

ÉDITION RENTRÉE 2026

Baromètre du changement de mutuelle senior en 2026



GROUPE HUEBER
ASSURANCES

Sommaire

3

Méthodologie

4

Introduction

5

Le courtage d'assurance en France

6

Combien coûte une mutuelle senior par mois et par an, selon son âge ?

7

Ce que révèle le changement de mutuelle senior

8

Qui sont les Français qui envisagent de changer de mutuelle ?

9

Les vraies raisons qui freinent le changement

10

Dans quelles régions change-t-on le plus ?

11

Combien économise-t-on en changeant de mutuelle senior ?

12

Ce que les Français attendent d'un assureur

13

Ce qu'en disent nos clients

14

Ce que recherchent les assurés

15

Conclusion

17

Glossaire

Méthodologie

Données internes GHA, verticale mutuelle santé senior :

- Plus de 26 000 demandes analysées (leads collectés sur l'ensemble des parcours de souscription) collectées du 22 juillet au 14 août 2026,
- Près de 2 000 contrats souscrits, observés sur la période du 22 juillet au 14 août 2026,
- Profils : particuliers de 55 ans et plus, majoritairement retraités, répartition hommes/femmes quasi équilibrée,
- Pour les besoins de l'étude, on considère les 55 ans et + comme seniors.

Analyse des avis clients GHA:

- Cette analyse s'appuie sur l'extraction et le traitement de 1 831 avis clients publiés sur 2 plateformes (Google et Trustpilot) entre juillet 2025 et juillet 2026, collectés via Apify, afin d'obtenir une vision consolidée et représentative de la e-réputation du Groupe Hueber Assurances au-delà des notes moyennes affichées publiquement.

Sources officielles complémentaires, utilisées pour mettre en perspective et valider les tendances internes :

- DREES, Panorama de la complémentaire santé (cotisation moyenne par âge)
- INSEE, Bilan démographique 2024 (population des 65 ans et plus)
- ORIAS, Rapport annuel 2024 (registre officiel des courtiers)
- Planète CSCA / EY, Panorama du courtage en France

Les segments dont l'échantillon est trop faible ont été regroupés ou signalés comme indicatifs. Chaque indicateur propriétaire est calculé sur des données agrégées et anonymisées, et sa méthode de calcul est précisée dans l'étude.

Première édition d'un baromètre appelé à être renouvelé (édition hiver, printemps...), avec un historique de données amené à s'enrichir au fil des vagues.

À propos de Groupe Hueber Assurances

Créé en 2014 et basé à Tarbes, le Groupe Hueber Assurances est un courtier d'assurances 100 % français et indépendant, qui accompagne plus de 150 000 assurés à travers la France.

Avec plus de 300 collaborateurs salariés experts, GHA propose des solutions personnalisées en mutuelle santé senior, assurance emprunteur, obsèques, épargne retraite et assurance chien-chat.

Sa mission : simplifier les démarches et offrir une expertise transparente et bienveillante, en construisant avec chaque client une relation de confiance dans la durée.

En savoir plus sur
www.groupehueberassurances.fr

Changer de mutuelle après 55 ans

Ce que montrent les chiffres

À l'occasion de la rentrée, moment où les Français révisent traditionnellement leurs contrats d'assurance, Groupe Hueber Assurances lance la première édition de ce baromètre consacré au changement de mutuelle santé chez les seniors.

Un senior sur quatre en France a aujourd'hui 65 ans ou plus, et pour beaucoup, la question du prix de sa mutuelle revient chaque année. Ce baromètre explore ce qui se joue réellement dans cette décision : combien on peut économiser selon son âge, ce qui pousse ou freine le changement, et ce que recherchent vraiment les seniors au-delà du prix.

Pour cela, cette première vague s'appuie sur notre activité réelle de courtier, sur le segment mutuelle santé senior : plus de 26 000 demandes analysées et près de 2 000 contrats souscrits, observés entre le 16 juillet et le 17 août 2026. Ces données sont exclusivement agrégées et anonymisées, et reposent sur des parcours réels. Une première édition, que nous mettrons à jour régulièrement pour suivre ces tendances dans la durée.

