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

Campagne 2012

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.

Base Nationale de l'Enseignement Professionnel
Réseau SCEREN

SESSION 2012
BTS ASSURANCE
CORRIGE E3

Base Nationale de l'Enseignement Professionnel
Réseau SCEREN

PARTIE I : COMPÉTENCES MÉTHODOLOGIQUES D'EXPLOITATION D'INFORMATIONS (10 points)

1. Présentez le concept de développement durable. (1,5 points)

Concept de développement durable. " Un développement qui répond au besoin du présent sans compromettre la capacité des générations futures à répondre aux leurs " :

- En termes de ressources naturelles (eau, énergie, matières premières, alimentation, éco-diversité…)
- En termes de réchauffement climatique et de pollution
- En termes de financement (dettes des Etats, protection sociale…)

2. Montrez pourquoi le secteur de l'assurance s'intéresse au développement durable (2,5 points)

Les thèmes suivants pourront apparaître :

- maîtriser le coût des sinistres (notamment les catastrophes naturelles et technologiques)
- promouvoir leur image auprès du grand public (prise en compte des préoccupations écologiques de la population)
- réaliser des économies de fonctionnement : zéro papier, économies d'énergie
- développer des marchés :
  - en assurances de biens et responsabilité : nouvelles garanties (photovoltaïque… responsabilité environnementale)
  - en assurance de personnes : retraites, dépendance, multi-supports ISR

3. Exposez les réponses apportées par les entreprises d'assurance pour limiter leur exposition aux risques naturels et technologiques (2 points)

- Réponses contractuelles : franchises, plafonds de garantie
- Réponses techniques :
  - division des risques (coassurance, réassurance)
  - prévention : faire évoluer les comportements des assurés
  - sélection des risques

Base Nationale de l'Enseignement Professionnel
Réseau SCEPEN

4. Indiquez ce qu'est un accord de branche et situez-le dans la hiérarchie des sources de droit. (1,5 point)

Un accord de branche résulte de négociations entre les partenaires sociaux d'une branche d'activité (par exemple l'assurance) : représentants des salariés et représentants des employeurs de cette branche.
Cet accord vise les sociétés qui entrent dans le champ d'application de la branche.

Un accord de branche est une source de droit conventionnelle (ou négociée) qui fait partie des sources de droit subordonnées.
A ce titre, les dispositions de cet accord ne peuvent être ni contraires ni moins avantageuses pour les salariés que les sources supérieures que sont :

- Les sources internationales (traités internationaux, normes européennes)
- La constitution
- Les autres sources subordonnées qui lui sont supérieures, dans l'ordre, les sources légales et réglementaires (lois, ordonnances, règlements, arrêtés)

5. Précisez les objectifs de la profession de l'assurance en matière de Responsabilité Sociale d'Entreprise vis-à-vis de ses salariés. (2 points)

Les thèmes suivants peuvent apparaître :

- en termes de recrutement et de carrières
    - favoriser l'insertion professionnelle de jeunes issus des quartiers
    - développer l'égalité professionnelle des hommes et des femmes (salaires et carrières)
    - maintenir dans l'emploi les seniors
    - favoriser l'accès à l'emploi des personnes handicapées
- en termes d'organisation :
    - réduire les risques psychosociaux : stress, harcèlement, risques de suicide, violence au travail
- - en termes d'incitation des comportements éco-citoyens des collaborateurs (ex :Allianz et la reforestation)

Base Nationale de l'Enseignement Professionnel
Réseau SCEREN

2ème partie : L'innovation est-elle une menace pour l'assurance ?

Introduction (2 points)

Définitions attendues dans la copie des étudiants : innovation (produit, procédé et organisation), assurance.
Problématique : Les étudiants peuvent reprendre la problématique du sujet ou l'expliciter.
deux dimensions : l'innovation interne des entreprises d'assurance, et d'autre part la nécessité de prendre en compte les innovations de leurs clients pour proposer de nouvelles garanties (risques)
Fil conducteur : les menaces créées par l'innovation pour l'assurance mais aussi les opportunités.

Construction, cohérence du plan : 1,5 points

Le plan proposé est purement indicatif. On valorisera les arguments et les notions développées (6 points) :

Plusieurs plans peuvent être adoptés, par exemple :
Plan 1.

