

# BTS

# ASSU

## TOUT EN UN

Programmes de 1<sup>re</sup> et 2<sup>e</sup> années

Fiches  
Schémas  
Exos

3<sup>e</sup> édition

# Assurance

Annales  
corrigées

- +** E1 Culture générale et expression
- +** E31 Culture professionnelle et suivi du client
- +** E32 Développement commercial et conduite d'entretien
- +** E41 Gestion des sinistres
- +** E42 Accueil en situation de sinistre
- +** E5 Communication digitale, utilisation du système d'information et des outils numériques

Patrick Barrotta (coord.), Aurélie Barrotta,  
Philippe Chaulé, Hervé Nanti, Laurent Rossi,  
Jean-François Salamo, Frédéric Vaillant

ellipses

# Les techniques de division du risque – Réassurance

Compétences	Ressources	Indicateurs d'évaluation
<b>C3</b> Identifier les informations à intégrer, à partager et à exploiter dans le système d'information	Éléments de description du risque ou de son évolution	Mobilisation des connaissances des fondamentaux de l'assurance, de l'économie, du marketing, du management, du droit pour résoudre les situations
<b>C4</b> Lire et comprendre un contrat		

## I • Présentation générale

### A Définition

*Réassurance* : situation où une société d'assurance (cédante ou assureur direct) s'assure auprès d'une autre société d'assurance (réassureur ou cessionnaire) sur une partie des risques qu'elle a, elle-même, assurée.

La réassurance est, aussi, appelée « assurance de l'assurance » ou « assurance au second degré ». Il s'agit, donc, d'une stratégie de partage des risques. Cela évite la concentration du risque sur un seul opérateur.

### B Traité de réassurance

*Définition* : il s'agit d'un écrit qui consacre le contrat de réassurance. Son objectif est de préciser les engagements du cédant et du réassureur.

Dans son contenu, il précise divers éléments :

- la prime à payer au réassureur ;
- les contrats couverts par cette réassurance ;
- la date d'effet ;
- la durée de l'engagement.

### C Présentation d'un exemple

Un client particulier souhaite assurer un tableau de maître. Pour cela, il souhaite souscrire une assurance le couvrant à hauteur de 2 500 000 €. Il désire, également, assurer des bijoux d'une valeur de 1 600 000 €.

Afin d'assurer la totalité des biens, la prime sera évidemment élevée. De plus, si un sinistre survenait en simultané sur ces deux dossiers, avec par exemple un incendie ou un cambriolage. L'indemnisation pourrait dépasser les fonds propres de l'assureur.

Afin de protéger son équilibre financier, l'assureur va alors ajouter à la garantie qu'il apporte à son client une réassurance, en échange d'une prime que l'assureur acquittera auprès du réassureur. Ainsi en cas de sinistre, le réassureur indemniser son « assuré assureur » à hauteur de la garantie souscrite, ce qui permettra aux assurés initiaux d'être indemnisés en fonction des plafonds financiers prévus dans les contrats.

## II • Approche technique

Il existe **deux catégories de réassurance** :

- réassurance proportionnelle ;
- réassurance non proportionnelle.

### A Les principes de la réassurance proportionnelle

Elle est fixée par rapport aux capitaux assurés sur chaque contrat.

Principes : il est possible d'évoquer deux grands principes. Pour le premier principe, le réassureur va prendre en charge un pourcentage du risque. Ainsi, il va recevoir le même pourcentage et paiera la même quote-part du sinistre. Concernant, le second principe, le niveau de réassurance est fixé au moment de la souscription des contrats. On parle de réassurance de sommes ou de réassurance de capitaux.

Il existe deux formes de réassurance proportionnelle :

- participation pure ou Réassurance de quote-part = le réassureur s'engage à garantir un pourcentage identique sur tous les risques (exemple : 30 % de réassurance...);
- réassurance en excédant de plein. Ainsi, si la garantie dépasse un montant précis (exemple : Traité pour les sinistres supérieures à 250 000 €...).

