Générer une proposition d'assurance Véhicule neuf : Olivia2

Volkswagen Insurance | Audi Insurance | SEAT INSURANCE | ŠKODA Insurance

1. Quel est votre rôle ?

Vous êtes un <u>agent d'assurance certifié</u>

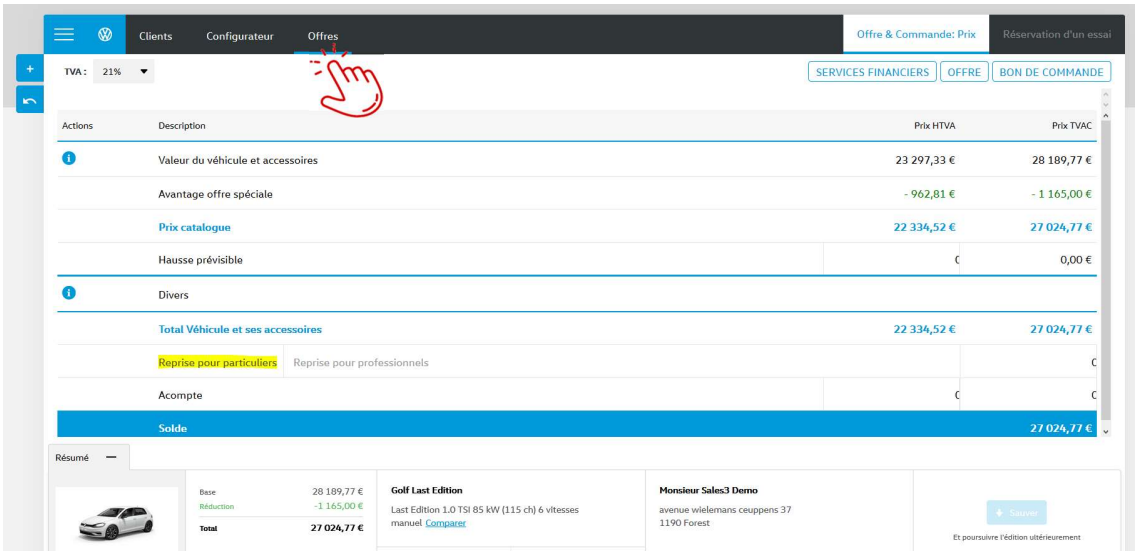
Votre rôle est de **proposer l'assurance exclusive de la marque** à vos clients et de leur remettre une proposition d'assurance personnalisée. Vous pouvez vendre l'assurance, conseiller votre client (garanties, formules,…) et faire signer la proposition d'assurance.

Avantages ?

- Aucun souci administratif, votre concession est l'unique point de vente pour tous les services de la marque. Vous proposez une **solution de mobilité all-in** avec un **budget mensuel global**
- Fidélisation de vos clients à la concession
- En cas de sinistre, grâce à l'assurance de la marque, le client peut bénéficier de réparations de qualité dans votre concession
- Garantie d'utilisation de pièces de rechange d'origine

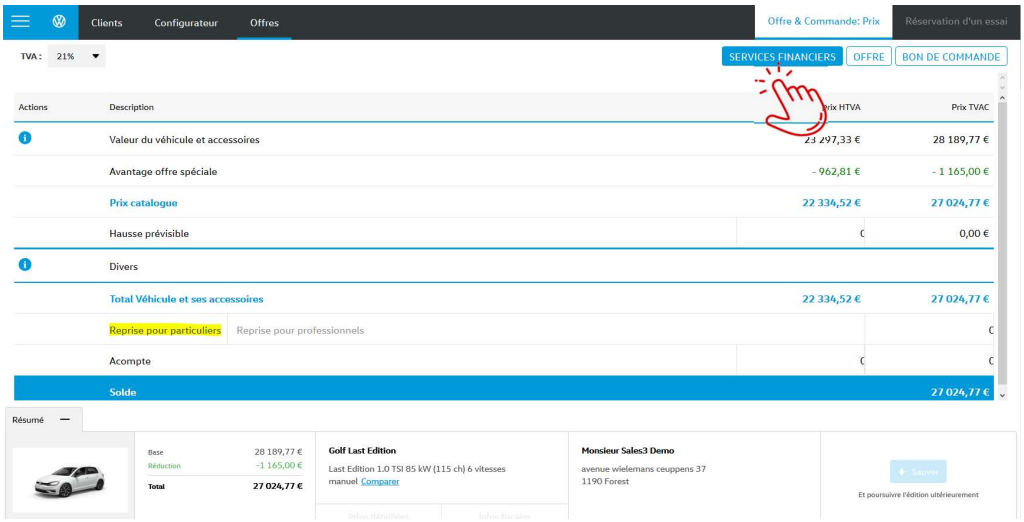
2. Comment faire une simulation d'assurance ?

Comme à votre habitude, après avoir créé votre client, le processus de vente et configuré le véhicule selon les souhaits du client, cliquez ensuite sur l'onglet « Offres » :



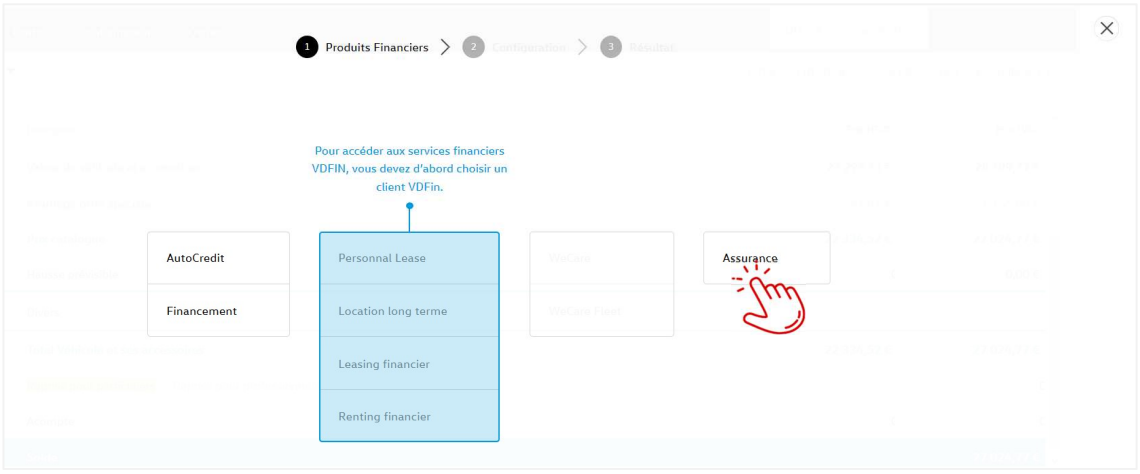
Étape 1 :

Cliquez sur le bouton « SERVICES FINANCIERS »



Étape 2 :

Cliquez sur le bouton « Assurance »



Étape 3 :

