



## Les innovations lancées pour les Rendez-vous du Courtage

Les Rendez-vous du Courtage sont l'occasion pour de nombreux acteurs de lancer leurs nouveaux produits. Un tour d'horizon des dernières innovations du marché présentées aujourd'hui à Marseille A l'occasion des Rendez-vous du courtage de Marseille de nombreux courtiers et courtiers grossistes lancent de nouvelles offres ou annoncent des innovations technologiques. Voici une sélection non exhaustive des produits présentés à Marseille.

Le groupe Finare lance BubbleIn

Le groupe de courtage Finare a décidé de sortir une plateforme destinée à faciliter les relations entre assureurs et courtiers de proximité : BubbleIn . Cette solution digitale a pour vocation de mettre en relation assureurs et courtiers de proximité en proposant tous types d'assurance IARD et assurances de personnes, particuliers et entreprises.

Associant une marketplace dédiée aux offres d'assurance tous métiers, un CRM pour gérer la relation clients et prospects mais aussi des outils de gestion de la conformité et du cabinet du courtier, BubbleIn proposera des offres santé Senior et TNS, prévoyance TNS et Auto standard et aggravé . Elle s'enrichira rapidement avec l'arrivée de 10 nouveaux assureurs et grossistes en

La marketplace permet aux courtiers de diversifier leurs fournisseurs, et aux assureurs d'accéder à un large réseau qu'ils peuvent animer directement via la plateforme grâce à des outils de communication mis à leur disposition (campagnes mail, webinars...).

SPVie Assurances lance Santé Malin pour assurer la santé de tous les Français

SPVie Assurances lance son offre SPVie Santé Malin , un contrat responsable pensé pour permettre à tous les budgets de bénéficier d'une couverture santé. Le contrat est ouvert à toute personne majeure âgée entre 18 ans à 85 ans , sans aucune formalité médicale, que l'assuré soit en France métropolitaine ou dans les DROM COM

Avec un remboursement intégral des soins et prothèses dans le cadre du 100% santé et un forfait d'équipement optique (monture et verres) jusqu'à 225 €, SPVie Santé Malin propose le Tiers Payant généralisé et un accès facilité aux professionnels de santé du réseau de soins Carte Blanche

SPVie Santé Malin propose 3 niveaux de garanties au choix de 100% à 150% de la base de remboursement Sécurité Sociale, l'assistance en inclusion, une garantie cyber incluse dans le contrat et le versement d'un petit capital en cas de dépendance totale. La solution propose une réduction de 10% est prévue pour les souscriptions en couple ou de 3 bénéficiaires ou plus.

FMA Assurances lance son offre FMA Classics dédiée aux motos de caractère

Avec son offre FMA Classics, le courtier FMA Assurances propose de garantir :

La valeur du véhicule garantie pendant 3 ans

La prise en compte de la valeur expertisée

La possibilité d'assurer une moto jusqu'à 100000€

Le remorquage de la moto dans le garage du client (jusqu'à 100km)

3 formules disponibles (du « tiers » à la formule « tous risques »)

Niveau tarifs FMA Classics propose des forfaits prenant en compte le kilométrage



effectué avec un forfait moins de 2000 ou 4000km. Enfin le courtier a inclus dans son produit une garantie « équipement du motard » à hauteur 500€ (jusqu'à 3000€ en option) et une garantie corporelle du pilote jusqu'à 50000€ (jusqu'à 100000€ en option) sont incluses dans toutes les formules FMA Classics.

**NetVox** présente son nouvel Extranet Courtier

**NetVox** Assurances a entièrement repensé son extranet afin d'accompagner encore mieux ses 6 000 courtiers partenaires dans la gestion de leur activité au quotidien. Il propose ainsi un outil qui offre « une nouvelle version enrichie, plus pratique et plus intuitive », repensée pour permettre aux courtiers partenaires de gagner du temps et de suivre plus facilement leurs clients et la grande diversité des contrats.

L'Extranet courtier **NetVox** offre de nombreuses fonctionnalités évolutives et paramétrables parmi lesquelles :

Le paramétrage de leur rémunération par risque.

Une gestion des utilisateurs avec un espace Extranet dédié qui permet, en fonction des collaborateurs, de limiter certaines vues et d'accorder des droits spécifiques à chacun.

