



LES 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

Les EchosÉTUDES

WWW.LESECHOS-ETUDES.FR

EN PARTENARIAT AVEC

siapartners

LA SILVER ÉCONOMIE DANS L'ASSURANCE

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 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 (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.

+5,8 %

LA CROISSANCE ANNUELLE PRÉVUE D'ICI 2020 DU MARCHÉ DE LA COMPLÉMENTAIRE SANTÉ SUR LE SEGMENT DES SENIORS

Source : Les Echos Etudes

» 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

» UNE ÉTUDE RÉALISÉE EN PARTENARIAT AVEC SIA PARTNERS :

Fondé en 1999 par **Matthieu Courtecuisse**, Sia Partners est un cabinet indépendant de conseil en Management et en Stratégie.

Ses missions consistent à assister la Transformation des Entreprises dans tous ses volets : stratégie, marketing, organisation, ressources humaines, gouvernance des systèmes d'information.

01. LES STRATÉGIES D'INVESTISSEMENT DANS LA SILVER ÉCONOMIE

- Le marché des biens et services destinés aux seniors : chiffres clés et tendances d'évolution
- Les 14 domaines d'activité stratégiques de la silver économie : évaluation des CA, perspectives à court terme, intensités concurrentielles et impacts sur les risques assurables
- Intérêt stratégique des biens et services de la silver économie pour les assureurs : cartographie des stratégies d'investissement sur les différents domaines d'activité stratégiques et comparaisons des solutions technologiques intégrables aux produits d'assurance

02. BILANS ET PERSPECTIVES DU SEGMENT SENIORS À HORIZON 2050

- Evolution du marché de l'assurance 2003 – 2015 : analyse de l'évolution des primes et des taux de couverture des seniors en MRH, santé et auto
- Evolution de la demande des seniors 1980 – 2015, prévisions 2050 : analyse rétrospective de la demande d'assurance des plus de 65 ans en MRH, santé et auto et évaluation prospective de la demande à horizon 2020, 2030, 2040, 2050

03. LES STRATÉGIES DES ASSUREURS FACE AUX NOUVELLES DEMANDES DES SENIORS

- La reconfiguration du jeu concurrentiel autour quatre grandes stratégies sur le marché des seniors : les disrupteurs, les innovateurs, les spécialistes et les observateurs

04. ANALYSE DES STRATÉGIES OPÉRATIONNELLES DE DÉVELOPPEMENT DU SEGMENT SÉNIOR À COURT TERME

- L'approche différenciante par les besoins : sous-segmentation des besoins seniors aux différents âges de séniorité
- Comparaison des offres les plus innovantes proposées aux jeunes seniors et aux grands aînés

05. LES MODÈLES ÉCONOMIQUES DE DEMAIN : L'INTÉGRATION DE LA SILVER ÉCONOMIE AU SEIN DU PROCESSUS DE CRÉATION DE VALEUR DES ASSUREURS

- Modèle d'intégration à l'actif des compagnies d'assurance : objectifs de rentabilité financière et d'image de marque
- Modèle d'intégration de la silver économie dans les produits : objectifs de prévention active des risques assurés, de modification du profil de risque et d'image de marque

Une exclusivité Les Echos Etudes : les 115 entreprises de la silver économie implantées en France segmentées en 14 domaines d'activités stratégiques analysés par deux matrices stratégiques :

Matrice d'investissements à l'actif :

Chaque domaine d'activité stratégique est analysé suivant deux dimensions : l'attrait du marché (pour l'entreprise devant prendre une décision) et la position concurrentielle.

Matrice d'investissements produit (au passif) :

Chaque domaine d'activité stratégique est analysé suivant deux dimensions : la maturité du marché et l'impact de la consommation des biens et services orientés seniors sur le profil de risque des assurés.



UNE ANALYSE DOCUMENTAIRE DÉTAILLÉE DES 20 ASSUREURS CLÉS DU MARCHÉ SUR LE SEGMENT SENIOR, COMPLÉTÉE PAR 10 ENTRETIENS MENÉS EN MAI ET JUIN 2015 AUPRÈS DES GRANDS DÉCIDEURS DES COMPAGNIES D'ASSURANCES POSITIONNÉS SUR LA CIBLE SENIOR

- Adrea Mutuelle
- AG2R La Mondiale
- Allianz
- AXA
- BNP
- BPCE
- CNP

- Covéa
- Crédit Mutuel
- Groupama
- Harmonie Mutuelle
- HSBC Assurance
- Klésia
- La Banque Postale Assurances

- La Mutuelle Générale
- Malakoff Médéric
- MGEN
- Mutuelle UMC
- OCIRP
- Pro BTP

LES DERNIÈRES ÉTUDES DU SECTEUR

LES OBJETS CONNECTÉS DANS LA BANQUE ET L'ASSURANCE

Les nouveaux modèles économiques pour le client 3.0
Mai 2015

STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT DE PRODUITS D'ASSURANCE TAKAFUL

La Finance Participative mise au service des assureurs
Avril 2015

GÉNÉRATION Y DANS L'ASSURANCE

Les stratégies pour capter la demande de demain
Avril 2015

L'AVENIR DU SECTEUR FRANÇAIS DES EHPAD

Les nouveaux business models des groupes privés d'EHPAD
Avril 2015



Hector TOUBON
Responsable du pôle
Banque - Finance -
Assurance

htoubon@lesechos.fr
Tél. : 01 49 53 63 00

Retrouvez-le sur
LinkedIn et Twitter



Vous souhaitez disposer d'une étude, d'une analyse personnalisée ou d'une présentation orale de cette étude auprès de vos équipes ?

Hector Toubon est votre interlocuteur !

COMMANDE DE L'ÉTUDE LES STRATÉGIES DES ASSUREURS SUR LE MARCHÉ DES SENIORS

Version PDF - J1522A :

- Pour 1 utilisateur
3 150 € HT - 3 323,25 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 2 à 5 utilisateurs
4 095 € HT - 4 320,23 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 6 à 10 utilisateurs
4 725 € HT - 4 984,88 € TTC (TVA à 5,5%)
- Plus de 10 utilisateurs : Nous contacter
- 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 : _____*

Version papier - J15022

- 2 950 € HT - 3 112,25 € TTC (TVA à 5,5%)

Présentation orale par l'expert auprès de vos équipes :

Nous contacter pour un devis. Prestation possible seulement avec l'achat de l'étude.

Code mailing : J234INTEI

Personne à contacter pour l'envoi des licences et/ou papier

Nom : _____ Prénom : _____
Fonction : _____ Société : _____
Adresse : _____
Tél. : _____ E-mail : _____

Facturation :

Société : _____
Adresse : _____
Contact : _____

Règlement :

- Virement (RIB 31489/00010/00219548733/47
Crédit agricole - CIB)
- Chèque à l'ordre des Echos Business
- Carte bancaire sur lesechos-etudes.fr
- Règlement à réception de facture

Date : / /

Signature :

Les EchosÉTUDES

Service Clients - 16 rue du Quatre Septembre - 75002 Paris
Tél. : 01 49 53 63 00 - Mail : etudes@lesechos.fr

WWW.LESECHOS-ETUDES.FR