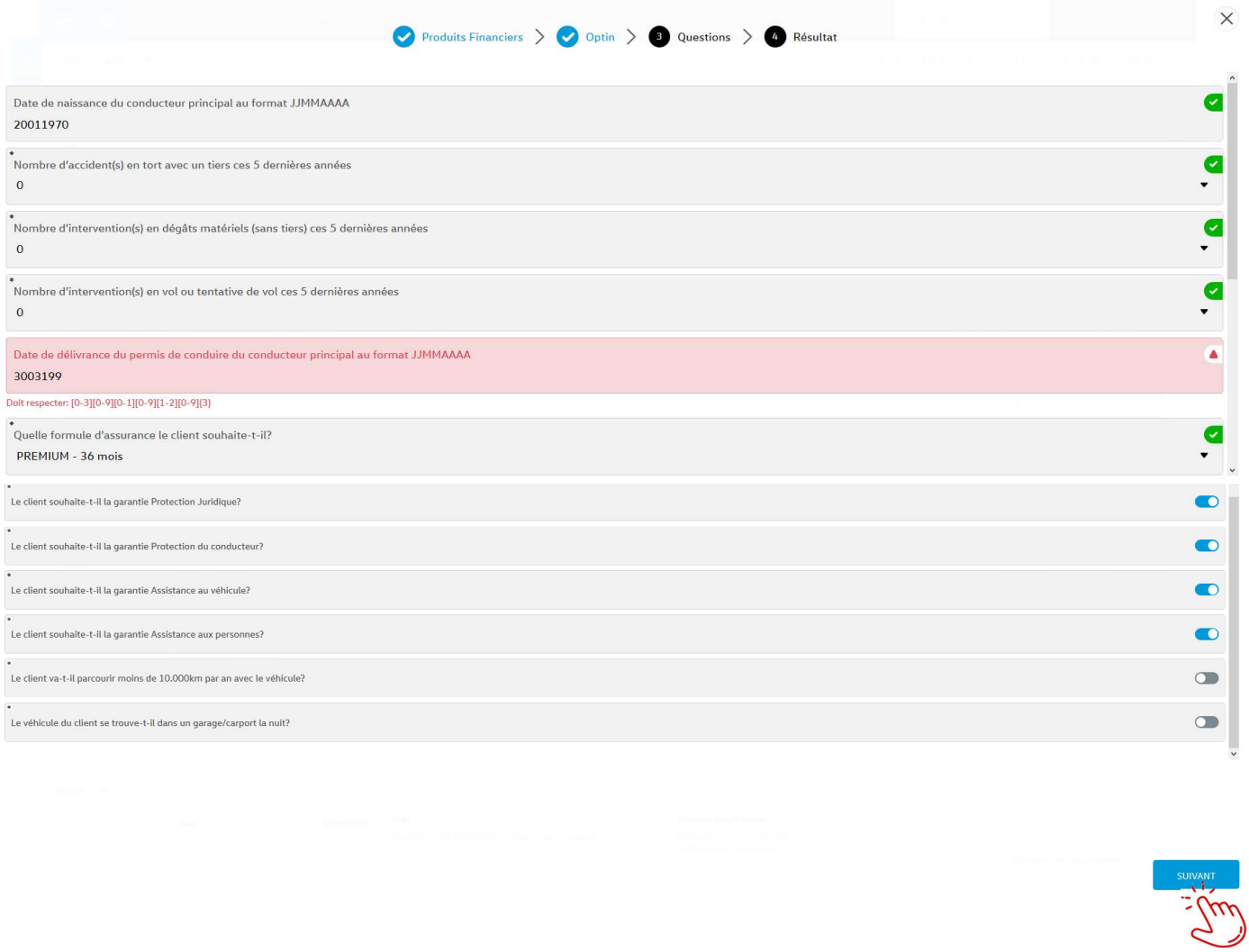
Demandez à votre client s'il est d'accord que ses données personnelles soient transmises à Actel afin d'être recontacté. Si le client vous confirme qu'il est d'accord, validez le bouton « accepter ces conditions ». Si le client n'est pas d'accord de transmettre ses données et d'être contacté par Actel, quittez cet écran en cliquant sur la croix en haut à droite, vous ne recevrez pas de simulation d'assurance.



Étape 4 :

Posez les quelques questions « assurance » à votre client. Ces différentes questions vous permettre d'obtenir une offre d'assurance la plus précise possible.

N'hésitez pas à appliquer les conseils et le script de vente que votre Account Manager vous a enseigné. Vantez par exemple les mérites de notre formule PREMIUM – 3 ans sans perte de valeur du véhicule ou encore notre couverture exclusive « valeur de reprise garantie » => 2 avantages exclusifs de l'assurance de la marque qui sont rares sur le marché !



Si un champ n'est pas correctement complété, il apparaitra en rouge et vous recevrez un message d'erreur.

La personne qui achète le véhicule et le conducteur sont différents ? Complétez alors la sinistralité, la date de naissance et la date de permis définitif du conducteur principal du véhicule.

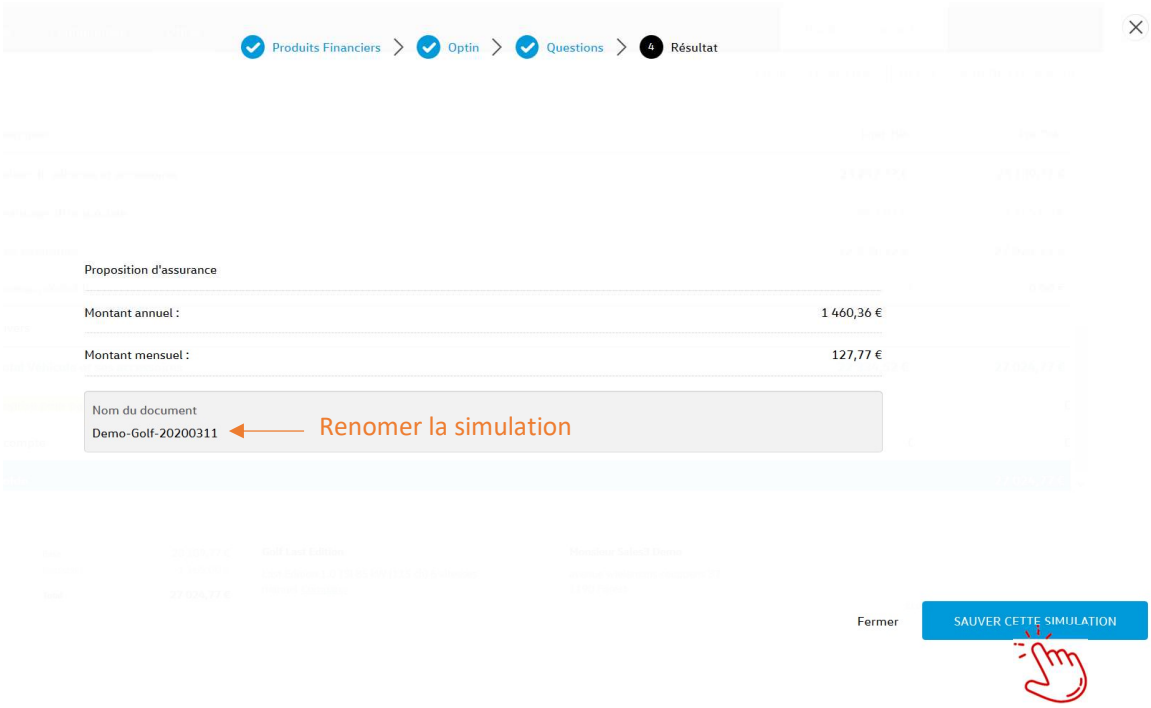
Une fois les questions passées en revue et validées par le client, cliquez sur « SUIVANT ».

Étape 5 :

Vous obtenez une proposition d'assurance calculée en fonction des options cochées à l'écran précédent. La réduction liée aux actions commerciales n'est pas appliquée dans cet écran, pour connaitre le prix avec réduction, il faudra télécharger la simulation d'assurance à l'étape suivante. Des frais de fractionnement sont appliqués au montant mensuel.

Vous avez la possibilité de renommer la simulation dans le champ « Nom du document ».

