

Assurance et Silver économie

16 juin 2015 – Théâtre du rond-point des Champs-Élysées

Une matinale animée par Hélène Delmotte (Care Insight) et Benoît Goblot (agence Matinal)

En introduction :

Problématiques et enjeux, par Benoît Goblot

Chaque année, environ 650 000 personnes partent à la retraite et voient leurs besoins en produits d'assurance évoluer, ce qui représente un véritable potentiel de conquête. Avec des conséquences dans 3 univers :

1 – Assurances de personnes

Santé : au départ à la retraite, passage d'un contrat collectif à un contrat individuel (enjeux de conquête en amont, d'adaptation de la gamme et des garanties au profil du client...);

Prévoyance : volonté des jeunes retraités d'être à l'abri et de mettre leurs proches à l'abri. Forts enjeux sur des contrats de type dépendance, obsèques,...

2 - Epargne

Assurance-vie : 36% des contrats d'assurance-vie sont détenus par des ménages dont la personne de référence a plus de 60 ans.

- **Fort profil d'épargnant au sein de cette population :** la volonté de disposer de réserve d'argent en cas d'imprévu est évoquée par près de 45% des plus de 60 ans comme motif de détention de leur contrat d'assurance-vie ;
- **Un enjeu élevé de captation de ces encours lors des premières années de la retraite.**

3 - Assurance IARD (incendie, accidents et risques divers)

Assurance auto : enjeu d'équipement d'une population à la faible sinistralité (<75 ans) ;

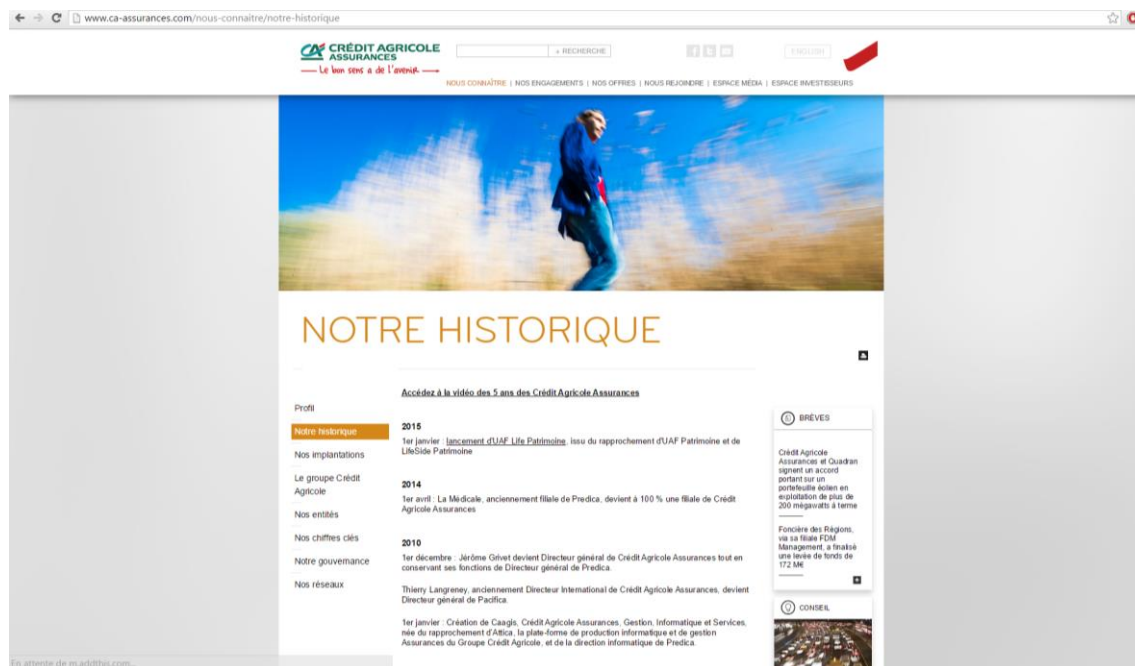
Assurance MRH (multirisque habitation) : moindre évolution entre la période active et le départ à la retraite, mais enjeu d'équipement de populations aisées, dans la majeure partie des cas détentrices de leur logement principal *a minima*.

