

SPÉCIAL

JOURNÉES DU COURTAGE

PRODUITS

UNE RENTRÉE SOUS DE LA NOUVEA

La 25^e édition des Journées du courtage est l'occasion de mettre à l'honneur les dernières innovations du marché.

ASSURANCE EMPRUNTEUR

UTWIN et MUTUALIA ciblent les exploitations agricoles

Le courtier grossiste Utwin, spécialiste de l'assurance de prêt immobilier, s'associe au groupe mutualiste Mutualia pour lancer Mutualia Terra' Emprunteur. Cette nouvelle offre cible notamment les exploitants agricoles souhaitant financer leur activité ainsi que les cadres de plus de 45 ans désireux de poursuivre leurs investissements. Accessible avec ou sans questionnaire médical, conformément aux dispositions de la loi Lemoine, Mutualia Terra' Emprunteur permet d'assurer jusqu'à 10 M€ de capitaux. L'offre intègre également une garantie « aide à la famille » incluse dans la garantie incapacité temporaire totale (ITT). Pour les assurés de moins de 45 ans empruntant jusqu'à 1 M€, les formalités médicales se limitent à un questionnaire de santé. ■



JANOUPEL MENOV / ADORSTOCK

ASSURANCE DOMMAGES

PLANÈTE CSCA et CGPA lancent RC Pro Access by CGPA

Partenaires historiques, Planète CSCA et CGPA, l'assureur spécialiste de la responsabilité civile professionnelle des intermédiaires d'assurance, annoncent le lancement de RC Pro Access by CGPA. Coconstruite spécifiquement pour les cabinets de proximité (CA inférieur ou égal à 500 000 €), cette solution concilie un tarif très attractif à une couverture de premier plan incluant d'office la garantie cyber. Sa commercialisation débute dès le mois de septembre. ■



LE SIGNE UTÉ



La plateforme **COURTISAN** s'enrichit de l'offre Tri'Act

Courtisan, plateforme dédiée aux intermédiaires et acteurs de l'assurance, franchit une nouvelle étape avec Tri'Act, une offre développée avec Gest'Assur et Union d'Experts. Cette convention tripartite réunit gestion du sinistre, expertise et réparation en nature au sein d'un parcours unique. En quelques clics, les intermédiaires d'assurance mandatent des entreprises spécialisées, sélectionnées et engagées contractuellement à intervenir rapidement : prise de contact sous 48 heures et remise d'un devis sous cinq jours. Au-delà de la mise en relation, Courtisan assure en marque blanche le suivi complet de chaque intervention. ■

SPÉCIAL JOURNÉES DU COURTAGE

TECH



VIRILKIMSONG / GETTY IMAGES

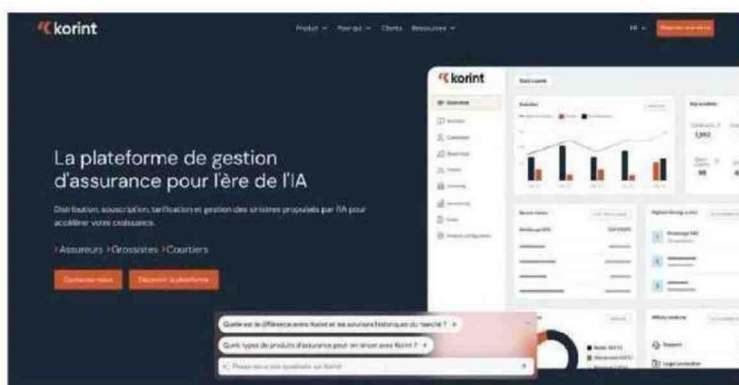
CFDP équipe les TPE avec Jurilib TPE et son IA juridique

