Générer une proposition d'assurance Véhicule d'occasion : Expert 2.0

1. Quel est votre rôle ?

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

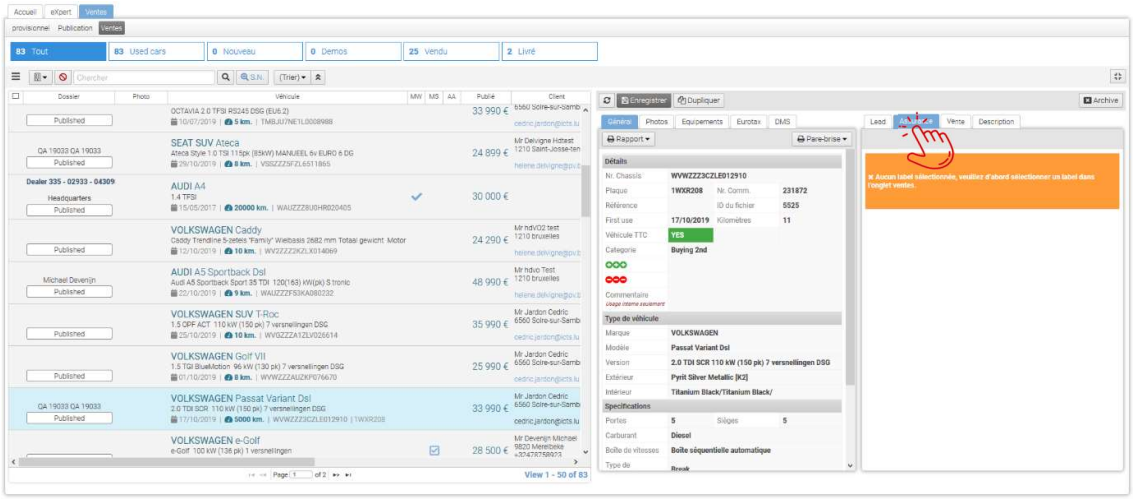
Votre rôle est de **proposer l'assurance exclusive de la marque** à vos clients et de leur remettre une proposition d'assurance personnalisée. Vous pouvez vendre l'assurance, conseiller votre client (garanties, formules,…) et faire signer la proposition d'assurance.

Avantages ?

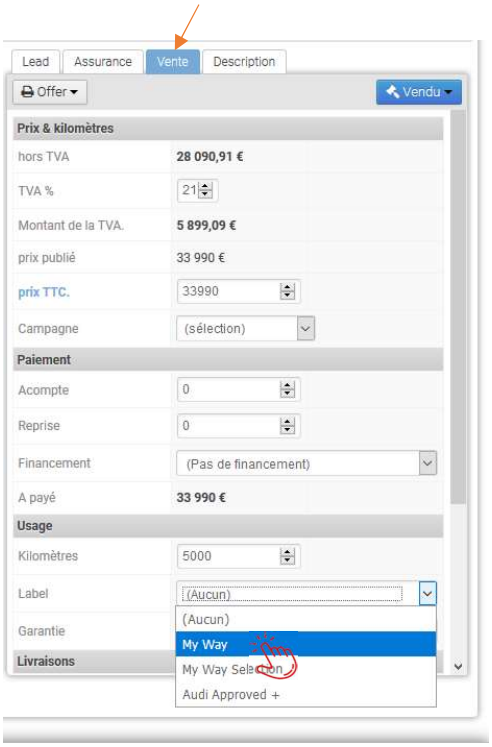
- Aucun souci administratif, votre concession est l'unique point de vente pour tous les services de la marque. Vous proposez une **solution de mobilité all-in** avec un **budget mensuel global**
- Fidélisation de vos clients à la concession
- En cas de sinistre, grâce à l'assurance de la marque, le client 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 sélectionné un véhicule, créé votre client et le processus de vente, cliquez sur l'onglet «Assurance» :