La dépendance, un enjeu économique pour l'assurance

- 2015 : 1,2 million de personnes en situation de dépendance
- 2060 : 2,3 millions de personnes pourraient être concernées
- Les dépenses publiques et privées liées à la prise en charge de la perte d'autonomie
 - 2015 : + 30 milliards €/an, soit 1,6 % du PIB.
 - 2040 : de l'ordre de 2,3 points de PIB
- Une prise en charge supérieure à celle des pouvoirs publics :

- 584 €/mois, rente versée au titres des contrats à adhésion individuelle
- 489 €/mois, APA à domicile
- 1,7 million de personnes assurées au titre de la dépendance auprès des sociétés d'assurance (FFSA 2011).

Sylvie REVOL – Responsable de la filière prévoyance, PREDICA (groupe crédit agricole)



- Les chiffres du marché de la prévoyance individuelle seniors (partielle) :
 Dépendance : 1,5 million de contrats en cours* (190 000 pour Predica) ;
 Garantie obsèques : 3,8 millions de contrats en cours* (590 000 pour Predica) ;
 Temporaire décès – 17,9 millions de contrats en cours* (3,1 millions pour Predica).
 * FFSA note de conjoncture mars 2015

- Les motivations liées à l'assurance individuelle prévoyance :

Décès : Protéger sa famille et faire face à une situation d'urgence ; participer aux frais de succession ; répartir un capital en dehors de tout régime successoral.

Obsèques : soulager les proches des aspects financiers et administratifs.

Dépendance : Faciliter le maintien à domicile ; ne pas être une charge pour les proches ; développer une capacité financière à faire face en cas de perte d'autonomie ; difficultés de gérer une personne dépendante au quotidien.

Focus sur la partie dépendance :

Des évolutions :

- PREDICA a fait évoluer la structure de ses produits, en passant de la prise en considération des Gir – trop complexe en termes de communication et de commercialisation - à celle des actes de la vie quotidienne (AVQ).

- L'assistance est apparue comme une offre complémentaire nécessaire au produit assurantiel. Toutes les offres ont donc évolué pour offrir l'accompagnement le plus large

possible : pour l'assuré dans sa posture d'aidant, pour l'assuré dans sa situation éventuelle de dépendance et pour l'aidant de l'assuré.

- Les garanties liées à l'assurance dépendance :

- ✓ Une rente en complément de revenus comprise entre 500 et 3 000 euros, viagère, non imposable et revalorisée annuellement.
- ✓ Un capital équipement versé dès la reconnaissance de la dépendance, sans justificatif d'utilisation pour accompagner les personnes dans les premiers aménagements nécessaires au maintien à domicile (5000 euros).

- Notons enfin que les assureurs ré-interviennent dans la Silver économie : par exemple, les 22 millions versés par PREDICA en 2014 financent des prestations (services à la personne, aménagements du logement...). En 2014, la rente moyenne a été de 700 euros mensuels (durée viagère).

Muriel DEPREZ – Responsable du développement de l'offre santé et seniors - Caisse d'Épargne

The image contains two screenshots of websites. The left screenshot shows the Caisse d'Épargne website with a navigation menu (Accès aux comptes, Au quotidien, Emprunter, Épargner, S'assurer) and a 'S'assurer' section with various insurance products like 'Dossier Santé', 'Eureuil Protection Vol', and 'Complémentaire santé'. The right screenshot shows the BPCÉ Observatoire website with a header 'BPCÉ Observatoire Etudes des Comportements Financiers' and a main article titled 'LES ABÎMÉS DE BPCÉ L'Observatoire 2014 - PME ET L'ÉCART DE LA CROISSANCE'.

- Les besoins les plus fréquemment exprimés par les personnes : sécuriser leurs revenus, avoir un logement adapté, transmettre un patrimoine, ne pas peser sur leurs proches et rester en bonne santé. Les assurances interviennent sur tous ces segments.
« Nous disposons par ailleurs de 200 000 logements sociaux, qu'il est important d'adapter afin que les personnes y vivent le plus longtemps possible ».

- Des comportements intéressants à relever : la propriété du logement est maximale vers 70 ans (78% de personnes âgées sont propriétaires ; puis elles transfèrent leur patrimoine ou une partie de celui-ci vers le financier).

La solidarité familiale – avec des transferts de revenus intra-familiaux - reste la police d'assurance numéro 1 des personnes âgées.

- Les contrats d'assurance-vie et les livrets d'épargne sont les produits le plus souvent détenus par les seniors. A 75 ans et plus, 37% d'entre eux ont un contrat d'assurance-vie, 18% ont un contrat d'épargne logement, 17% des valeurs mobilières, 10% un contrat dépendance, 7% une assurance décès volontaire, et 4% de l'épargne retraite.