CFDP Assurances lance Jurilib TPE, une offre de protection juridique complète dédiée aux entreprises de moins de cinq salariés. Sans franchise, sans carence ni seuil d'intervention, ce contrat couvre jusqu'à 50 000 € de frais de justice (libre choix de l'avocat) et inclut des services de gestion de crise et d'assistance. De plus, les assurés accèdent désormais à Adelia, l'intelligence artificielle de l'assureur, pour obtenir une information juridique en temps réel et sécurisée. ■

KORINT booste la productivité grâce aux agents IA

L'assurtech Korint lance plus de 50 agents IA intégrés au cœur de sa plateforme pour transformer les métiers de l'assurance et permettre aux assureurs, grossistes et courtiers, d'automatiser les tâches chronophages. Au-delà de générer une réponse, ils préparent des actes

de gestion complets, contrôlent les informations et suggèrent les prochaines actions. Avec 97 % de précision et 86 % de gain de productivité, selon Korint, ils libèrent du temps pour le conseil au client. Korint Companion complète ce dispositif. Cet assistant conversationnel épaulé les équipes au quotidien : préparation d'avenants ou de devis, comparaison de contrats, suivi du portefeuille... ■



SPÉCIAL

JOURNÉES DU COURTAGE

TECH (SUITE)

CALLITY lance
Callity Compliance

Callity, fondé en 2019, dévoile Callity Compliance, un programme conçu pour accompagner les réseaux de distribution dans leurs enjeux de conformité réglementaire et de performance commerciale. Cette nouveauté propose aux courtiers grossistes un pilotage consolidé et anonymisé de la conformité de leur réseau, au travers de tableaux de bord, d'indicateurs de tendances et d'alertes, sans accès aux données brutes de chaque distributeur. ■

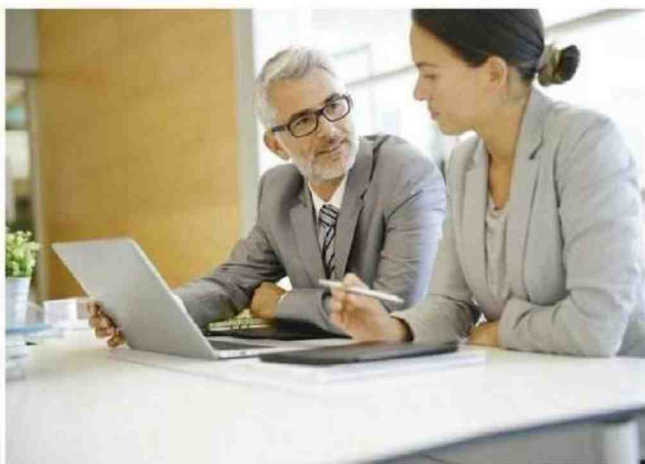
ITESOFT dévoile une plateforme de traitement
des documents orchestré par IA

Itesoft Innovation dévoile Aiteca, sa nouvelle plateforme combinant intelligence artificielle et automatisation des processus documentaires. « Avec Aiteca, nous voulons donner aux organisations les moyens de transformer leurs flux documentaires en données fiables et exploitables, sans charge additionnelle pour les équipes », explique Frédéric Le Bars, directeur général adjoint chez Itesoft Innovation. La plateforme s'appuie sur l'expertise historique du groupe en traitement intelligent de documents et en lutte antifraude, désormais enrichie d'une stack IA complète orchestrée selon chaque contexte documentaire. ■

SPÉCIAL

JOURNÉES DU COURTAGE

RESSOURCES HUMAINES



GODOLUZZ / ADORSTOCK

MUTUELLE MIP s'engage pour l'égalité professionnelle

Mutuelle Mip annonce la signature d'un accord en faveur de l'égalité professionnelle entre les femmes et les hommes. La mutuelle, récemment lauréate du Prix Préventica du management inspirant, a mis en place un plan d'action global visant à sensibiliser, repérer et accompagner les salariés concernés. L'accord intègre d'autres mesures concrètes, comme l'aménagement des horaires pour les salariées enceintes, une meilleure articulation des temps de vie et un objectif fort : réduire les écarts de rémunération pour dépasser la note de 80 à l'Index Egapro dans les trois ans. ■