69 ans

âge charnière du
changement de mutuelle

77%

de souscriptions
le jour même

~155 €

économie
annuelle médiane



Le courtage d'assurance en France

Les chiffres-clés, dernières mises à jour

26 953 courtiers inscrits à l'ORIAS
Rapport annuel ORIAS 2024

8,8 Mds € de chiffre d'affaires
Planète CSCA / EY, étude "Horizon 2035", données 2024

11 330 courtiers exclusifs
Panorama Planète CSCA, données 2022

68,2% de cabinets de moins de 11 salariés
Panorama Planète CSCA / Xerfi-OPCO Atlas, données 2023

~46 000 salariés dans la branche
Panorama Planète CSCA / OPCO Atlas, données 2023

Le courtage d'assurance est un secteur structuré, encadré et en croissance. Fin 2024, plus de 26 950 courtiers étaient inscrits au registre officiel de l'ORIAS, un chiffre en hausse sur un an.

Ensemble, ces courtiers ont généré près de 9 milliards d'euros de chiffre d'affaires. C'est un secteur qui reste organisé autour de structures à taille humaine : plus de deux tiers des cabinets comptent moins de 11 salariés, pour un total d'environ 46 000 salariés dans la branche.

Groupe Hueber Assurances s'inscrit dans ce paysage en tant que courtier indépendant depuis 2014, avec 300 collaborateurs experts au service de ses assurés.

De 81 € à 141 € par mois : ce que coûte une mutuelle senior selon l'âge

- Cotisation mensuelle moyenne par tranche d'âge
- Cotisation annuelle moyenne par tranche d'âge

Plus on avance en âge, plus la cotisation moyenne d'une mutuelle santé augmente, ce qui en fait un vrai sujet de pouvoir d'achat pour les seniors.

Chez les 55-59 ans, la cotisation mensuelle moyenne d'un contrat souscrit est de 81 €. Elle dépasse 141 € pour les 85 ans et plus, soit près de deux fois plus.

Cette progression colle d'ailleurs de très près à la référence officielle de la DREES sur la tranche 85 ans et plus (146 €/mois), un bon gage de fiabilité pour l'ensemble de nos données.

En changeant de mutuelle, un senior économise en médiane environ 155 € par an par rapport à son ancien contrat.

Données internes Groupe Hueber Assurances, échantillon réduit, fenêtre 22/07 → 14/08/2026.



Ce que révèle le changement de mutuelle senior

77%

des souscriptions se
décident le jour même
du premier contact

Données internes GHA,
1 947 contrats, 22/07 → 14/08/2026

~155 €

d'économie annuelle
médiane pour un
senior qui change
de mutuelle

Données internes GHA,
1 326 contrats, 22/07 → 14/08/2026

~3%

d'écart seulement
entre notre courbe
par âge et la référence
officielle DREES

141 € chez GHA vs.
146 € DREES à 85 ans

Qui sont les Français qui envisagent de changer de mutuelle ?

Le passage à la retraite change beaucoup de choses dans la vie d'un Français, et le regard porté sur sa mutuelle santé n'y échappe pas. Une fois les revenus stabilisés et les besoins de santé mieux identifiés, beaucoup de seniors profitent de cette étape pour réévaluer leur contrat.

Le profil type est majoritairement retraité, avec une répartition hommes/femmes quasi équilibrée parmi les contrats souscrits.

Cette question ne concerne pas une minorité : selon l'INSEE, 14,9 millions de Français ont aujourd'hui 65 ans ou plus, soit 21,8 % de la population totale.

"69 ans, l'âge charnière du changement de mutuelle : c'est l'âge qui ressort le plus fortement dans les demandes que nous analysons."

L'intérêt pour un changement de mutuelle ne se limite donc pas à un seul âge : c'est toute une tranche de vie, autour du passage à la retraite, qui pousse à réévaluer sa couverture santé.



l'âge charnière du changement de mutuelle

Le premier frein n'est pas toujours le prix

70-76%

de prospects n'ayant pas donné suite,
quel que soit le budget déclaré

Demandes analysées par le Groupe Hueber Assurances, voir Méthodologie

57,5% → 82,4%

de prospects n'ayant pas donné suite
selon l'âge, de 58-59 ans à 87 ans et plus

Demandes analysées par le Groupe Hueber Assurances, voir Méthodologie

Le budget actuel déclaré par un prospect ne fait quasiment aucune différence sur sa décision finale.