- Pour faire face aux dépenses de santé, les seniors seraient prêts à cotiser davantage pour une meilleure prise en charge. En revanche, pour faire face aux dépenses de dépendance, ils comptent davantage sur leurs propres revenus et anticipent de recevoir moins d'aides financières de leurs proches. « Nous aidons nos parents en sachant que nous serons moins aidés nous-mêmes ».

- « L'assurance dépendance est un produit important à développer, même si en qualité d'économiste, le produit reste flou : est-ce une rente ? Pendant combien d'années ? Avec quel retour sur investissement ?... »

Les jeunes commerciaux ont parfois des difficultés à parler de la dépendance et donc à vendre ce type de contrat.

Notons enfin que si nous sommes prêts à 50 ans à souscrire une assurance dépendance, nous ne le sommes plus à 70 ans. Il est donc important de sensibiliser les 50-60 ans. Après il est trop tard.

D'autres solutions, même s'il ne s'agit pas d'assurance, mériteraient d'être développées en direction des seniors :

- Le mandat de protection future ;

- Le prêt viager hypothécaire distribué par le Crédit foncier du groupe BPCE : une personne âgée propriétaire pourra bénéficier d'un prêt (90 000 euros en moyenne). La maison est hypothéquée mais la somme pourra être récupérée sur la succession. En outre, le prêt est réversible : les héritiers auront la possibilité de le rembourser s'ils souhaitent conserver la maison.

Thomas Perrin, Directeur Général Adjoint Développement Produits et Services – Groupe Apicil

The screenshot shows the Apicil website homepage. At the top, there is a navigation bar with links for 'FAQ', 'Contacts', 'Espace partenaire', and 'Espace Client'. Below this is a search bar with the text 'recherche' and a 'OK' button. The main content area features several promotional banners and service tiles. One banner is titled 'Assurance vie' and 'boostez vos performances' with an image of a superhero. Another tile is for 'Responsable de la protection sociale' with a photo of a man in a suit. There are also tiles for 'Dirigeant d'entreprise', 'Client APICIL', and 'Vous êtes retraité(e) ? Téléchargez votre avis fiscal 2015'. The website has a clean, professional layout with a red header and a light blue background.

– L'assurance est la seule activité qui repose sur un cycle économique renversé : Nous nous assurons contre un événement dont nous redoutons qu'il arrive. Or personne n'a envie d'être dépendant. En outre, l'image qui en est renvoyée est mauvaise socialement. « Je ne crois pas au marché de la dépendance. Les solutions viendront des services et des prestations ».

- Du point de vue de l'assureur : il est complexe d'acculturer les commerciaux et les clients (il s'agit de risques longs, globalement incertains). Par ailleurs, l'immobilisation pour des produits de dépendance est lourde.

- 2% du chiffre d'affaires du groupe Apicil sont consacrés aux actions sociales (aides individuelles ou collectives). Soit 15 millions d'euros chaque année pour des aides financières, d'équipement du domicile...

- Nos engagements : donner les clés du bien vieillir, soutenir les aidants familiaux, accompagner le grand âge en perte d'autonomie. Avec pour chacun de ces trois axes des services associés.

Exemples : Apicil services (plateforme d'écoute et de renseignement sur les problématiques sociales, avec le déclenchement potentiel d'une cellule de crise) ; solutions de répit pour les aidants salariés (qui sont 4,3 millions dans notre pays) via la fondation France répit ou le financement d'une maison de répit ; actions pour maintenir les personnes le plus longtemps possible à domicile afin de préserver un environnement de confiance et de lutter contre la perte d'autonomie.

- Zoom sur le maintien au domicile avec un enjeu à la fois social et économique :

- ✓ Création d'établissements afin d'accueillir des personnes en fin de parcours médical et de les accompagner avec des services adaptés (inauguration en septembre 2015 d'un EHPAD nouvelle génération au cœur de Lyon).
- ✓ Lancement d'un Observatoire en partenariat avec Bluelinea (Blue@picil) afin d'évaluer l'impact des objets connectés sur l'état de santé des personnes, grâce à un accompagnement personnalisé.
- ✓ Participation au projet Autonom@dom lancé par le Conseil général de l'Isère qui vise à offrir un bouquet de services de télésanté pour réduire le cloisonnement médico-social et maintenir des personnes dans leur lieu de vie.