
CARTELLA STAMPA



APRIL GROUP

April nasce nel **1988 a Lione**, in **Francia**. Inizialmente la sua attività assicurativa si sviluppa specificatamente nell'area della **sanità** e della **previdenza**. Dopo 20 anni di fiorente attività, il gruppo francese rappresenta oggi una realtà forte e ben consolidata nel panorama assicurativo d'oltralpe.

April Group ad oggi può vantare ben **61** società, tra cui quattro Compagnie di Assicurazione, **2,5 milioni** di clienti, con un organico di circa **2.500** collaboratori. Nel **2007** April Group ha realizzato un **fatturato** che supera i **604 milioni di euro** e un **utile netto di 72,20 milioni di euro**. Il titolo è **quotato** alla Borsa di Parigi dall'ottobre 1997.

La **strategia di successo** perfettamente sperimentata in Francia e l'ormai consolidata **expertise** in ambito assicurativo sono state di conseguenza ampliate ed estese in ambito internazionale, per poi essere adattate alle differenti caratteristiche dei mercati di riferimento.

Nel breve termine April Group ha l'obiettivo di espandersi ulteriormente in Europa ed oltre oceano, e nel lungo termine nell'emisfero australe.

Nel 2000 April Group sceglie **Milano** come sede della sua prima filiale europea.

La forza di April sta nel modello di business che per prima ha portato in Italia: l'offerta si adatta alle necessità dei suoi clienti finali ed alle esigenze dei propri partner distributivi con polizze e prestazioni mirate.

APRIL ITALIA

Dopo un primo periodo dedicato alla comprensione del mercato italiano e all'organizzazione della società, April Italia diventa **operativa commercialmente** nel **2004**: ad oggi collabora con più di 300 partner distributivi, conta 15.000 clienti diretti ed è in forte crescita nel mercato della Banque Assurance.

In questi anni di attività ha registrato numerosi **successi**, creando nuovi prodotti e moltiplicando notevolmente il numero di partner distributivi nel centro-nord Italia, per concentrarsi poi nel 2006 in un graduale ma intenso consolidamento commerciale nell'area del mercato bancario e finanziario.

April Italia sviluppa un'attività a marchio proprio d'architettura assicurativa focalizzata sulla protezione della persona, con un'attenzione particolare alla sfera **Salute** e al **Credit Protection Insurance**.

La filiale italiana del Gruppo francese April "**architetta**", da un punto di vista esclusivamente **tecnico** e **marketing related**, nuove soluzioni assicurative (prodotti e servizi).

L'azienda commercializza prodotti studiati e costruiti con i migliori *partner* assicurativi cercando sempre di anticipare le esigenze e i bisogni dei clienti finali.

I servizi di April Italia sono indirizzati alla protezione della persona, sia individuale che all'interno di *affinity group* o di un'azienda, e sono distribuiti da professionisti specializzati (broker, promotori finanziari, mediatori creditizi, società finanziarie e banche, ecc.), interessati ad arricchire la loro offerta con **prodotti innovativi** che garantiscano al cliente finale un alto livello di **qualità**.

April Italia si pone così in una **posizione intermedia** del processo assicurativo, affidando ai migliori assicuratori la gestione tecnica del contratto e delegando la **distribuzione** dei prodotti a partner distributivi di eccellenza ed indipendenti.

1) Filosofia, valori e *business model*

Cuore dell'attività del gruppo è la capacità di elaborare servizi che sappiano **sedurre** e **fidelizzare** il distributore, **anticipando** al meglio i **bisogni** del cliente finale. Il tutto ponendo **la persona** al primo posto e contemporaneamente preservando gli interessi dell'assicuratore.

E' in questa posizione intermedia che risiede il **tratto distintivo** di April Italia che rende la società differente ed atipica rispetto al panorama nazionale assicurativo.