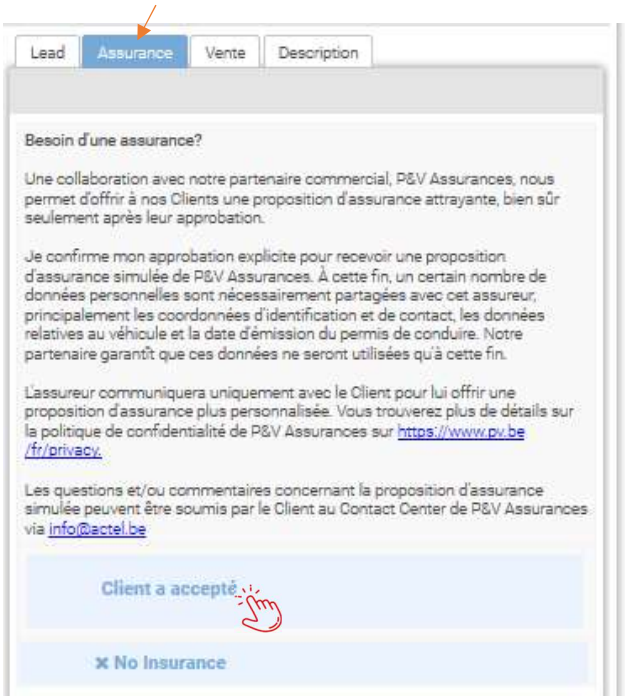


Un message orange apparait : « Aucun label sélectionné, veuillez d'abord sélectionner un label dans l'onglet vente ». Allez dans l'onglet « vente » et sélectionnez le label My Way ou Audi Approved + :



Étape 1 :

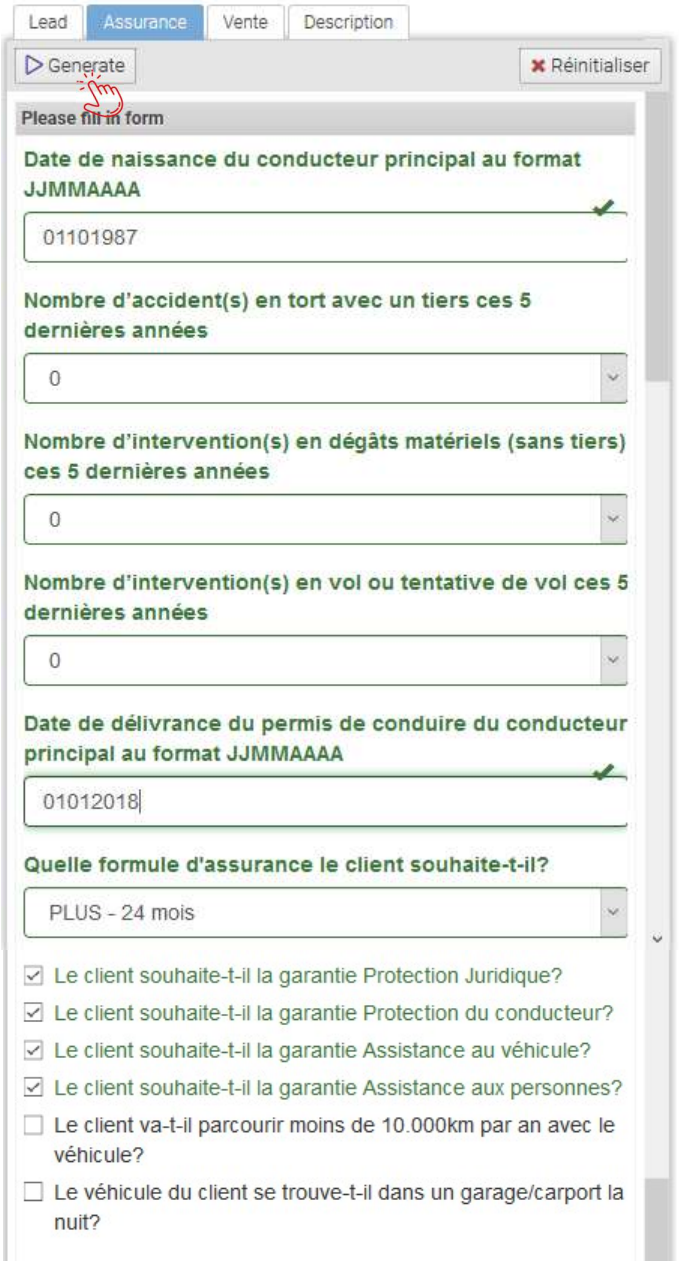
Demandez à votre client s'il est d'accord que ses données personnelles soient transmises à Actel afin d'être recontacté. Si le client vous confirme qu'il est d'accord, cliquez le bouton « Client a accepté ». Si le client n'est pas d'accord de transmettre ses données et d'être contacté par Actel, cliquez sur le bouton « x No Insurance », vous ne recevrez pas de simulation d'assurance.



