

## Neue Maklerstrategie von APRIL trägt Früchte: Auftakt mit Lösungen für Expats / APRIL präsentiert sich als Master Broker / Neues Produkt für Studenten

**<strong>Die vor wenigen Monaten gestartete Vertriebsoffensive von APRIL trifft auf großes Interesse. Nachdem der französische Versicherungsspezialist in Deutschland nunmehr eng mit Maklern kooperiert und bereits seine Expat-Produkte über diese Kooperationen anbietet, eröffnet er seinen Vertriebspartnern künftig Zugang zu weiteren Versicherungslösungen. Ausgangspunkt hierfür ist das Master-Broker-Modell. Zudem rundet APRIL mit „Expat Student“ sein Portfolio um ein weiteres Expat-Produkt für Studenten ab.<br />Für Makler soll es sich lohnen, in den Markt für Expat-Versicherungen einzusteigen und dabei von der rund 40-jährigen weltweiten Marktpräsenz von APRIL zu profitieren. Auf das stark wachsende, beratungsintensive Marktsegment richten noch vergleichsweise wenige Makler ihr Augenmerk, sagte Vincent de Meyer, CEO der Sparte APRIL International Expat (AIE), vor wenigen Tagen auf einem Maklerforum in München. Aus Maklersicht ebenfalls interessant: Expats sind hochgradig vernetzt. Ein zufriedener Kunde wirbt automatisch weitere Kunden an.</strong>**

**Die vor wenigen Monaten gestartete Vertriebsoffensive von APRIL trifft auf großes Interesse. Nachdem der französische Versicherungsspezialist in Deutschland nunmehr eng mit Maklern kooperiert und bereits seine Expat-Produkte über diese Kooperationen anbietet, eröffnet er seinen Vertriebspartnern künftig Zugang zu weiteren Versicherungslösungen. Ausgangspunkt hierfür ist das Master-Broker-Modell. Zudem rundet APRIL mit „Expat Student“ sein Portfolio um ein weiteres Expat-Produkt für Studenten ab.**

Für Makler soll es sich lohnen, in den Markt für Expat-Versicherungen einzusteigen und dabei von der rund 40-jährigen weltweiten Marktpräsenz von APRIL zu profitieren. Auf das stark wachsende, beratungsintensive Marktsegment richten noch vergleichsweise wenige Makler ihr Augenmerk, sagte Vincent de Meyer, CEO der Sparte APRIL International Expat (AIE), vor wenigen Tagen auf einem Maklerforum in München. Aus Maklersicht ebenfalls interessant: Expats sind hochgradig vernetzt. Ein zufriedener Kunde wirbt automatisch weitere Kunden an.

Nach Angaben der UN steigt die Zahl der Expats rapide an. Bei weltweit über 230 Millionen Expats nahm die Zahl in Deutschland zwischen 2000 und 2010 von rund 3,2 auf 4,3 Mio. zu. Unter Expats sind vorübergehend im Ausland tätige Beschäftigte zusammengefasst, ferner Langzeitreisende, Schüler, Studenten und Au-pairs, die sich für eine bestimmte Dauer außer Landes aufhalten.

In den Fokus der Maklerstrategie rückt zunächst das AIE-Produktportfolio: „Magellan“ für eine kürzere Verweildauer im Ausland; wer länger bleibt, kann zwischen „Euro Cover +“, „Asia Expat Cover“ oder „Ambassade“ auswählen. Sie sind zum Teil auf unbestimmte Zeit verlängerbar. An Studenten, Schüler und Au-pairs richtet sich „Chrystal Studies“ und als brandneue Lösung auch „Expat Student“, das speziell für einen längeren Studienaufenthalt von maximal fünf Jahren konzipiert ist. Das neue Studentenprodukt ist zurzeit noch exklusiv über das deutsche Büro von APRIL zu erhalten und wird ab Ende Oktober für Makler auch online abschließbar sein.

Hinter den AIE-Lösungen steht Axéria Prévoyance, ein französischer Versicherer, der seit 1997 zur APRIL Gruppe gehört und inzwischen auch Niederlassungen in Deutschland sowie südeuropäischen Ländern unterhält. 2013 erzielte Axéria Prévoyance einen Umsatz von 285 Mio. Euro. Von der Rating Agentur AM Best wurde das Unternehmen jüngst mit „exzellent“ bewertet

(A-), zudem bescheinigt man ihm ein stabiles Wachstumspotenzial.