April Italia si definisce **ARCHITETTO DI SOLUZIONI ASSICURATIVE** e di conseguenza concentra la sua attività su **4 assets fondamentali** della catena del valore del mercato assicurativo:

- *Ideazione, creazione, architettura ed ingegneria dei prodotti*
- *Gestione del prodotto a 360° (assunzione, customer care clienti, customer care partner distributivi, marketing, liquidazione sinistri) e della relazione con il cliente coordinata con il distributore*
- *Pilotaggio tecnico del rischio assicurativo*
- *"Animation" della rete distributiva*

Alla base della filosofia del gruppo c'è una forte *vision* orientata all'innovazione e alla trasparenza: creare un nuovo approccio al cliente, porre un'attenzione particolare alla distribuzione, investire in nicchie di clientela e di prodotti finora ignorate dalle altre compagnie ed anticipare i bisogni latenti del mercato.

Per perseguire in modo stabile e costante il proprio obiettivo, April poggia su **4 pilastri portanti** ed indispensabili:

- *L'analisi continua delle esigenze del consumatore tramite ricerche di mercato sul cliente finale e sul trade*
- *L'offerta di prodotti competitivi che mettono al centro l'individuo e la famiglia e che anticipano le reali esigenze dei clienti finali*
- *La valorizzazione della rete distributiva con contatti diretti*
- *L'esperienza ed un'immagine solida di professionalità che derivano da un know how ottimamente affermato in Francia e trasferibile agli altri paesi.*

Dalla sua creazione la linea di condotta del Gruppo e delle filiali è sempre rimasta immutata nel tempo, donando quella continuità e sicurezza indispensabili per fidelizzare i clienti e i distributori. Una condotta mirata a rinnovare l'immagine tradizionale dell'assicurazione, ideando e creando delle offerte che associano la qualità dei prodotti all'efficienza dei servizi correlati.

Al fine di garantire la soddisfazione dei clienti assicurati e di preservare gli interessi di assicuratori e distributori, April Italia si attiene a **4 valori base** del servizio:

1. Valorizzare l'efficienza dei servizi. Gestione delle domande entro 48 ore, numeri verdi dedicati, risposta telefonica entro tre squilli, velocità, esaustività delle risposte e cortesia sono gli elementi principali del servizio. April Italia può inoltre vantare la "**Certificazione Impegni Clienti**", una rigida certificazione interna al Gruppo che valuta ogni anno il livello di qualità dei prodotti, del servizio, della soddisfazione dei partner e dei clienti, nonché la competenza dei propri dipendenti ed il loro impegno nel processo d'innovazione e qualità.
2. Costruire una **relazione personalizzata con i partner distributivi**, creando un dialogo diretto e concreto.
3. Favorire la semplicità e la trasparenza privilegiando le **soluzioni più comprensibili** e sviluppando **servizi semplici** che permettano ai distributori di ottimizzare tempi e risorse. Le polizze sono chiare e trasparenti, le clausole sono messe in evidenza così come i vantaggi. Da sempre April Italia è pioniere nel rispondere a esigenze sempre più marcate da parte del cliente

finale, anticipando così anche tendenze di natura normativa e regolamentare del settore assicurativo.

4. **Sviluppare l'innovazione e la creatività** attraverso una ricerca costante e pionieristica di garanzie, processi, servizi, nicchie e bisogni impliciti che permettano di aprire una nuova via nel mondo dell'assicurazione.

2) Come opera April Italia?

L'attività di April Italia nel concepimento di nuovi prodotti, si suddivide in 8 fasi: uno **step by step** strutturato per offrire al mercato assicurativo prodotti innovativi attraverso un servizio efficiente rivolto sia alla distribuzione sia al consumatore.

