



L'ASSURANCE AFFINITAIRE OU LA REVANCHE DE L'UTILE : COMMENT ELLE RÉVOLUTIONNE NOS USAGES QUOTIDIENS

Nous assistons à un basculement silencieux mais fondamental. L'assurance, ce produit financier souvent perçu comme contraignant, devient un service du quotidien, aussi banal que recharger son téléphone. Cette métamorphose, c'est l'assurance affinitaire qui la porte.

Un marché en pleine effervescence

Le marché de l'assurance affinitaire connaît une croissance annuelle de 5 à 10 %, et 2026 s'annonce comme un millésime d'exception. Tous les segments sont orientés à la hausse : nomades, automobile, voyage. Cette croissance traduit une mutation profonde de la relation des consommateurs à

leur protection. Dans un contexte de pouvoir d'achat sous tension, l'assurance affinitaire répond à un besoin immédiat : sécuriser les achats du quotidien et protéger les ménages contre les aléas de la vie, grâce à des produits simples, intégrés et transparents.

La fin de l'assurance «produit froid»

Ce qui change fondamentalement, c'est la nature même de l'acte d'assurance. L'affinitaire inverse le paradigme : elle s'intègre nativement dans le parcours d'achat. Achetez un smartphone ou réservez un voyage, la garantie vous est

proposée en un clic, au moment opportun. L'assurance devient ainsi un achat courant, une extension naturelle du service principal, grâce aux plateformes de paiement et sites de e-commerce.



M. Patrick RAFFORT

Président
FG2A