

NOUVEAUTÉ



# ASSURANCE SANTÉ : INNOVER POUR S'ADAPTER

Maîtriser les coûts, répondre aux nouvelles attentes des assurés et se différencier dans un contexte d'inflation des tarifs

## Découvrez dans cette étude :

- ▶ **Les données clés du marché** : dynamique des cotisations par segment, des charges, de la rentabilité...
- ▶ **L'évolution des parts de marché** des mutuelles 45, des institutions de prévoyance et des sociétés d'assurance
- ▶ **Les grands enjeux des complémentaires santé** : comment répondre à la hausse des charges en améliorant la proposition de valeur ?
- ▶ **Les ajustements stratégiques aux tendances structurantes** : hausse des tarifs, renforcement de l'offre de services, modularité des contrats...



## ÉTUDES DE CAS

De nombreux business cases pour connaître les tendances et anticiper les évolutions

# TROUVER LES OPPORTUNITÉS D'UN MARCHÉ EN TENSION



## Hélène Meziani

Directrice du pôle  
Banque-Assurance-  
Finance



@helene\_meziani

Les coûts des complémentaires santé s'envolent depuis plusieurs années. En cause, la hausse tendancielle des dépenses, les transferts de charges de l'Assurance maladie, les renégociations conventionnelles de certaines professions de santé ou encore l'augmentation des taxes. Pour y faire face, les assureurs ont nettement revalorisé leurs tarifs. Malgré cela, les prestations continuent d'augmenter plus rapidement que les cotisations.

Dans ce contexte, les acteurs de l'assurance santé doivent répondre à plusieurs enjeux :

- L'optimisation des coûts pour redresser la rentabilité. Plusieurs leviers sont à explorer : développer et encourager le recours aux services de prévention, déléguer la gestion des contrats, faire pression sur les délégataires, améliorer l'efficacité opérationnelle, notamment grâce à l'IA...
- Le maintien, voire l'augmentation, de l'équipement en assurance santé individuelle
- La différenciation en matière d'offres : santé mentale, aide aux aidants, médecine douce, sport santé, modularité des contrats...

Comment évoluent les segments individuels et collectifs ? Quelles stratégies des assureurs pour gagner des parts de marché ? Comment se différencier avec des offres attractives tout en faisant face à la hausse des charges ? Comment les spécialistes de l'individuel continuent de transitionner vers le marché du collectif ? Comment fidéliser les seniors, les étudiants et les travailleurs non-salariés (TNS) face à l'explosion des tarifs en individuel ? Quelles stratégies de rétention des clients les plus volatils ?

## Notre méthodologie : une expertise unique



### DESK RESEARCH

Des recherches documentaires approfondies sur l'actualité des organismes d'assurance santé complémentaire et de leurs partenaires, des nouveaux modèles et services ainsi que des stratégies des acteurs.



### BUSINESS CASES

Des analyses d'entreprises qui illustrent les positionnements et les stratégies des différents acteurs.



### SCÉNARIO PROSPECTIF

Les perspectives d'évolution de l'activité ainsi que les mutations possibles de l'offre en fonction notamment des éventuelles évolutions réglementaires.



## Plan de l'étude

**Aller à l'essentiel :** synthèse de l'étude

### Les contours de l'assurance santé

Les différents types de contrats, les garanties et leur mode de fonctionnement, les évolutions réglementaires récentes

### Les intervenants du marché de l'assurance santé

#### L'évolution du paysage concurrentiel de l'assurance santé :

- Les profils, les classements et le positionnement des assureurs (sociétés d'assurance, institutions de prévoyance et mutuelles)
- Evolution comparée des parts de marché des différents types d'acteurs
- Un mouvement de concentration du secteur à l'arrêt ?

#### Le rôle des autres intervenants du marché de l'assurance santé :

- Les principales caractéristiques et principaux chiffres clés des délégataires en santé, des courtiers, des plateformes de téléconsultation, des réseaux de soins...
- L'évolution de leur positionnement et de leur importance sur le marché alors que la priorité est mise sur la maîtrise des prestations

### La dynamique du marché de l'assurance santé complémentaire

Les évolutions des cotisations par segment, le poids des surcomplémentaires

La rentabilité en assurance santé : les ratios clés selon les types de contrats, l'évolution des tarifs et des frais de gestion, l'impact des transferts de charges...

### Les principaux enjeux des acteurs de l'assurance santé

Un secteur sous contrainte : hausse des prestations, transferts de charge, rentabilité, marché de l'individuel devenu plus étroit, nouveaux acteurs, réglementation changeante, nouveaux canaux de distribution, traitement des données ...

Focus sur le déploiement de la protection sociale complémentaire (PSC) dans les 3 branches de la fonction publique

### Les stratégies mises en œuvre par les acteurs du marché et les perspectives d'évolution du marché et du contexte concurrentiel

Renforcer l'attractivité des offres, par exemple avec de nouveaux services et garanties (santé mentale, forfaits sports, médecine douce, aide aux aidants, avance de frais...), diversifier les canaux de distribution, développer la prévention, la rendre plus accessible et encourager le recours pour réduire à long terme la hausse des prestations, former des partenariats et alliances pour toucher de nouveaux publics, fidéliser les assurés...