Fase 1- *Analisi di Mercato* studiando il cliente finale e la rete distributiva per identificare i loro bisogni;

Fase 2- *Architettura*. Conclusa la fase 1, April Italia concepisce e sviluppa il *concept* di partenza del prodotto. Viene così realizzata la prima "impalcatura" della polizza

Fase 3- *Ingegneria*. Il progetto passa poi ad una fase di realizzazione più concreta, dove ciò che prima era solamente "architettato" su carta viene ora posto in essere con calcolo puntuale

Fase 4 - *Costruzione* del prodotto insieme al partner assicurativo che ne accetta il rischio

Fase 5 - *Affinamento e Verifica* della validità del prodotto presso i *partner* distributivi

Fase 6- *Creazione del materiale di supporto* alla vendita

Fase 7- *Lancio* del prodotto sul mercato

Fase 8- *Distribuzione* del prodotto.

April Italia si avvale di Axéria Prévoyance, quale Compagnia del gruppo April, e di altre Compagnie Partner, proiettando commercialmente sul mercato i propri prodotti e servizi attraverso **3 Aree Strategiche d'Affari**:

1. **Divisione Credit Protection Insurance**
2. **Divisione Retail & Corporate Retail**
3. **Divisione TPA**

3) La Divisione Credit Protection Insurance

La Divisione Credit Protection Insurance prende in carico la responsabilità e lo sviluppo di **prodotti di creditor insurance sia a contraenza collettiva che individuale**.

L'attenzione che April Italia ripone nel proprio core-target (individuo), ha spinto l'azienda a lanciarsi in modo più strutturato nel mercato del **Credit Insurance**, inaugurando a Settembre 2006 una business unit interamente dedicata con lo scopo di presidiare e acquisire quote di mercato di un prodotto in continuo sviluppo.

Gli **obiettivi** di questa nuova area strategica di affari sono quelli di assicurare i due soggetti che intervengono in un'operazione di finanziamento, attribuendo benefici sia per il prestatario che per il debitore. Queste caratteristiche si coniugano in modo coerente con la mission di player grossista propria dell'azienda.

Il prodotto presenta una serie di plus tra i quali:

- Flessibilità
- Personalizzazione per ogni tipologia di canale di vendita e di consumatore
- Modularità del prodotto
- Time to marketing veloce.

Il supporto dato ai partner distributivi è un punto fondamentale: formazione, affiancamento, realizzazione materiale, documenti di gestione, attività di marketing, below the line, incentivazioni e gestione sinistro entro 48 ore.

April Italia attraverso la sua nuova divisione si propone dunque di:

- Raggiungere tutti i propri potenziali clienti bancari sia attraverso Partnership Commerciali con broker focalizzati sul mercato finanziario e Mediatori creditizi, sia direttamente.
- Riconfermare il proprio core business sui rischi "persona"
- Diventare leader sul middle market bancario entro il 2012 nell'offerta di prodotti di credit insurance
- Sviluppare un'offerta innovativa, aggressiva e costruita su misura

Le aree di prodotto Credit Insurance spaziano nel:

- **Credit Insurance classico:** copertura mutui, finanziamenti finalizzati e non, carte di credito, carte revolving
- **Credit Insurance di nicchia:** copertura Cessioni del Quinto e Delegazioni di Pagamento
- **Credit Insurance innovativo:** copertura addebiti delle utenze delle *Utilities Companies* (luce, gas, acqua, telefono) ossia la cosiddetta Payment Protection Insurance (PPI)

I prodotti di questa famiglia soddisfano le necessità di Istituti di credito e Società finanziarie nel proteggere il proprio portafoglio a fronte di esposizioni per affidamenti, garantendo la solvibilità del debitore a fronte di imprevisti della vita. Per questo motivo si genera un alto valore aggiunto per l'Istituto che lo offre al proprio cliente.

Il prodotto pensato da April Italia assiste quindi il contraente in caso di impossibilità del debitore ad adempiere il pagamento per motivi di:

- Invalidità permanente totale da infortunio e/o malattia
- Inabilità temporanea totale da infortunio e/o malattia
- Perdita d'impiego
- Gravi malattie
- Decesso per qualsiasi causa

Il prodotto si rivolge a categorie di lavoratori autonomi e dipendenti del settore pubblico e privato facendo in modo che l'offerta segua l'evoluzione del mercato bancario.

