

# BÂTIR LE CINQUIÈME RISQUE #4 – LES CONTRATS DÉPENDANCE

Note d'analyse - 17 décembre 2019

Promise avant la fin de l'année par l'exécutif, mais plus probablement publié en début d'année 2020, un projet de loi sur le risque dépendance a l'ambition de compléter l'Etat providence d'un volet de prise en charge du Grand Age.

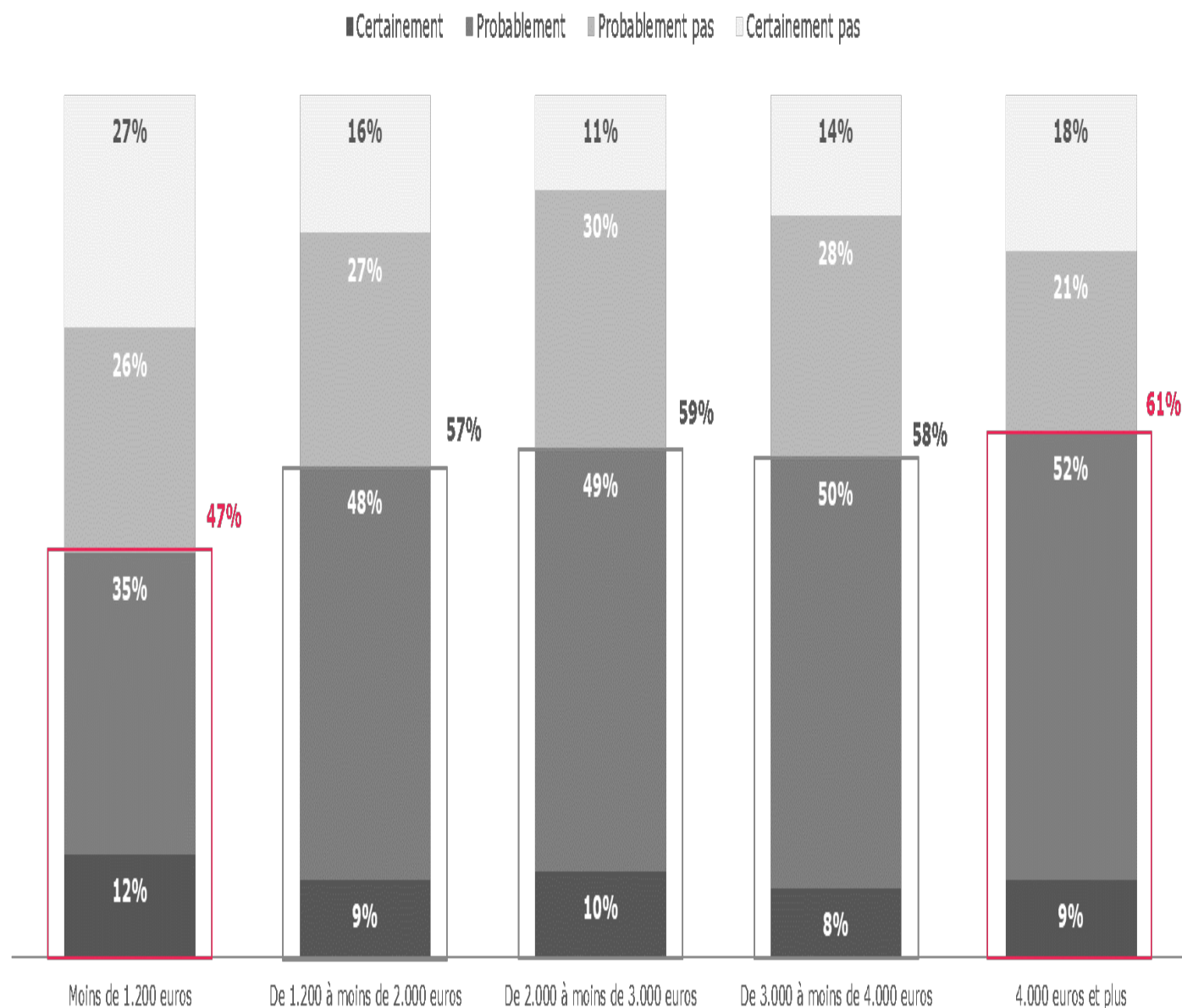
**A cette occasion, OpusLine lance une série d'articles pour comprendre les enjeux de ce secteur pour les opérateurs d'assurance et se préparer aux défis et opportunités qui vont naître de cette loi !**

Nous le rappelions dans [une note précédente](#), 30% des Français de plus 60 ans sont équipés en contrat d'assurance dépendance.