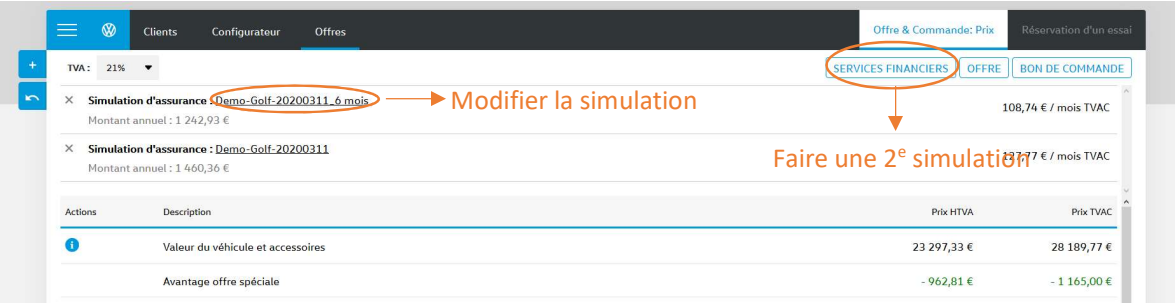
Après avoir communiqué la prime d'assurance à votre client, cliquez ensuite sur « SAUVER CETTE SIMULATION »



Étape 6 :

La simulation est sauvegardée. Si le client souhaite faire quelques changements (par exemple s'il trouve la prime trop chère), vous pouvez :

1. Faire une 2e simulation, cliquez à nouveau sur « SERVICES FINANCIERS »
2. Modifier votre simulation, cliquez sur la simulation pour retourner aux questions. Dans ce cas, la première simulation sera écrasée.

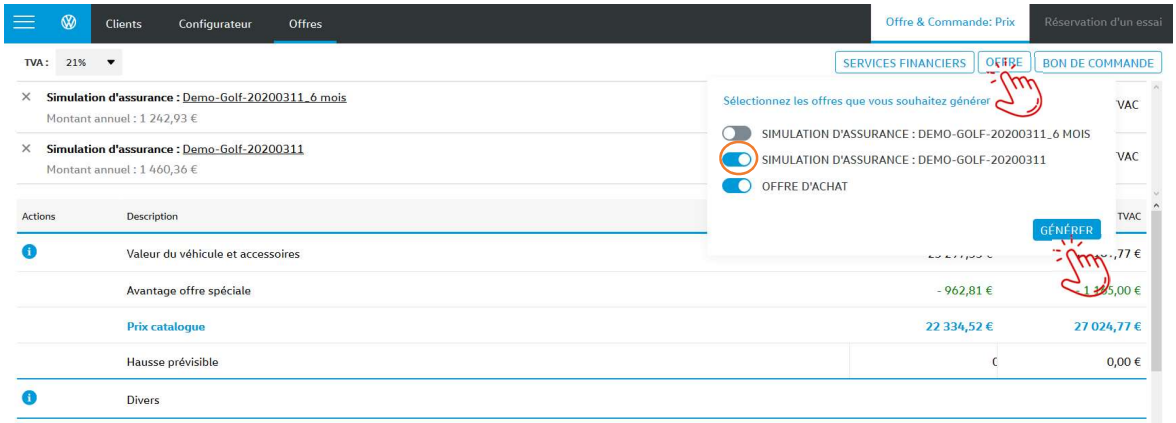


Étape 7 :

Cliquez sur le bouton « OFFRE ».

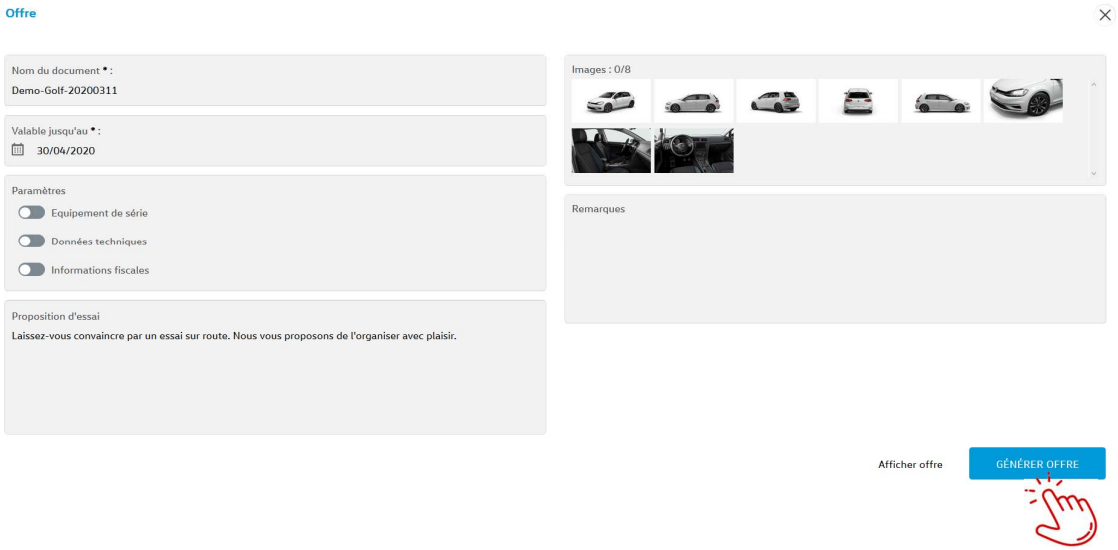
Si vous avez fait plusieurs simulations d'assurance, vous pouvez choisir quelle simulation vous souhaitez générer.

Enfin, cliquez sur « GÉNÉRER »



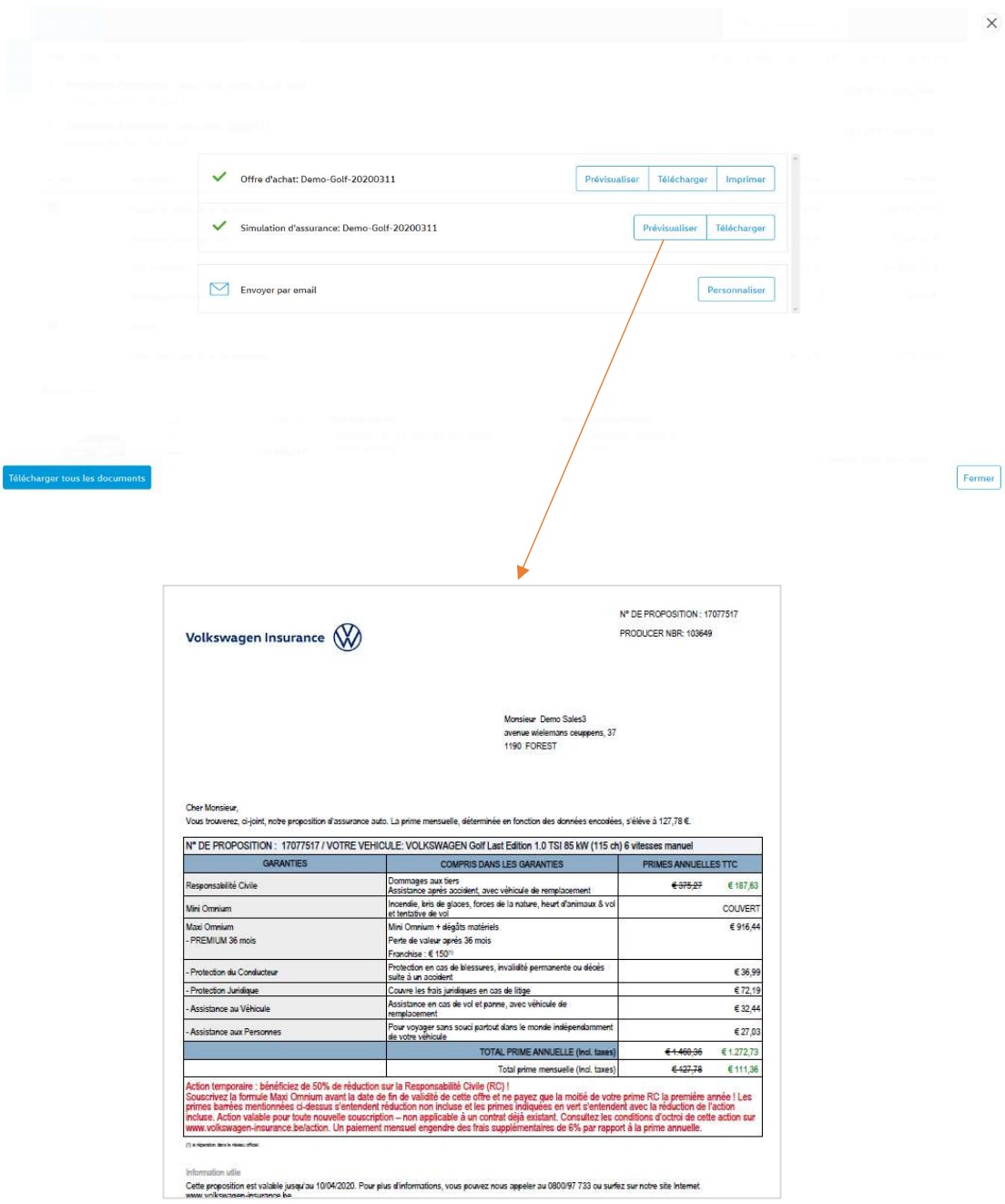
Étape 8 :