Étape 2 :

Posez les quelques questions assurance à votre client. Ces différentes questions vous permettront 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.



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.

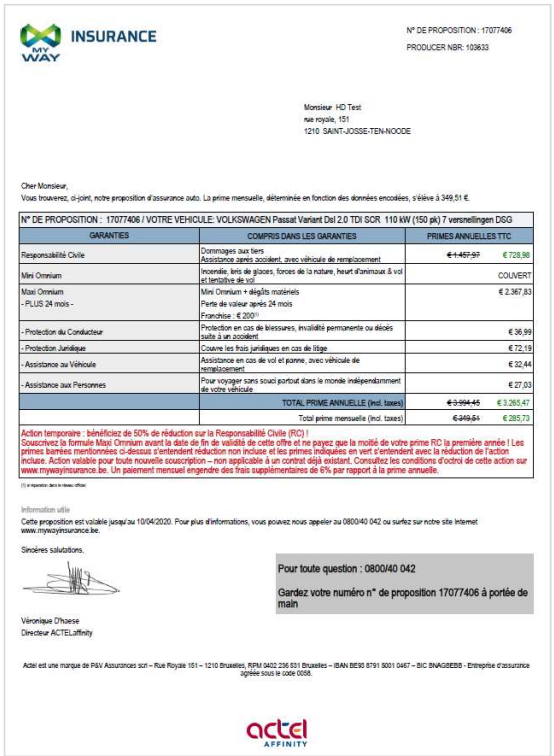
Une fois les questions passées en revue et validées par le client, cliquez sur « Generate » pour obtenir l'offre d'assurance.

Étape 3 :

Vous obtenez un tarif d'assurance calculé en fonction des options cochées. La réduction liée aux actions commerciales n'est pas appliquée dans cet écran, pour connaitre le prix avec réduction, vous pouvez télécharger la simulation d'assurance. Des frais de fractionnement sont appliqués au montant mensuel.

Cliquez sur le bouton « offer » pour télécharger la simulation d'assurance.





INSURANCE

N° DE PROPOSITION : 17077406
PRODUCER NBR: 103633

Monsieur HD Test
rue royale, 151
1210 SAINT-JOSSE-TEN-NOODE

Cher Monsieur,
Vous trouverez, ci-joint, notre proposition d'assurance auto. La prime mensuelle, déterminée en fonction des données encodées, s'élève à 349,51 €.

N° DE PROPOSITION : 17077406 / VOTRE VEHICULE: VOLKSWAGEN Passat Variant Dsl 2.0 TDI SCR 110 kW (150 pk) 7 versnellingen DSG

GARANTIES	COMPRIS DANS LES GARANTIES	PRIMES ANNUELLES TTC
Responsabilité Civile	Dommages aux tiers Assistance après accident, avec véhicule de remplacement	~~€ 1.457,97~~ € 728,98
Mini Omnium	Incendie, bris de glaces, forces de la nature, heurt d'animaux & vol et tentative de vol	COUVERT
Maxi Omnium - PLUS 24 mois -	Mini Omnium + dégâts matériels Perte de valeur après 24 mois Franchise : € 200(1)	€ 2.367,83
- 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)	~~€ 3.994,45~~ € 3.265,47
	Total prime mensuelle (Incl. taxes)	~~€ 349,51~~ € 285,73

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.mywayinsurance.be. Un paiement mensuel engendre des frais supplémentaires de 6% par rapport à la prime annuelle.

(1) et répartition dans le niveau officiel

Information utile
Cette proposition est valable jusqu'au 10/04/2020. Pour plus d'informations, vous pouvez nous appeler au 0800/40 042 ou surfez sur notre site internet www.mywayinsurance.be.

Sincères salutations.

