Volkswagen D'Ieteren Finance | driving your mobility



Insurance 2.0

TRAINING DECK SALES NL

Groupe P&V Groep

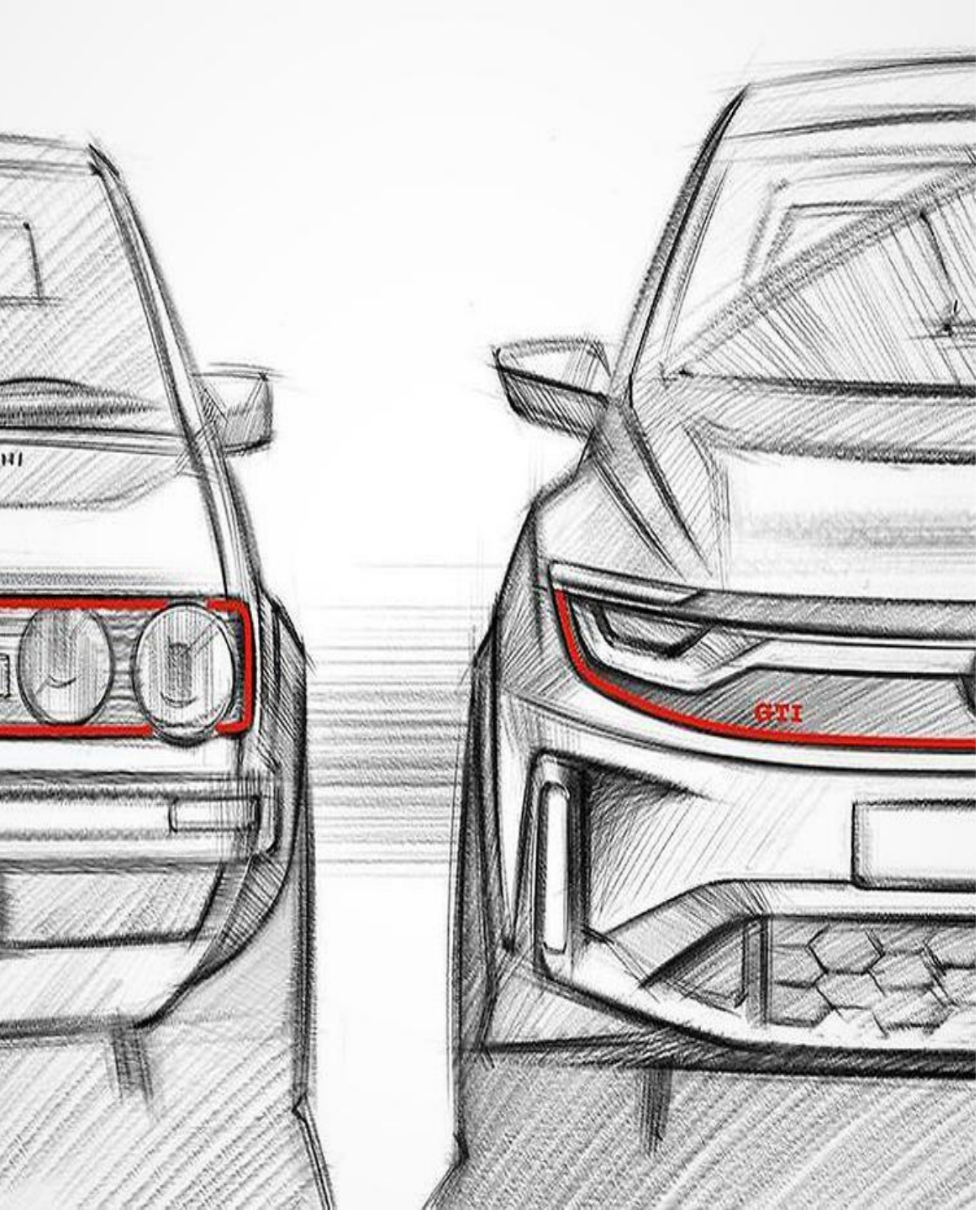
AGENDA

1. Context en business uitdagingen (10 min.)

2. De Changes (10min.)

3. Het nieuwe proces begrijpen (1u20 min.)
- Olivia
- Cuba: opvolging / upload 705
- Prospect Zone
- Customer Zone

4. Conclusie – Support Model (10 min.)



Volkswagen D'Ieteren Finance | driving your mobility

CONTEXT EN BUSINESS UITDAGINGEN

De wereld verandert, en onze klanten ook.

Consumentengewoonten veranderen snel:

- Klanten krijgen **online informatie, vergelijken en willen snel beslissingen nemen.**
- Ze verwachten een **soepele, naadloze en gepersonaliseerde ervaring.**
- Papieren procedures en e-mailuitwisselingen maken steeds minder deel uit van ons dagelijks leven.

Onze uitdaging: ons afstemmen op digitale standaarden, een **all-in verkoopaanpak** hanteren, inclusief verzekeringen.

Groupe P&V Groep

Waarom Insurance 2.0 ?

Het klanttraject stroomlijnen

- Van simulatie tot ondertekening kan het **traject 100% digitaal verlopen**, zonder onderbrekingen.
- Afschaffing van handmatige stappen (e-mails, afdrukken, papieren handtekeningen, enz.)

De commerciële efficiëntie versterken

First time right: de tools (Olivia 2.0, Prospect Zone) maken het mogelijk om een geoptimaliseerde offerte op te stellen, snel te ondertekenen en commerciële **follow-up te geven**

HET NIEUWE PROCES BEGRIJPEN

De agent doet een verzekeringsaanbod in concessie



De salesadvisor laat het aanbod bij de dealer ondertekenen (via sms)



De klant beheert zijn dossier in de Customer Zone.