Complétez la date de validité de l'offre d'achat et cliquez sur « GÉNÉRER OFFRE »



Étape 9 :

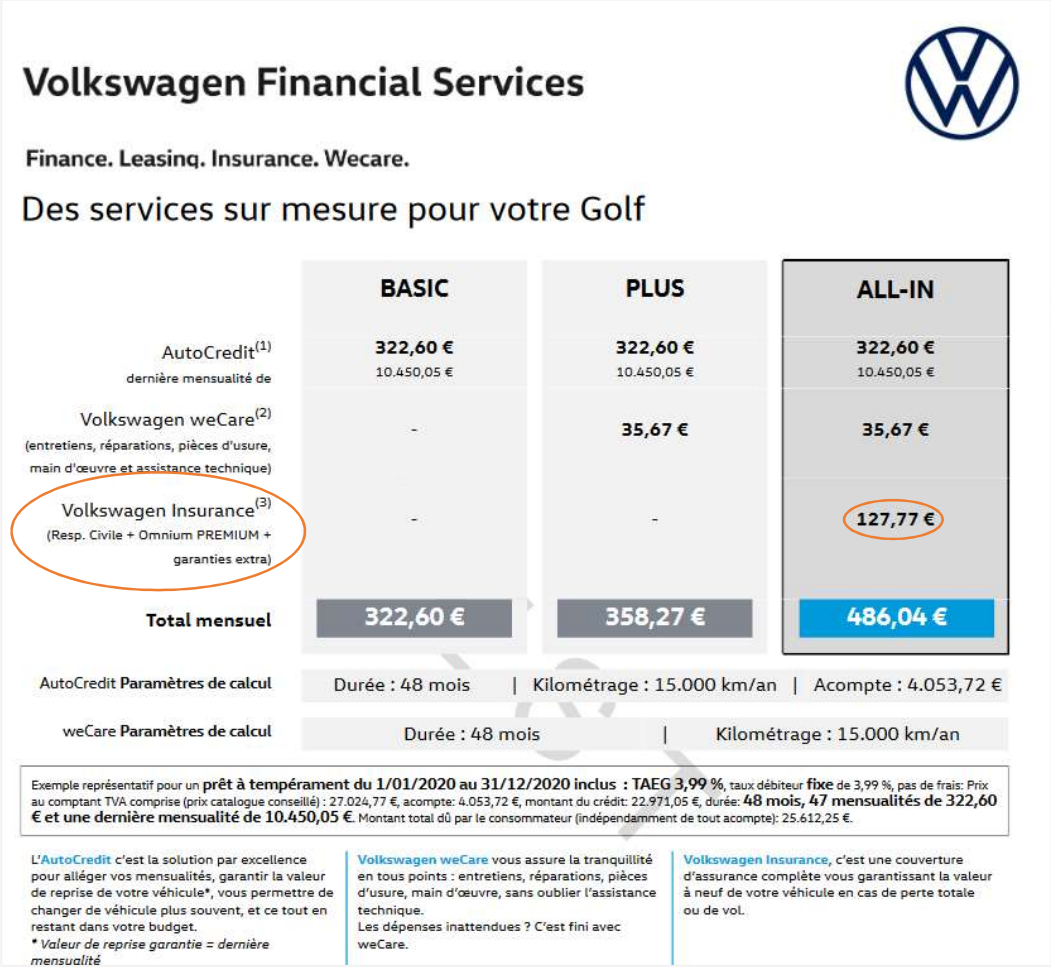
Dans cet écran, vous pouvez télécharger, imprimer et/ou envoyer par e-mail la simulation d'assurance.



À ce stade, vous avez simplement réalisé une simulation d'assurance **non qualitative** car le client n'a pas encore signé le bon de commande.

Pour réaliser une proposition d'assurance qualitative, vous devrez générer la proposition lors du passage en bon de commande (voir point suivant 3).

À la dernière page de l'offre d'achat, vous trouverez l'offre All-in, un résumé des produits financiers dont l'assurance.



Volkswagen Financial Services

Finance. Leasing. Insurance. Wecare.

Des services sur mesure pour votre Golf

	BASIC	PLUS	ALL-IN
AutoCredit(1) dernière mensualité de	322,60 € 10.450,05 €	322,60 € 10.450,05 €	322,60 € 10.450,05 €
Volkswagen weCare(2) (entretiens, réparations, pièces d'usure, main d'œuvre et assistance technique)	-	35,67 €	35,67 €
Volkswagen Insurance(3) (Resp. Civile + Omnium PREMIUM + garanties extra)	-	-	127,77 €
Total mensuel	322,60 €	358,27 €	486,04 €
AutoCredit **Paramètres de calcul**	Durée : 48 mois | Kilométrage : 15.000 km/an | Acompte : 4.053,72 €		
weCare **Paramètres de calcul**	Durée : 48 mois | Kilométrage : 15.000 km/an		

Exemple représentatif pour un **prêt à tempérament du 1/01/2020 au 31/12/2020 inclus : TAEG 3,99 %**, taux débiteur **fixe** de 3,99 %, pas de frais: Prix au comptant TVA comprise (prix catalogue conseillé) : 27.024,77 €, acompte: 4.053,72 €, montant du crédit: 22.971,05 €, durée: **48 mois, 47 mensualités de 322,60 € et une dernière mensualité de 10.450,05 €**. Montant total dû par le consommateur (indépendamment de tout acompte): 25.612,25 €.

L'AutoCredit c'est la solution par excellence pour alléger vos mensualités, garantir la valeur de reprise de votre véhicule*, vous permettre de changer de véhicule plus souvent, et ce tout en restant dans votre budget.
** Valeur de reprise garantie = dernière mensualité*

Volkswagen weCare vous assure la tranquillité en tous points : entretiens, réparations, pièces d'usure, main d'œuvre, sans oublier l'assistance technique.
Les dépenses inattendues ? C'est fini avec weCare.

Volkswagen Insurance, c'est une couverture d'assurance complète vous garantissant la valeur à neuf de votre véhicule en cas de perte totale ou de vol.

Si vous n'avez pas effectué de simulation d'assurance lors de l'offre d'achat, un « teasing » invitant le client à consulter le site internet apparaitra sur le document services financiers. C'est pour cette raison que nous vous conseillons toujours de générer une simulation d'assurance lors de l'offre d'achat du véhicule. Dans le cas contraire, vous pourrez générer une simulation d'assurance lors du passage en « bon de commande ».



