

APRIL lance sa Marketplace multimarque

Depuis septembre 2018, le groupe APRIL a initié la transformation de son métier de courtier grossiste pour devenir l'interlocuteur de référence entre les institutionnels et les clients – courtiers ou assurés - grâce à un modèle plus ouvert et multimarque. Aujourd'hui, APRIL franchit une nouvelle étape en lançant sa Marketplace auprès de ses partenaires distributeurs.

APRIL a choisi son marché historique, l'emprunteur, pour inaugurer sa Marketplace : ainsi, toutes les offres d'assurance emprunteur APRIL et les offres spécifiquement conçues par AXA et Generali y sont dès aujourd'hui disponibles.

La Marketplace APRIL facilite l'assurance pour le courtier et ses clients



Plus qu'un simple comparateur tarifaire, la Marketplace APRIL permet au courtier de proposer à son client une sélection de solutions – sous marque APRIL ou sous la marque d'un autre assureur - classées selon leur niveau d'adéquation en fonction du tarif mais aussi de plusieurs autres critères, liés au besoin réel du client.

« Forts de notre ancrage historique et durable dans le courtage, nous sommes fiers de lancer aujourd'hui notre Marketplace multimarque. En l'associant à notre capacité de gestion à la performance reconnue, nous nous positionnons comme l'interlocuteur de référence des assureurs – auxquels nous apporterons un potentiel de distribution accru, et de nos 15 000 courtiers partenaires – en leur proposant les meilleures solutions en assurance emprunteur, qu'il s'agisse de produits APRIL ou de produits d'autres marques. »

Roger Mainguy, Président-Directeur général du Pôle APRIL Prévoyance Santé.



Pour les courtiers, dont une vingtaine a pu tester et contribuer à sa conception, la Marketplace APRIL présente quatre atouts majeurs :

- **C'est une plateforme multimarque qui permet de proposer une solution en assurance emprunteur au client dans 100 % des cas**, grâce aux offres de trois grandes marques déjà disponibles dans le comparateur : APRIL, AXA¹ et GENERALI².
- **C'est une plateforme innovante, qui s'appuie sur un moteur d'intelligence artificielle** (MIA, pour *Mon Intelligence Artificielle*), développée avec la start-up Hyperlex³, qui est capable d'analyser en moins d'une minute des dizaines de pages de documents relatifs au crédit immobilier fournis par les banques, pour en extraire les éléments pertinents du profil du client, afin de faciliter et fiabiliser la saisie des courtiers dans le parcours de vente
- **C'est une plateforme 100% conforme** : en effet, le parcours proposé permet au courtier d'exercer son devoir de conseil, en complétant et en éditant directement dans la Marketplace un sa Fiche d'Information Conseil, en l'accompagnant dans la comparaison des offres sur des critères autres que le prix, afin de garantir la couverture du besoin exprimé.

¹ Cf. [Assurance Emprunteur : APRIL transforme son modèle de courtier grossiste pour devenir plus ouvert et multimarque](#)

² Cf. [Transformation de son modèle de distribution : APRIL enrichit sa gamme en ADP avec une offre GENERALI](#)

³ Cf. [Le groupe APRIL a choisi Hyperlex pour développer un moteur d'intelligence artificielle au service des courtiers](#)

CONTACTS PRESSE INSIGN

Samantha Druon
07 64 01 74 35
samantha.druon@insign.fr

Ylhem Benhammouda
07 64 56 97 54
ylhem.benhammouda@insign.fr



- **Un parcours de souscription de gestion simple, unique et fluide**, quel que soit le produit concerné, qui facilite l'expérience pour le client assuré et qui laisse davantage de temps au courtier pour exercer son devoir de conseil. **Ainsi, la Marketplace APRIL est complètement intégrée à l'extranet actuellement utilisé et plébiscité par les courtiers, APRIL ON.**



[Découvrez la vidéo de présentation de la Marketplace](#)



L'Emprunteur, socle de la Marketplace

Expert de l'assurance emprunteur depuis plus de 30 ans, APRIL a choisi ce marché historique et prioritaire pour le groupe pour lancer sa Marketplace. En effet, les évolutions réglementaires successives qui ont permis la libéralisation du marché de l'assurance emprunteur depuis 3 ans ont généré une standardisation des produits, un alignement des tarifs et l'émergence de plus de 20 nouveaux acteurs. **Pour l'assuré, c'est donc un marché sur lequel il est indispensable de bénéficier d'une comparaison précise et complète entre les offres, et de l'éclairage d'un tiers de confiance, le courtier, pour lui expliquer des informations parfois complexes... et qui l'engageant pourtant en moyenne sur 20 ans.**



« Quand il délègue la gestion du contrat d'assurance emprunteur de son client, le courtier le remet dans les mains d'un tiers et prend une forme de risque. En passant par APRIL, reconnu depuis toujours pour sa qualité de gestion des contrats, il lui garantit une qualité de service optimale, de bout en bout. Cette même qualité de gestion est un savoir-faire qui rassure les assureurs, tout autant que notre capacité à sélectionner les risques pour eux. »

Jean-Hubert Bannwarth, Directeur de la filière Emprunteur du groupe APRIL.

À propos du groupe APRIL

Créé en 1988, APRIL est un groupe international de services en assurance implanté dans 28 pays, dont l'ambition est de proposer à ses clients une expérience de l'assurance plus facile et plus accessible. Ses 3 900 collaborateurs conçoivent, distribuent et gèrent des solutions spécialisées d'assurance (santé-prévoyance, dommage, mobilité et protection juridique) ainsi que des prestations d'assistance pour ses partenaires et clients - particuliers, professionnels et entreprises. Coté sur Euronext Paris (Compartment B), le groupe a réalisé en 2018 un chiffre d'affaires de 997,2 millions d'euros.

CONTACTS PRESSE INSIGN

Samantha Druon
07 64 01 74 35
samantha.druon@insign.fr

Ylhem Benhammouda
07 64 56 97 54
ylhem.benhammouda@insign.fr