L'adaptation de l'interface de l'outil à la charte graphique du cabinet, et la personnalisation de l'Extranet.

La préparation d'emails types avec la création de templates d'emails personnalisés et nominatifs.

Le nouvel Extranet permet aux courtiers de suivre leur activité en continu et de détecter les opportunités et les risques au plus tôt en leur donnant accès aux opportunités de devis non finalisés, aux alertes mises en avant sur les changements d'état des dossiers : pièces manquantes, résiliations, contrats arrivant à terme...Ainsi qu'à une vision 360° du client grâce à une fiche client détaillée précisant les devis, contrats et sinistres rattachés et au suivi des indicateurs de performance liés au portefeuille : chiffre d'affaires, taux de chute, AFN...

ECA Assurances élargit sa gamme santé avec Actisan

Le courtier grossiste ECA Assurance lance un nouveau produit santé Actisan proposant 14 nouvelles formules pour répondre aux besoins de tous les profils d'actifs. L'offre couvre les actifs dès 18 ans et jusqu'à 55 ans, en leur proposant des garanties à la carte.

Actisan propose 9 formules qui prévoient un forfait de remboursement en médecine douce. L'orthodontie non remboursée est également devenue une préoccupation pour 66 % des moins de 35 ans qui envisagent ce traitement. La solution prévoit une prise en charge pour de l'orthodontie non remboursée par le régime obligatoire (chez l'adulte) dans cette nouvelle offre.

ECA Assurance a pensé un parcours 100% digital via l'espace courtage et une assistance incluse sur toutes les formules.

La nouvelle formule MEDIUM (125) destinée aux clients soucieux de leur budget mais souhaitant conserver de bons niveaux de garanties permet de bénéficier après 2 ans d'adhésion d'un bonus optique et dentaire.

Les 3 formules « Initiale »

capitalisent sur le dispositif 100% santé qui assure un reste à charge zéro notamment sur les postes optiques et dentaires offrant ainsi la possibilité aux assurés d'axer davantage leurs garanties sur d'autres postes tels que l'hospitalisation et les soins médicaux.

formules, visant une protection renforcée, proposent une couverture plus généreuse



avec la possibilité de bénéficier de bonus en optique et dentaire et s'adressent tout particulièrement aux familles.

Les innovations lancées pour les Journées du Courtage

Les Journées du Courtage sont l'occasion pour de nombreux acteurs de lancer leurs nouveaux produits. Un tour d'horizon des dernières innovations du marché présentées aujourd'hui à Marseille

Le groupe Finare lance BubbleIn

Le groupe de courtage Finare a décidé de sortir une plateforme destinée à faciliter les relations entre assureurs et courtiers de proximité : BubbleIn . Cette solution digitale a pour vocation de mettre en relation assureurs et courtiers de proximité en proposant tous types d'assurance IARD et assurances de personnes, particuliers et entreprises.

Associant une marketplace dédiée aux offres d'assurance tous métiers, un CRM pour gérer la relation clients et prospects mais aussi des outils de gestion de la conformité et du cabinet du courtier, BubbleIn proposera des offres santé Senior et TNS, prévoyance TNS et Auto standard et aggravé . Elle s'enrichira rapidement avec l'arrivée de 10 nouveaux assureurs et grossistes en

La marketplace permet aux courtiers de diversifier leurs fournisseurs, et aux assureurs d'accéder à un large réseau qu'ils peuvent animer directement via la plateforme grâce à des outils de communication mis à leur disposition (campagnes mail, webinars...).

SPVie Assurances lance Santé Malin pour assurer la santé de tous les Français

SPVie Assurances lance son offre SPVie Santé Malin , un contrat responsable pensé pour permettre à tous les budgets de bénéficier d'une couverture santé. Le contrat est ouvert à toute personne majeure âgée entre 18 ans à 85 ans , sans aucune formalité médicale, que l'assuré soit en France métropolitaine ou dans les DROM COM

Avec un remboursement intégral des soins et prothèses dans le cadre du 100% santé et un forfait d'équipement optique (monture et verres) jusqu'à 225 €, SPVie Santé Malin propose le Tiers Payant généralisé et un accès facilité aux professionnels de santé du réseau de soins Carte Blanche

SPVie Santé Malin propose 3 niveaux de garanties au choix de 100% à 150% de la base de remboursement Sécurité Sociale, l'assistance en inclusion, une garantie cyber incluse dans le contrat et le versement d'un petit capital en cas de dépendance totale. La solution propose une réduction de 10% est prévue pour les souscriptions en couple ou de 3 bénéficiaires ou plus.