De prospect wordt opgevolgd door de salesadvisor



De prospect ondertekent het aanbod In de concessie in de Prospect Zone



INSURANCE 2.0: DE CHANGES

	Actel (as-is)	Insurance 2.0 (to-be)
Branding	Actel	Afhankelijk van **het merk** (bijv. Audi Insurance, Skoda Insurance,...)
Tarificatie	Basisprijsofferte in OLIVIA	**Geavanceerd prijsofferte** in OLIVIA (Base/Plus/Premium vergelijking & aanpassingen)
Voorstel & on dertekening	PDF printen, papier ondertekenen, scannen en e-mailen naar P&V	Door de dealer in OLIVIA (e-sign) of door de klant in zijn digitale portaal (prospect zone)
Profiel van de verkoper	Gecertifieerde agent (PCP) of leadgenerator	Gecertifieerde agent (PCP) of agent in opleiding (PCP in opleiding)

DEMO OLIVIA

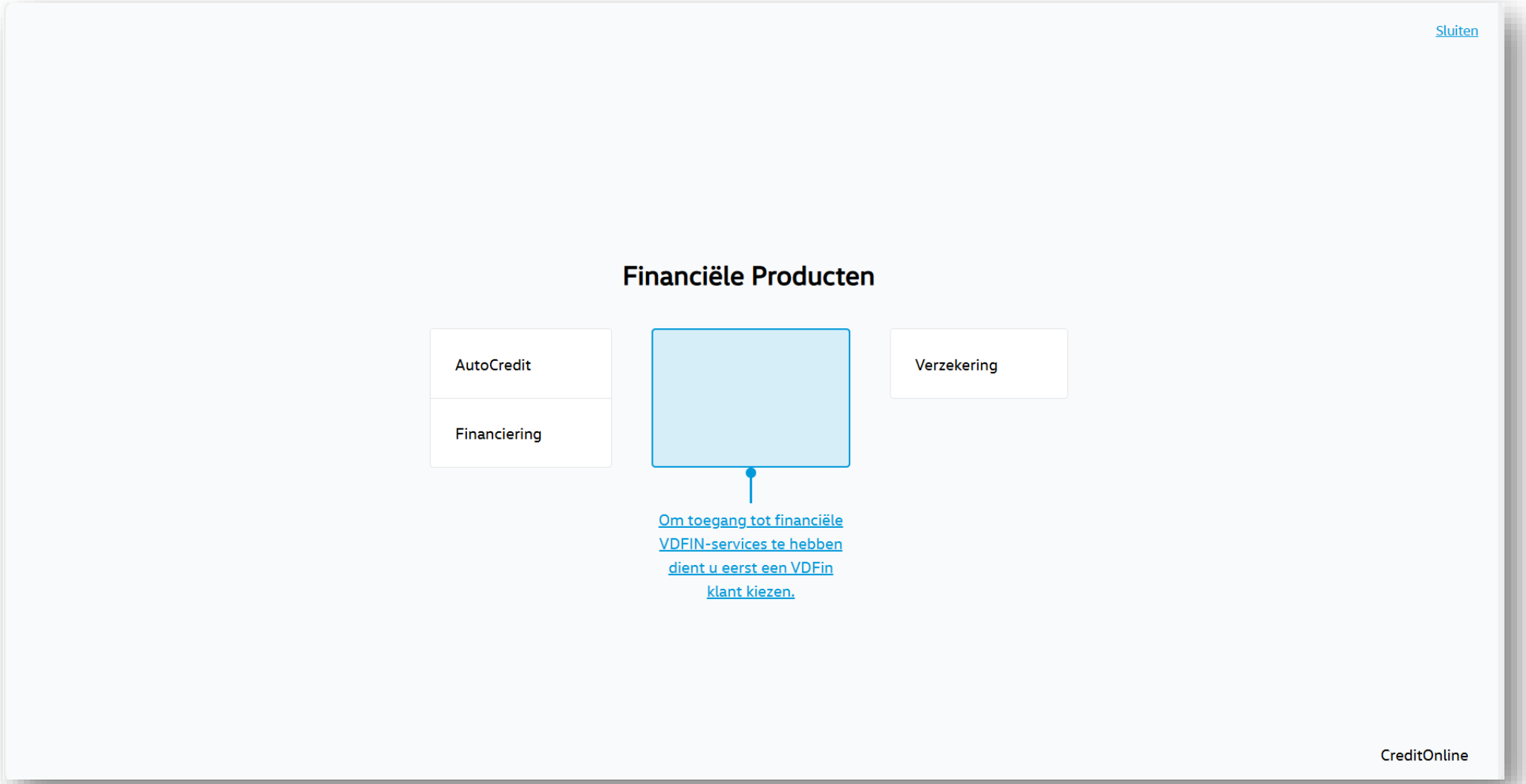
Disclaimer



Work-in-progress

Screens are not final

Start


Sluiten
Financiële Producten
AutoCredit
Financiering
Verzekering
Om toegang tot financiële VDFIN-services te hebben dient u eerst een VDFin klant kiezen.
CreditOnline

Opt-in

Volkswagen D'leteren Finance | driving your mobility

Sluiten

‹ Een verzekering nodig ?

Dankzij onze samenwerking met P&V Verzekeringen kunnen wij onze klanten een aantrekkelijk verzekeringsaanbod aanbieden, uiteraard alleen aan wie dat wenst.

In dit kader geef ik uitdrukkelijk toestemming om van P&V Verzekeringen een gesimuleerd verzekeringsvoorstel te ontvangen. Voor deze doeleinde worden een aantal van mijn persoonsgegevens gedeeld met deze verzekeraar, waaronder identificatie- en contactgegevens, voertuiginformatie en datum van afgifte van het rijbewijs.

Ik begrijp dat P&V Verzekeringen in het kader van dit commerciële voorstel contact met mij zal opnemen per e-mail en/of telefonisch via een Contact Center medewerker.
Onze verzekeringspartner garandeert dat uw gegevens alleen voor dit doel worden gebruikt. Meer details over het privacybeleid van P&V Verzekeringen vindt u op https://www.pv.be/nl/privacy.