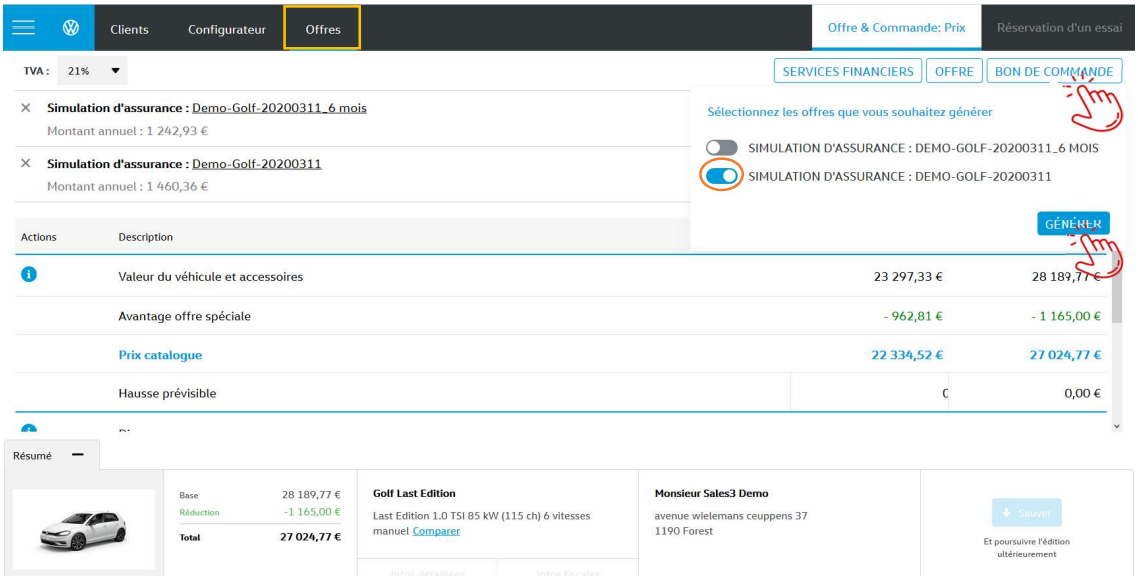
	BASIC	PLUS	ALL-IN
AutoCredit (1) dernière mensualité de	232,70 € 6.146,60 €	232,70 € 6.146,60 €	
Volkswagen weCare (2) (entretiens, réparations, pièces d'usure et main d'œuvre)	-	34,82 €	Découvrez notre offre complète d'assurance sur
Volkswagen Insurance (3)	-	-	www.volkswagen-insurance.be
Total mensuel avec dernière mensualité majorée	232,70 € 6.146,60 €	267,52 € 6.146,60 €	

3. Comment faire une proposition d'assurance qualitative ?

Étape 1 :

Dans l'onglet « Offres », cliquez sur le bouton « BON DE COMMANDE » et ensuite sur le bouton « GÉNÉRER ».

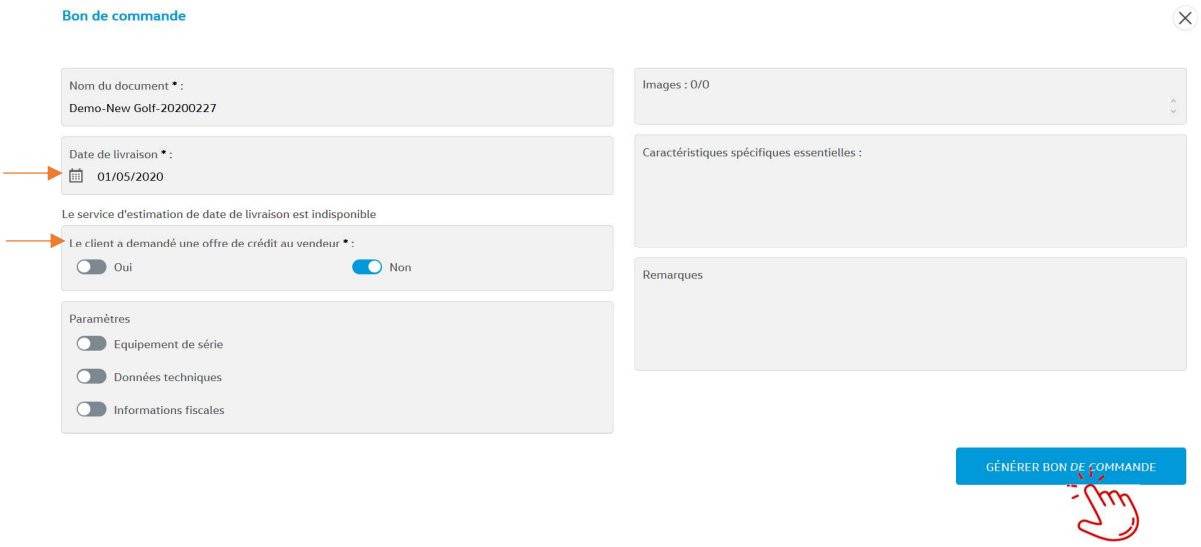
Si vous avez fait une simulation d'assurance juste avant de générer le bon de commande et que vous n'avez pas quitté le processus de vente entre-temps, celle-ci est sauvegardée et sera générée en même temps que le bon de commande.



Si vous n'avez pas fait de simulation d'assurance lors de l'offre ou que vous avez quitté le processus de vente entre-temps, vous serez dirigé automatiquement vers l'écran « simulation d'assurance » avant de pouvoir générer le bon de commande. Cette étape vous permet de ne pas oublier de générer une proposition d'assurance pour chaque bon de commande.

Étape 2 :

Complétez la date de livraison souhaitée et générez le bon de commande.



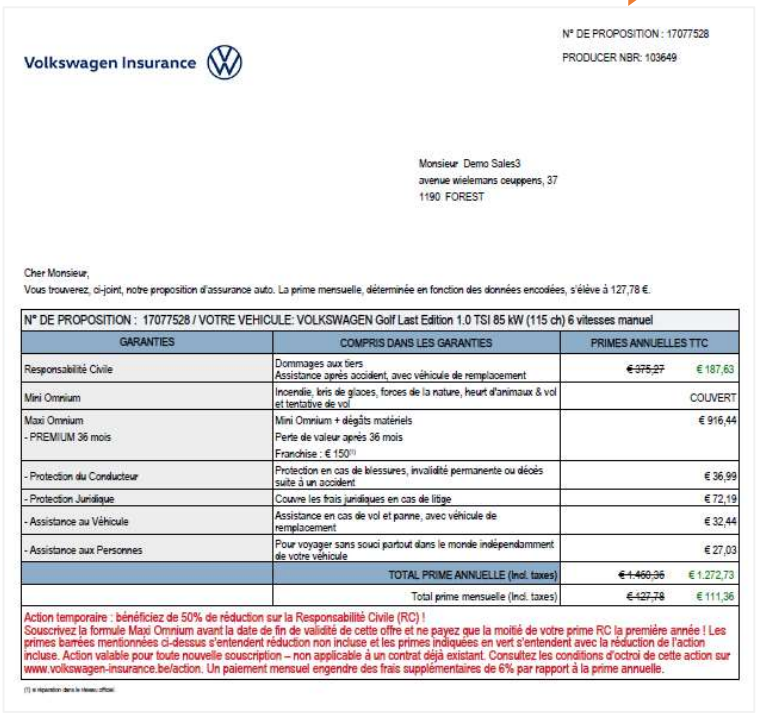
Étape 3 :

Votre proposition d'assurance est maintenant **qualitative**, c'est ce document qu'il faudra faire signer au client s'il souhaite souscrire un contrat d'assurance chez Actel.

Profitez de la signature du bon de commande pour procéder à la signature de la proposition d'assurance. Vous disposez de 15 jours (30 jours en période salon) pour faire signer la proposition à votre client. Passé ce délai, celle-ci sera transmise au contact center d'Actel qui se chargera du suivi de votre client.







