Een verzekeringsvoorstel genereren

Tweedehandsvoertuig: Expert2

1. Wat is uw rol?

U bent een <u>erkende verzekeringsagent</u>

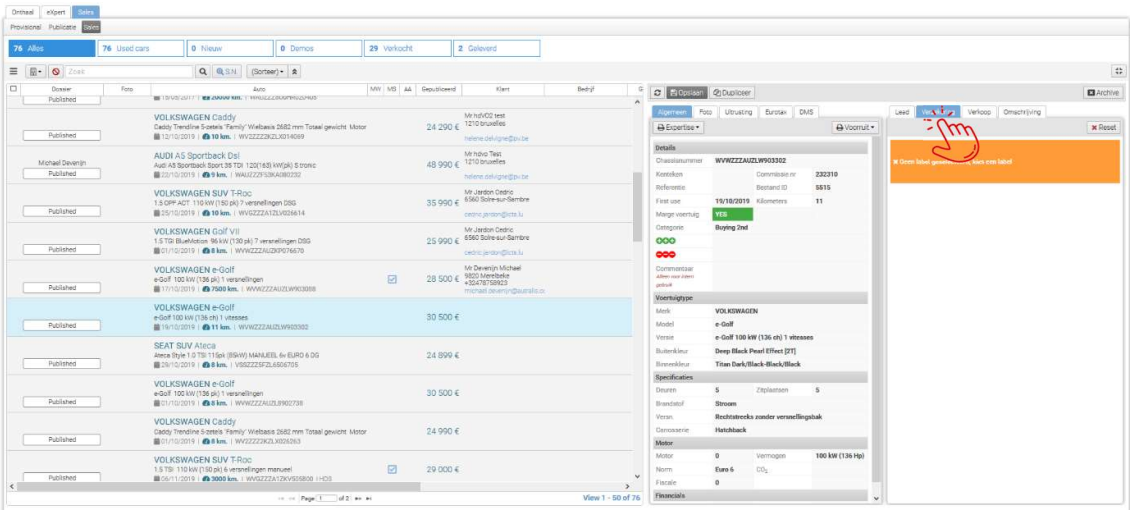
Uw rol bestaat erin **de exclusieve verzekering van het merk** aan uw klanten aan te bieden en hun een persoonlijk verzekeringsvoorstel te bezorgen. U kunt de verzekering verkopen, uw klant adviseren (waarborgen, formules enz.) en het verzekeringsvoorstel laten ondertekenen.

Voordelen?

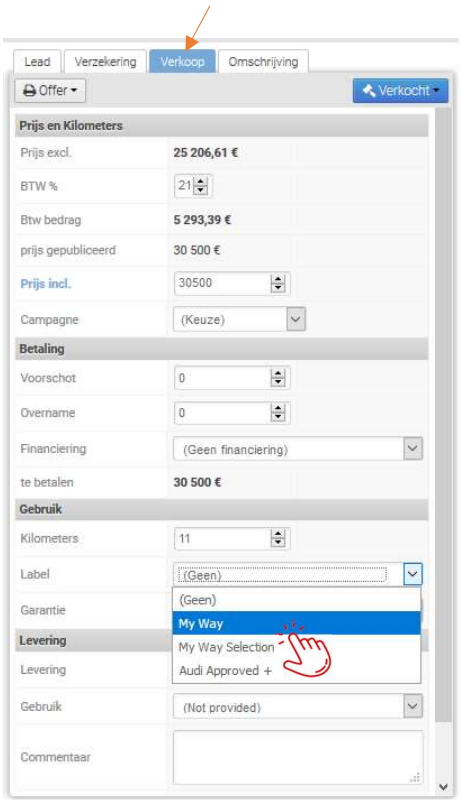
- Geen administratieve beslommeringen, uw concessie is het enige verkooppunt voor alle diensten van het merk.
- Binding van uw klanten aan de concessie
- In geval van schade geniet de klant, dankzij de merkverzekering, van een kwalitatieve herstelling in uw concessie
- Gegarandeerd gebruik van originele reserveonderdelen

2. Hoe maak ik een verzekeringssimulatie?

Klik zoals gewoonlijk nadat u uw voertuig selecteerde, uw klant en het verkoopproces aanmaakte, op het tabblad “Verzekering”