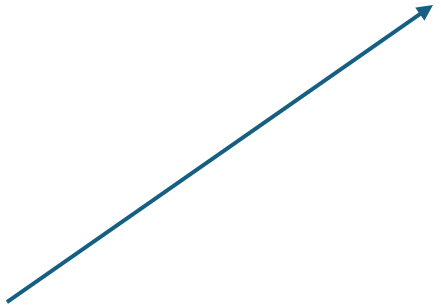
Vragen en/of opmerkingen over uw verzekeringsvoorstel kunt u richten aan het Contact Center van P&V Verzekeringen via info@volkswagen-insurance.be

*Voorwaarden aanvaarden

Groupe P&V Groep

DEMO OLIVIA


Aanbod
Formules
Handtekening



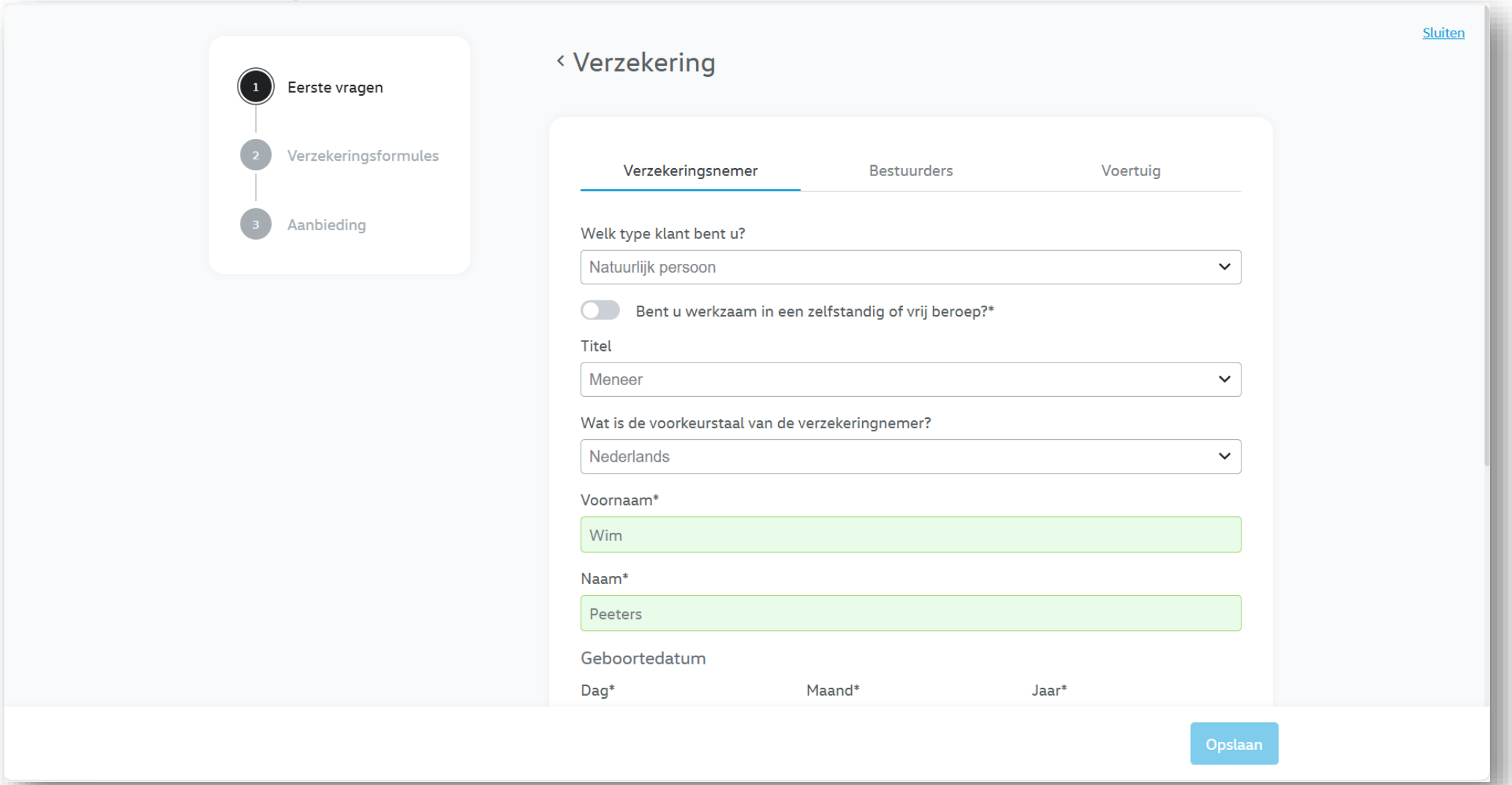

Aanbod
Formules
Handtekening

1. Eerste vragen

- Verzekeringsnemer (1/2)

Volkswagen D'leteren Finance | driving your mobility

Aanbod | Formules | Handtekening



Groupe P&V Groep

1. Eerste vragen

- Verzekeringsnemer (2/2)

Volkswagen D'leteren Finance | driving your mobility

Aanbod > Formules > Handtekening

1 Eerste vragen
2 Verzekeringsformules
3 Aanbieding

Wim

Naam*
Peeters

Geboortedatum
Dag* 1
Maand* 1
Jaar* 1990

Adres
Straatnaam* Rue Konkel
Straatnummer* 12
Stad* BRUXELLES
Postbus
Postcode* 1150
Land* BE