I. **L'innovation présente certains risques pour les entreprises d'assurance**
   A. L'innovation de produits
      a. Difficulté à tarifer par manque de données statistiques (dépendance, nanotechnologies)
      b. Risque d'échec commercial et coûts induits
   B. L'innovation de procédé et/ou d'organisation
      a. Dysfonctionnements entraînant une baisse temporaire de qualité
      b. Perturbation des habitudes ; frein au changement
      c. Coût de formation, de mutation des emplois, de restructuration

II. **Les risques liés à l'innovation peuvent être limités**
   A. Politique de communication interne (surtout en matière d'innovation organisationnelle et les processus de production)
   B. Benchmarking :
      a. Veille concurrence
      b. Copie des innovations des concurrents qui marchent (franchise cautionnée, payd...)

III. **L'innovation offre à l'entreprise des opportunités**
   A. L'innovation de produits
      a. Nécessité d'équilibrer le portefeuille de produits du fait du cycle de vie des produits
      b. Exploiter les évolutions du marché : garanties médecines douces en santé,
   B. L'innovation de procédé et/ou d'organisation
      a. Accroît la productivité
      b. Répond mieux aux évolutions des besoins (plateformes téléphoniques accessibles 24h/24, internet...)

Plan 2.

I. **L'innovation présente certains risques pour les entreprises d'assurance**

   A. <u>risques techniques</u>
      a. problèmes d'assurabilité : la mise au point de nouvelles garanties comporte des incertitudes dans l'appréciation des sinistres futurs (rôle des actuaires) et donc le calcul des tarifs (inversion du cycle de production) ex : dépendance

Base Nationale de l'Enseignement Professionnel
Réseau SCEREN

b. certaines innovations des clients potentiels paraissent difficiles à assurer dans l'état des connaissances techniques actuelles (risque de développement) : nanotechnologies, OGM, panneaux photovoltaïques ...
c. problèmes de maîtrise de l'anti-sélection : le nouveau produit séduit d'abord ceux qui s'estiment les plus explosés au risques alors que le prix est calculé pour une moyenne
d. difficultés de mise en œuvre des innovations organisationnelles (TIC...) en termes de formation, adaptation du personnel

B. <u>risques financiers</u>

Les travaux de recherche et développement réclament des investissements importants parfois difficiles à rentabiliser :

i. raccourcissement de la vie des produits
ii. risques d'échec commercial ou technique, erreurs sur l'étude de marché
iii. les innovations sont difficiles à protéger dans l'assurance :
    1. pas de brevet →pas de rente,
    2. rapidité de la réponse de la concurrence

C. <u>risques réglementaires</u>

a. évolutions réglementaires ou jurisprudentielles peuvent anéantir les efforts d'innovation
    i. soit par l'interdiction d'activité (principe de précaution)
    ii. ou au contraire l'obligation de s'assurer (dépendance)
    iii. soit par la modification totale des bases actuarielles de conception de garanties (RC médicale, RC des produits défectueux, ...)

Base Nationale de l'Enseignement Professionnel
Réseau SCEREN

II. L'innovation offre à l'entreprise l'opportunité d'atteindre certains objectifs

A. Des objectifs de croissance

Grâce à l'innovation, l'entreprise gagne en compétitivité ce qui lui permet d'augmenter sa part de marché. :

- compétitivité-prix par des processus plus productifs ou une meilleure organisation
  - ex : vente directe par Internet, automatisation de certains processus grâce aux technologies de l'information : ciblage sur base de données clients,
- compétitivité hors prix :
  - par des produits nouveaux, originaux :
    - permettant de se différencier (packs, GAV…)
    - de saisir des opportunités de marchés nouveaux (responsabilité environnementale, dépendance, assurance mobilité, assurance des énergies renouvelables…)
    - d'anticiper sur les évolutions des besoins
  - par des processus plus efficaces permettant :
    - la réduction des délais ou des services améliorés (télé-expertise, GED, utilisation des mobiles, GPS),
    - d'atteindre de nouvelles cibles de clientèles (utilisation des réseaux sociaux)
  - des organisations privilégiant la qualité et l'amélioration des processus : méthode Kaïzen,

B. Des objectifs de sécurité

a. Diversification du portefeuille de produits : tenir compte du cycle de vie des produits auxquels les produits d'assurance sont liés (maturation des marchés: assurance de transport maritime puis auto, assurance de transport aérien…)

b. Obsolescence de certaines activités ou bouleversement radical de certains modes de consommation : passage de l'achat de la voiture à l'usage/la fonction (copropriété/prêt, location, type Vélib')

C. Des objectifs de rentabilité

1. l'innovation peut permettre de réduire les coûts :
   a. organisation *lean*, travail à distance
   b. innovation financière : titrisation des risques
2. l'innovation peut permettre des profits supplémentaires :
   a. sur la gestion des actifs : nouveaux modèles financiers
   b. ISR

Conclusion (0,5 point)

- phrase de synthèse
- ouverture.

Base Nationale de l'Enseignement Professionnel
Réseau SCEREN