- Rendez-vous sur notre site [www.lesechos-etudes.fr](http://www.lesechos-etudes.fr) pour télécharger un extrait et consulter le plan détaillé de l'étude



## PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

#### ► Assurance santé collective

Ces contrats sont souscrits par les entreprises au profit de leurs salariés, et de ses ayants droit si le contrat le prévoit. Ils sont obligatoires.

#### ► Assurance santé individuelle

Ces contrats sont souscrits directement par les particuliers. Ils concernent les personnes non couvertes par un contrat collectif, notamment les étudiants, les indépendants et les seniors.

#### ► Surcomplémentaire

La surcomplémentaire vient compléter les garanties du contrat de complémentaire santé (individuelle ou collective). Ces contrats peuvent être collectifs ou individuels.

### QUI SOMMES-NOUS ?

Depuis plus de 35 ans, **Les Echos Études** aide les décideurs à anticiper les tendances de leur marché et capter de nouvelles opportunités d'affaires.

Tendances émergentes, scénarios prospectifs, valorisation de marchés, data inédites : nos études vous permettent de prendre un temps d'avance !

Découvrez, également, nos offres sur-mesure pour :

- vous accompagner dans la mise en œuvre de votre plan stratégique : estimation de potentiel, positionnement d'offre, insights consommateurs...
- valoriser votre expertise et répondre à vos enjeux de communication grâce à nos baromètres et études co-brandées.

### CES ÉTUDES POURRAIENT ÉGALEMENT VOUS INTÉRESSER :

- ▶ **Assurance et épargne pour les seniors**  
Quels produits et services pour conquérir et fidéliser les plus de 55 ans ?
- ▶ **Distribuer l'assurance**  
Nouveaux modèles, pressions réglementaires, digitalisation, partenariats dans et en dehors du secteur de l'assurance... : comment évolue le paysage de la distribution d'assurance ?
- ▶ **Le marché de la surcomplémentaire santé**  
Identifier précisément les besoins et les attentes des ménages et connaître les leviers de croissance

### Bon de commande

## Assurance santé : innover pour s'adapter

#### Version PDF

- Pour 1 utilisateur\*  
3350 € HT - 3534,25 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 2 à 5 utilisateurs\*  
4355 € HT - 4594,53 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 6 à 10 utilisateurs\*  
5025 € HT - 5301,38 € TTC (TVA à 5,5%)
- Plus de 10 utilisateurs\*, nous contacter

#### Version papier

- 3 350 € HT - 3534,25 € TTC (TVA à 5,5%)

#### Option papier

- Oui, je souhaite recevoir un ou plusieurs exemplaires papier pour 335 € HT (TVA à 5,5%) l'unité, en plus de l'achat d'une version PDF.

Nombre d'exemplaires : .....

#### Option présentation orale de l'étude par l'expert auprès de vos équipes.

- Pour une présentation personnalisée, nous vous proposons un accompagnement sur-mesure.

Contactez nous au 01.49.53.63.00

Email : [etudes@lesechos.fr](mailto:etudes@lesechos.fr)

#### Coordonnées de l'utilisateur final

(Si plusieurs utilisateurs, nous communiquer leurs coordonnées accompagnées de ce bon de commande)

Nom : ..... Prénom : .....

Fonction : ..... Société : .....

Adresse : .....

Tél. : ..... E-mail : .....

#### Facturation

Société : .....

Adresse : .....

E-mail : .....

SIRET : .....

#### Règlement

- Virement (RIB 31489/00010/00219548733/47 Crédit agricole - CIB)

- Chèque à l'ordre des Echos Solutions

- Carte bancaire sur [lesechos-etudes.fr](http://lesechos-etudes.fr)

- Règlement à réception de facture

Date : ...../...../..... Signature :

\* L'article L.122-5 du Code de la propriété intellectuelle n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective. En complétant ce formulaire, j'accepte les conditions générales de ventes et d'utilisation qui sont disponibles sur le site [www.lesechos-etudes.fr](http://www.lesechos-etudes.fr)

Les Echos Études collecte et traite vos données personnelles aux fins de gestion de votre commande. Si vous y consentez, vos données, notamment votre numéro de téléphone, pourront être utilisées à des fins de prospections commerciales par le groupe Les Echos Le Parisien et/ou ses partenaires.

Conformément à la réglementation en vigueur, vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, d'opposition, de limitation, de suppression et de portabilité de vos données.

Pour en savoir plus sur vos droits et nos traitements, consultez notre politique de confidentialité sur notre site internet [www.lesechos-etudes.fr](http://www.lesechos-etudes.fr)

Si vous souhaitez recevoir de notre part des offres de produits et services analogues, vous pouvez cocher cette case

Si vous souhaitez recevoir les offres de Groupe Les Echos Le Parisien, merci de cocher cette case

Si vous souhaitez recevoir les offres des partenaires du Groupe Les Echos Le Parisien, merci de cocher cette case