Geslacht
Man

E-mail*
wim.peeters@mailinator.com

GSM-nummer*
+32495240383

Opslaan

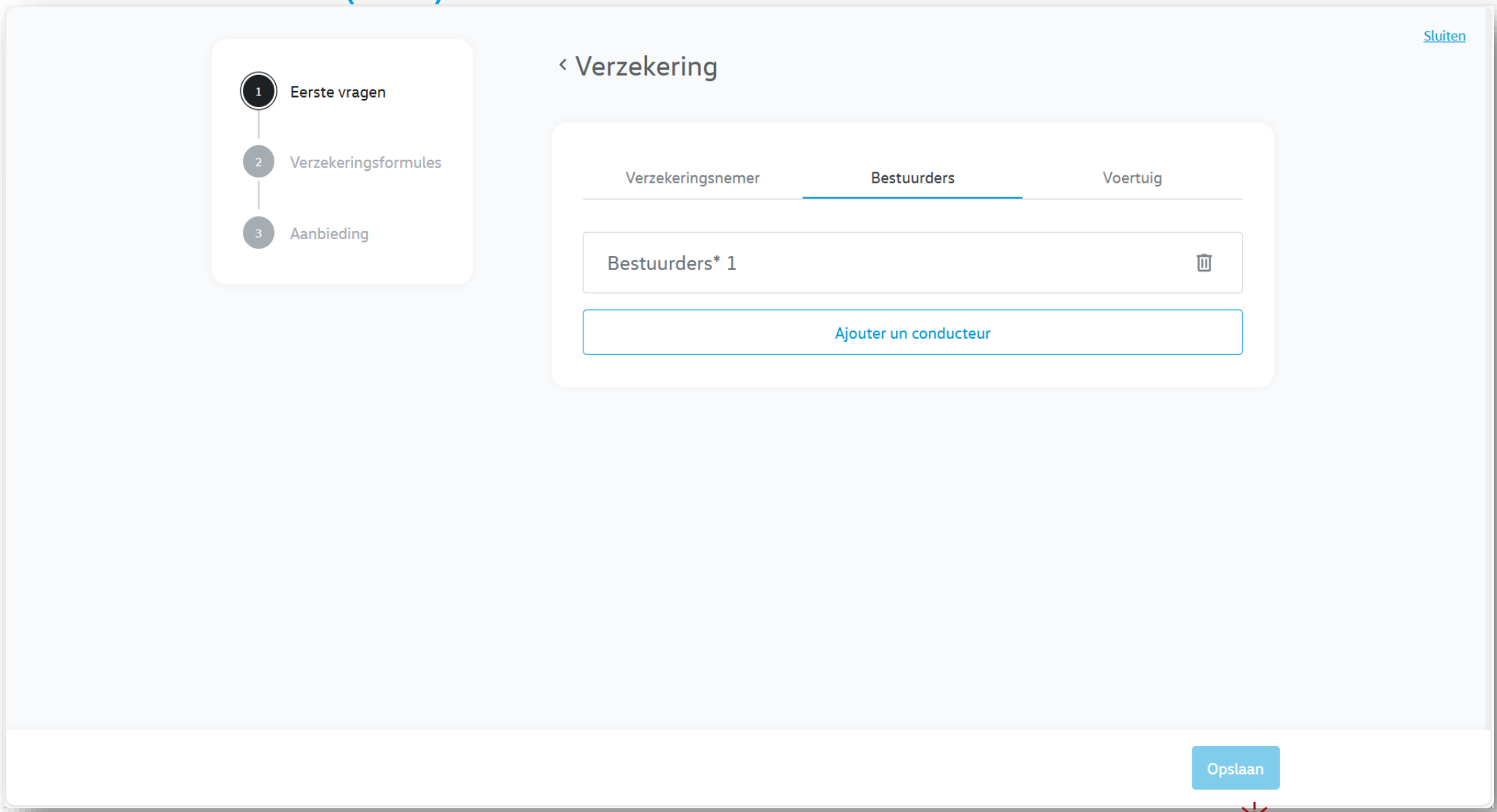
Groupe P&V Groep

1. Eerste vragen

- Bestuurders (1/3)

Volkswagen D'leteren Finance | driving your mobility

Aanbod | Formules | Handtekening



informatie over hoofdbestuurder
=> Vraag of er bijrijders zijn.

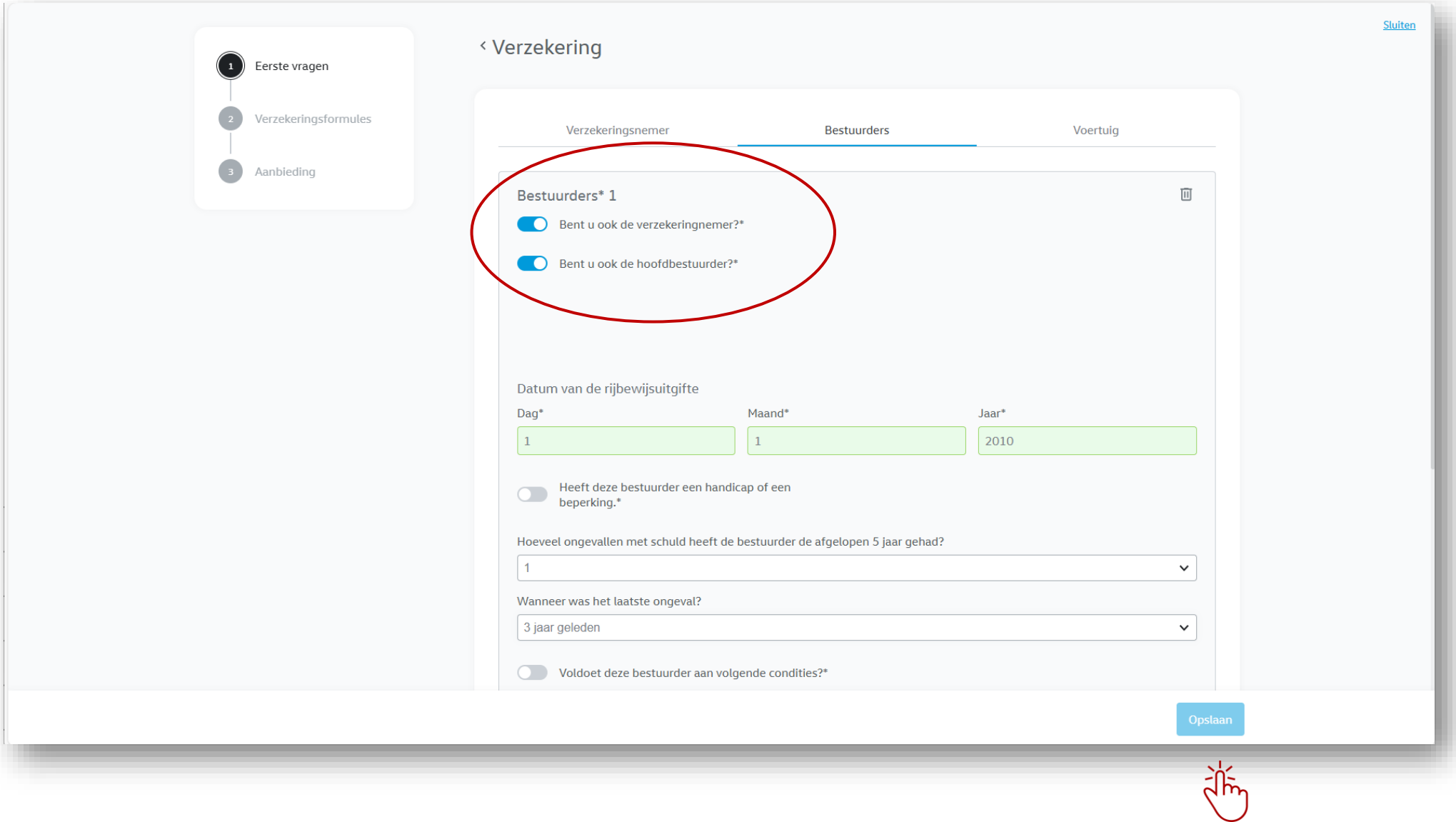
Groupe P&V Groep

1. Eerste vragen

- Bestuurders (2/3)

Volkswagen D'Ieteren Finance | driving your mobility

Aanbod | Formules | Handtekening



⇒ Is de polishouder de hoofdbestuurder?