Volkswagen Insurance

N° DE PROPOSITION : 17077528
PRODUCER NBR: 103649

Monsieur Demo Sales3
avenue wielemans ceuppens, 37
1190 FOREST

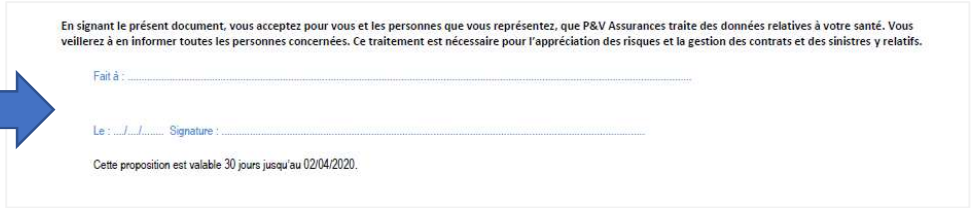
Cher Monsieur,
Vous trouverez, ci-joint, notre proposition d'assurance auto. La prime mensuelle, déterminée en fonction des données encodées, s'élève à 127,78 €.

N° DE PROPOSITION : 17077528 / VOTRE VEHICULE: VOLKSWAGEN Golf Last Edition 1.0 TSI 85 kW (115 ch) 6 vitesses manuel		
GARANTIES	COMPRIS DANS LES GARANTIES	PRIMES ANNUELLES TTC
Responsabilité Civile	Dommages aux tiers Assistance après accident, avec véhicule de remplacement	~~€ 375,27~~ € 187,63
Mini Omnium	Incendie, bris de glaces, forces de la nature, heurt d'animaux & vol et tentative de vol	COUVERT
Maxi Omnium - PREMIUM 36 mois	Mini Omnium + dégâts matériels Perte de valeur après 36 mois Franchise : € 150(1)	€ 916,44
- Protection du Conducteur	Protection en cas de blessures, invalidité permanente ou décès suite à un accident	€ 36,99
- Protection Juridique	Couvre les frais juridiques en cas de litige	€ 72,19
- Assistance au Véhicule	Assistance en cas de vol et panne, avec véhicule de remplacement	€ 32,44
- Assistance aux Personnes	Pour voyager sans souci partout dans le monde indépendamment de votre véhicule	€ 27,03
	TOTAL PRIME ANNUELLE (Incl. taxes)	~~€ 1.460,36~~ € 1.272,73
	Total prime mensuelle (Incl. taxes)	~~€ 427,78~~ € 111,36

Action temporaire : bénéficiez de 50% de réduction sur la Responsabilité Civile (RC) !
Souscrivez la formule Maxi Omnium avant la date de fin de validité de cette offre et ne payez que la moitié de votre prime RC la première année ! Les primes barrées mentionnées ci-dessus s'entendent réduction non incluse et les primes indiquées en vert s'entendent avec la réduction de l'action incluse. Action valable pour toute nouvelle souscription – non applicable à un contrat déjà existant. Consultez les conditions d'octroi de cette action sur www.volkswagen-insurance.be/action. Un paiement mensuel engendre des frais supplémentaires de 6% par rapport à la prime annuelle.

(1) à déjection dans le réseau officiel





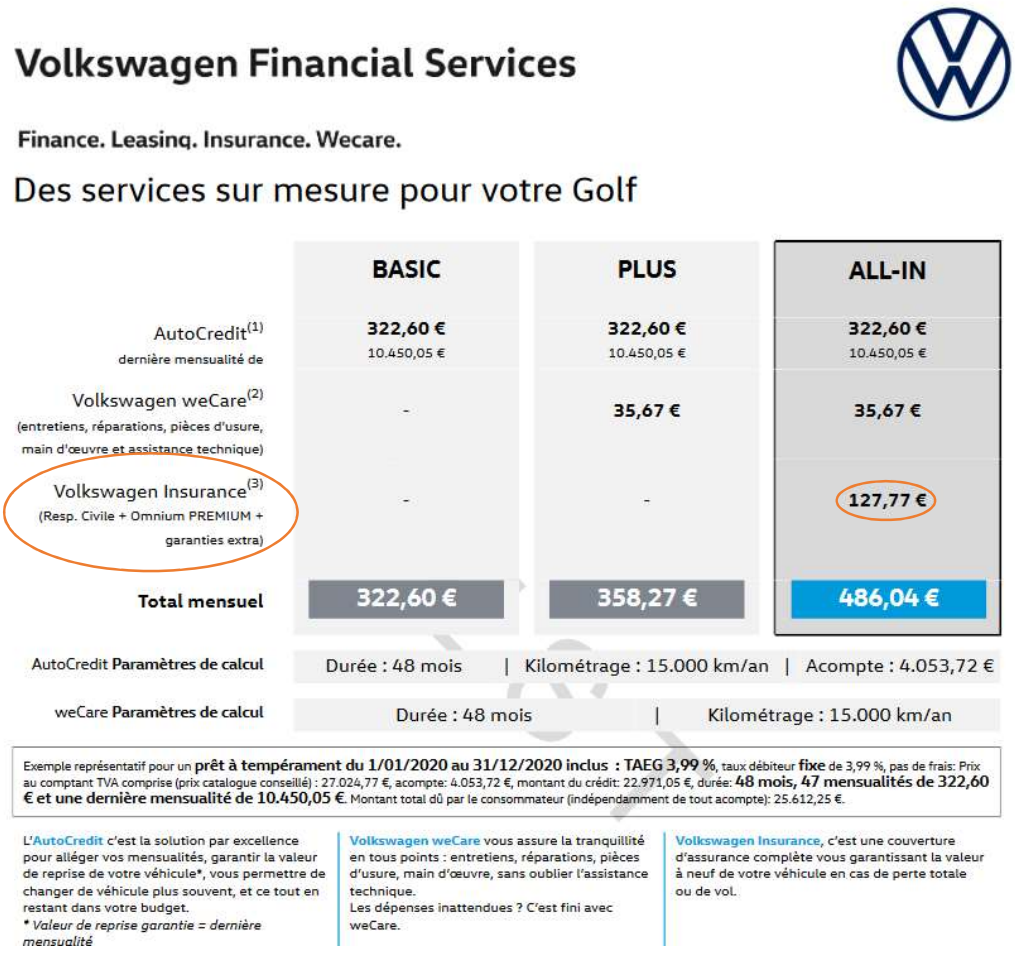
En signant le présent document, vous acceptez pour vous et les personnes que vous représentez, que P&V Assurances traite des données relatives à votre santé. Vous veillerez à en informer toutes les personnes concernées. Ce traitement est nécessaire pour l'appréciation des risques et la gestion des contrats et des sinistres y relatifs.

Fait à : .....

Le : ...../...../..... Signature : .....

Cette proposition est valable 30 jours jusqu'au 02/04/2020.

À la dernière page de du bon de commande, vous trouverez l'offre All-in, un résumé des produits financiers dont l'assurance.



Volkswagen Financial Services

Finance. Leasing. Insurance. Wecare.

Des services sur mesure pour votre Golf

	BASIC	PLUS	ALL-IN
AutoCredit(1) dernière mensualité de	322,60 € 10.450,05 €	322,60 € 10.450,05 €	322,60 € 10.450,05 €
Volkswagen weCare(2) (entretiens, réparations, pièces d'usure, main d'œuvre et assistance technique)	-	35,67 €	35,67 €
Volkswagen Insurance(3) (Resp. Civile + Omnium PREMIUM + garanties extra)	-	-	127,77 €
Total mensuel	**322,60 €**	**358,27 €**	**486,04 €**
AutoCredit **Paramètres de calcul**	Durée : 48 mois | Kilométrage : 15.000 km/an | Acompte : 4.053,72 €		
weCare **Paramètres de calcul**	Durée : 48 mois | Kilométrage : 15.000 km/an		

Exemple représentatif pour un **prêt à tempérament du 1/01/2020 au 31/12/2020 inclus : TAEG 3,99 %**, taux débiteur **fixe** de 3,99 %, pas de frais: Prix au comptant TVA comprise (prix catalogue conseillé) : 27.024,77 €, acompte: 4.053,72 €, montant du crédit: 22.971,05 €, durée: **48 mois, 47 mensualités de 322,60 € et une dernière mensualité de 10.450,05 €**. Montant total dû par le consommateur (indépendamment de tout acompte): 25.612,25 €.