## **Qui sont ces Français équipés en contrat dépendance ?**

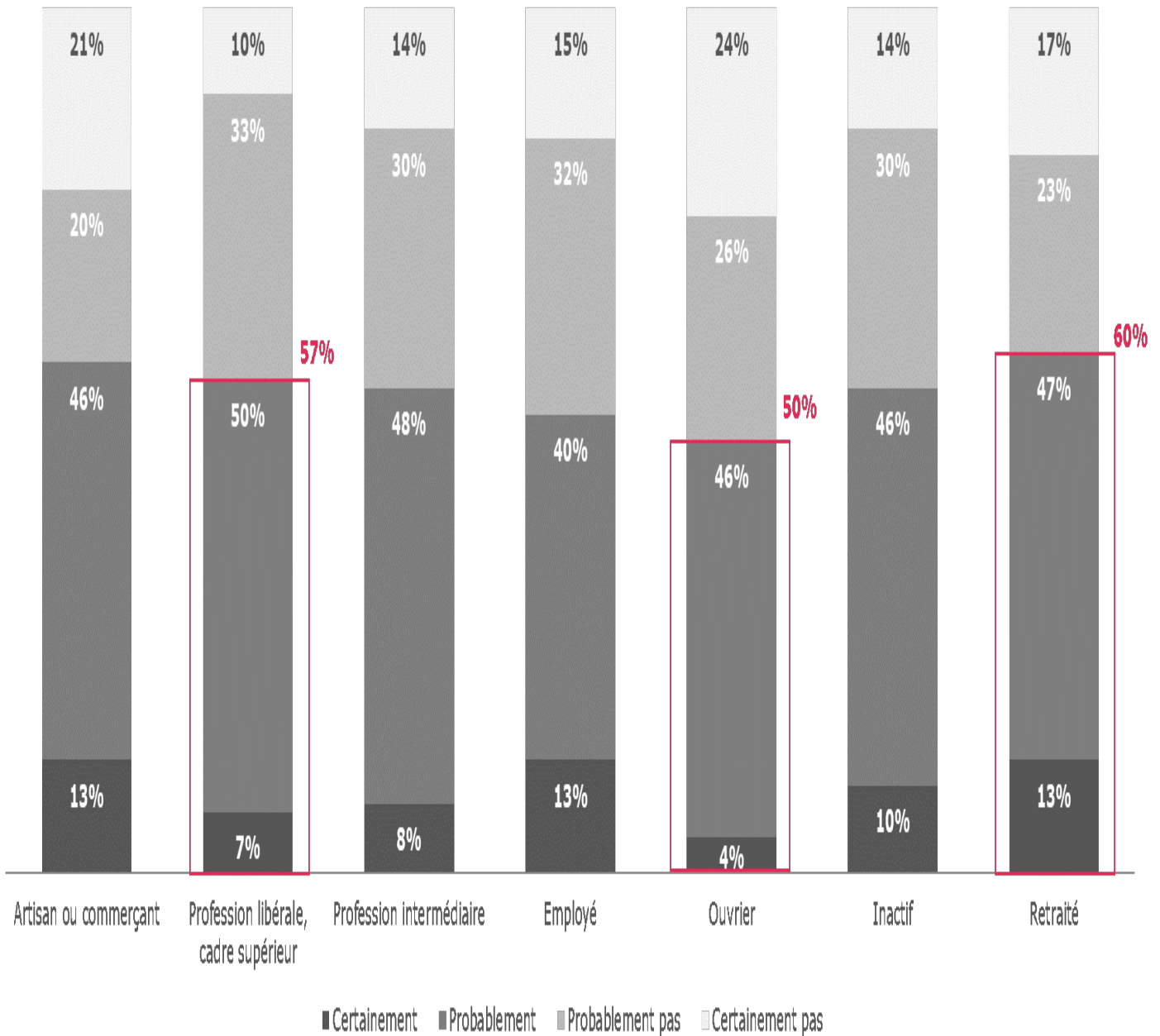
Tout d'abord, l'équipement additionnel en assurance dépendance concerne surtout les Français ayant des revenus mensuels plus élevés. En effet, la souscription d'un contrat dépendance est plus probable chez des ménages ayant des revenus mensuels élevés, sans écart manifeste malgré tout au-delà de 2 000 €.

