

Paris, le 10 septembre 2019

Swiss Life fête les trois ans de son offre emprunteur avec plus de 40 000 contrats souscrits

***Une offre plébiscitée tant par ses clients
que par ses partenaires distributeurs***

Une offre 100 % en ligne rapide et fluide

Profitant des lois successives Lagarde et Hamon, Swiss Life a lancé, en 2016, SwissLife Assurance des Emprunteurs (SLADE). Son objectif : élaborer et commercialiser une offre innovante sur un marché fortement concurrentiel depuis sa libéralisation. Trois ans après son lancement, ce sont plus de 40 000 clients qui ont fait le choix de souscrire à cette offre.

Pour se différencier, Swiss Life a fait le pari d'une offre digitalisée : la souscription et le renseignement du questionnaire médical s'effectuent directement en ligne. La souscription est rapide, une dizaine de minutes suffisent pour obtenir un certificat d'adhésion même si le client souffre d'une petite pathologie.

Une solution à la carte pour les particuliers et professionnels

SwissLife Assurance des Emprunteurs propose des garanties sur-mesure, souples et modulables en fonction du profil de l'emprunteur. L'offre est composée d'une base obligatoire qui couvre le décès et la perte totale et irréversible d'autonomie. À cela, peuvent s'ajouter des options en fonction des besoins de l'emprunteur : il est libre de choisir les garanties qui lui sont adaptées #ComprendrePourDécider #VivrePlusConfiant.

Des clients et distributeurs qui recommandent l'offre

Une enquête menée, en juin dernier, auprès des clients emprunteurs Swiss Life et des partenaires distributeurs (agents, courtiers et CGPI), met en exergue des indicateurs positifs en termes de satisfaction :

80 % des clients recommandent l'offre et mettent en avant le **tarif** (74 %), la **qualité du conseil** (40 %) et la **réactivité** (37 %) comme leurs trois premiers critères de choix.

Les partenaires distributeurs sont quant à eux, 92 % à recommander l'offre à leurs confrères et 85% à leurs clients et c'est la **tarification** pratiquée (70 %), la **facilité de souscription** (62 %) et le **choix des garanties** (51 %) qui priment. Ils mettent également en avant la qualité du contact commercial et du service client qu'ils évaluent à 8/10.

« L'achat d'un bien immobilier est souvent synonyme, pour l'acquéreur, de stress avec de nombreuses démarches à effectuer dans un temps restreint. Le parcours phygital proposé dans le cadre de notre offre emprunteur, associant un processus de souscription rapide et fluide et la qualité du conseil apportée par nos partenaires distributeurs, est pour nous, la clé du succès », explique Christophe Vanhuyse, Directeur du Département Assurance Emprunteur chez Swiss Life. *« Nous sommes très heureux de constater, le très bon niveau de satisfaction de nos clients et partenaires qui ont fait le choix de cette offre complète et attractive »,* conclut-il.

Une réglementation qui redonne du pouvoir d'achat aux emprunteurs

L'amendement Bourquin permet de résilier son assurance emprunteur, chaque année, à la condition sine qua non que les nouvelles garanties proposées dans le nouveau contrat soient identiques. La demande de résiliation doit obligatoirement être adressée deux mois avant la date d'anniversaire, date qui correspond en réalité à la date de signature de l'offre de prêt, ce que peu de consommateurs savent. Le sénateur Martial Bourquin estime que « trois milliards d'euros pourraient être rendus aux emprunteurs, si les contrats d'assurance étaient correctement mis en concurrence. » * (source : interview du député, pour Capital, datée du 2 avril 2019).

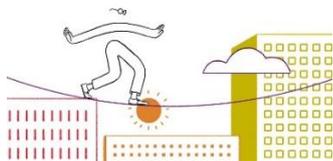
Au sujet de l'enquête

Entre le 7 et 24 juin, Swiss Life a mené une étude représentative auprès de ses clients emprunteur et de ses partenaires (agents, courtiers et CGPI). Taux de réponse :

- Clients emprunteurs : 139 réponses collectées sur 1 519 personnes interrogées,
- Partenaires : 298 réponses obtenues sur 1 915 sondés.

À propos de Swiss Life

Swiss Life est un acteur référent en assurance et gestion de patrimoine, avec un positionnement reconnu d'assureur gestion privée. Notre approche est globale en banque privée, gestion financière, ainsi qu'en santé, prévoyance et dommages. Une approche globale, parce que l'essence de notre métier est d'accompagner chaque parcours de vie, privé et professionnel, et de construire chaque jour une relation durable avec chacun de nos clients, particuliers comme entreprises. Notre conseil personnalisé, fondé sur la proximité et la confiance mutuelle, éclaire nos clients afin de leur permettre de faire leurs propres choix et d'être pleinement acteurs de leur vie, à chacune de ses étapes. En agissant ainsi de manière responsable, Swiss Life assure un rôle sociétal, source de fierté pour ses collaborateurs et ses forces de vente. www.swisslife.fr



[Film d'entreprise de Swiss Life](#)

Contacts presse :

Swiss Life

Véronique Eriaud

06 18 64 33 19

veronique.eriaud@swisslife.fr

Agence Oxygen

Taline Sarkissian

01 41 11 37 70

taline@oxygen-rp.com

Pascale Nesci

06 33 97 35 69

pascale.nesci@swisslife.fr