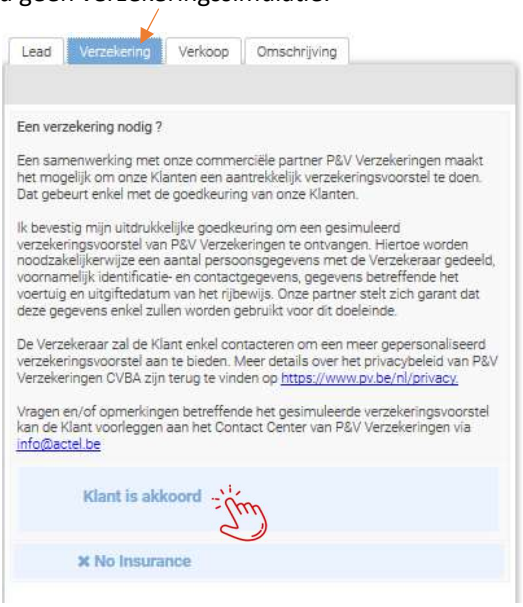


Een oranje boodschap komt tevoorschijn: geen enkel label werd geselecteerd. Kies een label in het tabblad “Verkoop”. Ga naar het tabblad “Verkoop” en selecteer het My Way of Audi Approved + label:



Stap 1 :

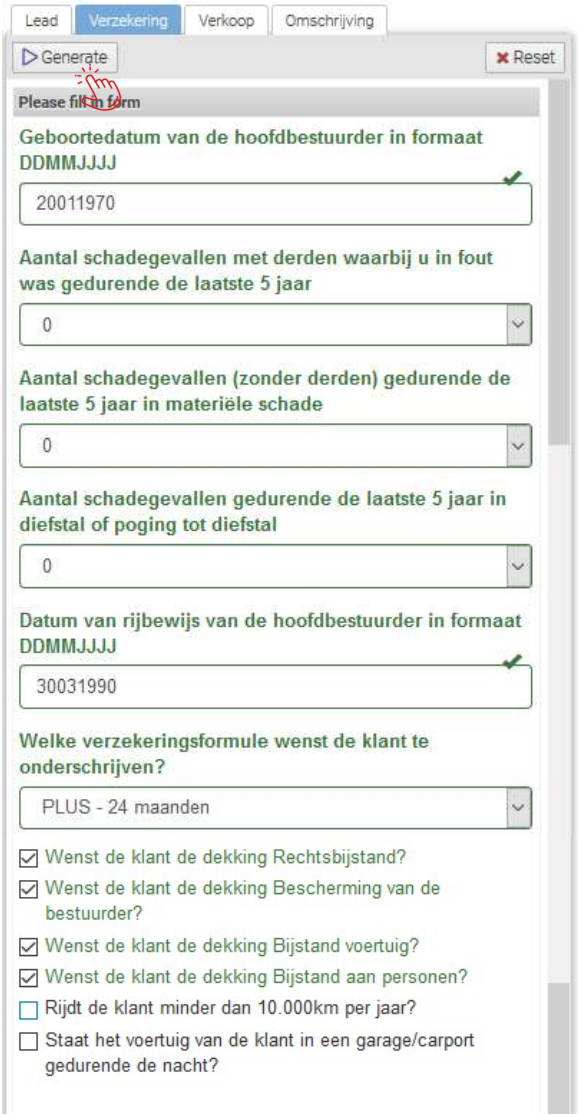
Vraag uw klant of hij ermee instemt dat zijn persoonsgegevens worden doorgegeven aan Actel zodat men hem opnieuw zou kunnen contacteren. Als de klant bevestigt dat hij hiermee akkoord gaat, klikt u op de knop ”Klant is akkoord”. Indien de klant er niet mee instemt dat zijn gegevens worden doorgegeven en dat Actel met hem contact opneemt, klikt u op de knop “No Insurance” en dan krijgt u geen verzekeringssimulatie.



Stap 2:

Stel uw klant de verzekeringsvragen die u op het scherm ziet. Met die verschillende vragen krijgt u een zo nauwkeurig mogelijke verzekeringsofferte.

Pas gerust de tips en het verkoopscript toe die uw account manager u heeft geleerd.



Als een veld niet correct is ingevuld, verschijnt het in het rood en krijgt u een foutmelding.

Zijn de persoon die het voertuig koopt en de bestuurder niet dezelfde? Vul dan de schadelast, de geboortedatum en de datum van het definitieve rijbewijs van de hoofdbestuurder van het voertuig in.

