



SERVICES CULTURE ÉDITIONS  
RESSOURCES POUR  
L'ÉDUCATION NATIONALE

**Ce document a été numérisé par le CRDP de Lille pour la  
Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel**

Ce fichier numérique ne peut être reproduit, représenté, adapté ou traduit sans autorisation.

# 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.**

# ÉCONOMIE APPLIQUÉE A L'ASSURANCE

## SUJET N° 1

### ÉLÉMENTS DE CORRIGÉ

#### Introduction

- Importance de la distribution dans la politique commerciale de l'entreprise. Spécificité de l'assurance : variété des modes de distribution.
- Annonce du plan.

#### I. Les différents intermédiaires d'assurance

Les formes de distribution « traditionnelles » s'appuient principalement sur les agents et les courtiers mais incluent aussi les mandataires de sociétés d'assurance.

L'agent général et le courtier présentent des points communs : ce sont des personnes physiques ou morales qui appartiennent à la catégorie des travailleurs non salariés et qui sont rémunérés à la commission.

##### A - L'agent général :

Il exerce une profession libérale. Il est mandataire d'une société ou de plusieurs sociétés d'assurances pour des branches différentes, dans une circonscription territoriale. Le portefeuille constitué par les clients de son agence est la propriété de la société d'assurances qu'il représente.

##### B - Le courtier :

C'est un commerçant inscrit en tant que tel au registre du commerce. Il est le mandataire de l'assuré et n'est pas lié à une société d'assurances. Il place les contrats auprès des sociétés dont les produits sont les plus adaptés aux besoins de ses clients. Le portefeuille de clients lui appartient.

Les courtiers sont essentiellement implantés en région parisienne et dans les très grandes villes.

<b>B.P.</b>	Spécialité : <b>ASSURANCE</b> <b>CORRIGÉ</b>	Code Spécialité : .....	Durée : 20 mn + 20 mn	Session <b>2010</b>
Épreuve : <b>E6 – Économie appliquée à l'assurance (orale)</b>			Coefficient:	Folio <b>1 / 2</b>
N° sujet : <b>1</b>				

## II. La situation actuelle des intermédiaires d'assurance

- En 2008, situation satisfaisante
  - ↑ du chiffre d'affaires de 2 % alors que le marché de l'assurance a ↓ de 6,4 % des cotisations
  - maintien d'une forte part de marché en dommages (35 %) ↑ des cotisations de 2,5 %
  - en assurances de personnes ↑ de 1 % de leur part de marché
- Ce qui permet un maintien des effectifs
  - des agences moins nombreuses, car elles se regroupent
  - renouvellement des effectifs, et rajeunissement (départs à la retraite).

### Conclusion

Si la situation économique est difficile, les agents démontrent une capacité de résistance et d'adaptation qui permet d'envisager l'avenir avec confiance.

Cependant, la recherche de prospects et la lutte contre l'attrition devront être au cœur de la démarche commerciale des intermédiaires d'assurance ; en effet si les fluctuations économiques devaient se poursuivre et toucher plus durement les entreprises (qui constituent « *près de 40 % de la commission des agents* »), les intermédiaires ne sauraient afficher le même optimisme.

La très vive concurrence qui règne sur le marché français de l'assurance incite les assureurs à rechercher de nouveaux réseaux de distribution.

### Barème

Exposé : 10 points

- Introduction : 2 points
- Partie 1 : 3 points
- Partie 2 : 4 points
- Conclusion : 1 point

Entretien : 10 points

**B.P.**

Spécialité : **ASSURANCE**  
**CORRIGÉ**

Code Spécialité : .....

Durée :  
20 mn +  
20 mn

Session  
**2010**

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

N° sujet : 1

Coefficient:

Folio  
**2 / 2**