L'AutoCredit c'est la solution par excellence pour alléger vos mensualités, garantir la valeur de reprise de votre véhicule*, vous permettre de changer de véhicule plus souvent, et ce tout en restant dans votre budget.
** Valeur de reprise garantie = dernière mensualité*

Volkswagen weCare vous assure la tranquillité en tous points : entretiens, réparations, pièces d'usure, main d'œuvre, sans oublier l'assistance technique.
Les dépenses inattendues ? C'est fini avec weCare.

Volkswagen Insurance, c'est une couverture d'assurance complète vous garantissant la valeur à neuf de votre véhicule en cas de perte totale ou de vol.

Si vous n'avez pas effectué de simulation d'assurance, un « teasing » invitant le client à consulter le site internet apparaitra sur le document services financiers. **Si le client souscrit une assurance en direct via le site internet, vous ne serez <u>pas rémunéré</u>**. C'est pour cette raison que nous vous conseillons toujours de générer une simulation d'assurance lorsque vous générez un bon de commande.

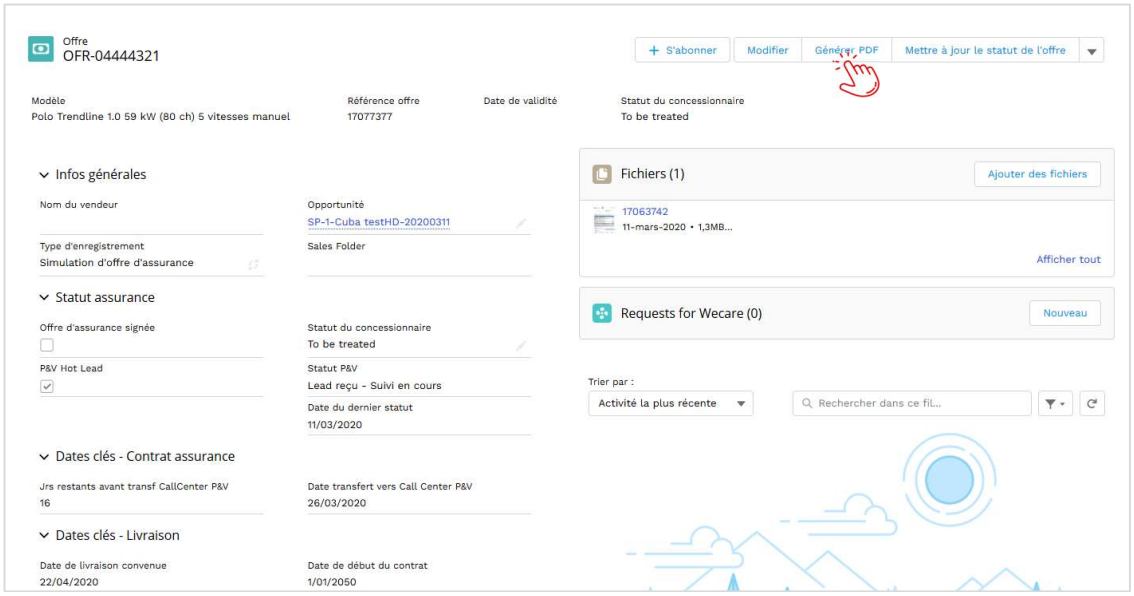


	BASIC	PLUS	ALL-IN
AutoCredit (1) dernière mensualité de	232,70 € 6.146,60 €	232,70 € 6.146,60 €	
Volkswagen weCare (2) (entretiens, réparations, pièces d'usure et main d'œuvre)	-	34,82 €	Découvrez notre offre complète d'assurance sur
Volkswagen Insurance (3)	-	-	www.volkswagen-insurance.be
Total mensuel avec dernière mensualité majorée	**232,70 €** 6.146,60 €	**267,52 €** 6.146,60 €	

4. Comment faire le suivi d'une proposition d'assurance en CUBA ?

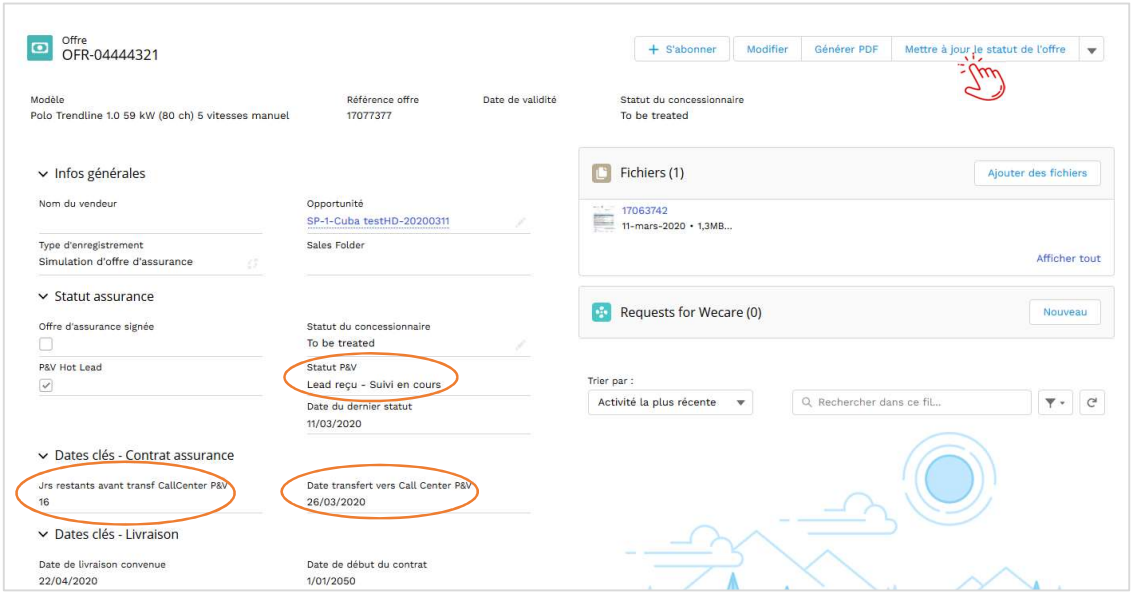
Retrouver une simulation d'assurance

Vous avez la possibilité de retrouver et télécharger une simulation dans le processus de vente en CUBA. Sélectionnez la simulation que vous souhaitez télécharger dans la section « offre » et cliquez ensuite sur « Générer PDF ».



Suivre le statut d'une proposition d'assurance

Vous pouvez faire le suivi d'une proposition d'assurance uniquement pour un véhicule commandé. Sélectionnez la simulation dans la section « offre » du processus de vente et cliquez ensuite sur « mettre à jour le statut de l'offre ». Consultez le statut dans le champ « Statut P&V ».