Véronique D'haese
Directeur ACTELaffinity

Pour toute question : 0800/40 042

Gardez votre numéro n° de proposition 17077406 à portée de main

Actel est une marque de P&V Assurances scrl – Rue Royale 151 – 1210 Bruxelles, RPM 0402 236 631 Bruxelles – IBAN BE90 8791 5001 0467 – BIC BNAGBEBB - Entreprise d'assurance agréée sous le code 0058.

actel AFFINITY

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 après la signature du bon de commande (voir point suivant 3).

Si le client souhaite faire quelques changements (par exemple s'il trouve la prime trop chère), vous pouvez cliquer sur le bouton « New offer » pour retourner aux questions.

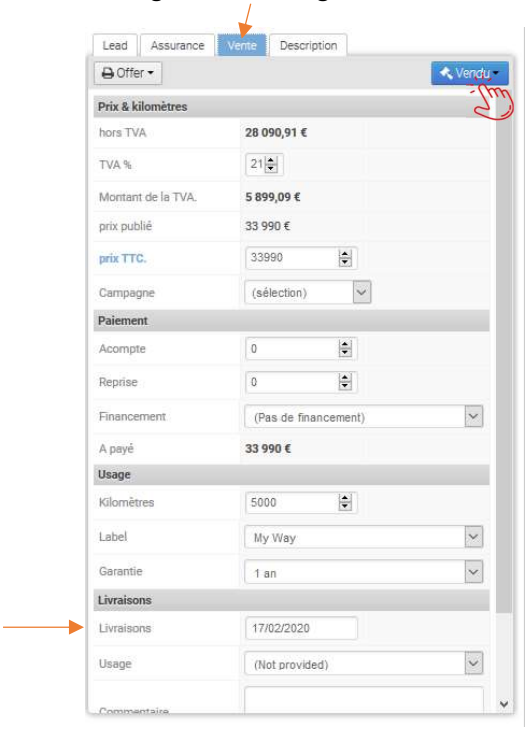


3. Comment faire une proposition d'assurance ?

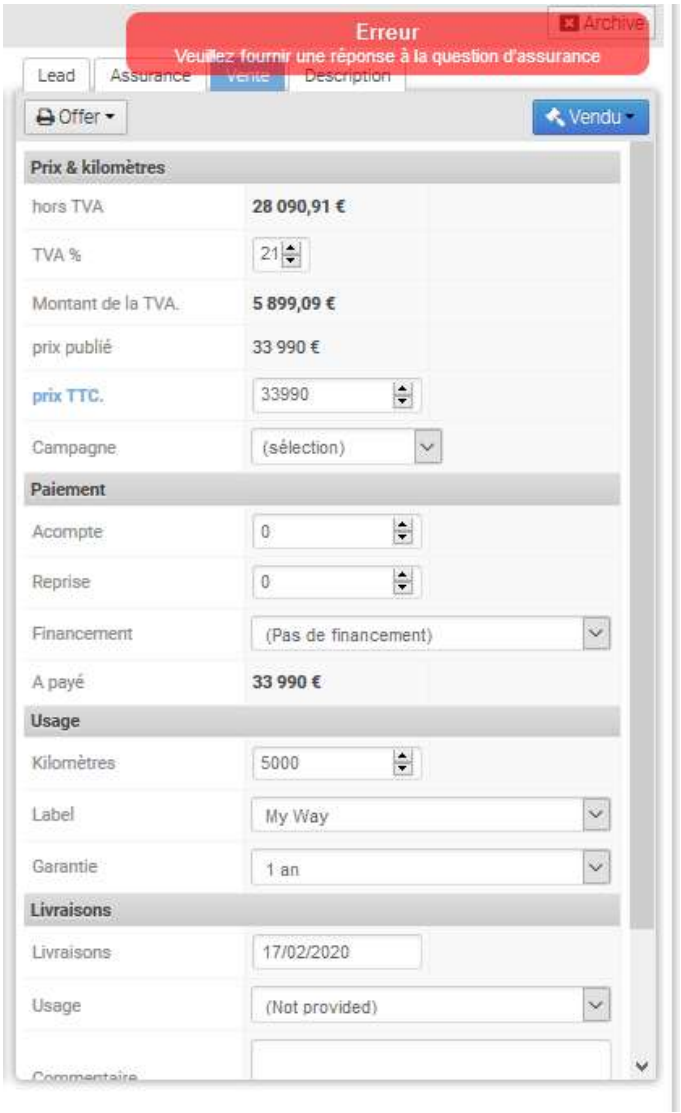
Étape 1 :

Dans l'onglet « vente », après avoir complété la date de livraison, cliquez sur le bouton « Vendu ».

