



Complémentaire santé des retraités : un marché qui attire

Avec le vieillissement de la population, les retraités sont de plus en plus nombreux. Assureurs et courtiers tentent de les séduire en adaptant leurs modes de prospection et en proposant des offres aux tarifs ciblés.

Segmentation avec la généralisation de l'assurance complémentaire santé des salariés (ANI), adoption de la résiliation infra-annuelle (RIA), inflation des cotisations avec l'instauration du 100 % Santé pour l'optique ainsi que les prothèses dentaires et auditives, réforme de la protection sociale complémentaire des fonctionnaires... La santé individuelle est en pleine mutation. *«Le marché reste dynamique, mais les acteurs doivent s'adapter sans cesse»*, analyse David Trohel, directeur partenariats, produits et communication du courtier Santiane.

D'ailleurs, si les résultats techniques restent positifs, ils se dégradent, avec un recul de 23 % entre 2022 et 2023, selon l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR). Dans ce contexte, les retraités représentent une cible à conquérir - ou à conserver - pour continuer de se développer. Ils sont près de 17 millions, et le poids démographique de cette population aux forts besoins en santé va croître inexorablement avec le vieillissement de la population (voir les chiffres p. 33). *«On consomme en soins pendant les trois dernières années de sa vie autant que dans toute son existence»*, rappelle

Alexandre Mennetre, directeur général de Kereis Solutions et président de Cegema.

L'enjeu du pouvoir d'achat

Mais le marché de la couverture santé des seniors est-il porteur en valeur ? Syndicats et associations de retraités alertent sur leur perte de pouvoir d'achat, alors que cette population est particulièrement touchée par la hausse des cotisations des organismes complémentaires d'assurance maladie (lire encadré page suivante). La pension moyenne nette a diminué de 3,2 % en euros constants entre 2017 et 2022, selon les chiffres de la Drees, département statistiques du ministère de la Santé. Pour autant, les données de l'Insee révélaient, en 2021, un niveau de vie médian supérieur de 2,1 % à celui de la population, et un taux de pauvreté de 10 %, contre 14,5 % en moyenne.

De fait, ce segment de marché est une cible privilégiée du courtage direct et grossiste. Santiane, qui revendique 650 000 clients en portefeuille, réalise les deux tiers de son activité sur la santé des retraités. Sur les 180 000 personnes protégées par Kereis Cegema en santé individuelle, 90 % sont

des retraités. Et SPVie Assurances affiche 60 000 nouveaux contrats de seniors par an : cette croissance annuelle de 10 % depuis le Covid devrait culminer à 15 % dans les prochaines années, selon son directeur général, Cédric Pironneau.

À écouter le courtage, la garantie senior type n'a rien d'extraordinaire - de l'hospitalisation, une bonne couverture en pharmacie, du dentaire et de l'optique -, mais doit être proposée à des prix défiant toute concurrence : entre 900 € et 1 100 € par an. Alexandre Mennetre l'a constaté ces deux dernières années : *«Quand les retraités renégocient leur contrat, ils préfèrent perdre en prestations plutôt que de revoir leur budget à la hausse.»* C'est pourquoi les grossistes renvoient régulièrement leurs garanties d'entrée de gamme, voire proposent des contrats non responsables d'un nouveau genre. Bien plus couvrants que la traditionnelle garantie «hospi», mais avec des tarifs qui seraient inférieurs en moyenne de 20 % au responsable.

Desmarges sous tension

Le marché des seniors est porteur, mais les marges devraient

se tendre rapidement. «*La RIA, qui implique une plus grande instabilité des portefeuilles, renforce la difficulté de piloter le risque* », explique Cédric Pironneau. «*Les transferts de charges de l'assurance maladie vers les complémentaires incitent à une grande prudence pour préserver les résultats techniques* », juge Benjamin Laurent, directeur de l'offre chez Klésia.

D'autres nuages noirs se profilent à l'horizon. La taxe annoncée par la ministre de la Santé va peser sur les tarifs des contrats santé, et une proposition de loi déposée récemment à l'Assemblée nationale durcit considérablement les conditions du démarchage téléphonique.

DES TARIFS EN HAUSSE DE 30 % AU COURS DES TROIS DERNIÈRES ANNÉES

« *Il y a peu de retraités à la complémentaire santé solidaire (C2S), les plus modestes sont à la C2S participative* », rappelle Donasian Le Nail, du cabinet Addactis.

Si les renoncements effectifs à se couvrir sont difficiles à évaluer, plusieurs études récentes ont montré que l'inflation du coût des complémentaires santé avait particulièrement impacté les seniors. « *L'augmentation des tarifs s'est traduite par un surcoût de 30 % ces trois dernières années pour les retraités* », explique

David Trohel, chargé de la communication chez Santiane. « *Le tarif est en moyenne 3,4 fois plus élevé pour un retraité de 75 ans que pour un jeune de 20 ans* », rappelle Paul Barbier, secrétaire général de l'UCR-FO. Et il augmente de 30 % entre 60 à 75 ans.

17 millions

Le nombre de retraités de droit direct à fin 2022, en hausse de 0,8% par an entre 2023 et 2030

SOURCE : COR

37,9 %

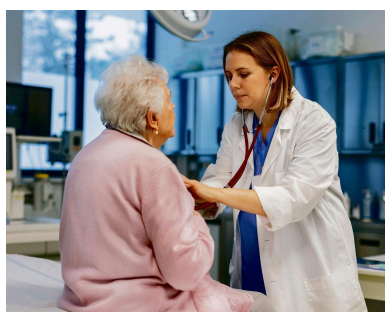
La part des contrats en santé individuels couvrant des seniors fin 2021, contre 34 % en 2017

SOURCE : FRANCE ASSUREURS

1 512 € nets

La pension mensuelle moyenne de droit direct des retraités à fin 2022

SOURCE : DREES



Les seniors sont gros consommateurs de soins, mais font jouer la concurrence pour obtenir les meilleurs tarifs pour leur complémentaire santé. Photo : GETTYIMAGES



par Marie Duribreux

“Le non-responsable est une forme d'adaptation raisonnable des acteurs aux contraintes du marché, mais c'est une vision court-termiste des assurés qui font un pari sur leur santé. ”EUGÉNIE POYET RESPONSABLE VIE ET SANTÉ CHEZ ADDACTIS