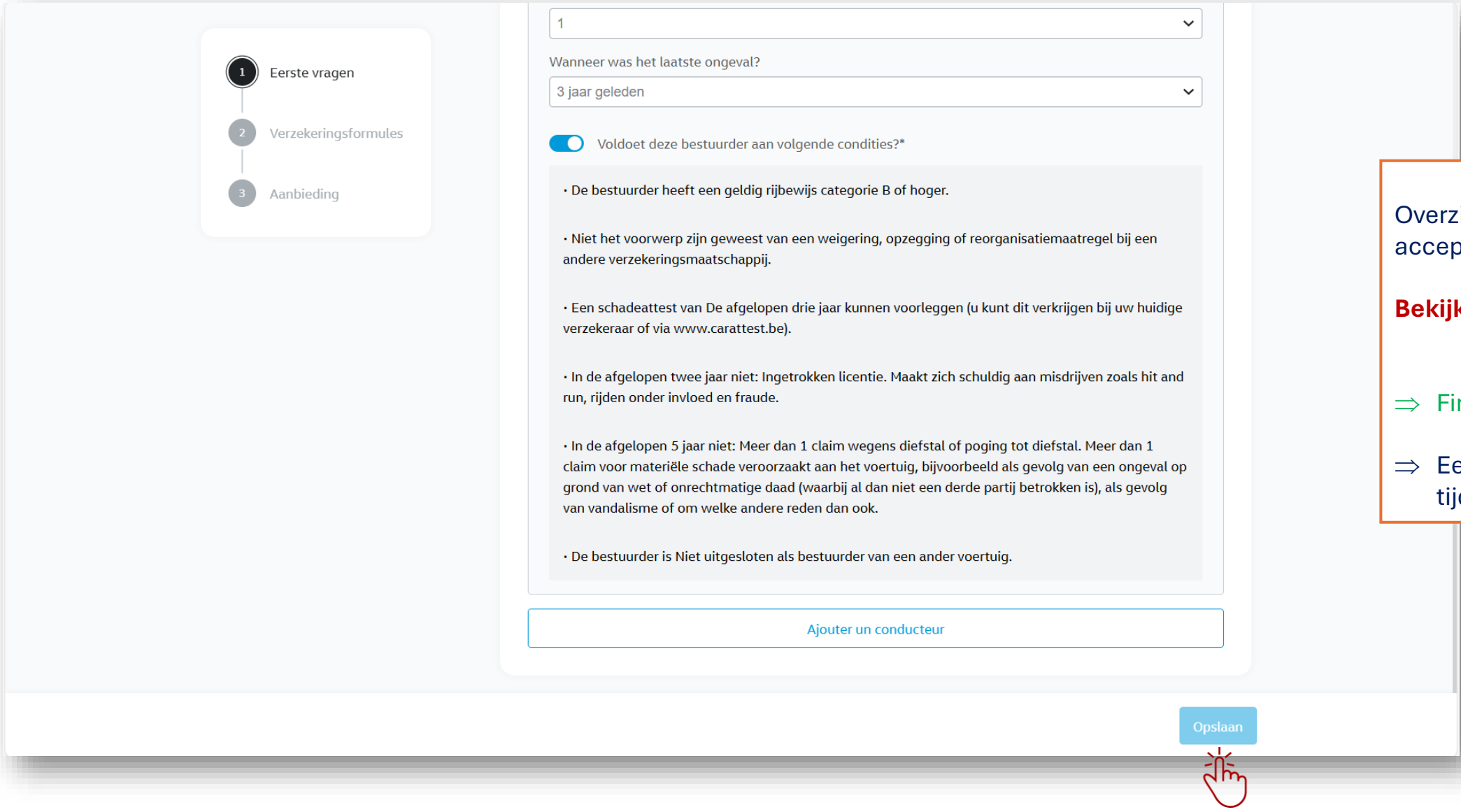
Groupe P&V Groep

1. Questions initiales

- Bestuurders (3/3)

Volkswagen D'Ieteren Finance | driving your mobility

Aanbod > Formules > Handtekening



Overzicht van acceptatievragen

Bekijk alle vragen.

⇒ First time right

⇒ Een afwijzing = tijdwinst!