La Credit Protection Insurance ha un'alta penetrazione nel mercato del credito al consumo con punte fino al 90%. Una penetrazione più contenuta si attesta nel mercato dei mutui con un indice del 40%.

Obiettivi 2008: nell'anno 2007 c'è stato lo sviluppo e la prima forte raccolta premi, e il mercato del Credit Protection Insurance ha rappresentato il 23% dei premi gestiti da April Italia.

Per l'anno in corso l'obiettivo è di prevedere una crescita **del 50%**.

Questo certifica un investimento di April Italia in questo settore per dedicarsi alla creazione di nuovi prodotti, portare innovazione a quelli già esistenti e consolidare le reti dei piccoli e medi distributori bancassurance.

L'offerta assicurativa della Divisione Credit Protection Insurance di April Italia è composta, ad oggi, da **polizze collettive *tailorizzate* sui bisogni della clientela business e da un nuovo ed innovativo prodotto individuale: Scudo**

SCUDO

Scudo è la **prima polizza individuale** pensata per proteggere la stabilità economica di coloro che accendono un mutuo.

Una nuova soluzione assicurativa, dedicata ai **lavoratori dipendenti, autonomi ed atipici**, semplice e flessibile volta a tutelare la serenità della famiglia, **assicurando il pagamento delle rate del mutuo** in caso di decesso per qualsiasi causa, perdita d'impiego, inabilità temporanea totale e invalidità totale permanente fino ad un'età massima di 75 anni.

Scudo racchiude numerosi vantaggi tra cui la possibilità di acquistarlo **indipendentemente dall'Istituto erogante il mutuo**, di essere sottoscritto in forma **individuale** e di essere **modulare**, offrendo pertanto l'opportunità di acquistare le garanzie più adatte alle singole esigenze.

Si presenta inoltre estremamente **conveniente e accessibile** perché offre la possibilità di diluire l'importo della polizza nel tempo **non pagando un premio unico anticipato**.

Le formule previste (Garanzia Decesso obbligatoria, mentre le altre sono acquistabili ad integrazione) sono le seguenti:

Lavoratori dipendenti

- Decesso per qualsiasi causa
- Perdita d'impiego
- Invalidità totale permanente per qualsiasi causa

Lavoratori autonomi

- Decesso per qualsiasi causa
- Inabilità temporanea totale per qualsiasi causa
- Invalidità totale permanente per qualsiasi causa

Quando si pensa al futuro il più grande desiderio è di poter assicurare tranquillità alla famiglia. Con Scudo SI **ha la sicurezza di essere sempre protetti da tutti gli imprevisti**.

La polizza sarà sottoscrivibile dal mese di Ottobre

4) La Divisione Retail & Corporate Retail

La Divisione *Retail & Corporate Retail* lanciata sul mercato nel **2004**, prende in carico la responsabilità e lo sviluppo del mercato dei **prodotti individuali** e di quelli rivolti alle **piccole e medie imprese**.

Gli innovativi prodotti April Italia sono dedicati alle persone sia in quanto singoli o facenti parte di una famiglia sia come parte di un'azienda. Tali prodotti vengono canalizzati sul mercato tramite piccoli e medi *broker*, altri intermediari assicurativi e reti di istituzioni finanziarie.

April si dedica quindi alle nicchie di mercato, ma con un posizionamento di prodotto alto di gamma; infatti, alla base di ogni prodotto risiede, da una parte, una forte spinta all'innovazione rispetto al mercato delle polizze, e dall'altra la necessità di coerenza con la filosofia aziendale che rende i prodotti April Italia fortemente riconoscibili.

Innanzitutto il **servizio al cliente** costruito con **trasparenza ed efficienza**: in tutti i materiali illustrativi e contratti le **clausole e le esclusioni** vengono sottolineate e messe **in evidenza**, e viene creato un **numero verde** dedicato, a cui rivolgersi per informazioni e assistenza che consente di chiudere la pratica in 48 ore.