Ce qui pèse réellement, ce sont deux facteurs bien plus décisifs. D'abord l'âge : le taux de refus grimpe fortement après 75-80 ans. Ensuite, l'attachement au contrat actuel : à âge égal, les personnes déjà assurées refusent plus souvent de changer que celles qui ne le sont pas.

Un même constat traverse ces deux facteurs : Le budget pèse moins que l'âge dans la décision de changer de contrat.

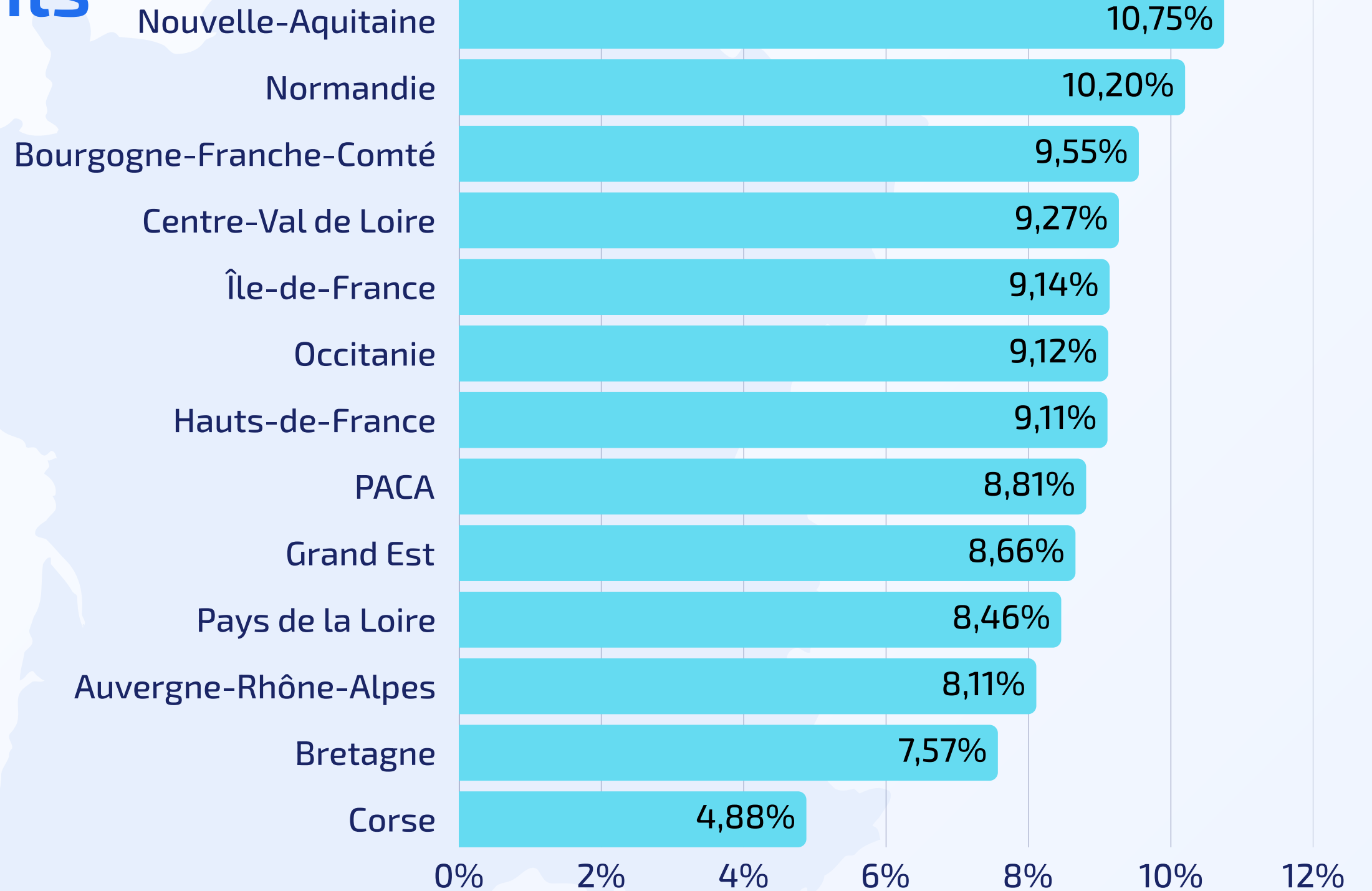
Dans quelles régions les seniors changent-ils le plus de mutuelle ?