Si vous avez fait une simulation d'assurance juste avant de cliquer sur « vendu », celle-ci est sauvegardée et sera générée en même temps que le bon de commande.

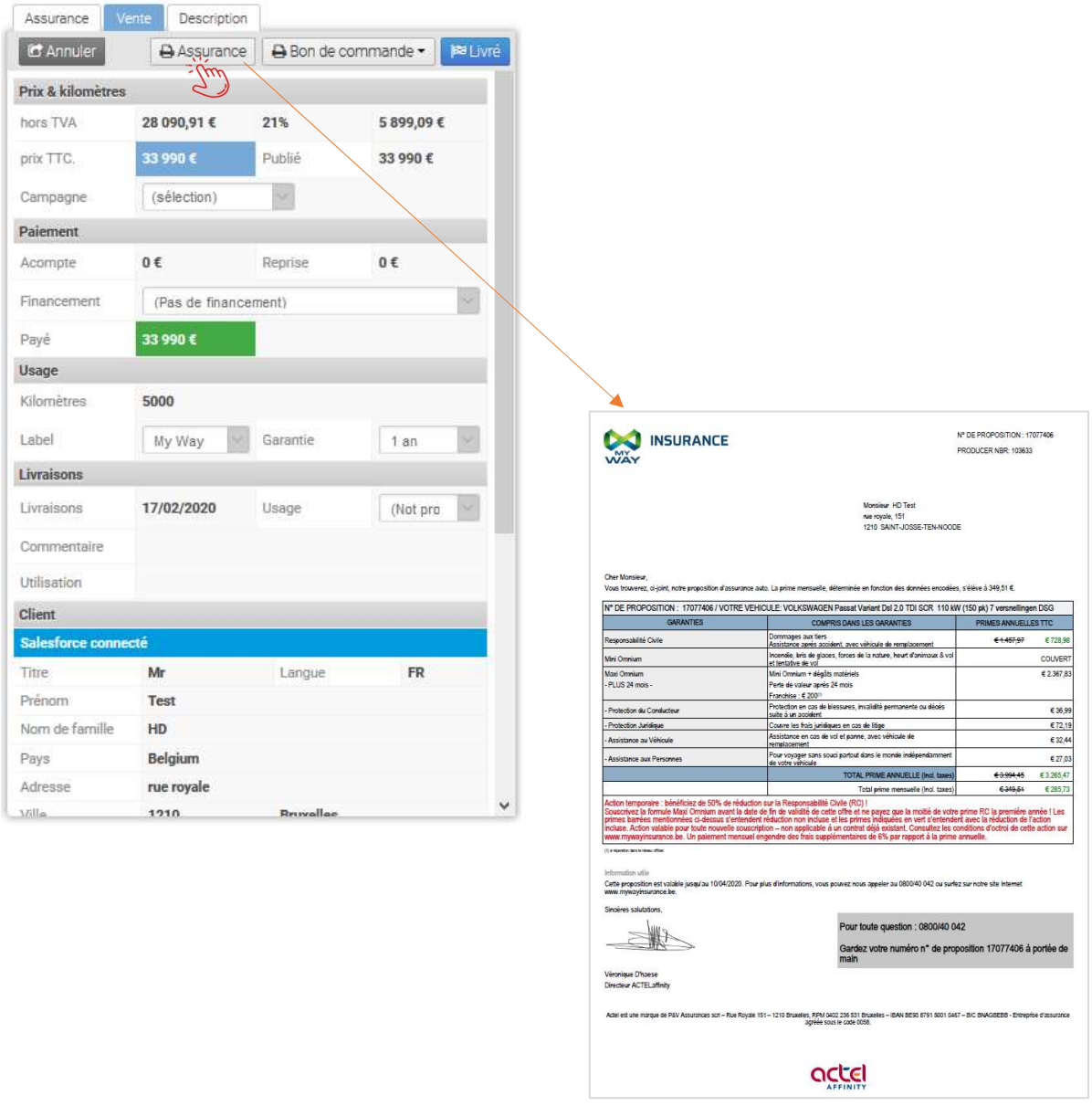


Si vous n'avez pas fait de simulation d'assurance, vous recevrez un message d'erreur. Cette étape vous permet de ne pas oublier de générer une proposition d'assurance pour chaque bon de commande. Allez alors dans l'onglet « assurance » pour répondre aux questions assurance et générer une proposition d'assurance.