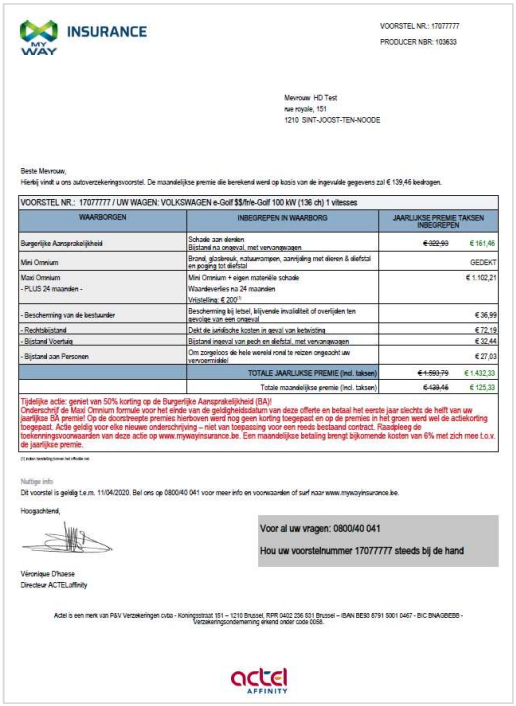
Nadat u de vragen hebt doorgenomen en de klant ze heeft gevalideerd, klikt u op 'Generate'.

Stap 3 :

U krijgt een verzekeringstarief dat berekend werd in functie van de aangevinkte opties. De korting m.b.t. commerciële acties wordt niet toegepast in dit scherm. Om de prijs met korting te kennen, dient men de verzekeringssimulatie te downloaden. Op de maandelijkse premie gelden fractioneringskosten.

Klik op de knop “Offer“ om de verzekeringssimulatie te downloaden :





INSURANCE

VOORSTEL NR.: 17077777
PRODUCER NBR: 103633

Mevrouw HD Test
rue royale, 151
1210 SINT-JOOST-TEN-NOODE

Beste Mevrouw,
Hierbij vindt u ons autoverzekeringsvoorstel. De maandelijkse premie die berekend werd op basis van de ingevulde gegevens zal € 139,46 bedragen.

VOORSTEL NR.: 17077777 / UW WAGEN: VOLKSWAGEN e-Golf 5$/fr/e-Golf 100 kW (136 ch) 1 vitesses

WAARBORGEN	INBEGREPEN IN WAARBORG	JAARLIJKSE PREMIE TAKSEN INBEGREPEN
Burgerlijke Aansprakelijkheid	Schade aan derden Bijstand na ongeval, met vervangwagen	~~€ 322,93~~ € 161,46
Mini Omnium	Brand, glasbreuk, natuurrampen, aanrijding met dieren & diefstal en poging tot diefstal	GEDEKT
Maxi Omnium - PLUS 24 maanden -	Mini Omnium + eigen materiële schade Waardeverlies na 24 maanden Vrijstelling: € 200[1]	€ 1.102,21
- Bescherming van de bestuurder	Bescherming bij letsel, blijvende invaliditeit of overlijden ten gevolge van een ongeval	€ 36,99
- Rechtsbijstand	Dekt de juridische kosten in geval van betwisting	€ 72,19
- Bijstand Voertuig	Bijstand inzeval van pech en diefstal, met vervangwagen	€ 32,44
- Bijstand aan Personen	Om zorgeloos de hele wereld rond te reizen ongeacht uw vervoermiddel	€ 27,03
	TOTALE JAARLIJKSE PREMIE (incl. taksen)	~~€ 1.593,79~~ € 1.432,33
	Totale maandelijkse premie (incl. taksen)	~~€ 139,46~~ € 125,33

Tijdelijke actie: geniet van 50% korting op de Burgerlijke Aansprakelijkheid (BA)!
Onderschrijf de Maxi Omnium formule voor het einde van de geldigheidsdatum van deze offerte en betaal het eerste jaar slechts de helft van uw jaarlijkse BA premie! Op de doorstreepte premies hierboven werd nog geen korting toegepast en op de premies in het groen werd wel de actiekorting toegepast. Actie geldig voor elke nieuwe onderschrijving – niet van toepassing voor een reeds bestaand contract. Raadpleeg de toekenningsvoorwaarden van deze actie op www.mywayinsurance.be. Een maandelijkse betaling brengt bijkomende kosten van 6% met zich mee t.o.v. de jaarlijkse premie.

