



Dépendance, un marché sur le fil

Plus de 5,5 millions de personnes sont couvertes en dépendance en France soit plus de 8 % de la population environ. Une bagatelle quand on sait que 93 % des Français sont couverts en santé. Le marché de l'assurance dépendance est-il donc si rentable que cela entre encaissements et versements de rentes ?

Il y a encore trente ans, personne ne parlait d'assurance dépendance. Et pourtant aujourd'hui c'est le nouveau marché émergent sur lequel se positionnent de nombreux assureurs. La dépendance, possible 5e risque pour les pouvoirs publics, devient un sujet de société prépondérant. Le premier à avoir misé sur la dépendance est AG2R La Mondiale, avec en 1985, le contrat Saphir. Jean-François Ropelewski, directeur marketing, chez AG2R La mondiale explicite ce que représente cette assurance. « Aujourd'hui nous avons 250 000 contrats souscrits et 180 000 en cours. La moyenne d'âge des souscriptions est de 64,3 ans ». « L'assurance dépendance est un vrai enjeu pour notre société car d'ici vingt ans la population dépendante va cruellement augmenter » poursuit-il. La dépendance coûte cher aux particuliers

puisqu'on estime le coût d'une maison spécialisée à 1 800 euros par mois en province et environ 4 000 euros à Paris. L'APA ne versant que 490 euros par mois aux personnes dépendantes, ces personnes sont soit obligées de revendre leurs biens pour financer leur dépendance, de demander un soutien à leur famille (les aidants), de piocher dans leurs économies ou de se retourner sur leur assurance dépendance. Si l'assurance dépendance n'est pas encore la petite chouchoute des Français, elle n'en reste pas moins abordable. On estime en effet la cotisation moyenne à 30 euros par mois en individuel. Ainsi la population totale couverte en collectif comme en individuel est de 5,5 millions. Du côté des sociétés d'assurances, la FFSA estime que

Evolution

1,7 millions de personnes étaient couvertes à la fin de l'année 2011 soit une hausse de 6 % sur un an.

Gilles Cossic, directeur des assurances de personnes à la FFSA développe les chiffres de ce marché. « Les cotisations atteignent 430 millions d'euros en 2011 (+ 6 %), dont 395 millions d'euros correspondent aux contrats à adhésion individuelle (+ 5 %) et 35 millions d'euros aux contrats collectifs (+ 22 %). La cotisation annuelle par tête assurée est de 358 euros en moyenne pour les contrats à adhésion individuelle et de 78 euros pour les contrats collectifs. Près de 173 millions d'euros (+ 16 %) ont été versés en 2011 aux personnes en état de dépendance. La rente versée au titre des contrats à adhésion individuelle est de 584 euros par mois en moyenne, soit un montant supérieur aux 489 euros versés en moyenne au titre de l'APA à domicile. » Faire de la dépendance est si rentable que cela? « Je me demande si ça l'a été un jour. Les cotisations ont été tarifées il y a plus de dix ans sur un risque qui était différent » confie Stéphanie Pastor, actuaire manager chez Optimind Winter. La question est clairement posée.

Les r constan



Magali Vogel

news-assurances.com/mv



Comment doper la vente d'assurance dépendance



Et aussi dans le dossier de la semaine

Comment doper la vente d'assurance dépendance

Marché anxigène, cible fuyante, les assureurs doivent innover pour optimiser la vente de contrats dépendance. En France, 5,5 millions de personnes sont couvertes en dépendance, soit 8 % de la population. Pour autant, si les Français sont frileux à l'idée de souscrire une assurance dépendance, les acteurs du secteur estiment le marché cible à 10 millions de personnes. Que peuvent donc faire les assureurs pour conquérir les 4,5 millions de Français clients potentiels ?