

PRIX SELECTRA

SENIORS 2023

*Assurance Santé, Assurance
Habitation et Assurance Auto*



La méthodologie suivie par Selectra vise à présenter les acteurs du marché de l'assurance les plus adaptés aux besoins spécifiques des seniors tant sur des critères tarifaires que sur l'étendue de services proposés (garanties, options, franchise, etc.) ou encore sur l'expérience client (parcours souscription, service client). Le classement réalisé par Selectra ne constitue en aucun cas un conseil personnalisé.



PROFIL JEUNE SENIOR

➔ Pour cerner au mieux les **besoins des jeunes seniors**, nous avons construit un **profil-type** sur la base de recherches documentaires (sources en annexe).

ÂGE

- ➔ Entre **55 et 64 ans**
- ➔ La population française vieillit : en 2050, 1 français sur 2 aura plus de 60 ans.

LOGEMENT

- ➔ **Plus de 70%** des + de 55 ans sont **propriétaires** de leur logement.
- ➔ Représente le premier poste de consommation.

ACTIVITÉS

- ➔ En 2021 : **56%** des **55-64 ans** sont en **emplois** et **59,7% en activités**
- ➔ **Majoritairement en temps partiel** : cumul emploi et retraite.

REVENUS

- ➔ 54 % des + de 55 ans **n'ont pas épargné pour financer leur retraite.**
- ➔ Selon l'INSEE, le niveau de vie médian des **50-64 ans** est de **24 550 €** en 2019.
- ➔ **Fort pouvoir d'achat** : fin de remboursement des crédits.
- ➔ Aide financièrement leurs familles (enfants et parents).

PERSONNALITÉ

★ Indépendant et Consommateur ★

- ➔ **Consommateurs** : les plus de 50 ans représentent 52 % des consommateurs français, ils ont la culture de la consommation et de l'individualisation.
- ➔ **Conducteur** : 51 % des seniors utilisent la voiture pour se déplacer.
- ➔ **Peu influençable** : à la recherche des meilleurs rapports qualité-prix, recherche par eux-mêmes.
- ➔ **Actifs** : transition entre leur vie professionnelle et leur retraite
- ➔ **Technophile** : Part des seniors les plus à l'aise avec internet et friands des nouvelles technologies.

Besoins jeune senior

Un produit

- Protecteur
- Simple
- Service client de qualité
- Personnalisable
- Transparent
- Excellent rapport qualité-prix

ÉLÉMENTS SUSCITANT LE CHANGEMENT

- ➔ **Moment de la vie** : transition entre vie active et retraite, bonne santé et pouvoir d'achat important, fin de remboursement des prêts.
- ➔ **Offre de services** : plus de temps libre pour les loisirs et les vacances, besoin en assurance santé au départ à la retraite, besoin d'épargne de précaution, adepte de la médecine douce.





PROFIL BABY BOOMER

➔ Pour cerner au mieux les **besoins des baby boomers**, nous avons construit un **profil type** sur la base de recherches documentaires (sources en annexe).

ÂGE

- ➔ Entre **65 et 75 ans**
- ➔ Génération du **Baby Boom**
- ➔ Marqués **historiquement** : Guerre Froide, Mai 68 et les Trente Glorieuses

LOGEMENT

- ➔ Propriétaire de leur logement
- ➔ Vivent en milieu rural
- ➔ **Résidence secondaire** : $\frac{2}{3}$ des résidences secondaires sont détenues par un ménage de 60 ans ou plus

ACTIVITÉS

- ➔ **Retraités** en bonne santé, mais prévoyants le futur.
- ➔ Temps pour les **loisirs**
- ➔ Consacrent beaucoup de temps à leurs **proches** et leur **famille**

REVENUS

- ➔ Emprunts remboursés et épargne de toute une vie
- ➔ Le niveau de vie médian des 65-74 ans est de **23 220 €**
- ➔ Nouveaux **droits et privilèges réservés aux seniors** (carte de réduction transports...)