[1] Indien herstelling binnen het offertetijdperk

Nuttige info
Dit voorstel is geldig t.e.m. 11/04/2020. Bel ons op 0800/40 041 voor meer info en voorwaarden of surf naar www.mywayinsurance.be.

Hoogachtend,

Voor al uw vragen: 0800/40 041
Hou uw voorstelnummer 17077777 steeds bij de hand

Véronique D'hoese
Directeur ACTELaffinity

Actel is een merk van P&V Verzekeringen cvba - Koningsstraat 151 – 1210 Brussel, RPR 0402.236.631 Brussel – IBAN BE90 8791 5001 0467 - BIC BNAGBEBB - Verzekeringsondernemng erkend onder code 0058.

actel AFFINITY

In deze fase hebt u gewoon een **niet-kwalitatieve** verzekeringssimulatie gemaakt aangezien de klant de bestelbon nog niet heeft ondertekend.

Om een kwalitatief verzekeringsvoorstel te maken, moet u het voorstel genereren wanneer u de bestelbon aanmaakt (zie volgend punt 3).

Indien de klant enkele wijzigingen wenst door te voeren (hij vindt vb. dat de premie te duur is) dan kan u klikken op de knop “New offer“ om terug te gaan naar de vragen.

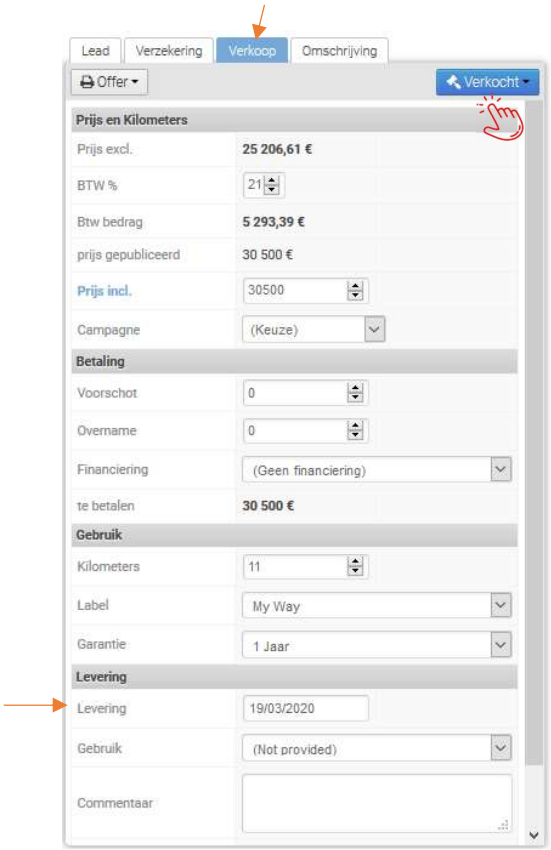


3. Hoe maak ik een kwalitatief verzekeringsvoorstel?

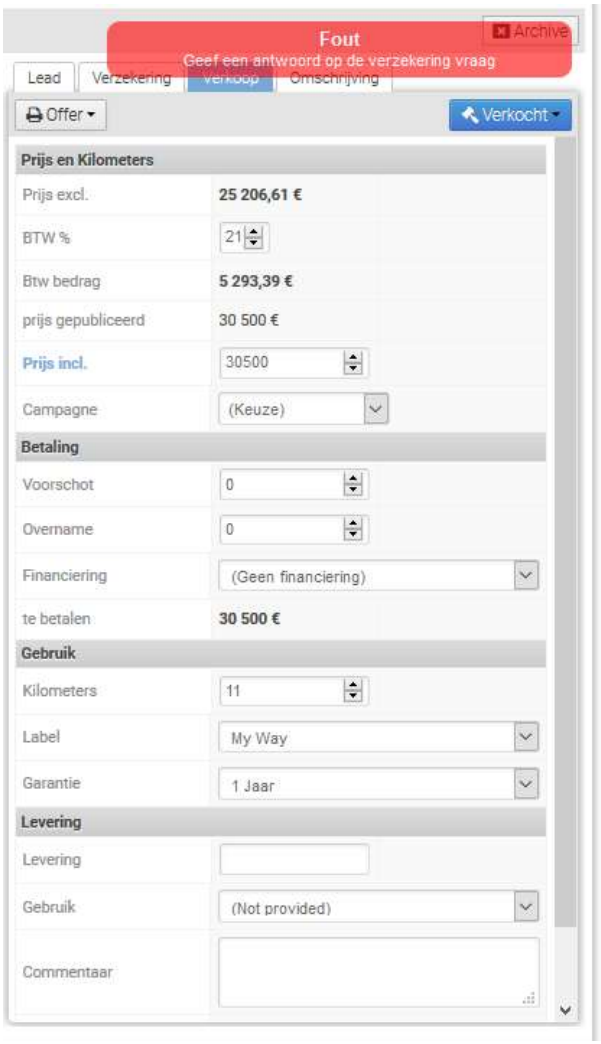
Stap 1 :