### B Principes de la réassurance non proportionnelle

Cette forme de réassurance n'est pas proportionnelle aux garanties. Dès lors, elle dépend du montant du sinistre. On évoque ici, la notion de réassurance de sinistres.

Il existe **deux formes de réassurance non proportionnelle** :

- réassurance en excédant de pertes : si les sinistres sont supérieurs d'un certain pourcentage des primes encaissées, la réassurance intervient ;
- réassurance en excédant de sinistres : si le montant du sinistre dépasse une certaine somme (exemple : traité pour les sinistres supérieurs à 350 000 €...).

### III • Approche juridique

L'assureur direct (cédant) est seul responsable par rapport à ses assurés, ces derniers ne connaissent pas le ou les réassureurs.

L'assuré ne peut exercer aucun recours contre le réassureur (cessionnaire).

### IV • Se préparer au BTS

► À partir de vos connaissances, vous exposerez les avantages de la technique de réassurance.

#### *Proposition de corrigé*

La réassurance représente une technique de partage des risques favorisant une répartition verticale. Cette solution technique favorise le développement commercial sur des risques nouveaux (diversification) et permet une aide à la construction d'un produit (établissement de la grille des garanties, des éléments de la tarification...). Il est, aussi, possible d'évoquer le partage d'affaires.

Comme l'assureur accepte de supporter la totalité du risque avant de céder, une partie, à des réassureurs, il y a partage de sort.

Enfin, ce système permet de garantir des risques importants notamment au niveau du montant des capitaux qui ne pourrait être assumé par un seul opérateur.



**Les mots-clés à maîtriser pour l'épreuve :** Réassurance • Cédant • Assureur direct • Réassureur • Cessionnaire • Assurance au second degré • Traité de réassurance • Prime • Date d'effet • Réassurance proportionnelle • Réassurance non proportionnelle • Contrat • Risque • Prime • Sinistre • Réassurance de sommes ou de capitaux • Garanties • Participation pure ou Réassurance de quote-part • Réassurance en excédant de plein • Réassurance en excédant de pertes • Réassurance en excédant de sinistres • Diversification • Grille de garanties.

# Les techniques de division du risque – Coassurance

Compétences	Ressources	Indicateurs d'évaluation
C3 Identifier les informations à intégrer, à partager et à exploiter dans le système d'information	Éléments de description du risque ou de son évolution	Mobilisation des connaissances des fondamentaux de l'assurance, de l'économie, du marketing, du management, du droit pour résoudre les situations
C4 Lire et comprendre un contrat		

## I • Présentation générale

L'objectif est une répartition du risque entre assureurs afin de ne couvrir que partiellement un risque. On évoque la notion de répartition horizontale.

Sans cette technique, le risque ne pourrait pas être couvert totalement par un seul assureur car le « plein de réassurance » / « plein de souscription » est supérieur au sinistre maximum et aux capacités financières de l'assureur.

## II • Approche technique

L'assuré n'aura qu'un seul interlocuteur, l'apériteur (ou société apéritrice). L'apériteur est l'assureur que le souscripteur a contacté à l'origine. Il réalise, ainsi, diverses missions :

- analyse du risque ;
- fixe le montant des primes ;
- établit la « police collective à quittance unique » ;
- encaisse les primes et effectue la répartition avec les coassurances en fonction de leur quote-part ;
- indemnise le sinistre et récupère l'engagement de chaque coassurance.

**N.B. :** l'apériteur n'est pas, obligatoirement, l'assureur assumant le plus gros pourcentage du risque.

### III • Approche juridique

Il existe le BCR (Bureau central de répartition) afin de gérer les compensations entre les compagnies. Chaque assureur n'est engagé que pour sa quote-part.

Le souscripteur dispose d'un droit de recours contre chaque coassurance dans la limite de leur engagement.

### IV • Exemples liés au secteur de l'assurance

**Exemple 1** : une commune se retrouve dans l'obligation de souscrire une coassurance sur l'ensemble de ses biens par rapport à la valeur des biens à garantir et l'importance du risque.