Fondamentale nella politica aziendale di April Italia è anche la **formazione**: per ogni prodotto vengono infatti organizzate giornate di **training** intensivo per comunicare e spiegare i servizi alla rete distributiva. In questo modo si crea una vera e propria "**cultura**" April pienamente riconoscibile.

I prodotti possono essere collegati ad una Società di Mutuo Soccorso per le persone fisiche e ad una Cassa di Assistenza per le persone giuridiche; ciò consente ai clienti di ottenere ampi benefici fiscali garantiti dalla legge e consente ad April di qualificarsi come specialista nel settore del Rimborso Spese Mediche.

Obiettivi entro la fine dell'anno 2008:

- raddoppiare la presenza degli intermediari sul territorio italiano (attualmente 350 di cui 175 di natura assicurativa e gli altri di promozione finanziaria)
- sviluppare le *performances*
- attivare nuovi accordi distributivi con reti alternative

L'offerta assicurativa April Italia è composta ad oggi da **7 prodotti**, declinati in soluzioni differenti:

- Sfera Salute Persone/Aziende
- Avantage Salute Persone/Aziende
- Passepartout
- Infa Infortuni Famiglia
- ASP Mutui
- ASP Finanziamenti
- ASP Affitti
- Sfera Infortuni

SFERA SALUTE

Sfera Salute è il **primo piano sanitario** di April Italia, pensato sia **per i privati** che **per le aziende**, che prevede il **Rimborso delle Spese mediche** sostenute dai Soci comprese anche le visite specialistiche, le cure dentarie ed ottiche.

Inoltre è un piano sanitario che grazie al circuito di centri convenzionati, garantisce la presa a carico delle spese, in Italia e all'estero, evitando all'assicurato di anticiparne il costo.

Il Piano Sanitario Sfera Salute è estremamente **versatile** e può essere declinato nella versione individuale per il privato e nella versione Aziende, un prodotto creato pensando in grande ma nell'interesse del **singolo**.

Per il privato il vantaggio è che il piano sanitario si appoggia direttamente alla **Società di Mutuo Soccorso Primula**, mentre per l'azienda le prestazioni vengono erogate da **Cassa di Assistenza**.

In quest'ultimo caso l'azienda aderente può offrire tutte le prestazioni del piano sanitario Sfera Salute ai propri soci, dirigenti e dipendenti nonché ai familiari, senza che il contributo venga assoggettato alla disciplina dei *fringe benefits* in quanto prestazioni erogate da **Cassa di Assistenza**.

Un servizio in più che protegge l'individuo e che assicura alle aziende aderenti un miglioramento notevole dal punto di vista **qualitativo, professionale ed etico**.

Il prodotto può inoltre vantare una serie di **plus** che lo differenziano dal panorama tradizionale:

- **valore etico**, essendo proposto dalla Società di Mutuo Soccorso Primula o da Cassa di Assistenza che, inoltre hanno costituito un Fondo di senescenza.

Il Fondo ha l'obiettivo di fornire interventi in favore dei Soci che abbiano superato il limite di età di 65 anni, dei Soci che non fruiscono del rimborso delle spese a causa di malattie pregresse e delle famiglie dei Soci malati terminali.

- il contributo gode pertanto di una **detrazione fiscale pari al 19%**
- **deducibilità del costo fino al 90% per persone giuridiche**
- **non è disdettabile** da parte della Compagnia fino al settantacinquesimo anno di età anche in seguito a sinistro
- impossibilità di incrementare il premio *ad personam*
- completezza e accessibilità anche ad una sola persona

- presa in carico diretta delle spese **anticipandole** in tutto il territorio italiano. L'aderente può avvalersi gratuitamente dei servizi medici presso una serie di strutture convenzionate in Italia e all'estero

AVANTAGE SALUTE AZIENDE

Il prodotto Advantage Salute Aziende si rivolge alle imprese e prevede un **indennizzo forfetario in caso di intervento chirurgico di un dipendente**. La polizza si rivolge alle **piccole e medie aziende** con la possibilità di personalizzare il prodotto per gruppi più grandi.