Klik op de knop “Verkocht” nadat de leveringsdatum werd ingevuld In het tabblad “Verkoop”

Indien u een verzekeringssimulatie aanmaakt zal deze juist voordat u op de knop “Verkocht” klikt opgeslagen en samen met de bestelbon gegeneerd worden.

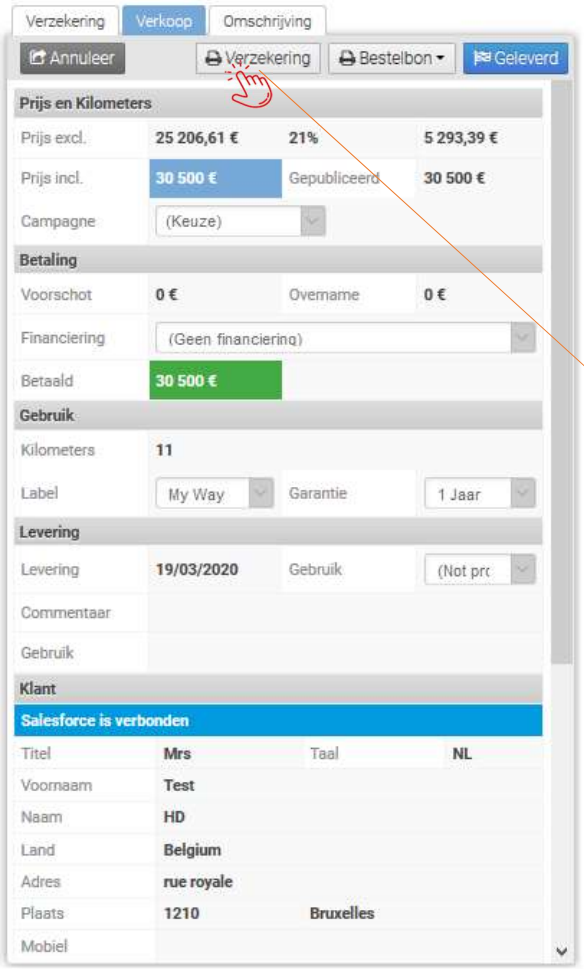


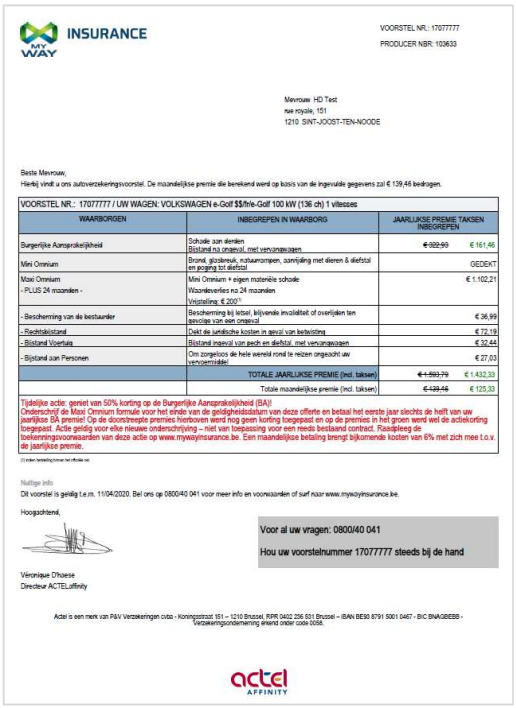
Indien u geen verzekeringssimulatie aanmaakte zal u een foutboodschap krijgen. Dit zorgt ervoor dat u zeker niet vergeet om bij elke bestelbon een verzekeringsvoorstel te generen. Ga na het zien van deze boodschap naar het tabblad “Verzekering” om de verzekeringsvragen te beantwoorden en een verzekeringsvoorstel te generen.