**Exemple 2** : un dirigeant d'entreprise évalue les capitaux à couvrir pour sa société à 30 millions d'euros. Son assureur ne peut s'engager qu'à hauteur de 40 % du capital garanti (soit 30 millions d'euros). Dès lors, la garantie totale ne peut être assurée que dans le cadre d'une coassurance avec trois coassureurs qui acceptent d'indemniser, chacun, 20 % du capital couvert en cas de sinistre.

### V • Se préparer au BTS

► À partir de vos connaissances, vous exposerez les avantages de la technique de coassurance.

#### *Proposition de corrigé*

La coassurance représente une technique de partages des risques constituant une répartition horizontale. L'apériteur définit les conditions tarifaires ainsi que les garanties qui seront communément appliquées à tous les coassureurs.

Cette technique développe le partage d'affaires et favorise le partage de sort. Cette option assure un équilibre financier pour les intervenants à la couverture du risque. Elle présente un autre avantage, celui de stimuler la diversification par le développement commercial sur de nouveaux risques. Enfin, ce système permet de garantir des risques importants notamment au niveau du montant des capitaux qui ne pourrait être assuré par un seul assureur.



**Les mots-clés à maîtriser pour l'épreuve** : Sinistre • Plein de réassurance • Plein de souscription • Apériteur • Société apéritrice • Souscripteur • Primes • Police collective à quittance unique • Coassurance • Quote-part • Répartition horizontale • Conditions tarifaires • Garanties • Commune • Capitaux • Sinistre.

# Directive sur la distribution d'assurance (DDA)

Compétences	Ressources	Indicateurs d'évaluation
<b>C3</b> Identifier les informations à intégrer, à partager et à exploiter dans le système d'information	Éléments de description du risque ou de son évolution	Mobilisation des connaissances des fondamentaux de l'assurance, de l'économie, du marketing, du management, du droit pour résoudre les situations
<b>C4</b> Lire et comprendre un contrat		

## I • Le devoir de conseil

### A Définition

Le devoir de conseil est une obligation juridique pour l'assureur. Il doit favoriser un équilibre contractuel entre l'assureur et le contractant.

L'assureur doit proposer un contrat adapté aux exigences et aux besoins du client. Le conseil doit donc être fondé sur une analyse impartiale et personnalisée. Il s'agit donc, pour la profession, d'un engagement général de conduite. Ainsi, cette directive doit protéger davantage le souscripteur et éviter des situations désastreuses pour le consommateur.

### B Distinction avec l'obligation d'information

L'obligation d'information, pour l'assureur, se limite à la remise au souscripteur des documents précontractuels. Le problème est que, malgré, la mise en place de l'obligation d'information ceci ne garantit pas une bonne compréhension des informations par le souscripteur.

Ce constat explique la mise en place d'un devoir de conseil à la charge du professionnel de l'assurance. Notons, que ce devoir ne disparaît pas à la conclusion du contrat.

### C La mise en application du devoir de conseil

Les intermédiaires d'assurances sont dans l'obligation de donner des informations et conseils à leurs clients. Ainsi, avant la conclusion d'un contrat d'assurance, l'intermédiaire d'assurance doit fournir à son client la totalité des informations par écrit, de manière claire. Il doit, auparavant, avoir pris le temps de les expliquer.

Cette obligation de conseil écrit entraîne diverses phases. L'assureur doit déterminer les connaissances du client concernant le risque qu'il veut assurer.

Ensuite, il doit collecter un maximum de renseignements sur le client afin d'établir une analyse personnalisée des besoins du client. Une explication claire doit être donnée sur les caractéristiques des différents produits proposés de manière compréhensible.

## II • La DDA

### A Présentation

La directive sur la Distribution d'Assurance (DDA) a été adoptée en janvier 2016. Également appelée *Insurance Distribution Directive* (IDD), elle succède à la Directive sur l'Intermédiation en Assurance (DIA).

La volonté est de créer un cadre juridique harmonisé au niveau européen afin d'apporter une protection homogène des clients auprès de tous les distributeurs d'assurances.