## Propension des Français à souscrire à une assurance pour faire face au risque de la dépendance lors du passage en retraite, selon les revenus mensuels du foyer



De plus, si la CSP a une influence sur la probabilité de s'équiper, c'est surtout le passage à la retraite qui conditionne la réflexion des Français. La CSP a une influence sur le choix de s'équiper mais l'écart (7 pts) est moindre par rapport aux revenus (14 pts) et l'épargne détenue (25 pts). Les retraités sont plus intéressés par un tel équipement.

Propension des Français à souscrire à une assurance pour faire face au risque de la dépendance lors du passage en retraite, selon la catégorie socioprofessionnelle (CSP)



### Des Français de plus en plus équipés.

7,5 millions de Français sont équipés en 2018, contre 5,5 millions en 2012 – soit une augmentation de 36% - alors que la population de plus de 60 ans a augmenté d'environ 10% sur la même période. De fait le marché a lui aussi doublé, passant de 540 millions à 1,1 Md € de cotisations.

Malgré tout, un milliard pour couvrir les dépenses que nécessite la perte d'autonomie est insuffisant. Si les besoins des personnes dépendantes sont connus, le secteur ne parvient pas encore à se

structurer et à réellement décoller.

Enfin, force est de constater que plus de la moitié des garanties dépendance sont des garanties additionnelles, adossées à des contrats santé et prévoyance.

**Des solutions qui ne répondent pas aux enjeux de la perte d'autonomie.**

A tort ou à raison, les écueils des solutions de marché sont régulièrement pointés du doigt par UFC Que Choisir ([2011](#) – [2013](#)).

- Les questionnaires médicaux y sont considérés comme « piègeurs » avec des questions trop globales
- Les tarifs peuvent connaître des augmentations « sans limites » (des questions floues peuvent appeler des réponses floues et ainsi un gonflement de la prime)
- Le manque d'uniformisation de la définition de la notion de dépendance rend la comparaison entre les contrats difficile
- Les délais de carence sont jugés « préjudiciables »

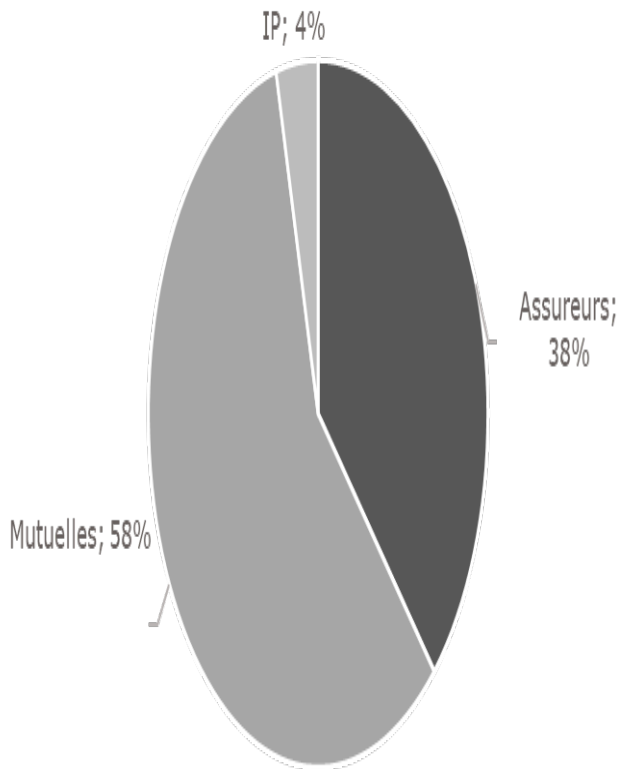
Si depuis, le label GAD a vu le jour, ces contrats ne couvrent qu'une minorité de Français.