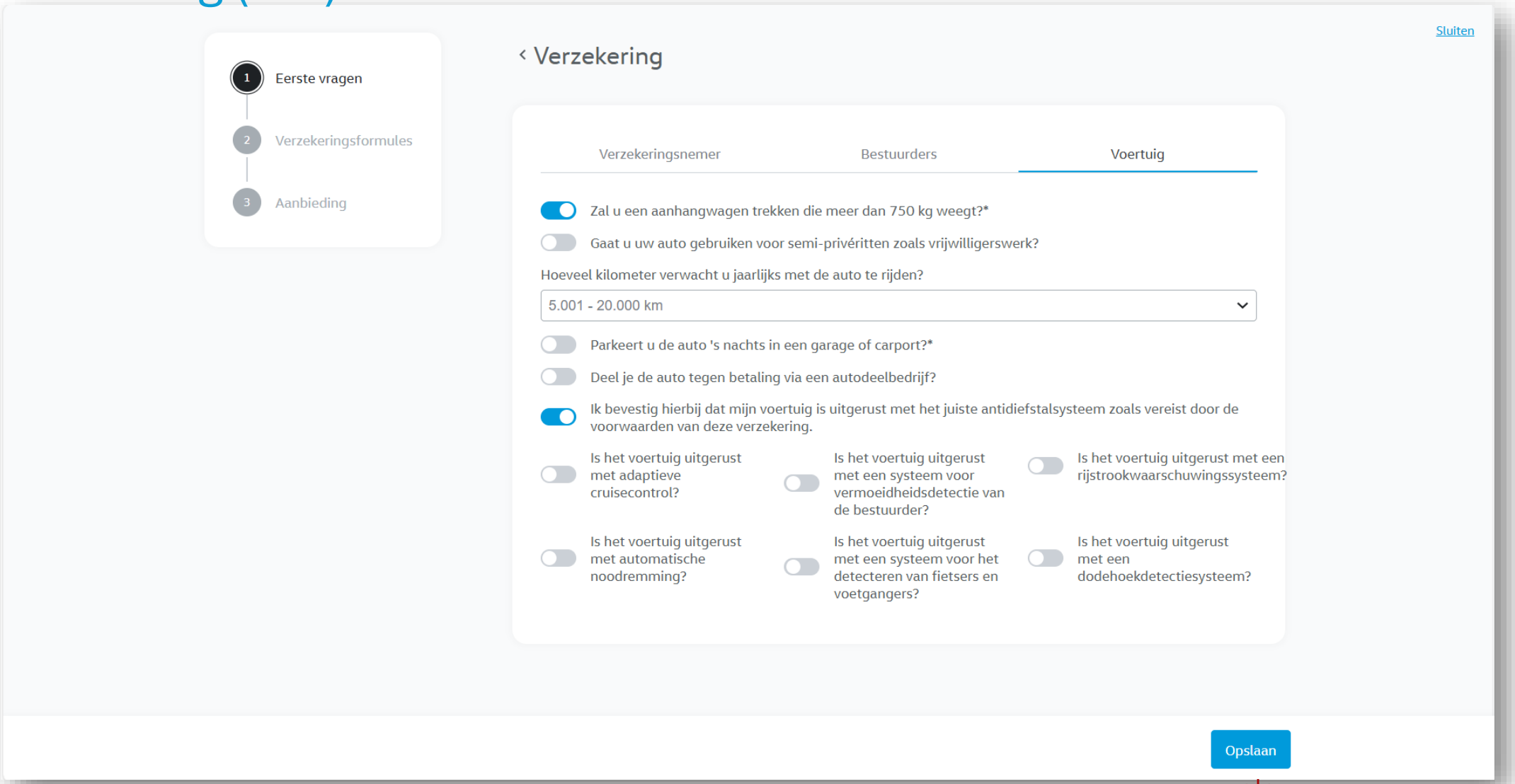
Groupe P&V Groep

1. Eerste vragen

- Voertuig (1/2)