Cette nouvelle directive européenne concerne l'ensemble des canaux de distribution :

- entreprises dont l'activité principale est l'intermédiation en assurance (agents, courtiers) ;
- entreprises dont l'activité principale n'est pas l'intermédiation en assurance (réseaux salariés, comparateurs en ligne...).

### B En quoi consistent les nouvelles obligations

L'idée forte est de renforcer le devoir d'information et de conseil.

Les nouvelles obligations peuvent être regroupées en cinq axes :

- **une information précontractuelle standardisée** = cette information normalisée se présente sous la forme d'un document dénommé PID « *Product Information Document* » Ce dernier doit être simple, compréhensible et non trompeur. Il s'agit de fournir au client des informations objectives afin de lui permettre de prendre des décisions rationnelles. La DDA consolide la standardisation de l'information précontractuelle ainsi que la traçabilité du conseil donné ;
- **contrat conforme aux besoins du client** = les distributeurs doivent vendre les produits qui correspondent le mieux aux exigences et besoins des clients. Lorsque des conseils sont fournis avant la conclusion du contrat, le distributeur doit fournir au client une recommandation personnalisée et formalisée ;
- **obligation de surveillance des produits** = la directive impose un système de surveillance et gouvernance des produits pour les producteurs et les distributeurs d'assurances. L'objectif est de vérifier que les produits conçus correspondent bien aux besoins des clients et du marché.

La DDA exige, ainsi, qu'une stratégie de distribution soit décrite pour chaque produit d'assurance et qu'elle soit conforme au marché cible prédéfini. Dès lors, les garanties proposées doivent couvrir les besoins d'une cible de consommateur déterminé ;

- **adoption de nouvelles règles en matière de commissionnement et de prévention des conflits d'intérêts** = ces nouvelles règles doivent permettre de respecter l'obligation d'agir au mieux des intérêts du client et ne pas nuire à la qualité du service rendu. La DDA introduit plus de transparence pour le client au niveau de la rémunération des intermédiaires. La rémunération du distributeur ne doit pas le pousser à privilégier un produit en particulier au détriment des intérêts du client. De plus, le montant des commissionnements des intermédiaires doit être précisé sur les documents d'informations remis aux souscripteurs ;
- **obligation de formation** = les salariés participant à l'activité de commercialisation des contrats d'assurance sont dans l'obligation de suivre une formation annuelle de quinze heures. Cette formation est destinée à contrôler et évaluer leurs connaissances et leurs aptitudes.

### III • Se préparer au BTS

- ▶ **À partir de vos connaissances, vous répondrez à la question suivante : La mise en application de la Directive de la Distribution d'Assurance représente une menace ou une opportunité pour les intermédiaires d'assurance ?**

#### *Proposition de corrigé*

La mise en application de la DDA avec l'imposition de nouvelles normes réglementaires semble, dans un premier temps, imposer plutôt des contraintes. La charge administrative va augmenter ce qui va générer des procédures supplémentaires. Ces nouvelles obligations vont engendrer des coûts supplémentaires comme, notamment, l'obligation de formation sur quinze heures annuelles. De plus, en termes de coûts, les nouvelles procédures devraient allonger le temps de face-à-face client. Cette situation risque de provoquer une raréfaction de certains produits ainsi que la standardisation de l'offre.

Ces nouvelles contraintes ou menaces, peuvent être transformées en opportunités. L'application de cette nouvelle directive va accroître la qualité du conseil. La DDA doit amener davantage de transparence et de permettre aux intermédiaires d'assurance de mettre en avant leur pouvoir de conseil et leur expertise. Ceci va contribuer à améliorer l'image du métier et à sécuriser le conseil. L'objectif est de vendre, pour un prix plus attractif, les seules garanties réellement adaptées aux besoins du client.

Les intermédiaires d'assurance doivent, ainsi, miser sur la valeur ajoutée du conseil de qualité. Le client sera mieux protégé et va faire plus confiance à son assureur ce qui va favoriser la fidélisation ainsi que la captation de nouveaux clients.