Étape 2 :

Après la signature du bon de commande, cliquez sur le bouton « assurance » pour générer une **proposition d'assurance qualitative**. Vous pouvez maintenant imprimer la proposition d'assurance ou l'envoyer par e-mail (format PDF). C'est ce document qu'il faudra faire signer au client s'il souhaite souscrire un contrat d'assurance chez Actel.

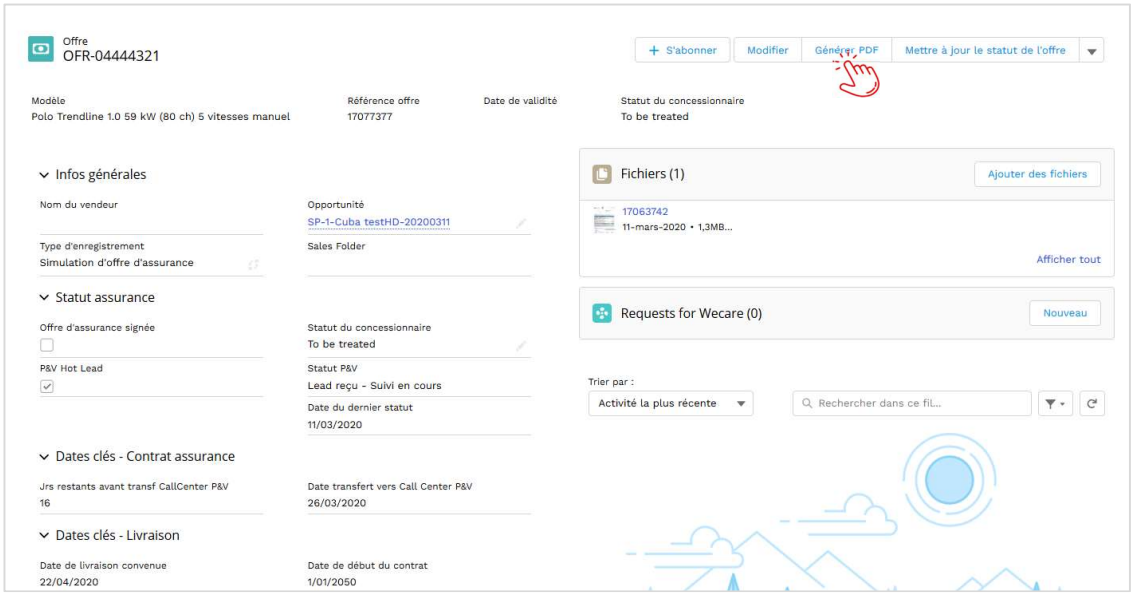


Profitez de la signature du bon de commande pour procéder à la signature de la proposition d'assurance. Vous disposez de 15 jours (30 jours en période salon) pour faire signer la proposition à votre client. Passé ce délai, celle-ci sera transmise au contact center d'Actel qui se chargera du suivi de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