Stap 2 :

Klik na de ondertekening van de bestelbon op de knop “Verzekering” om een **kwalitatief verzekeringsvoorstel** te generen. U kan daarna het verzekeringsvoorstel afdrukken of het per mail versturen (PDF formaat). Dit document moet door de klant worden ondertekend als hij een verzekeringscontract bij Actel wil afsluiten.





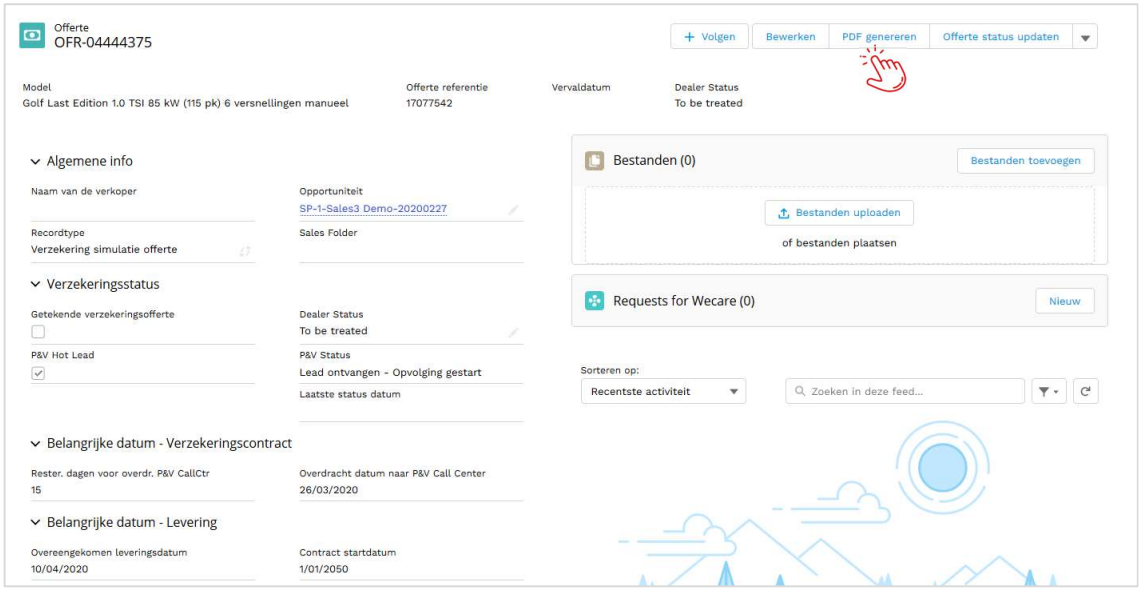


Maak gebruik van de ondertekening van de bestelbon om het verzekeringsvoorstel te ondertekenen. U hebt 15 dagen (30 dagen in de salonperiode) om het voorstel door uw klant te laten ondertekenen. Na die termijn wordt het doorgestuurd naar het Contact Center van Actel, dat uw klant moet opvolgen.

