaires ont accru leur part de marché depuis 1995, part qui s'est stabilisée en 2004. En revanche, en assurances des entreprises ou de transports de marchandises, les sociétés avec intermédiaires restent très largement prédominantes.

L'assurance vie est distribuée majoritairement par les réseaux bancaires. Puis viennent les réseaux salariés des sociétés d'assurances.

La répartition du chiffre d'affaires selon les modes de distribution (en %)

	Vie capitalisation		Dommages	
	2004	2005	2004	2005
Réseaux bancaires	62	62	9	9
Agents généraux	7	7	35	35
Courtiers	13	13	18	18
Salariés	16	16	2	2
Sociétés sans intermédiaires	–	–	33	33
Autres modes	2	2	3	3

Source : FFSA.

B.P.

Spécialité : **ASSURANCE**

Code Spécialité :

Durée :
20 mn +
20 mn

Session
2008

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

N° sujet : **10**

Coefficient:

Folio
1 / 1

CORRIGÉ

SUJET N° 10

Introduction

La distribution en général : définition

Importance du système de distribution de la production, élément du plan de marchéage

Annonce du plan

I Les caractéristiques des modes de distribution de l'assurance

La variété : coexistence de plusieurs modes de distribution

Des nouveaux modes mais peu recherchés par les clients

Des variations très importantes selon les catégories d'assurance (vie et IARD)

Des banquiers majoritaires en assurance vie

II Le poids des différents modes de distribution

- En vie et capitalisation

La distribution est dominée par la banque (vente aux guichets)

Les courtiers et les salariés représentent un tiers de la distribution

Très faible place de la vente directe qui reste marginale

- En assurance de dommages

La distribution est répartie différemment qu'en vie

Agents et MSI à part égale soit 2 tiers du CA (cf. proximité du client et implantation)

L'assurance dommage peu vendue par les banquiers car plus éloignée de leur domaine de compétences

Très faible part de vente directe

Conclusion

Distribution des produits d'assurance originale par rapport à d'autres services, et distribution très structurée car beaucoup d'obligations réglementaires

B.P.

Spécialité : ASSURANCE
CORRIGÉ

Code Spécialité :

Durée :
20 mn +
20 mn

Session
2008

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

N° sujet : 10

Coefficient:

Folio
1 / 1