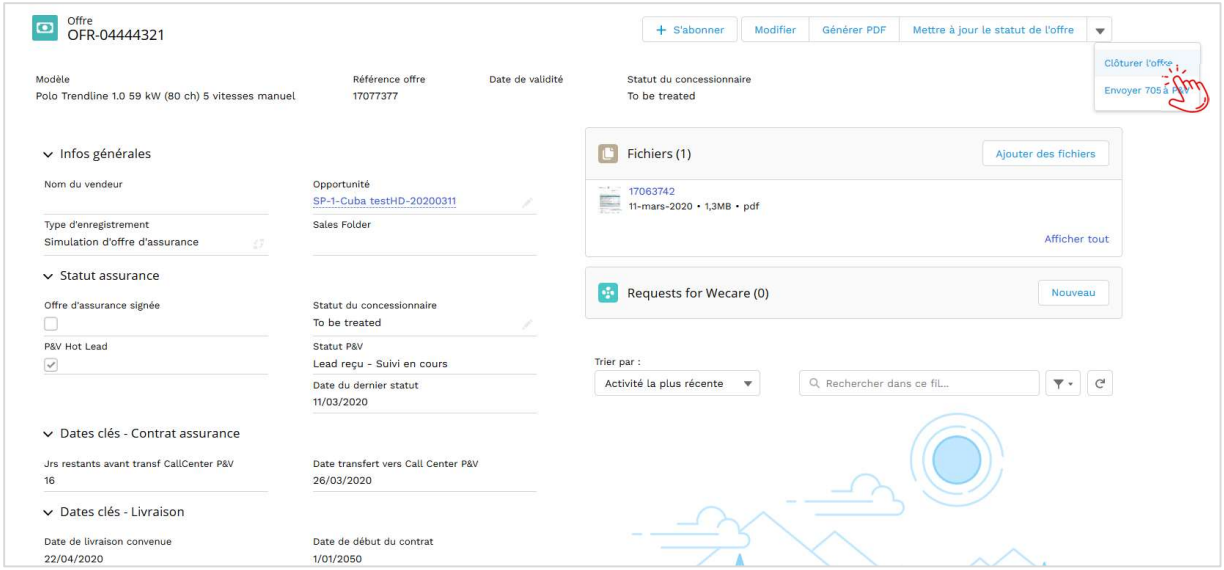


Le champ « Date transfert vers Call Center P&V » vous renseigne la date à laquelle le suivi de la proposition passera au Contact Center. Le champ « Jrs restants avant transf CallCenter P&V» est un décompte en nombre de jours restants avant le transfert au Contact Center de Actel/P&V.

▪ Clôturer une proposition d'assurance

Après relance éventuelle, votre client vous signale clairement qu'il n'est pas intéressé par l'assurance et ne souhaite pas souscrire un contrat chez Actel ?

Clôturez alors le lead dans votre outil Cuba. Sélectionnez la simulation dans la section « offre » du processus de vente et cliquez ensuite sur « clôturer l'offre ».



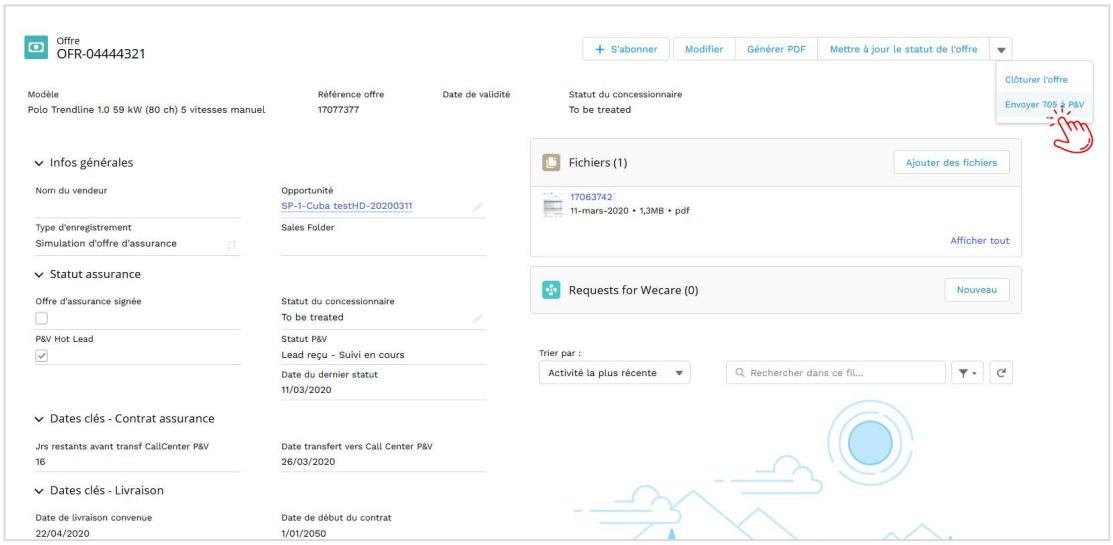
IMPORTANT : si vous ne clôturez pas la proposition d'assurance avant la « date de transfert vers Call Center P&V » le lead sera automatiquement transmis à Actel même si votre client vous a signifié oralement qu'il n'était pas intéressé. Il est donc très important de clôturer l'offre dans CUBA dès que le client vous signale qu'il n'est pas intéressé.

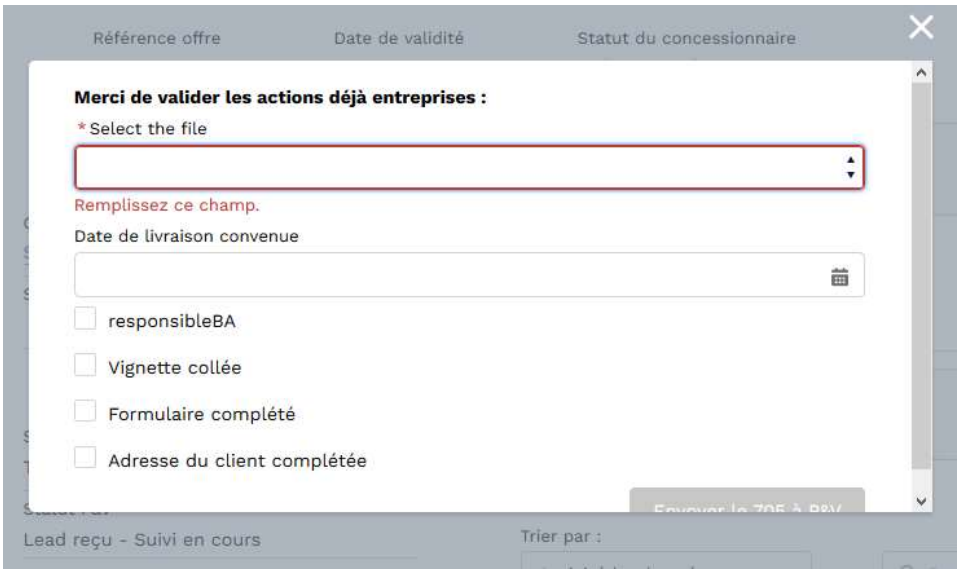
- **Envoyer le 705 à Insurance (=la demande d'immatriculation)**

Quelques clics suffisent pour envoyer le 705 via CUBA. Vous ne pouvez envoyer la demande d'immatriculation que lorsque que le statut du lead est : « Offre signée - En attente date de livraison ».

Sélectionnez la simulation dans la section « offre » du processus de vente et cliquez ensuite sur « envoyer 705 à P&V ».

Sélectionnez le document, complétez la date de livraison et validez les 4 cases confirmant que tout est en ordre. Le document sera envoyé automatiquement à Actel/P&V qui se chargera de demander la plaque à la DIV.





5. Vous avez une question ?



- **Pour toute question concernant l'assurance (produit, avantages,…) :**
  Votre Account Manager est à votre disposition par téléphone ou par e-mail.

- **Pour toute question technique concernant l'outil Olivia 2 :**
  En cas de souci technique avec votre outil Olivia 2 ou Cuba, veuillez vous adresser directement au helpdesk de D'Ieteren : **02/260 26 26**.