Besoins du baby boomer

Un produit

- Omnicanal (papier + numérique)
- Transparent et simple
- Sécurisant
- Modulable
- Une expérience client irréprochable

PERSONNALITÉ

★ Dynamique et curieux ★

- ➔ **Peu économe** : ils ont des besoins spécifiques et onéreux (voiture, maison)
- ➔ **Moderne** : ouverts aux nouvelles technologies
- ➔ **Engagé** dans les associations, conseils municipaux etc
- ➔ **Dynamique** : ils sont dans le "triangle d'or" de la retraite, du pouvoir d'achat et de la santé.
- ➔ Grands **consommateurs** : cœur de la silver économie, mais profils de consommation très hétérogènes.
- ➔ **Optimiste et épicurien** : héritiers de la culture post 68, ils refusent la norme de "vieillir" et sont des adeptes de la jeunesse et de la modernité.

ÉLÉMENTS SUSCITANT LE CHANGEMENT

- ➔ **Moment de la vie** : Premier pépin de santé, situation financière correcte et nouvelles activités pour occuper le temps. Commence à préparer l'avenir.
- ➔ **Offre de services** : Complémentaire santé (pas prise en charge par l'entreprise), plus de temps libre (sorties, sports, vacances...), nouvelle voiture, changement de logement ...





PROFIL AINÉ

➔ Pour cerner au mieux les **besoins des aînés**, nous avons construit un **profil type** sur la base de recherches documentaires (sources en annexe).

ÂGE

- ➔ Plus de **75 ans**
- ➔ Souvent seul (décès du conjoint)
- ➔ Très marqués par la seconde guerre mondiale

LOGEMENT

- ➔ Bien vieillir chez soi représente un coût : environ **14000 €/an** (1164 €/mois après déduction des aides publiques.)
- ➔ **Adaptation du logement** (monte escalier, ascenseur, logement de plain-pied...)
- ➔ **85%** des personnes veulent vieillir chez elles

PERSONNALITÉ

★ Conservateur et affaibli ★

- ➔ **Difficultés en santé et finance** : se replie sur leurs univers proches.
- ➔ Perte progressive d'autonomie, **besoin d'assistance**
- ➔ Peu à l'aise avec les nouvelles technologies, besoin de **contact humain**
- ➔ Besoin de **confiance**
- ➔ **Conservateur** : averses aux changements
- ➔ Dépendent de leurs cadets

ACTIVITÉS

- ➔ Diminution des activités
- ➔ Besoin d'assistance
- ➔ Recentrage sur la famille
- ➔ Se déplace peu : course, médecin, proches.

PRÉCARITÉ ET REVENUS

- ➔ **Pouvoir d'achat en baisse** : les +80 ans gagnent -156€ / mois que les 75-79 ans, -200€ / mois que les 70-74 ans et -244€ / mois que les 65-60 ans.
- ➔ Niveau de vie médian : **21 580€**

Besoins de l'aîné

Un produit

- Sécurisant
- Simple
- Joignabilité des agents
- Confiance et sérénité
- Bien et service d'accompagnement

ÉLÉMENTS SUSCITANT LE CHANGEMENT

- ➔ **Moment de la vie** : Baisse progressive de l'autonomie, cercle social de plus en plus fermé sur les proches, dépendance financière
- ➔ **Offre de services** : Financer la perte d'autonomie, couvrir les accidents de la vie, les obsèques, l'assistance et l'aide à domicile.