Au-delà, le manque d'innovation et d'ingénierie de solutions financières (entre les autres risques et produits d'épargne) mais aussi de services constitue sans doute un frein.

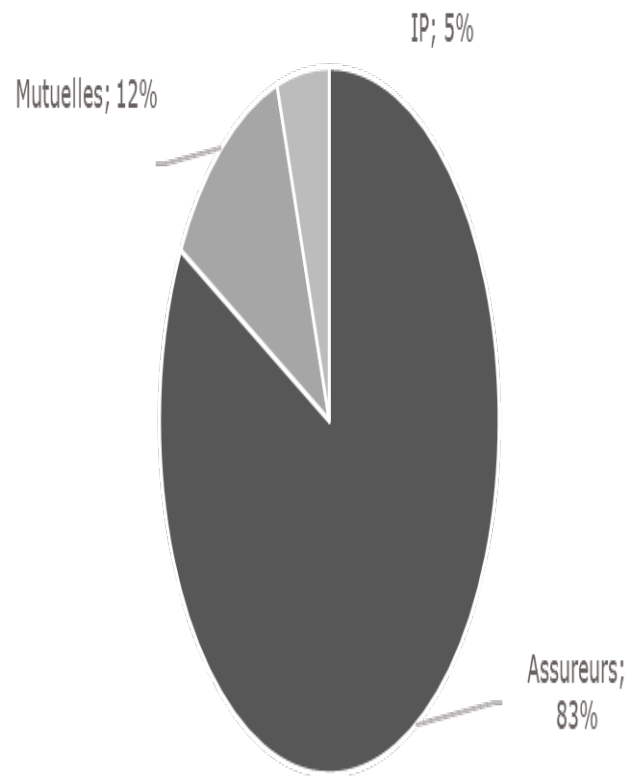
**Les compagnies d'assurance tirent largement leur épingle du jeu.**

Si les compagnies ne captent que 38% des contrats du marché, ils captent 83% des cotisations.

Distribution du marché par typologie d'acteurs (en fonction du # contrats)



Distribution du marché par typologie d'acteurs (en fonction du montant des cotisations)



En effet, les compagnies sont mieux positionnées sur les contrats où la dépendance est la garantie principale – qu'elle soit individuelle ou collective – plutôt que des contrats associant une garantie accessoire dépendance, dont les cotisations sont plus faibles.

Signe que le secteur est en train de se structurer, les cotisations moyennes ont largement évolué entre 2012 (98 €) et 2018 (146 €), signe que les produits ont tendance à se densifier.

Le paysage de ce marché est amené à évoluer dans les prochains mois compte tenu du projet de loi sur la dépendance. L'ampleur du changement n'est pas encore connue et dépendra de la place laissée au financement privé : assurance complémentaire ? taxe ? surcomplémentaire pour les plus aisés ?...

**OpusLine s'engage pour accompagner les acteurs de l'assurance, dès maintenant, pour :**

### 1 - Comprendre

- Définition du cadre réglementaire, organisationnel et opérationnel
- Partage des enjeux et des défis

### 2 - Identifier les espaces d'intervention possibles pour les acteurs privés en individuel et en

### **collectif (sur un chantier avant tout institutionnel)**

- **Analyse du marché à équiper**
- **Lien avec les autres risques**
- **Réflexion plus globale sur les parcours et l'expérience client**

### **3 - Evaluer et exploiter le potentiel de la Silver Economy, plus globalement**

- **Mapping des acteurs**
- **Identification d'opportunités d'investissement**
- **Aide à l'élaboration des business models**