Il prodotto risulta semplice e conveniente perché è sottoscrivibile in totale assenza di questionario medico, è defiscalizzabile per l'azienda e non è *Fringe Benefit* per il dipendente, in quanto non incrementa il suo reddito lordo.

Le coperture previste dalla polizza sono:

- indennizzo forfetario per grandi interventi chirurgici
- indennizzo per piccoli e medi interventi chirurgici
- rimborso visite specialistiche relative all'intervento
- diaria da frattura

AVANTAGE SALUTE PERSONE

Il prodotto Advantage Salute Persone, dedicato alle persone fisiche, prevede un indennizzo forfetario in caso di intervento chirurgico. E' un prodotto **economico** che prevede, anche in assenza di spese, un indennizzo da utilizzare a discrezione del cliente; inoltre, con la diaria da ricovero compensa il lucro cessante dell'assenza da lavoro per i lavoratori autonomi.

La polizza copre rispettivamente:

- indennità giornaliera per ricovero (sin dal primo giorno)
- indennizzo forfetario per intervento chirurgico
- rimborso visite specialistiche relative all' intervento
- indennità da frattura

PASSEPARTOUT

Passepartout è il **nuovo Piano Sanitario ed Infortuni** di April Italia studiato e realizzato per aiutare le Aziende a **preservare la salute e l'indennità** di dipendenti e collaboratori che **viaggiano per lavoro**.

Le coperture previste sono:

- **Rimborso Spese Mediche – Estero**
- **Rimborso Spese Mediche – Italia (solo per infortuni)**
- **Infortuni (professionali ed extraprofessionali)**
- **Bagaglio**
- **Assistenza sanitaria in Italia e nel Mondo**

Passepartout è:

- Fornito da Cassa di Assistenza e quindi **defiscalizzabile al 100%**
- **Modulare** in quanto si possono scegliere le garanzie che meglio si adattano ai propri bisogni di protezione

- Vantaggioso economicamente con un **premio minimo di soli 250 €**
- In grado di proteggere dagli imprevisti in qualsiasi parte del mondo con massimali per la Garanzia **Rimborso Spese Mediche fino a 750.000 €**
- Equo nel calcolo del **premio che viene calcolato sulla singola giornata viaggiata ed in base al Paese visitato**
- Sottoscrivibile **senza questionario anamnestico**

Passepartout è un prodotto personalizzabile e modulare pensato ad hoc per tutelare la salute dei dipendenti e garantire loro la massima innovazione in materia di efficacia e copertura.

InFa - INFORTUNI FAMIGLIA

La polizza **InFa** è dedicata alla tutela della famiglia in caso d'**infortuni extraprofessionali** di uno dei componenti nell'ambito della vita quotidiana.

La copertura è prevista in caso di:

- decesso
- invalidità permanente
- rimborso spese mediche
- diaria da ricovero o da gesso
- indennizzo recupero scolastico

I principali vantaggi sono:

- copertura degli infortuni subiti durante la circolazione stradale
- convenienza
- franchigia 0% fino a € 50.000

I clienti finali a cui questo prodotto si riferisce sono:

- tutti i capofamiglia che vogliono tutelare meglio il loro nucleo familiare
- tutti coloro che desiderano integrare prodotti malattia tradizionali (RSM)
- tutti coloro che vogliono completare il proprio portafoglio polizze di altri rami (RC, furto e incendio)
- tutti coloro che abbiano figli in età scolare
- *affinity group*

InFa rappresenta quindi una polizza **semplice**, che può essere abbinata anche ad altre polizze e modulata su tre diversi livelli di massimali.

La Divisione TPA

La Divisione TPA (*Third Part Activity*) prende in carico la responsabilità di gestire polizze malattia in nome e per conto di compagnie terze. Si rivolge a Compagnie assicurative che hanno intenzione di esternalizzare le gestione delle polizze malattia e infortuni, e a operatori finanziari che abbiano interesse a creare piani di Direct Marketing assicurativi.