LES PROFILS

Habitation, auto et santé



Assurance habitation

Jeune Senior - 60 ans

13 rue Georges Sorel,
92 100 Boulogne-Billancourt
Appartement

Propriétaire - 90 m²- 4 pièces
Étage intermédiaire

2 adultes et 2 enfants (de + de
18 ans)

Capital mobilier : 20 000€
max

Baby Boomer - 70 ans

16 les Terres de l'Abbaye,
14 700 Vignats
Maison

Propriétaire
120 m²

5 pièces
2 adultes mariés

Capital mobilier : 35 000€
max

Aîné - 80 ans

9 rue de Madrid,
16 100 Cognac
Appartement - RdC

Propriétaire
60 m² - 3 pièces

1 adulte veuf
 Capital mobilier : 15 000€
max



Assurance automobile

Jeune Senior

Femme
 Née le 05/06/1962
 Permis obtenu en 1981
 92 100 Angers
 Bonus-malus : 0.5
 Entre 12 000 km et 18
000 km
 C3 Aircross 6CV

Baby Boomer

Femme
 Née le 05/06/1953
 Permis obtenu en 1971
 14 700 Vignats
 Bonus-malus : 0.5
 Entre 10 000 km et 15
000 km
 Peugeot 208, 4CV

Aîné

Femme
 Née le 05/06/1943
 Permis obtenu en 1962
 16100 Cognac
 Bonus-malus : 0,5
 Entre 5 000 km et 8
000 km
 Peugeot 108, 4CV



Assurance santé

Jeune Senior

13 rue Geroges Sorel,
92 100 Boulogne-Billancourt

Né le 05/06/1962
 2 adultes mariés

Baby Boomer

16 les Terres de l'Abbaye,
14 700 Vignats

Né le 05/06/1953
 2 adultes mariés

Aîné

9 rue de Madrid,
16 100 Cognac

Né le 05/06/1943
 1 adulte veuf

Couverture santé 3 profils : Optique, dentaire, audition,
hospitalisation, soins courants, médecine douce





LES ACTEURS ÉTUDIÉS

58 ASSUREURS

➤ 136 formules d'assurance



Assureurs **traditionnels, mutuelles, néoassureurs**

Bancassureurs

Intermédiaires en assurance

✗ Sont exclus :

- Les offres **non adaptées aux seniors**.
- Certains bancassureurs qui proposent **l'assurance uniquement à leurs clients** disposant d'un compte bancaire
- Certains assureurs proposant un **parcours de souscription compliqué** (aucune simulation en ligne, problèmes techniques, rappel du conseiller tardif)

Acheel
Aesio assurance
Allianz
Axa
Crédit Agricole Assurance
Direct Assurance
Flitter
Groupama
Generali
Harmonie Mutuelle

Lovys
Luko
Leocare
L'olivier Assurance
MAAF
MMA
MAIF
MACIF
SMENO
Swisslife
Thelem assurance

Etc.



NOS CRITÈRES

ASSURANCE AUTO ET HABITATION

Critères	Détails	Coefficient
Le Prix	<ul style="list-style-type: none">→ Assurance Habitation : formule basique et premium→ Assurance automobile : tiers, tiers étendu et tous risques (franchise prise en compte en habitation entre 120€ et 300€ & franchise automobile entre 240€ et 380€)	
Les garanties optionnelles*	<ul style="list-style-type: none">→ Assurance habitation : dommage électrique, vol et vandalisme, bris de glace→ Assurance automobile : protection du conducteur, bris de glace, vol, attentat, vandalisme, catastrophe naturelle, évènements climatiques.	
Qualité de l'assistance	<ul style="list-style-type: none">→ Assurance habitation : aide au déménagement, relogement, 1ère nécessité, serrurerie, chauffage, électricité, plomberie, ménage, gardiennage, assistance juridique→ Assurance automobile : assistance 0 km, véhicule de remplacement, taxi de liaison, dépannage-remorquage, hébergement sur place, rapatriement véhicule et passager, assistance médicale, perte et vol de clefs	
Parcours de souscription	<ul style="list-style-type: none">→ 100% en ligne→ Parcours fluide→ Joignabilité téléphonique→ Conseiller dédié et agences	 (2,5)
Application Assurance	<ul style="list-style-type: none">→ Moyenne des notes des utilisateurs sur Apple Store et Google Play	 (2,5)
Avis clients	<ul style="list-style-type: none">→ Moyenne des notes clients Trustpilot et opinion-assurance	
Contact du service de gestion de sinistres	<ul style="list-style-type: none">→ Service de gestion internalisé ou non→ Mail, formulaire, Whatsapp, téléphone, chat	