Volkswagen D'leteren Finance | driving your mobility

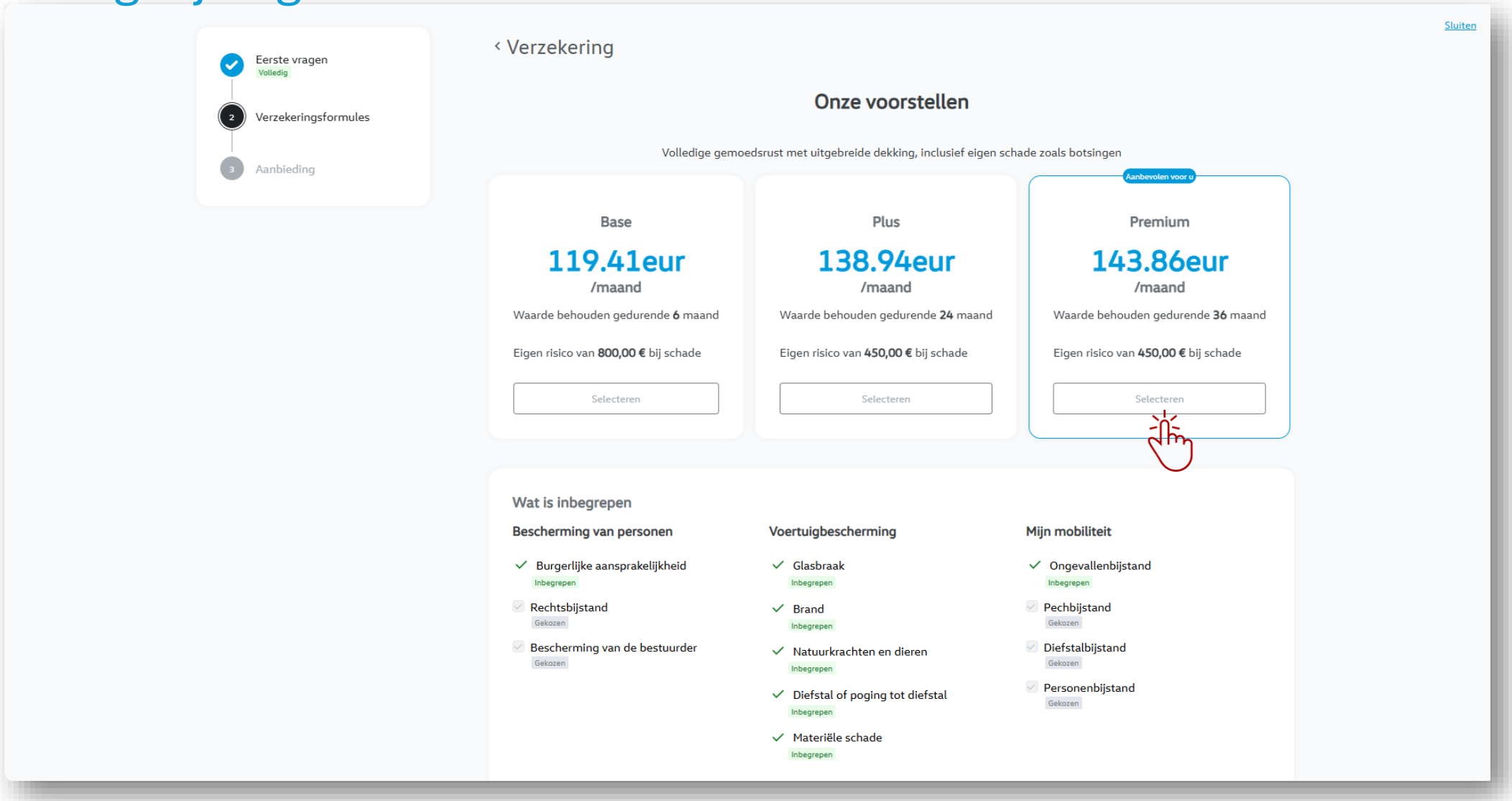
Aanbod | Formules | Handtekening



Groupe P&V Groep

2. Verzekeringsformules

- Vergelijking tussen formules

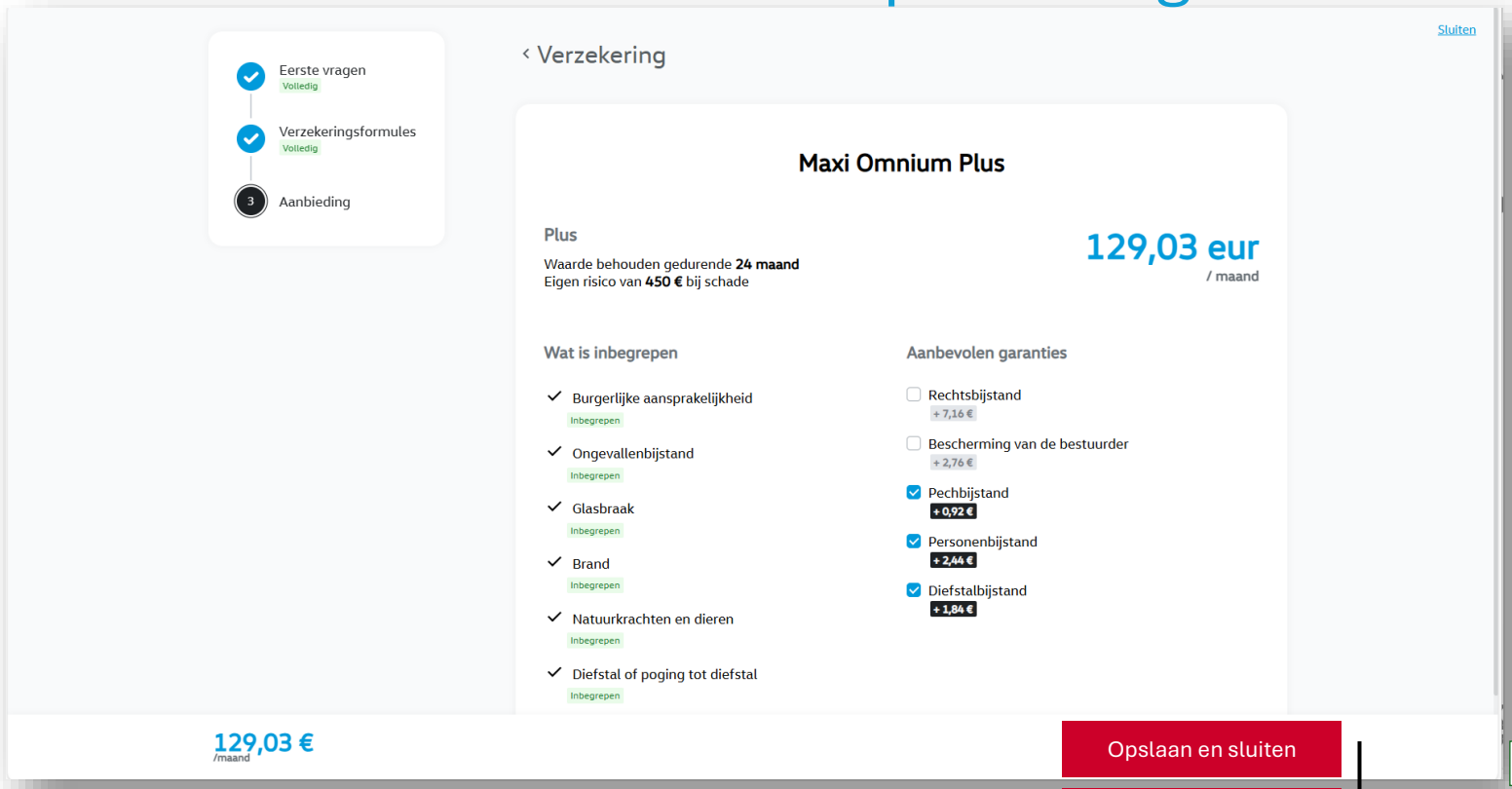


2. Verzekeringsformules

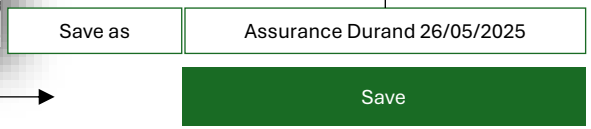
- Selectie van formules en optionele garanties

Volkswagen D'Ieteren Finance | driving your mobility

Aanbod | Formules | Handtekening







De prospect ontvangt een link naar de ProspectZone.