C'est en Nouvelle-Aquitaine que le taux de changement de mutuelle senior est le plus élevé, nettement devant le reste des grandes régions françaises.

Derrière, l'écart se resserre fortement : Île-de-France, Occitanie et Hauts-de-France affichent des taux quasiment identiques, autour de 9 %. Malgré son important volume de demandes, l'Île-de-France ne se distingue donc pas par un faible taux de changement : elle se situe dans la moyenne haute des régions.

Données internes Groupe Hueber Assurances, échantillon réduit, fenêtre 22/07 → 14/08/2026, seuil minimum de 100 leads en CRM par région

● Taux de changement de mutuelle senior



Ce que l'on gagne (ou pas) selon son besoin de santé

Les besoins les plus courants et les besoins les plus spécifiques n'entraînent pas le même résultat financier lors d'un changement de mutuelle.

BESOINS GÉNÉRIQUES

20,75 € économisés par an
en moyenne pour les contrats orientés hospitalisation

BESOINS SPÉCIFIQUES

80,56 € supplémentaires par an
en moyenne pour les contrats orientés audition

Demandes analysées par le Groupe Hueber Assurances, voir Méthodologie



La demande liée à des besoins courants, comme l'hospitalisation, permet le plus souvent de faire une vraie économie en changeant de mutuelle.

À l'inverse, les besoins plus spécifiques, l'audition en tête, entraînent le plus souvent une cotisation plus élevée qu'avant : ces contrats montent en gamme sur une garantie précise plutôt que de chercher le tarif le plus bas.

Note méthodologique : un contrat peut cumuler plusieurs besoins déclarés (dentaire, optique, audition...), les catégories ne sont donc pas exclusives entre elles.

Ce que les Français attendent d'un assureur

84%

sont préoccupés par la hausse du coût de la vie

Baromètre Guidewire 2025

51%

n'envisagent pas de réduire leurs dépenses d'assurance

Baromètre Guidewire 2025

27%

connaissent la loi Lemoine, un chiffre en recul (vs 30% en 2024)

Baromètre APRIL

Ces chiffres dessinent un paradoxe : les Français s'inquiètent du coût de la vie, mais restent majoritairement fidèles à leur assureur. Ce n'est pas toujours par satisfaction, c'est souvent par inertie, la démarche de changement étant perçue comme complexe. C'est précisément l'espace que peut occuper un courtier, en démontrant simplement l'économie réalisable.

69%

n'envisagent pas de changer d'assureur dans les 12 prochains mois

Baromètre Guidewire 2025

49%

attendent avant tout une indemnisation rapide et efficace

Baromètre Assurances BPCE L'Observatoire 2025

43%

attendent aussi de l'accompagnement et de la prévention

Baromètre Assurances BPCE L'Observatoire 2025

17%

des emprunteurs ont changé d'assurance en 2024, malgré la loi Lemoine

Baromètre APRIL

Ce que disent nos clients

Ce qui revient le plus souvent dans les avis

Classement des thèmes, par fréquence de mention dans les avis clients analysés par le Groupe Hueber Assurances, voir Méthodologie

Écoute et disponibilité

Accompagnement personnalisé

Expertise et compétence sur les dossiers

Interlocuteur humain dédié

Confiance et transparence

“Clarté, gentillesse , efficacité,
réactivité , bravo 🙌”

Frédéric Filleux
17 juillet 2026
Avis Google

“Une conseillère me propose
chaque année une couverture
santé comparée et nous
pouvons faire évoluer les
garanties ainsi que le prix de
la mutuelle.”

Marc Dodemant
3 juillet 2026
Avis Google

“J'ai eu une charmante jeune femme, Audrey, qui m'a vraiment bien
conseillé et pour une fois on n' a pas cherché à me vendre absolument
qq chose dont je n' avais pas besoin. Merci à elle. Parce que plus on
vieillit plus ça coûte cher mais finalement ce n'est totalement vrai, il
faut avoir la chance de trouver la bonne personne qui vous conseille.
Je recommande.”