*Sont prises en compte toutes les garanties qui ne relèvent pas d'une obligation légale



NOS CRITÈRES

ASSURANCE SANTÉ

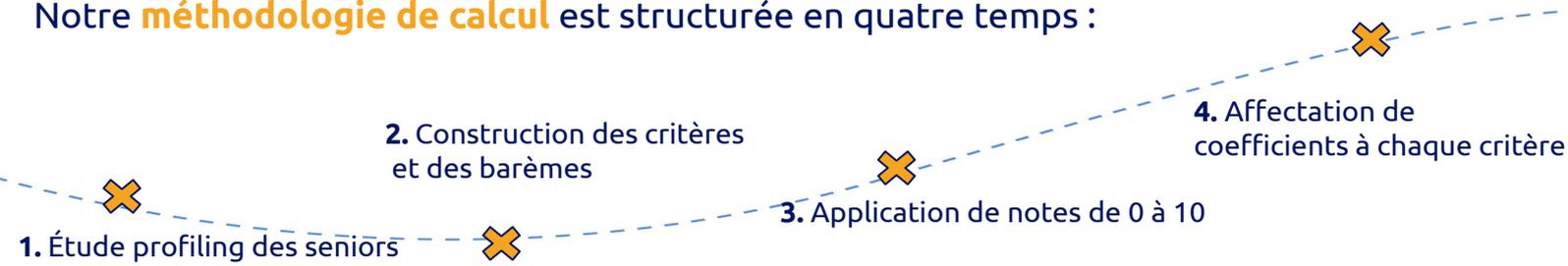
Critères	Détails	Coefficient
Le Prix	→ Assurance Santé : formules basique, confort et premium	
Les soins courants et hospitalisation	→ Soins courants : prise en charge spécialistes, consultation régulière, médicaments → Hospitalisation : chambre particulière, transport, prise en charge opération et anesthésie, temps d'hospitalisation	
Dentaire, Optique et Audition	→ Dentaire : prise en charge soins, appareillage, orthodontie remboursée et non → Optique : prise en charge monture et verre, verres complexes, lentilles → Audition : prise en charge de l'appareil auditif par oreille	
Spécialistes et auxiliaires	→ Médecine douce : prise en charge chiropracteur, ostéopathe → Soins paramédicaux : kiné, aide à domicile, infirmière suite hospitalisation → Cure thermale	
Application Assurance	→ Moyenne des notes des utilisateurs sur Apple Store et Google Play	
Contact du service de gestion de sinistres	→ Service de gestion internalisé ou non → Mail, formulaire, Whatsapp, téléphone, chat	
Parcours de souscription	→ 100% en ligne → Parcours fluide → Joignabilité téléphonique → Conseiller dédié et agences	



NOTRE BARÈME

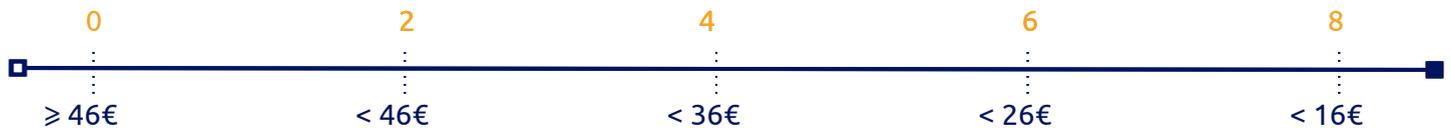
ASSURANCE HABITATION - Prix

Notre **méthodologie de calcul** est structurée en quatre temps :

