

Pour être toujours plus proche de ses partenaires courtiers, APRIL Santé Prévoyance double son maillage territorial et renforce ses équipes

Partenaire de référence des courtiers de proximité depuis plus de 30 ans, APRIL a toujours entretenu avec eux des relations étroites, pour comprendre leurs attentes et anticiper leurs besoins. Alors que ces courtiers font face à des enjeux réglementaires de plus en plus contraignants et à une concurrence accrue, APRIL choisit de resserrer encore davantage leur accompagnement pour les aider à se développer. A l'occasion du lancement de sa tournée des courtiers en France métropolitaine, APRIL Santé Prévoyance annonce ainsi avoir revu son organisation commerciale pour travailler toujours plus en proximité avec ses 12 000 partenaires distributeurs.

Un triple enjeu : anticiper les besoins, fournir les solutions les plus adaptées et assurer l'après-vente

Avec un périmètre géographique resserré, la nouvelle organisation commerciale d'APRIL Santé Prévoyance correspond davantage à la réalité du terrain : les équipes commerciales seront plus disponibles, plus souvent et plus rapidement pour accompagner et conseiller toujours mieux leurs partenaires courtiers. 32 délégués régionaux répartis sur 5 zones géographiques couvriront désormais le territoire national.

« La proximité et la bonne connaissance client sont des forces historiques d'APRIL. Avec cette nouvelle organisation, nous capitalisons sur ces atouts : nous conseillerons mieux nos partenaires courtiers, pourrons créer et proposer des solutions parfaitement en phase avec leurs attentes, et les accompagner dans la prise en main de nos outils comme la Marketplace » explique Christian Belval, Directeur du Développement d'APRIL.

La tournée des courtiers d'APRIL Santé Prévoyance : un temps fort pour s'informer et échanger

Depuis le 4 février, les équipes d'APRIL Santé Prévoyance vont à la rencontre de leurs partenaires courtiers. Au programme, une demi-journée consacrée au développement de l'activité des courtiers sur trois marchés phares et prioritaires pour le groupe APRIL : la santé / prévoyance, le marché des pros et l'assurance emprunteur.

Autour de tables-rondes thématiques, les experts APRIL évoquent les sujets qui comptent pour les courtiers, de la digitalisation de l'activité à la refonte de nos offres, en passant par les actualités réglementaires sur chacun des marchés.

CONTACTS PRESSE INSIGN

Baptiste Romeuf
06 63 80 87 54
baptiste.romeuf@insign.fr