Lidia Pommier
31 juillet 2026
Avis Google

Ce que recherchent les assurés

Les priorités des assurés trouvent une réponse directe dans la façon dont Groupe Hueber Assurances conçoit son accompagnement.

Avis clients analysés par le Groupe Hueber Assurances, voir Méthodologie

PRIORITÉS DES ASSURÉS

CE QUE PROPOSE GHA

Sécurité et confiance

Un interlocuteur expert dédié à chaque dossier

Accompagnement humain

Un conseil indépendant, sans lien exclusif avec un seul assureur

Transparence sur ses garanties

Des explications claires sur chaque garantie, pour éviter les mauvaises surprises

Prix juste

Une comparaison de l'ensemble du marché pour trouver le meilleur rapport garanties/prix

Chez Groupe Hueber Assurances, l'assurance n'est pas qu'un simple contrat : c'est une solution qui s'adapte à chaque besoin. En tant que courtier 100 % français et indépendant, GHA compare les offres du marché pour proposer des garanties utiles, au juste prix, sans compromis sur la qualité de l'accompagnement.

Proximité, transparence et expertise : ce sont les trois piliers sur lesquels GHA construit une relation de confiance avec chacun de ses 150 000 assurés, dans la durée.



Les 5 enseignements du baromètre 2026

Ce baromètre confirme une tendance de fond : un senior ne change pas de mutuelle par habitude, ni par calcul froid. Il change quand on lui montre, clairement et simplement, ce qu'il a vraiment à y gagner. Une fois cette preuve posée devant lui, la décision se prend en quelques heures. Tant qu'elle ne l'est pas, c'est l'inertie qui l'emporte, même quand le coût de la vie inquiète. En 2026, ce qui fait changer un senior de mutuelle, c'est de voir clairement ce qu'il a à y gagner.

Envie de voir combien vous pourriez économiser sur votre mutuelle ?

Groupe Hueber Assurances vous accompagne pour comparer, comprendre et changer de mutuelle avec sérénité.

→ Obtenez votre devis gratuit en 3 minutes

1

La cotisation augmente fortement avec l'âge

Le tarif d'une mutuelle santé varie fortement selon l'âge de l'assuré, allant de 81 €/mois chez les 55-59 ans à 141 €/mois après 85 ans, un écart qui illustre l'importance d'adapter sa couverture à chaque étape de la vie.

2

69 ans, l'âge charnière du changement de mutuelle

69 ans marque un tournant décisif dans le choix de sa mutuelle : c'est à cet âge que les cotisations connaissent souvent leur plus forte hausse, rendant la comparaison des offres plus stratégique que jamais.

3

Quand la décision de changer est prise, elle l'est très vite

77 % des souscriptions se font le jour même du premier contact.

4

Changer de mutuelle permet en médiane d'économiser environ 155 € par an

Mais l'économie dépend fortement des garanties recherchées : changer peut aussi permettre d'être mieux couvert plutôt que simplement de payer moins.

5

Le prix n'est pas le seul critère déclencheur

Dans nos données, le budget déclaré fait relativement peu varier le taux de non-souscription, alors que l'âge montre des écarts beaucoup plus importants.

"Chez Groupe Hueber Assurances, l'assurance n'est pas qu'un contrat : c'est une relation de confiance qui dure dans le temps. Ce baromètre reflète ce qu'on observe chaque jour sur le terrain, avec plus de 300 collaborateurs à l'écoute de nos clients : les seniors ne cherchent pas seulement le prix le plus bas, ils cherchent quelqu'un qui compare, explique et les accompagne vraiment. C'est notre conviction depuis 2014, et c'est pour ça qu'on a voulu objectiver ces tendances avec des chiffres, pas seulement des impressions."

*Larry Hueber & Romain Hueber,
Co-fondateurs*



Agent général d'assurance

Professionnel exerçant dans le cadre d'un mandat exclusif délivré par une ou plusieurs compagnies d'assurance. Contrairement au courtier, il représente l'assureur : ce sont les compagnies mandantes qui répondent vis-à-vis du client des fautes qu'il pourrait commettre dans l'exercice de son mandat.

Courtier en assurance

Intermédiaire indépendant, non lié à une seule compagnie. Il compare les contrats de plusieurs assureurs pour trouver ceux les plus performants et les mieux adaptés aux besoins de son client. Il assure la souscription et la gestion du contrat, en échange d'une commission versée par l'assureur. Il engage sa responsabilité civile professionnelle.