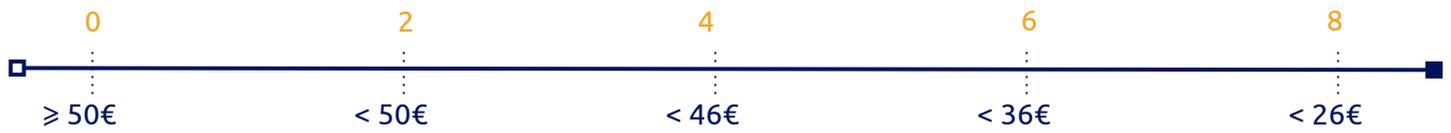


→ Partant de ce **profil-type**, les **indicateurs** sont calculés pour chaque offre d'assurance. Nous valorisons chaque seuil par une note selon le barème suivant :

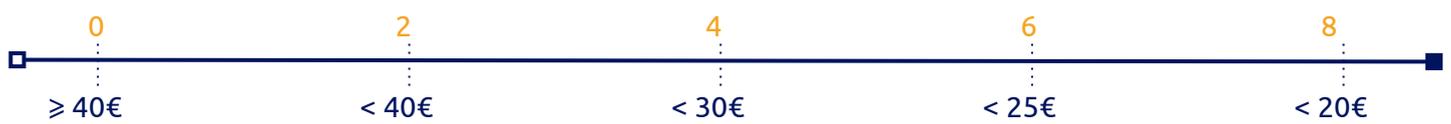
Prix mensuel - formule basique jeune senior



Prix mensuel - formule premium jeune senior



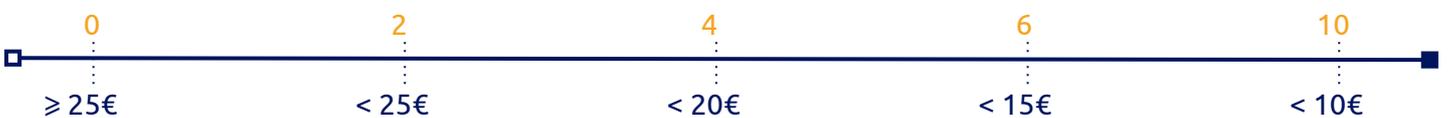
Prix mensuel - formule basique Baby Boomer



Prix mensuel - formule premium Baby Boomer



Prix mensuel - formule basique aînés



Prix mensuel - formule premium aînés



Bonus franchise





NOTRE BARÈME

ASSURANCE AUTO - PRIX

Prix mensuel - formule tiers jeune senior



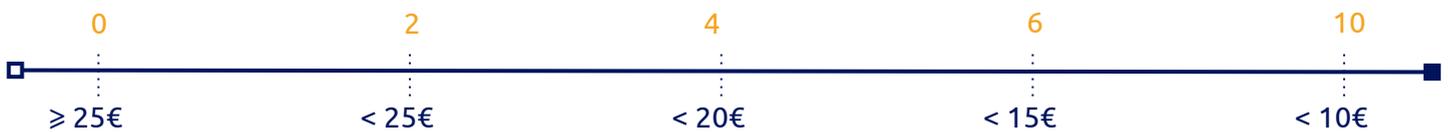
Prix mensuel - formule tiers étendu jeune senior



Prix mensuel - formule tous risques jeune senior



Prix mensuel - formule tiers Baby Boomer



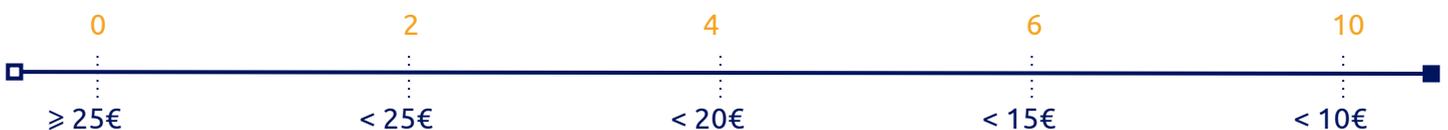
Prix mensuel - formule tiers étendu Baby Boomer



