

Les Echos Etudes : Stratégies des assureurs sur le marché des seniors

7 juillet 2015 par [REDACTION](#) [Commenter](#)

Les Echos Etudes présentent en juillet 2015 une nouvelle étude consacrée aux **stratégies des assureurs sur le marché des seniors**. Cette étude a un triple objectif : comparer les stratégies de conquête des assureurs sur le segment des seniors, décrypter les modèles économiques émergents qui intègrent la **Silver économie** aux produits d'assurance, et anticiper les évolutions de la demande d'assurance des plus de 65 ans en MRH, santé et auto à horizons 10, 20 et 30 ans.

Les EchosÉTUDES

Silver économie : face à une demande explosive, l'offre assurance se structure

Durant les 10 années à venir, le nombre de plus de 65 ans va augmenter de 22%. C'est face au défi du vieillissement de la population – tant au niveau français que mondial – que le contrat de filière de la Silver économie a été signé durant l'année 2013, afin de structurer le marché dédié au bien-vieillir et d'en recenser les acteurs.

La Silver économie génère un chiffre d'affaires de 92 milliards d'euros et enregistre une croissance annuelle de 5,9 % : elle concerne un nombre très large de secteurs, puisque le vieillissement touche l'ensemble de la population et la majorité de ses besoins.

Le marché de la Silver économie est amené à progresser de 40 % d'ici à 2020 ; il aura un rôle déterminant dans la gestion du risque de longévité des assureurs qui devront, dans un avenir proche, renouveler leurs modèles stratégiques.

Les différents modèles stratégiques d'assurance sur le segment des seniors

Les assureurs ont une véritable légitimité à investir dans le secteur de la Silver économie ; en conséquences, leurs modèles stratégiques évoluent déjà. On distingue plusieurs profils :

- Les **disrupteurs** investissent en masse depuis une courte période sur le segment des seniors et proposent déjà des biens et services dédiés.
- Les **innovateurs** investissent depuis longtemps sur la cible seniors. Ils proposent des innovations basées sur le besoin client, quitte à se distinguer des produits classiques proposés sur le marché.
- Les **spécialistes** ont un positionnement historique sur le segment et ont une gestion adaptée et sous-segmentée pour la cible seniors.
- Les **observateurs** n'ont pas de stratégie dédiée au segment des seniors.

Deux modèles économiques d'assurance en matière de gestion et d'accompagnement des risques face aux nouveaux besoins des seniors

Deux modèles économiques émergent à ce jour :

- Le **modèle d'investissement à l'actif** consiste à cibler des prises de participations dans la Silver économie, améliorant ainsi les technologies d'accompagnement des seniors.
- Dans le **modèle de co-investissement** (au passif), l'assureur intègre aux produits d'assurance des biens (comme des objets connectés) et services afin d'accompagner de manière active le vieillissement et de participer à la réduction de ses risques.

Par ailleurs, **la croissance annuelle prévue d'ici 2020 du marché de la complémentaire santé sur le segment des seniors est de 5,8%**.

« *Exclusivité Les Echos* »

Le détail de l'étude « **Stratégies des assureurs sur le marché des seniors : Comment la silver économie et le digital bouleversent les modèles économiques des assureurs ?** » des Echos

Etudes propose :

- *Les 115 entreprises de la silver économie implantées en France passées au crible*
- *L'évaluation de la demande de d'assurance MRH, santé et auto sur le segment senior à horizon 2050*
- *Les stratégies opérationnelles des 20 assureurs leaders sur le segment des seniors*
- *L'analyse stratégique de développement du segment senior à court terme*
- *Les modèles économiques de demain intégrant la silver économie au sein du processus de création de valeur des assureurs*

Source : Communiqué de presse