4. Hoe volg ik een verzekeringsvoorstel op in CUBA?

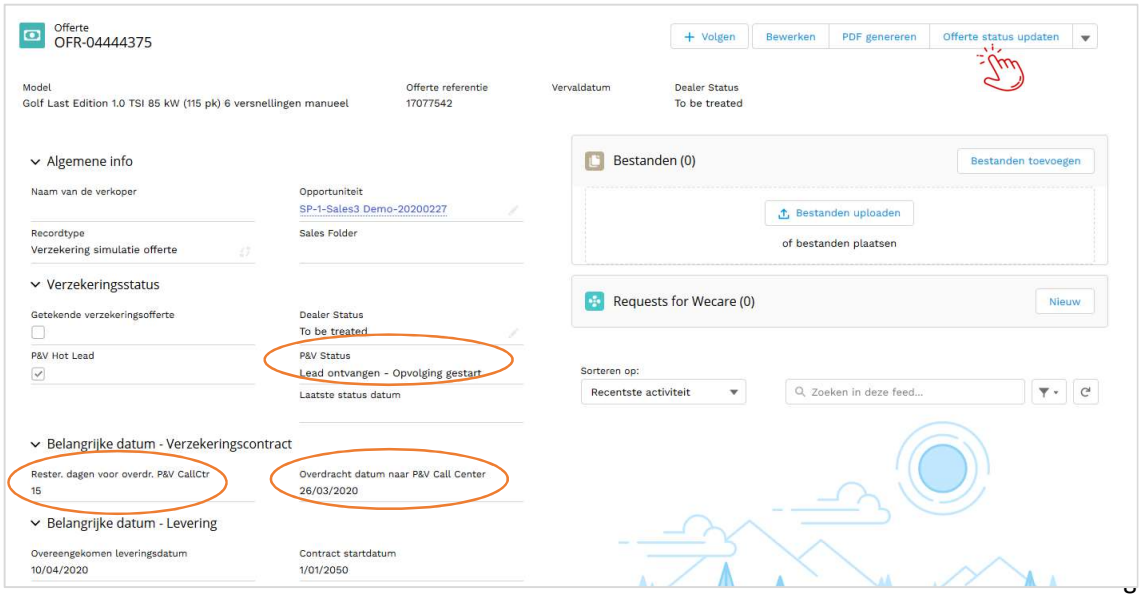
Een verzekeringssimulatie terugvinden

In het verkoopproces in CUBA kunt u een simulatie terugvinden en downloaden. Selecteer de simulatie die u wilt downloaden in het gedeelte 'offerte' en klik vervolgens op 'PDF genereren'.



De status van een verzekeringsvoorstel opvolgen

U kunt een verzekeringsvoorstel enkel opvolgen voor een besteld voertuig. Selecteer de simulatie in 'offerte' van het verkoopproces en klik vervolgens op 'Offerte status updaten'. Raadpleeg de status in het veld 'P&V Status'.

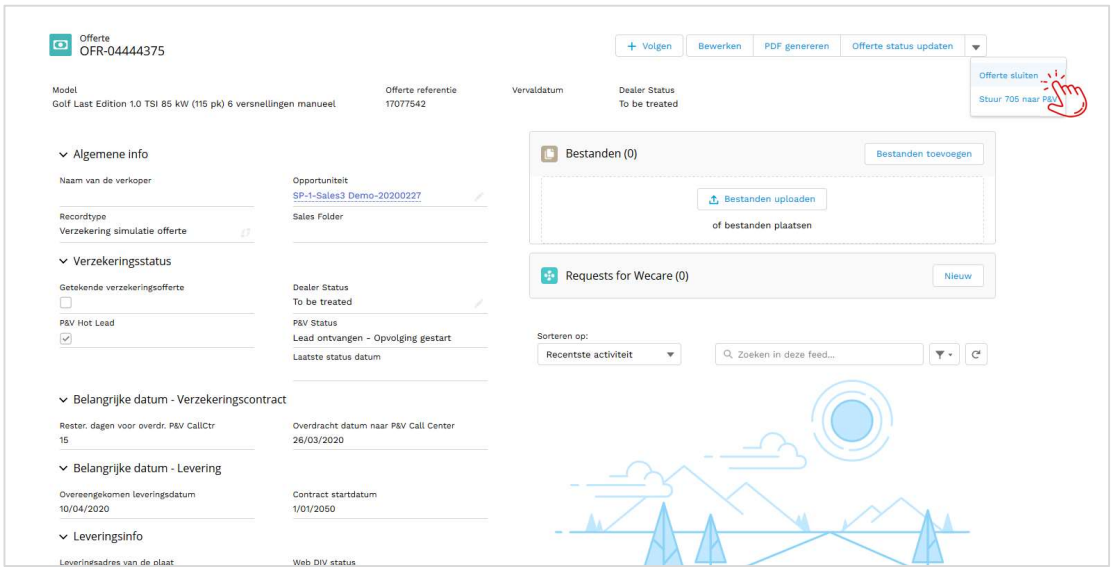


In het veld 'Datum overdracht naar P&V Call Center' wordt de datum vermeld waarop de follow-up van het voorstel naar het Contact Center gaat. Het veld “Rester. dagen voor overdr. P&V CallCtr” telt het aantal resterende dagen af voor de overdracht naar het Contact Center van Actel/P&V.

▪ Een verzekeringsvoorstel afsluiten

Na een eventuele herinnering meldt uw klant u duidelijk dat hij niet geïnteresseerd is in de verzekering en geen contract wenst af te sluiten bij Actel.

Sluit dan de lead af in uw CUBA-tool. Selecteer de simulatie in 'offerte' van het verkoopproces en klik vervolgens op 'offerte sluiten'.