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

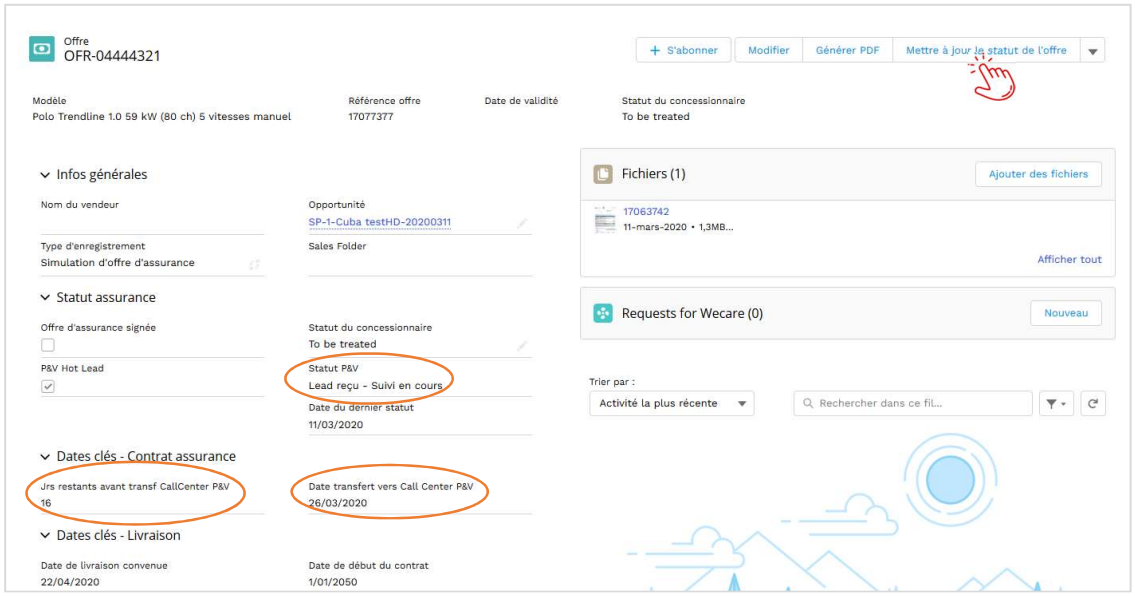
Retrouver une simulation d'assurance

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 ».

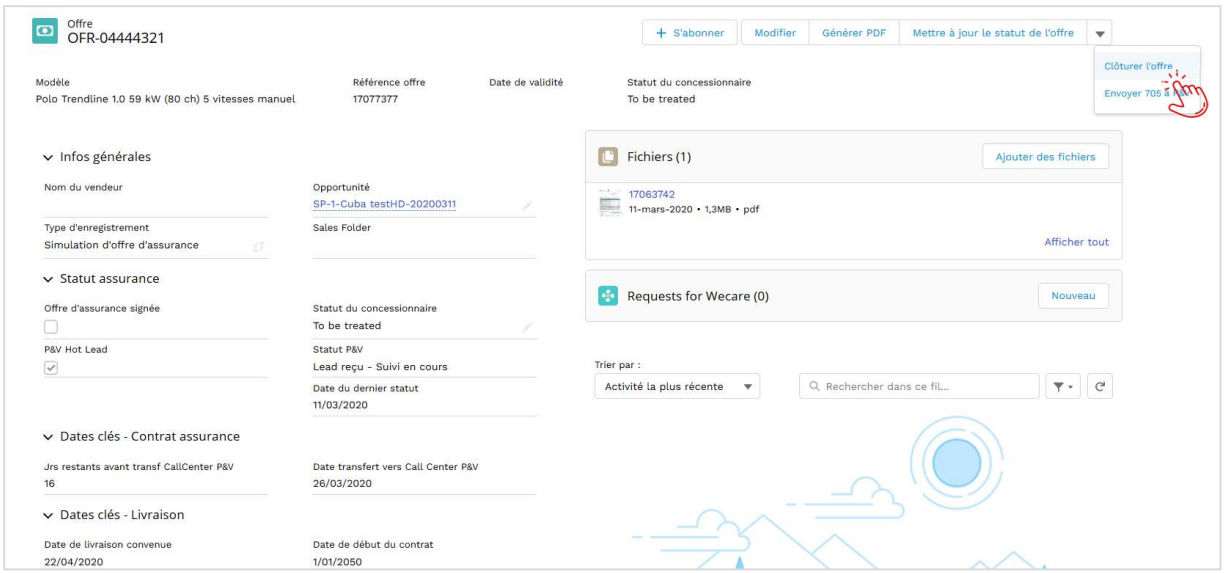


Le champ « Date transfert vers Call Center P&V » vous renseigne la date à laquelle le suivi de la proposition passera au Contact Center. Le champ « Jrs restants avant transf CallCenter P&V» est un décompte en nombre de jours restants avant le transfert au Contact Center de Actel/P&V.

