

NOUVEAUTÉ



# LE MARCHÉ FRANÇAIS DE L'ASSURANCE AFFINITAIRE

Evolution de l'offre, nouveaux arrivants et territoires d'assurance, transformation des habitudes de consommation... : quel potentiel pour l'assurance affinitaire ?

## Découvrez dans cette étude :

- ▶ **Une enquête exclusive auprès d'un panel représentatif de la population française** afin de comprendre les besoins et les attentes des particuliers en fonction des différents produits et d'évaluer le potentiel du marché
- ▶ **Le panorama des stratégies** des assureurs, courtiers et distributeurs de produits et services vis-à-vis de l'assurance affinitaire
- ▶ **L'analyse du potentiel du marché**, par produits et selon les clientèles cible, au cours des prochaines années



Une enquête  
online auprès  
des consommateurs



### Hélène Meziani

Responsable du pôle  
Banque-Assurance-  
Finance



@helene\_meziani

## RENOUVELER LE MARCHÉ

Fusion ou alliance d'acteurs, offre d'assurance pour de nouveaux produits ou services, nouvelles modalités, digitalisation des parcours client... : le marché de l'assurance affinitaire se transforme.

Alors que les pratiques commerciales de certains acteurs ont provoqué la méfiance des Français vis-à-vis de l'assurance affinitaire, l'arrivée de nouveaux acteurs et le lancement de nouveaux produits prouvent qu'il reste des opportunités à saisir sur le marché. Car les besoins de couverture existent. L'émergence des nouvelles mobilités, l'évolution des priorités des Français, l'impact de la pandémie sur les annulations de vacances sont autant de facteurs dynamisant le marché et favorisant l'apparition de nouveaux produits et modèles. Mais des efforts restent à faire pour dynamiser la demande alors que l'image de l'assurance affinitaire est dégradée mais aussi pour justifier le coût de l'assurance, dans un contexte de pressions sur le pouvoir d'achat des ménages.

**Quel potentiel de croissance du marché de l'assurance affinitaire et quelles stratégies des acteurs pour le capter ? Quelles sont les cibles de clientèle à viser en priorité et quelles sont leurs besoins et leurs attentes ? Quels segments seront les plus porteurs ? Comment vaincre la méfiance des clients et redorer l'image de l'assurance affinitaire ? Quelles propositions de valeur pour conquérir les clients et les fidéliser ?**

Une étude en partenariat avec 

## Méthodologie



### DESK RESEARCH

Des recherches documentaires approfondies sur l'actualité de l'assurance affinitaire, des nouveaux modèles et des stratégies des acteurs.



### QUANTI B2C ET B2B

Une enquête quantitative auprès d'un panel de 1 000 personnes, représentatif de la population française. Celle-ci a été réalisée sur l'access panel online Maximiles de Bilendi, acteur européen de la collecte de données.



### BUSINESS CASES

Des analyses d'entreprises qui illustrent les positionnements et les stratégies des différents acteurs.

## Plan de l'étude

**Aller à l'essentiel :** synthèse de l'étude et perspectives d'évolution

### Le panorama du marché de l'assurance affinitaire

Les produits et services concernés, les principaux acteurs, les chiffres clés, la réglementation, les points forts et les points faibles de l'assurance affinitaire...

### Les Français et leur rapport à l'assurance affinitaire

*Cette partie s'appuie sur une enquête réalisée par Les Echos Etudes auprès d'un panel de 1 000 Français pour comprendre leur perception de l'assurance affinitaire, leurs besoins, leurs attentes, les acteurs à qui ils font confiance, etc.*

### Les enjeux et les stratégies gagnantes pour dynamiser le marché de l'affinitaire

S'adapter aux nouveaux besoins : nouveaux produits et services à couvrir, digitalisation...

Renforcer la proposition de valeur

Réduire les coûts

Améliorer l'image et la distribution des produits d'assurance affinitaire d'évoluer ?

### Acteurs analysés

Mutuaide

Tournesol

Parachut

Tulip

Covéa

Owen

Indexia

SPB

Société Générale

Assurances

Krys Group

Assurever

Neat

Acheel

Meetch

Et bien d'autres encore.



## PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

### Offres

- ▶ Toutes les offres d'assurance et d'assistance distribuées en complément de l'achat d'un produit ou d'un service ainsi que les prestations liées

### Acteurs étudiés

- ▶ Porteurs de risque et distributeurs

▶ Rendez-vous sur notre site [www.lesechos-etudes.fr](http://www.lesechos-etudes.fr) pour télécharger un extrait et consulter le plan détaillé de l'étude



### QUI SOMMES-NOUS ?

Depuis plus de 35 ans, **Les Echos Etudes** aide les décideurs à anticiper les tendances de leur marché et capter de nouvelles opportunités d'affaires.

Tendances émergentes, scénarios prospectifs, valorisation de marchés, data inédites : nos études vous permettent de prendre un temps d'avance !

Découvrez, également, nos offres sur-mesure pour :

- vous accompagner dans la mise en œuvre de votre plan stratégique : estimation de potentiel, positionnement d'offre, insights consommateurs...
- valoriser votre expertise et répondre à vos enjeux de communication grâce à nos baromètres et études co-brandées.

### CES ETUDES POURRAIENT ÉGALEMENT VOUS INTÉRESSER :

- ▶ **Assistance et gestion de sinistres**  
Comment faire d'un événement négatif un outil de fidélisation et de multi-équipement ?
- ▶ **La banque et l'assurance pour les jeunes**  
Offres adaptées, services, digital, partenaires... : quelles stratégies pour l'offre et la distribution pour conquérir et fidéliser les 18-35 ans ?
- ▶ **Le marché français de la bancassurance**  
Quelles stratégies pour continuer à gagner des parts de marché ?

### Bon de commande

## Le marché français de l'assurance affinitaire

#### Version PDF

- Pour 1 utilisateur\***  
3 150 € HT - 3 323,25 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 2 à 5 utilisateurs\***  
4 095 € HT - 4 320,23 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 6 à 10 utilisateurs\***  
4 725 € HT - 4 984,88 € TTC (TVA à 5,5%)
- Plus de 10 utilisateurs\***, nous contacter

#### Version papier

- 3 150 € HT - 3 323,25 € TTC (TVA à 5,5%)

#### Option papier

- Oui je souhaite recevoir un ou plusieurs exemplaires papier pour 315 € HT (TVA à 5,5%) l'unité, en plus de l'achat d'une version PDF.

Nombre d'exemplaires : .....

#### Présentation orale de l'étude par l'expert auprès de vos équipes.

- Pour une présentation personnalisée, nous vous proposons un accompagnement sur-mesure.

Contactez nous au 01.49.53.63.00

Email : [etudes@lesechos.fr](mailto:etudes@lesechos.fr).

#### Coordonnées de l'utilisateur final

(Si plusieurs utilisateurs, nous communiquer leurs coordonnées accompagnées de ce bon de commande)

Nom : ..... Prénom : .....

Fonction : ..... Société : .....

Adresse : .....

Tél : ..... E-mail : .....

#### Facturation

Société : .....

Adresse : .....

E-mail : .....

SIRET : .....

#### Règlement

- Virement (RIB 31489/00010/00219548733/47 Crédit agricole - CIB)

- Chèque à l'ordre des Echos Solutions

- Carte bancaire sur [lesechos-etudes.fr](http://lesechos-etudes.fr)

- Règlement à réception de facture

Date : ...../...../..... Signature : .....

\* L'article L.122-5 du Code de la propriété intellectuelle n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective. En complétant ce formulaire, j'accepte les conditions générales de ventes et d'utilisation qui sont disponibles sur le site [www.lesechos-etudes.fr](http://www.lesechos-etudes.fr)

Les Echos Etudes collecte et traite vos données personnelles aux fins de gestion de votre commande. Si vous y consentez, vos données, notamment votre numéro de téléphone, pourront être utilisées à des fins de prospections commerciales par le groupe Les Echos Le Parisien et/ou ses partenaires.

Conformément à la réglementation en vigueur, vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, d'opposition, de limitation, de suppression et de portabilité de vos données.

Pour en savoir plus sur vos droits et nos traitements, consultez notre politique de confidentialité sur notre site internet [www.lesechos-etudes.fr](http://www.lesechos-etudes.fr)

Si vous souhaitez recevoir de notre part des offres de produits et services analogues, vous pouvez cocher cette case

Si vous souhaitez recevoir les offres de Groupe Les Echos Le Parisien, merci de cocher cette case

Si vous souhaitez recevoir les offres des partenaires du Groupe Les Echos Le Parisien, merci de cocher cette case