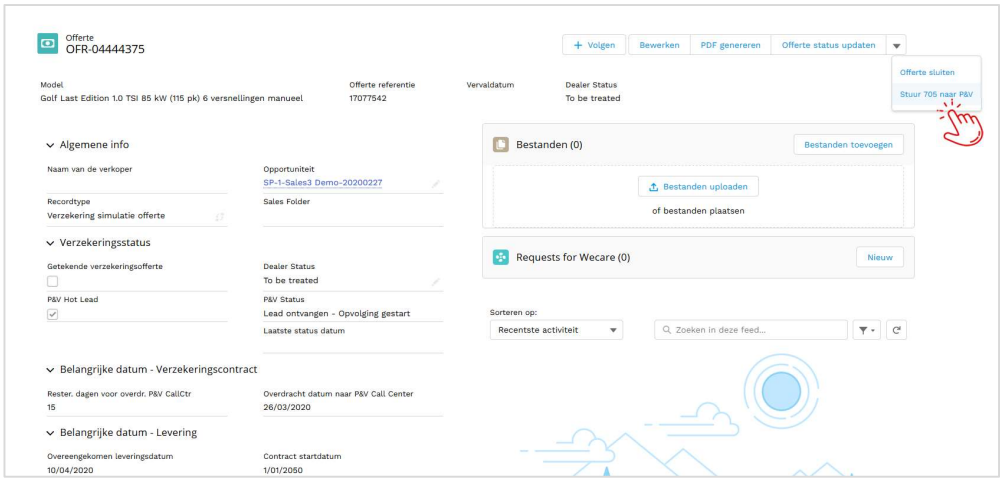
BELANGRIJK: als u het verzekeringsvoorstel niet afsluit vóór de 'datum van overdracht naar P&V Call Center', wordt de lead automatisch aan Actel bezorgd, zelfs als uw klant u mondeling heeft meegedeeld dat hij geen interesse had. Het is dus zeer belangrijk om de offerte in CUBA af te sluiten zodra de klant u meldt dat hij niet geïnteresseerd is.

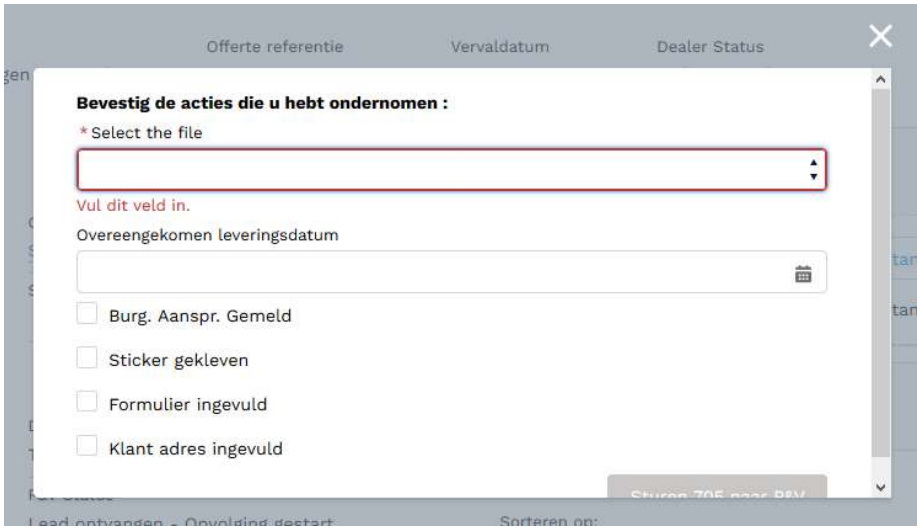
- **Formulier 705 naar Insurance sturen (= de inschrijvingsaanvraag)**

Enkele klikken volstaan om het formulier 705 via CUBA te versturen. U kan enkel de aanvraag tot inschrijving naar ons verzenden als de leadstatus als volgt luidt: ‘Getekende offerte – In afwachting van leveringsdatum’.

Selecteer de simulatie in de sectie 'offerte' van het verkoopproces en klik vervolgens op 'Stuur 705 naar P&V'.

Selecteer het document, vul de leveringsdatum in en vink de vier vakjes aan om te bevestigen dat alles in orde is. Het document wordt automatisch naar Actel/P&V gestuurd die de nummerplaat zal aanvragen bij de DIV.





5. Hebt u een vraag?



- **Voor vragen over de verzekering (product, voordelen …):**
  contacteer uw account manager per telefoneer of via e-mail.

- **Voor technische vragen over de Olivia 2 tool:**
  in geval van technische problemen met uw tool Olivia 2 of CUBA kunt u zich rechtstreeks wenden tot de helpdesk van D'Ieteren: **02 260 26 26**.