▪ 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 »



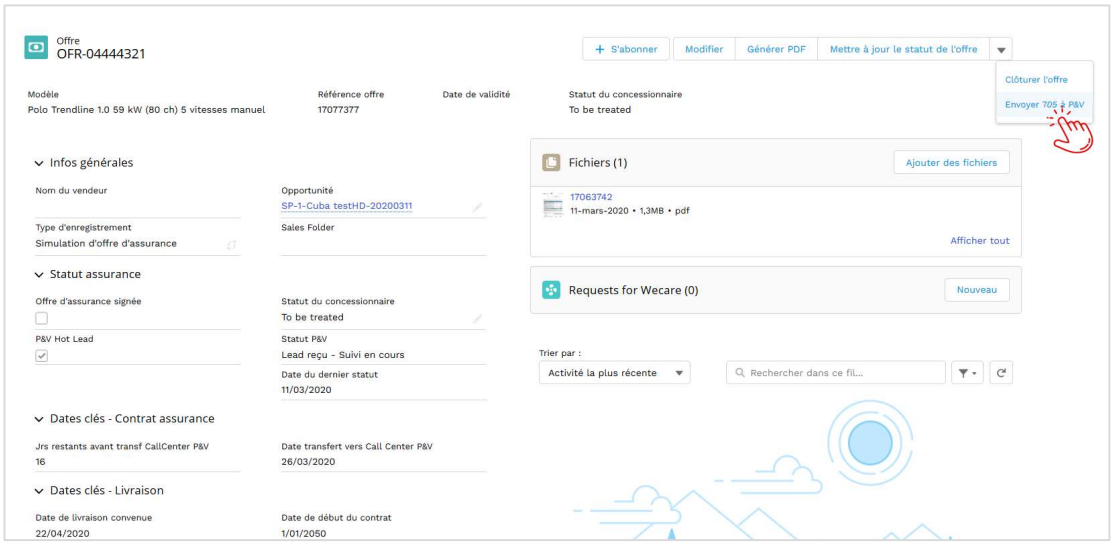
IMPORTANT : si vous ne clôturez pas la proposition d'assurance avant la « date de transfert vers Call Center P&V » le lead sera automatiquement transmis à Actel même si votre client vous a signifié oralement qu'il n'était pas intéressé. Il est donc très important de clôturer l'offre dans CUBA dès que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

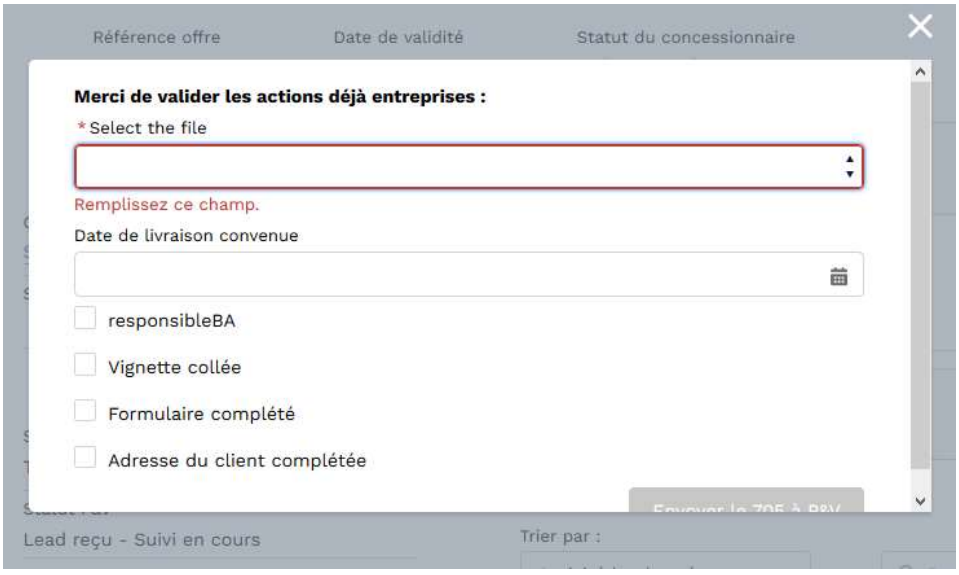
- **Envoyer le 705 à Insurance (=la demande d'immatriculation)**

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 Expert 2 ou Cuba, veuillez vous adresser directement au helpdesk de D'Ieteren : **02/260 26 26**.