Formations : **AF2A** et **Platinum Executive Education** proposent une nouvelle offre

Six mois après le rapprochement entre AF2A et JurisCampus au sein du groupe Platinum Executive Education, une nouvelle étape est franchie avec le lancement d'une offre de services formation entièrement repensée. Celle-ci propose une expérience plus fluide, plus intelligente et plus personnalisée. Intelligence artificielle, parcours de formation sur mesure, outils digitaux innovants, optimisation des formations réglementaires et accompagnement renforcé permettent aux entreprises comme aux apprenants de gagner en efficacité tout en bénéficiant d'un suivi adapté à leurs besoins. ■



J.G. / TOM GRILL / GETTY IMAGES

SPÉCIAL

JOURNÉES DU COURTAGE

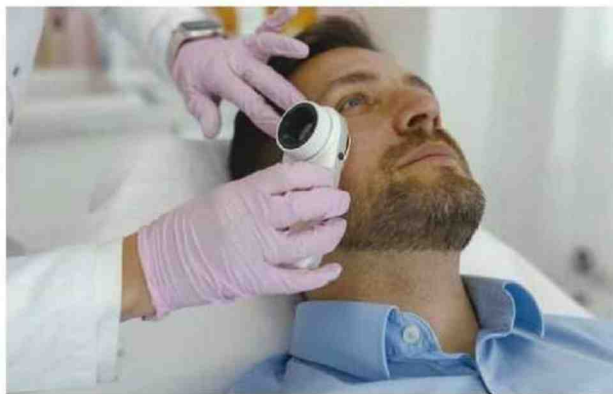
ASSURANCE DE PERSONNES

Memori Connect lance la garantie obsèques Origine avec Lourmel Solutions Assurances

Memori Connect, courtier grossiste affinitaire spécialisé dans l'assurance obsèques, lance Origine, une garantie obsèques conçue pour répondre aux enjeux actuels du secteur funéraire. Pour bâtir ce produit, la start-up angevine s'est associée à Exlom et à Lourmel Solutions Assurances. Distribuée exclusivement par les opérateurs de pompes funèbres indépendants, « elle s'inscrit dans une logique de circuit



court, valorisant le rôle de ces professionnels de proximité, tout en leur offrant une solution différenciante à proposer à leurs clients », indique le courtier. ■



CPMS s'associe à Novasanté pour de la prévention digitale

Incubateur interne du courtier gestionnaire en santé et prévoyance, le CPMS Lab accueille un nouveau partenaire : Novasanté. Ensemble, ils travaillent au lancement d'une plateforme de prévention santé 100 % digitale. Fidèle à sa démarche de société à mission, CPMS souhaite faciliter l'accès aux soins grâce à des programmes ciblés sur quatre thématiques clés : les troubles du sommeil, l'audition, la santé dentaire et la dermatologie. En rapprochant prévention et outils numériques, le CPMS Lab et Novasanté entendent proposer un service concret pour agir en amont et mieux protéger la santé des assurés. ■

SIMAX automatise l'affiliation grâce à la DSN d'amorçage

SIMAX, gestionnaire santé du courtier Roederer, met en place un parcours d'affiliation automatisé à partir de la DSN d'amorçage (ou signalement d'amorçage des données variables - SADV). Testée avec succès auprès d'un client pilote depuis décembre 2025, cette solution déclenche automatiquement le parcours dès réception de la DSN : création du dossier, invitation de l'assuré à compléter ses informations, contrôles de cohérence, puis mise en gestion. Ce dispositif permet de réduire les ressaisies, d'améliorer la qualité des données et d'accélérer les délais d'affiliation. Fort de ces résultats, SIMAX déploiera progressivement cette innovation sur l'ensemble de son portefeuille dans les prochains mois. ■