Prix mensuel - formule tous risques Baby Boomer



Prix mensuel - formule tiers Aïnés



Prix mensuel - formule tiers étendu Aïnés



Prix mensuel - formule tous risques Aïnés





NOTRE BARÈME

ASSURANCE AUTO ET HABITATION

Nombre de garanties optionnelles (Auto)



Nombre de garanties d'assistance (Auto)



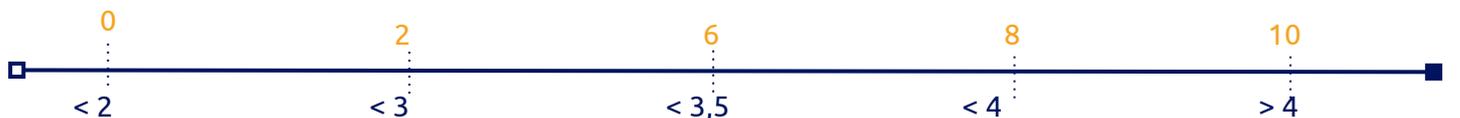
Nombre de garanties optionnelles (Habitation)



Nombre de garanties d'assistance (Habitation)



Note Application (Habitation ,Auto et Santé)



Moyen de souscription et Service client (Habitation, Auto et Santé)





NOTRE BARÈME

ASSURANCE SANTÉ- PRIX

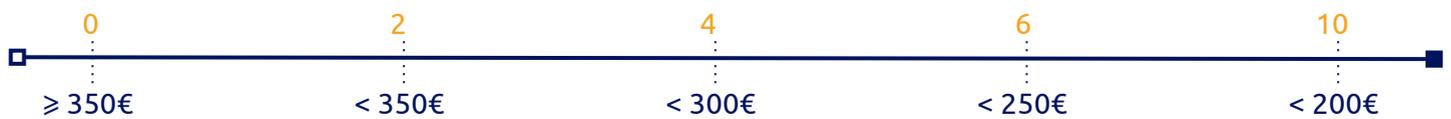
Prix mensuel - formule base jeune senior



Prix mensuel - formule intermédiaire jeune senior



Prix mensuel - formule premium jeune senior



Prix mensuel - formule base Baby Boomer



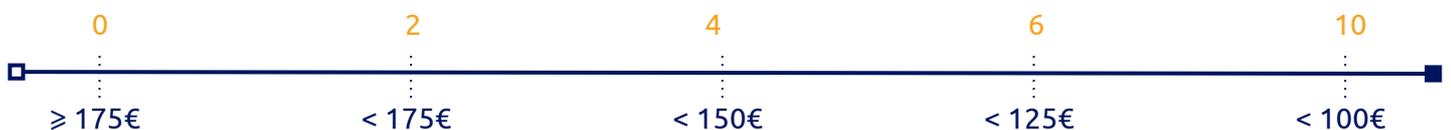
Prix mensuel - formule intermédiaire Baby Boomer



