# BTS

# ASSU

### **TOUT EN UN**

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

Fiches
Schémas
Exos

3º 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



## **Table des matières**

#### **Épreuve E31**

Culture prof	ulture professionnelle et suivi du client		
Partie 1	Présentation de l'épreuve E31	9	
Partie 2	Les principes fondamentaux de l'assurance	13	
Fiche	1 L'organisation du secteur de l'assurance	14	
Fiche	2 L'assurance et la notion de risque	18	
Fiche	3 Les lois fondamentales de l'assurance	21	
Fiche	4 Cotisations et prestation de l'assureur	23	
Fiche	5 Les techniques de division du risque – Réassurance	25	
Fiche	6 Les techniques de division du risque – Coassurance	28	
Fiche	7 Directive sur la distribution d'assurance (DDA)	30	
Partie 3	Les savoirs économiques	35	
Fiche	1 Croissance économique et Produit intérieur brut (PIB)	36	
Fiche	2 L'inflation	39	
Fiche	3 Le circuit économique	42	
Fiche	4 Les taux d'intérêt	46	
Fiche	5 Chaîne de valeur	48	
Fiche	6 La politique économique conjoncturelle	52	
Fiche	7 Le marché européen de l'assurance	55	
Partie 4	Management	61	
Fiche	1 Diagnostic stratégique	62	
Fiche	2 Modalités de développement stratégique – L'internationalisation	65	
Fiche	3 Les options stratégiques globales : externalisation et intégration	70	
Fiche	4 Les options stratégiques globales : spécialisation et diversification	74	
Fiche	5 Les stratégies génériques	78	
Fiche	6 La croissance externe : fusions, acquisitions	82	
Partie 5	Les savoirs juridiques	85	
Fiche	1 Introduction générale au droit	86	
Fiche	2 Le droit de la responsabilité	97	

	Fiche 3	Les fondamentaux du droit du travail	104
	Annales	Session 2020 • U31 • Culture professionnelle et suivi du client	110
_			
Épreuv	e E32		
Dévelo	ppement	t commercial et conduite d'entretien	135
	Présentat	ion de l'épreuve E32	136
	Fiche 1	La communication orale	151
	Fiche 2	La stratégie commerciale	156
	Fiche 3	La segmentation	162
	Fiche 4	Le ciblage et la prospection	170
	Fiche 5	L'accueil et le questionnement	175
	Fiche 6	L'argumentation et les objections	183
	Fiche 7	La finalisation de la vente	189
	Fiche 8	La fidélisation	194
	Fiche 9	Analyse des performances commerciales	200
Épreuv	re <b>E41</b>		
Gestio	n des sini	istres	207
Po	artie 1 Pré	ésentation de l'épreuve E41	209
Po	artie 2 Les	s assurances de biens et de responsabilité	213
	Fiche 1	L'assurance automobile des flottes auto et véhicules	214
	Fiche 2	L'assurance multirisques habitation	216
	Fiche 3	Multirisques professionnels (MRP) et multirisques commerce (MRC)	217
	Fiche 4	Multirisques immeubles (MRI)	221
	Fiche 5	Les contrats d'assurance liés à la construction	223
Po	artie 3 Jur	ridique	227
	Fiche 1	Les règles de droit relatives au contrat d'assurance	228
	Fiche 2	Les obligations nées du contrat d'assurance	236
Po	artie 4 Ges	stion	247
	Fiche 1	La gestion des sinistres	248
	Fiche 2	L'expertise	251
	Fiche 3	L'indemnisation	256
	Fiche 4	Le recours, la subrogatoire et les renonciations à recours	259
	Annales		262

#### Épreuve E42

298 302 307 309 375 390 395 397
307 309 375 390 395
309 375 390 395
375 390 395
390 395
395
397
403
404
406
433
434
438
441
455
460
464
469