

**EXAMEN MODULE****« UE62 - ASSURANCES DOMMAGES PARTICULIERS »****Mardi 7 février 2012****09 H 30 – 12 H 30****Durée 3 heures****(ni document ni calculatrice autorisés)**

---

Monsieur MARCEL vient s'installer à Marseille où il exercera la profession de chirurgien dentiste dans un immeuble en location qui, abritera d'une part son cabinet et, d'autre part ses locaux d'habitation.

Monsieur MARCEL est marié et a deux enfants de 16 et 18 ans effectuant des études.

Il s'agit d'une famille très active, madame MARCEL a une vie associative importante, les enfants pratiquent de nombreux sports et voyagent beaucoup...

Monsieur MARCEL envisage acheter un bateau pour les week-end.

Les époux MARCEL possèdent deux véhicules :

- Un espace (6 ans) assuré par une assurance automobile « complète » comprenant toutes les garanties « dommages » et une protection du conducteur.
- Une 206 (toute neuve) assurée par un contrat comportant la garantie de responsabilité civile et la garantie de protection juridique.

Monsieur MARCEL sollicite vos conseils tant pour son activité professionnelle (soumise à obligation d'assurance) que pour sa vie privée.

**1- Sur le plan professionnel**

- A- Indiquez les principales garanties d'assurance nécessaires tant pour lui que pour les dommages causés à autrui.
- B- Précisez le ou les contrat(s) d'assurance concernant les garanties exposées.

## 2- Sur le plan privé

- A- Expliquez de quelle manière la famille MARCEL peut être assurée compte tenu notamment des diverses activités effectuées.
- B- Les assurances automobiles vous paraissent-elles correctes ? Que faut-il vérifier dans les contrats souscrits pour éviter tout désagrément ?
- C- Un seul contrat peut-il couvrir à la fois les locaux d'habitation et le cabinet médical ?

## 3- Assurances préconisées

- A- Mentionnez les contrats finalement utiles aux époux MARCEL
- B- Monsieur MARCEL, souhaitant bien assurer l'ensemble des portables de la famille, s'est vu diriger vers des assureurs dits de niches...  
Expliquez l'intérêt tant pour l'assureur que pour le preneur d'assurance de se positionner sur un marché de niches.