Prix mensuel - formule premium Baby Boomer



Prix mensuel - formule base Aînés



Prix mensuel - formule intermédiaire Aînés



Prix mensuel - formule premium Aînés





NOTRE BARÈME

ASSURANCE SANTÉ

HOSPITALISATION - chambre particulière



Audition



Médecine douce



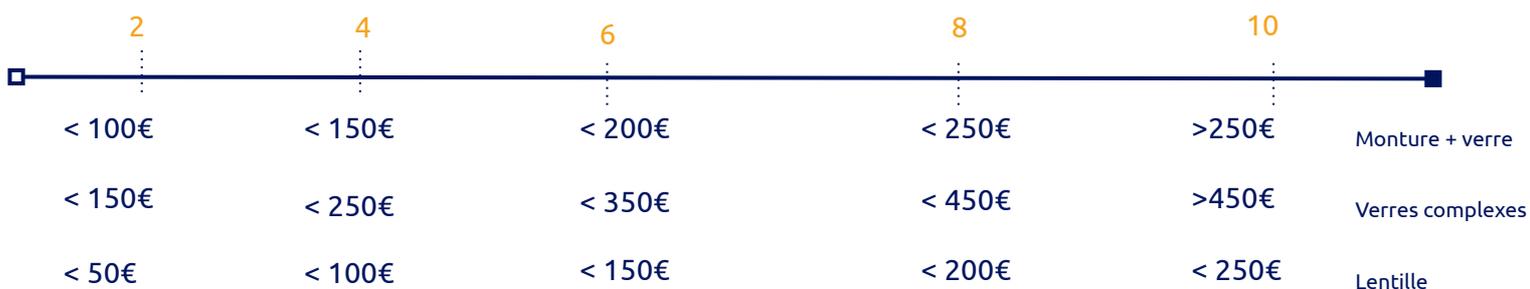
Dentaire - Orthodontie remboursée et non remboursée



Cure Thermale



Optique





LES LAURÉATS

FRIDAY ASSURANCE

Meilleure assurance habitation Jeune senior

- Des prix très compétitifs
- Parcours de souscription facile et fluide
- Service de gestion de sinistres internalisé et réseau d'artisans

Le + : Friday est une assurance eco-responsible

MAAF

Meilleure assurance habitation Baby Boomer et Aînés

- Offre en partenariat avec *Verisure* pour assurer la sécurité du logement
- Franchise basse
- Réseau d'agences partout en France et service de sinistre internalisé

Le + : souscription en ligne, par téléphone ou en agence

FLITTER

Meilleure assurance automobile Jeune senior

- Assurance auto au kilomètre avec service de gestion internalisée
- Assistance 0km incluses dès la formule au tiers
- Tarifs très compétitifs : jusqu'à 30% d'économies

Le + : 2 mois offerts en souscrivant à une assurance habitation Luko

GMF

Meilleure assurance automobile Baby Boomer et Aîné

- Souscription en ligne ou par téléphone
- Assistance 0km dans toutes les formules
- Bonus bon conducteur, petits rouleurs, ...

Le + : Réductions grâce au club avantages et service de GMF

SWISSLIFE

Meilleure mutuelle santé Jeune senior, Baby Boomer et Aînés

- 8 niveaux de couvertures au choix
- Une offre modulable selon les postes de soins
- Niveaux de remboursement élevés et bonus fidélité

Le + : Swisslife s'engage à rembourser les frais sous 48h !





NOS SOURCES

- Études Seniors de L'INSEE
<https://www.insee.fr/fr/statistiques/4238381?sommaire=4238781>,
https://www.insee.fr/fr/statistiques/2416878#figure1_radio1
- Le niveau de vie des retraités (Ministère de la Santé)
<https://drees.solidarites-sante.gouv.fr/sites/default/files/2021-05/Fiche%2009%20-%20Le%20niveau%20de%20vie%20des%20retrait%C3%A9s.pdf>
- Résidences secondaire des seniors, étude de l'INSEE
<https://www.insee.fr/fr/statistiques/5416748>
- “Le comportement de consommation et d'épargne le long du cycle de vie”, COR. 2019
- Vie publique, “Seniors : les personnes en établissement plus isolées que celles à domicile”
- ACPR et AMF. “Pratiques de commercialisation et populations vieillissantes”
https://acpr.banque-france.fr/sites/default/files/medias/documents/181212_rapport_acpr_amf.pdf
- L'argus de l'assurance, “Changer le regard sur le vieillissement, anticiper et mobiliser toutes les solutions pour relever les défis de l'avancée en âge : des enjeux fondamentaux pour “bien vieillir” à l'horizon 2025 ... ”
- Le Figaro, “Donc à la famille, épargne, budget ... Six chiffres à connaître sur l'économie des seniors”
- DARES, 2023. “Les seniors sur le marché du travail en 2021”



 **Merci !**

***Nous restons disponibles pour
toute question***



Luka Payras



06 13 22 84 93



luka.payras@selectra.info