

Stratégies des assureurs sur le marché des seniors

Comment la silver économie et le digital bouleversent les modèles économiques des assureurs ?

Une étude pour

- Comparer les stratégies de conquête des assureurs sur le segment des seniors
- Décrypter les modèles économiques émergents intégrant la silver économie aux produits d'assurance
- 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

La silver économie : une demande qui explose, une offre qui se structure

La proportion des plus de 65 ans dans la population française va croître de 3,3 points ces 10 prochaines années et leur nombre de 22 %. Pour répondre à l'explosion de cette demande, un marché se structure : la silver économie. Génératrice d'un chiffre d'affaires de 92 Mds d'euros, en croissance annuelle de 5,9 %, cette économie du vieillissement se construit aujourd'hui autour de 14 sous-secteurs aux maturités et à l'intensité concurrentielle très variables. Une certitude cependant : ce nouveau marché est amené à progresser de 40 % d'ici à 2020 et aura un rôle majeur à jouer dans la gestion du risque de longévité des assureurs qui seront, dans un avenir proche, à l'avant-poste d'une rupture de modèle stratégique.

Les assureurs prennent position

Dans ce contexte, la légitimité des assureurs à investir le secteur de la silver économie est forte et les modèles stratégiques évoluent.

- Les disrupteurs investissent massivement depuis peu de temps sur le segment des seniors et proposent d'ores et déjà des biens et services dédiés au sein de leurs produits d'assurance
- Les innovateurs ont investi depuis longtemps le segment et proposent des innovations produits, process ou sociétales basées sur le besoin client quitte à sortir 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 cette cible
- Les observateurs n'orientent pas directement leur stratégie sur le segment des seniors

De la gestion du risque à l'accompagnement des risques tout au long de la vie : les modèles économiques de demain face aux nouveaux besoins des seniors

Deux modèles économiques performants émergent :

- Le modèle d'investissement à l'actif consiste 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 (objets connectés) et services afin d'accompagner de manière active le vieillissement du senior et de participer à la réduction de ses risques

Ces deux modèles économiques reconfigurent le jeu concurrentiel et modifient structurellement les rentabilités des produits d'assurance et le rôle qu'ils jouent dans la vie des assurés.

Exclusivité Les Echos

- 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

Chiffre clé

- **+ 5,8 %**
La croissance annuelle prévue d'ici 2020 du marché de la complémentaire santé sur le segment des seniors

Fiche technique de l'étude :

« Stratégies des assureurs sur le marché des seniors », à partir 2 950 € HT - 200 pages – Juillet 2015

Pour en savoir plus sur l'étude : [cliquez ici](#)

Contacts

Hector TOUBON

Tél : 01.49.53.66.03

htoubon@lesechos.fr

Relations presse Groupe Les Echos

Sarah KROICHVILI

Tél : 01.49.53.22.80

skroichvili@lesechos.fr

Qui sommes-nous ?

Les Echos Etudes est le pôle d'expertise sectorielle du groupe Les Echos.

Les Echos Etudes est le leader français des études sectorielles. Ses consultants publient chaque année une centaine d'études de marché. **Les secteurs couverts sont les suivants** : agroalimentaire, assurance, automobile, banque, biens de consommation, cosmétique, distribution, énergie, logistique, luxe, management, médico-social, pharmacie, tourisme, transport, sport. Chaque consultant est spécialisé par secteur.

Retrouver l'ensemble de nos études sur notre site Internet (www.lesechos-etudes.fr) et notre application mobile (www.m.lesechos-etudes.fr).