

Exemple d'application d'un contrat d'assurance prospection

(taux d'amortissement : 7 % - Quotité garantie : 65 %)

Exercices	(a) Dépenses garanties	(b) Primes (a) x 2 %	(c) Dépenses engagées	(d) Dépenses prises en compte	(e) Recettes (exportation sur zone garantie)	(f) Amortissement (e) x 7 %	(g) Solde (d) – (f)	(h) Quotité garantie	(i) Indemnités (+) (g) x (h)
PÉRIODE DE GARANTIE									
1 ^{ère} année	100.000	2.000	110.000	100.000	50.000	3.500	96.500	65 %	+ 62.725
2 ^{ème} année	80.000	1.600	95.000	80.000	100.000	7.000	73.000	65 %	+ 47.450
3 ^{ème} année	120.000	2.400	100.000	100.000	350.000	24.500	75.500	65 %	+ 49.075
Bilan à l'issue de la période de garantie	300.000	6.000	305.000	280.000	500.000	35.000	245.000		+ 159.250
PÉRIODE D'AMORTISSEMENT									Reversements (-)
4 ^{ème} année	Les dépenses cessent d'être prises en compte				400.000	28.000			- 28.000
5 ^{ème} année					350.000	24.500			- 24.500
6 ^{ème} année					300.000	21.000			- 21.000
7 ^{ème} année					400.000	28.000			- 28.000
Bilan de la période d'amortissement					1.450.000	101.500			- 101.500
Résultat final de l'indemnité									+ 57.750

Dans le cas envisagé ci-dessus, le chiffre d'affaires réalisé par l'assuré sur la zone ne permet pas un remboursement intégral des indemnités perçues.

Le solde des indemnités, soit 57.750 €, reste acquis à l'assuré.

En aucun cas le remboursement ne peut excéder le montant des indemnités perçues.