L'adesione ad un programma TPA permette al partner di:

- Accrescere la percezione di valore dell'offerta
- Attivare un canale di comunicazione "one to one"
- Aumentare la fidelizzazione sul cliente finale
- Generare nuovi ricavi (operatori finanziari)
- Ridurre i costi (Compagnie assicurative)

Massima attenzione del servizio al cliente finale

La divisione TPA offre servizi altamente controllati e di grande qualità, dall'assistenza telefonica immediata, alla trasparenza a 360° dei propri prodotti, oltre ad un'attenzione tutta dedicata alle esigenze dei propri clienti.

April Italia online

Dal 2006 April Italia è presente anche online, con un sito che racchiude in sé i valori dell'azienda e offre servizi aggiuntivi al proprio pubblico. Completamente **rinnovato nel 2008**, sia nei contenuti che nella grafica, sotto una veste più fresca e completa con una forte spinta all'informazione ed alla costante attenzione per il servizio. **Il portale è un modo chiaro e semplice di raggiungere le informazioni ed allo stesso tempo è un sito interattivo**, attraverso cui April Italia vuole essere ancora più **vicina ai propri partner distributivi**.

La sezione "**Per te**" offre una panoramica sui prodotti April dedicati ai privati (Sfera Salute Primula, Sfera Infortuni Primula, Avantage, Infa, Scudo), mentre "**Per la tua Azienda**" rivolta all'ambito professionale, contiene informazioni sui prodotti che tutelano le persone operanti all'interno di un'organizzazione aziendale (Sfera Salute Aziende, Avantage Aziende, Passepartout). In entrambe le sezioni si offre l'opportunità, cliccando sul nome del prodotto, di accedere alla pagina contenente la scheda informativa.

Un'altra sezione importante è "**Partner Distributori**". In quest'area, suddivisa in Finanziari e Assicurativi, viene presentato l'operato di April Italia attraverso la Divisione Credit Protection Insurance e la Divisione Retail & Corporate. Da questa sezione così come dalla Home page è inoltre possibile accedere all'**Area Riservata ai Partner Commerciali** che consente di scaricare le condizioni di polizza e tutti gli altri documenti informativi per offrire al cliente finale un servizio ineccepibile.

Importante è anche la creazione di una nuova newsletter, **April News**, che permetterà alla società di comunicare costantemente novità ed aggiornamenti a quanti hanno creduto in April ed hanno contribuito e contribuiranno al suo successo commerciale.

Il portale è stato pensato per essere consultato da profili di navigatori diversi:

- **I consumatori** trovano una vetrina di tutti i prodotti sia per le persone che per le aziende, con una descrizione degli stessi e i numeri utili per richiedere maggiori informazioni e assistenza
- **I partner distributivi** possono accedere tramite *login* e *password* ad un'area riservata. Questa sezione del sito offre una piattaforma dinamica e interattiva, dove i distributori troveranno una serie di servizi a loro dedicati e una lista di documenti consultabili e scaricabili
- **I giornalisti**, e chiunque voglia conoscere le novità della società, possono scaricare i comunicati stampa più recenti e la cartella stampa dalla sezione loro dedicata, dove trovano anche i riferimenti per contattare direttamente l'ufficio stampa.

La nuova versione del sito, risponde a due fondamentali esigenze, offrire funzionalità e praticità di consultazione e, al tempo stesso, offrire ai Partner Commerciali un servizio sempre completo ed aggiornato in grado di soddisfare ogni tipologia di esigenza commerciale e di comunicazione.

Per ulteriori informazioni:

April Italia Spa
Via Vittor Pisani 19
20124 Milano
Tel. 02 671413002
info@aprilassicurazioni.it
www.aprilitalia.com

Nero su Bianco srl / Pamela Manieri
Via Argelati 40/a
20143 Milano
Tel. 02 5410 0724
pamela@nerosubianco.com
www.nerosubianco.com