Alle AIE-Angebote sind modular aufgebaut und tariflich gestaffelt. Bei Bedarf können sie mit weiteren Versicherungen und Assistance-Dienstleistungen kombiniert werden. Assistance wird bei APRIL groß geschrieben: von den insgesamt 15 Assistance-Zentren, die APRIL weltweit unterhält, richten sich drei an Expat-Kunden, wie zum Beispiel in Bangkok. Dort laufen die Fäden im stark expandierenden Expat-Markt Südostasiens zusammen. Kundenanfragen werden rund um die Uhr in mehreren Sprachen beantwortet. Um Kunden unverzüglich medizinische Hilfe anzubieten, sind auch Ärzte vor Ort.

Wie in München mitgeteilt wurde, sollen Makler künftig vom „Master-Broker-Modell“ der APRIL-Gruppe profitieren. Sie erhalten nicht nur Zugang zu einer Vielzahl weiterer Versicherungslösungen aus verschiedensten Sparten. Vielmehr sollen sie auch vom Know-how der in Lyon ansässigen Versicherungsexperten profitieren, die allein in Frankreich beim Vertrieb von etwa 130 Produkten mit rund 16.000 Maklern zusammenarbeiten und Partnerschaften mit 70 Versicherungsfirmen unterhalten. Unter dem Dach von APRIL konzentrieren sich insgesamt neun „Master Broker“ auf verschiedenste Versicherungsthemen, wie zum Beispiel Lösungen für Expats. Nachdem das „Master-Broker-Modell“ bereits erfolgreich in Portugal, UK und Irland sowie Italien Fuß gefasst hat, wird es nun auch in Deutschland praktisch erprobt.

Entscheidend für den erfolgreichen Start der neuen Maklerstrategie ist die Betreuung der Vertriebspartner vor Ort. APRIL garantiert Maklern nicht nur eine schnelle und zuverlässige Vertragsverwaltung, sondern am Stammsitz der APRIL Deutschland AG in Haar bei München auch einen persönlichen Service durch Key Account Managerin Claudia Schwenninger und Sales Manager Oliver Schott. „Wir gehen flexibel auf die Bedürfnisse der Makler ein und berücksichtigen auch ihre Vorstellungen bei der Entwicklung neuer Produktideen“, sagt Schwenninger. Attraktive Vergütungsmodelle runden demnach ein Portfolio ab, dessen Produkte leicht verständlich sind und dem Kunden einen beträchtlichen Mehrwert bieten.

Jährlich 100.000 Kunden weltweit vertrauen auf die Versicherungslösungen von AIE. Im Geschäftsjahr 2012 wurden Versicherungsprämien in Höhe von rund 50 Mio. Euro bilanziert, unter anderem für etwa 9.000 Schüler und Studenten im Ausland. Rund 1.500 Unternehmen versichern Mitarbeiter als Expats oder Impats, als Praktikanten oder Besucher. Vertrieb und Service für deutsche Kunden verantwortet ein deutschsprachiges Team am Stammsitz der APRIL Deutschland AG in Haar bei München.

**Pressekontakt:**

Anna Keller  
Marketing & PR  
Telefon: 089 / 43 607 - 223  
Fax: 089 / 43 607 - 233  
E-Mail: [anna.keller@april.de](mailto:anna.keller@april.de)

**Unternehmen:**

APRIL Deutschland AG  
Richard-Reitzner-Allee 1  
85540 Haar/München

Internet: [www.april.de](http://www.april.de)

### **Über APRIL International Expat**

Jährlich 120.000 Kunden vertrauen seit fast 40 Jahren auf die Versicherungslösungen des Spezialisten für Auslandsversicherungen der französischen APRIL Gruppe. Der Erfolg von APRIL International Expat spiegelt sich in den jüngsten Geschäftszahlen wider. 2012 bilanzierte APRIL International Expat rund 50 Mio. € ausgestellte Versicherungsprämien, u.a. für 9.000 Auslandsstudenten und -schüler sowie 1.500 Unternehmen, die Mitarbeiter als Expats oder Impats entsenden.

### **Über die APRIL Gruppe**

APRIL entwickelt, verwaltet und vertreibt Versicherungslösungen und Assistancedienstleistungen für Individual- und Geschäftskunden. Die Gesellschaft wurde 1988 in Lyon gegründet und ist mittlerweile eine weltweit tätige Unternehmensgruppe, die neben Krankenversicherungslösungen auch Personen-, Sach- und Haftpflichtversicherungen anbietet. Der Konzern hat 2012 mit 4.000 Mitarbeitern in 37 Ländern einen Umsatz von rund 773 Millionen Euro erwirtschaftet.