FMA Assurances lance son offre FMA Classics dédiée aux motos de caractère

Avec son offre FMA Classics, le courtier FMA Assurances propose de garantir :

La valeur du véhicule garantie pendant 3 ans

La prise en compte de la valeur expertisée

La possibilité d'assurer une moto jusqu'à 100000€

Le remorquage de la moto dans le garage du client (jusqu'à 100km)

3 formules disponibles (du « tiers » à la formule « tous risques »)

Niveau tarifs FMA Classics propose des forfaits prenant en compte le kilométrage effectué avec un forfait moins de 2000 ou 4000km. Enfin le courtier a inclus dans son produit une garantie « équipement du motard » à hauteur 500€ (jusqu'à 3000€ en option) et une garantie corporelle du pilote jusqu'à 50000€ (jusqu'à 100000€ en option) sont incluses dans toutes les formules FMA Classics.



**NetVox** présente son nouvel Extranet Courtier

**NetVox** Assurances a entièrement repensé son extranet afin d'accompagner encore mieux ses 6 000 courtiers partenaires dans la gestion de leur activité au quotidien. Il propose ainsi un outil qui offre « une nouvelle version enrichie, plus pratique et plus intuitive », repensée pour permettre aux courtiers partenaires de gagner du temps et de suivre plus facilement leurs clients et la grande diversité des contrats.

L'Extranet courtier **NetVox** offre de nombreuses fonctionnalités évolutives et paramétrables parmi lesquelles :

Le paramétrage de leur rémunération par risque.

Une gestion des utilisateurs avec un espace Extranet dédié qui permet, en fonction des collaborateurs, de limiter certaines vues et d'accorder des droits spécifiques à chacun.

L'adaptation de l'interface de l'outil à la charte graphique du cabinet, et la personnalisation de l'Extranet.

La préparation d'emails types avec la création de templates d'emails personnalisés et nominatifs.

Le nouvel Extranet permet aux courtiers de suivre leur activité en continu et de détecter les opportunités et les risques au plus tôt en leur donnant accès aux opportunités de devis non finalisés, aux alertes mises en avant sur les changements d'état des dossiers : pièces manquantes, résiliations, contrats arrivant à terme...Ainsi qu'à une vision 360° du client grâce à une fiche client détaillée précisant les devis, contrats et sinistres rattachés et au suivi des indicateurs de performance liés au portefeuille : chiffre d'affaires, taux de chute, AFN...

ECA Assurances élargit sa gamme santé avec Actisan

Le courtier grossiste ECA Assurance lance un nouveau produit santé Actisan proposant 14 nouvelles formules pour répondre aux besoins de tous les profils d'actifs. L'offre couvre les actifs dès 18 ans et jusqu'à 55 ans, en leur proposant des garanties à la carte.

Actisan propose 9 formules qui prévoient un forfait de remboursement en médecine douce. L'orthodontie non remboursée est également devenue une préoccupation pour 66 % des moins de 35 ans qui envisagent ce traitement. La solution prévoit une prise en charge pour de l'orthodontie non remboursée par le régime obligatoire (chez l'adulte) dans cette nouvelle offre.

ECA Assurance a pensé un parcours 100% digital via l'espace courtage et une assistance incluse sur toutes les formules.

La nouvelle formule MEDIUM (125) destinée aux clients soucieux de leur budget mais souhaitant conserver de bons niveaux de garanties permet de bénéficier après 2 ans d'adhésion d'un bonus optique et dentaire.

Les 3 formules « Initiale »

capitalisent sur le dispositif 100% santé qui assure un reste à charge zéro notamment sur les postes optiques et dentaires offrant ainsi la possibilité aux assurés d'axer davantage leurs garanties sur d'autres postes tels que l'hospitalisation et les soins médicaux.

formules, visant une protection renforcée, proposent une couverture plus généreuse avec la possibilité de bénéficier de bonus en optique et dentaire et s'adressent tout particulièrement aux familles.

