

NOUVEAUTÉ



ASSURANCE ET ÉPARGNE POUR LES SENIORS

Quels produits et services pour conquérir et fidéliser
les plus de 55 ans ?

Découvrez dans cette étude :

- ▶ **Les résultats détaillés d'une enquête** réalisée auprès des plus de 55 ans pour identifier leurs besoins, leurs attentes et leurs pratiques en matière d'assurance et d'épargne
- ▶ **Leur connaissance et perception des différents intervenants** (banque, assurance, fintechs, assuretechs, GAFAM...) : notoriété, confiance, critères de choix...
- ▶ **Les profils-types des assurés** pour savoir comment les cibler et les fidéliser
- ▶ **L'analyse des stratégies** des principaux acteurs



REPORTING

Un accès complet aux données de l'enquête en option pour réaliser tous les tris, y compris ceux qui n'ont pas été présentés dans l'étude

LesEchos

ÉTUDES

QUELS PRODUITS POUR QUELS SENIORS ?



Hélène Meziani

Directrice du pôle
Banque-Assurance-
Finance



@helene_meziani

Les seniors ont logiquement des besoins et attentes en partie différents du reste de la population en matière d'épargne et d'assurance : approche ou entrée en retraite, utilisation moindre des nouvelles technologies, priorité donnée à certains services ou garanties, niveaux de pouvoir d'achat et de patrimoine différents... Leurs enjeux diffèrent eux aussi : accès à l'assurance, notamment en termes de tarifs, horizon d'épargne, volonté de pouvoir aider ses enfants ou petits-enfants, maintien à domicile...

Comment les acteurs s'adressent aux seniors ? Quelles différences entre les produits marketés « seniors » et les autres ? Au-delà de l'assurance et de l'épargne, quelles stratégies des acteurs financiers dans la silver économie ? Quels sont les différents profils de seniors ? Quels sont leurs besoins en termes de produits, leurs attentes en termes de relation client et de services ? Quelles stratégies digitales pour les seniors ?

Déterminer les orientations stratégiques gagnantes pour conquérir les seniors implique donc de bien maîtriser les différents profils qui composent cette cible et d'être en mesure de construire des offres et une expérience client adaptées.

Véritable outil d'aide à la décision, cette étude vous permettra de mieux appréhender les caractéristiques des seniors grâce à notre enquête exclusive. Par ailleurs, pour approfondir l'analyse, vous pourrez avoir accès en option à un reporting avec l'ensemble des tris croisés de notre enquête.

Pour visualiser un exemple de reporting, [cliquez ici](#) !

Une étude en partenariat avec



Méthodologie



DESK RESEARCH

Des recherches documentaires approfondies sur l'actualité des acteurs, sur l'évolution de leur offre et sur leurs stratégies vis-à-vis de la clientèle des plus de 55 ans.



QUANTI B2C

Une enquête quantitative auprès d'un panel représentatif de la population française de plus de 55 ans de 1500 personnes. Celle-ci a été réalisée sur l'access panel online Maximiles de Bilendi, acteur européen de la collecte de données.



BUSINESS CASES

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



Plan de l'étude

Aller à l'essentiel : synthèse de l'étude

L'état des lieux du marché de l'assurance et de l'épargne à destination des seniors

Le contexte de l'étude : pourquoi les plus de 55 ans sont une cible importante pour les acteurs de l'assurance et de l'épargne

Les contours du marché : les produits concernés, les comportements des seniors en matière d'assurance et d'épargne

Les besoins et les attentes des seniors en matière d'assurance et d'épargne

Cette partie s'appuie notamment sur une enquête réalisée par Les Echos Études auprès d'un panel de 1 500 français âgés de plus de 55 ans. L'objectif de cette partie est de définir les problématiques spécifiques de cette cible, de déterminer ce que les seniors attendent des acteurs de l'assurance et de l'épargne en matière de produits et d'expérience client et ainsi d'analyser comment mieux y répondre pour se différencier et s'imposer.

Cette enquête nous a permis d'identifier les grands profils d'assurés et d'analyser leurs comportements d'achat.

Les forces en présence, le contexte concurrentiel et l'adéquation des stratégies des acteurs aux besoins et attentes des seniors

Panorama des stratégies des principaux acteurs en assurance et en épargne vis-à-vis des seniors

Analyse des stratégies et de leur adéquation aux résultats de notre enquête : adaptation de l'offre, élargissement de l'âge d'accès à certains produits, tarification, digitalisation, relation client, investissements dans la silver économie...



PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

Clients

- ▶ 55 ans et plus

Produits

- ▶ Produits d'épargne
- ▶ Contrats d'assurance

Acteurs

- ▶ Banques de détail
- ▶ Banques privées
- ▶ Assureurs
- ▶ Courtiers
- ▶ Fintechs
- ▶ Assurtechs...



QUI SOMMES-NOUS ?

Depuis plus de 35 ans, **Les Echos Etudes** 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 ETUDES POURRAIENT ÉGALEMENT VOUS INTÉRESSER :

- ▶ **Le marché de la surcomplémentaire santé**
Identifier précisément les besoins et les attentes des ménages et connaître les leviers de croissance
- ▶ **La banque et l'assurance pour les TPE**
Comment s'adapter aux problématiques particulières des petites entreprises et des indépendants ?
- ▶ **Le marché de la prévoyance**
Comment démocratiser les contrats de prévoyance ?

Bon de commande

Assurance et épargne pour les seniors

Version PDF

- Pour 1 utilisateur*
3150 € HT - 3323,25 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 2 à 5 utilisateurs*
4095 € HT - 4320,23 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 6 à 10 utilisateurs*
4725 € HT - 4984,88 € TTC (TVA à 5,5%)
- Plus de 10 utilisateurs*, nous contacter

Version papier

- 3150 € HT - 3323,25 € TTC (TVA à 5,5%)

Option papier

- Oui, je souhaite recevoir un ou plusieurs exemplaires papier pour 315 € HT (TVA à 5,5%) l'unité, en plus de l'achat d'une version PDF.

Nombre d'exemplaires :

Option reporting

- Oui, je souhaite accéder au reporting pour 1200 € HT (TVA à 5,5%), en plus de l'achat d'une version PDF.

Contactez nous au 01.49.53.63.00

Email : 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

- 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

Les Echos Etudes 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

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