Courtier grossiste

Courtier qui ne vend pas directement aux particuliers, mais conçoit des produits d'assurance (contrats, garanties) qu'il distribue à travers un réseau de courtiers de proximité, d'agents ou de partenaires.

Courtier indépendant

Courtier qui exerce en toute autonomie, sans appartenir à un réseau, une franchise ou un groupe intégré. Il choisit librement ses partenaires assureurs, ce qui garantit une neutralité totale dans ses recommandations.

Courtier traditionnel

Courtier qui s'appuie sur une relation de proximité et un accompagnement humain (agence physique, conseiller dédié, suivi dans la durée), par opposition aux comparateurs en ligne, où la relation reste principalement digitale et ponctuelle.

Délai de rétractation

Période légale de 14 jours après la signature d'un contrat pendant laquelle l'assuré peut se rétracter sans justification ni pénalité.

Garantie

Engagement de l'assureur à couvrir un risque ou un besoin précis (dentaire, hospitalisation, audition...). Une mutuelle propose plusieurs garanties regroupées dans une formule ; leur niveau de remboursement varie selon le contrat.

Loi Lemoine

Son équivalent pour l'assurance emprunteur : elle permet de résilier et de changer d'assurance de prêt immobilier à tout moment, sans frais, dès la signature du contrat.

Loi Résiliation Infra-Annuelle (RIA)

En vigueur depuis le 1er décembre 2020, elle permet de résilier sa mutuelle santé à tout moment après un an de contrat, sans attendre l'échéance annuelle ni justifier de motif particulier.

Médiane

Valeur qui partage une population en deux groupes égaux : la moitié des cas se situe en dessous, l'autre moitié au-dessus. Contrairement à la moyenne, elle n'est pas déformée par quelques valeurs extrêmes. C'est pourquoi le baromètre l'utilise pour parler d'économie "typique".

Mutuelle santé

Organisme à but non lucratif qui complète les remboursements de la Sécurité sociale sur les frais de santé (consultations, hospitalisation, dentaire, optique, audition...). On parle aussi de "complémentaire santé".

ORIAS

Organisme pour le Registre des Intermédiaires en Assurance, banque et finance. C'est le registre officiel, obligatoire, qui recense tous les courtiers, agents généraux et autres intermédiaires en assurance exerçant en France.

Prime / Cotisation

Somme versée par l'assuré à l'assureur en échange de sa couverture, généralement mensuelle. Son montant dépend de l'âge, des garanties choisies et parfois de l'état de santé déclaré.

Reste à charge

Part des dépenses de santé qui reste à payer par l'assuré une fois les remboursements de la Sécurité sociale et de la mutuelle déduits.

Plus de 150 000 assurés font confiance au Groupe Hueber Assurances

Courtier d'assurances 100 % français et indépendant



GROUPE HUEBER
ASSURANCES

Une mutuelle santé senior sur-mesure

Les meilleurs remboursements du marché, adaptés à votre âge et à vos besoins réels (hospitalisation, dentaire, audition...).

Une résiliation gérée de A à Z

Grâce à la loi Résiliation Infra-Annuelle, changez de mutuelle à tout moment après 1 an : on s'occupe de toutes les démarches.

D'autres solutions pour vous protéger

Assurance emprunteur, contrats obsèques, plan épargne retraite (PER), assurance chien/chat pour chaque étape de votre vie.

Un accompagnement 100 % indépendant

Nous comparons les offres de tout le marché en toute objectivité, sans parti pris, pour trouver la garantie qui vous convient vraiment.

Un suivi dans la durée

Un point de contrôle annuel pour ré-évaluer vos besoins et vous garantir les meilleurs tarifs et garanties, année après année.

Un devis gratuit en 3 minutes

Nos conseillers experts vous répondent par téléphone ou en ligne, sans engagement, du lundi au vendredi.

Parce que vos besoins changent, votre assurance doit évoluer avec vous.

S'assurer, ce n'est pas seulement souscrire un contrat, c'est être conseillé et accompagné dans la durée.

Découvrez nos engagements !

groupehueberassurances.fr

gestion@gha.fr

05.62.33.68.48