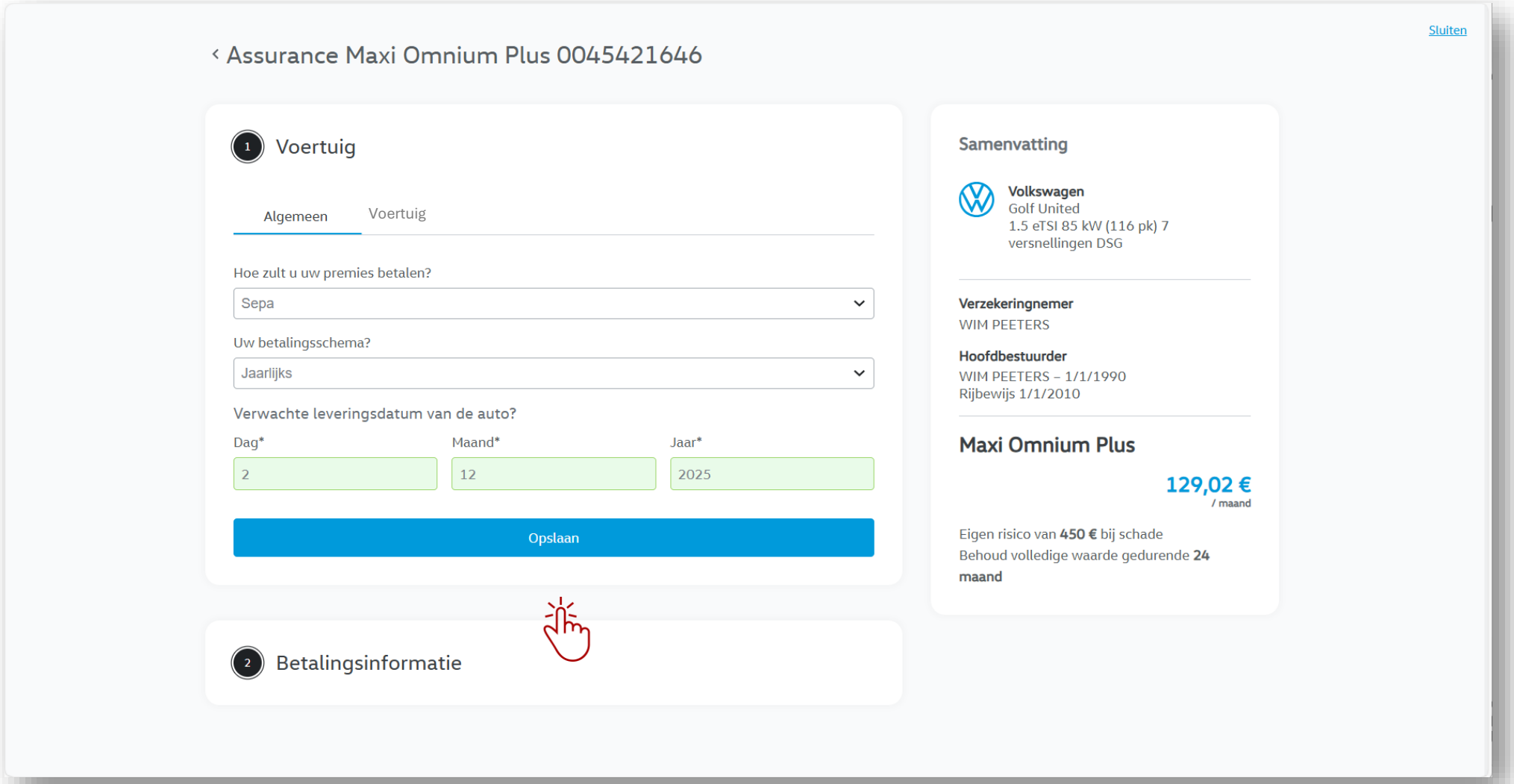
Groupe P&V Groep

3. Voorstel

- Algemeen

Volkswagen D'Ieteren Finance | driving your mobility

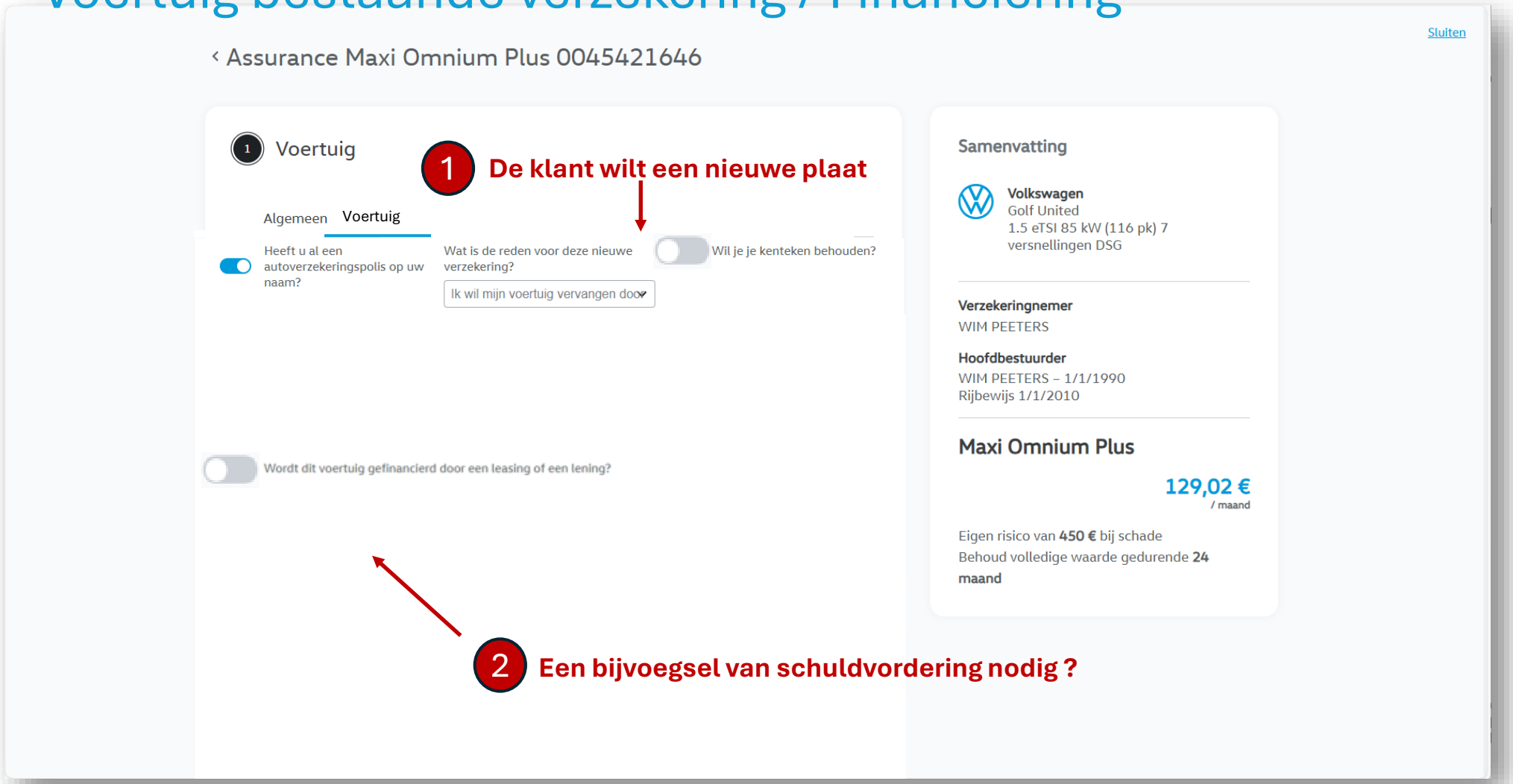
Aanbod > Formules > Handtekening



Groupe P&V Groep

3. Voorstel

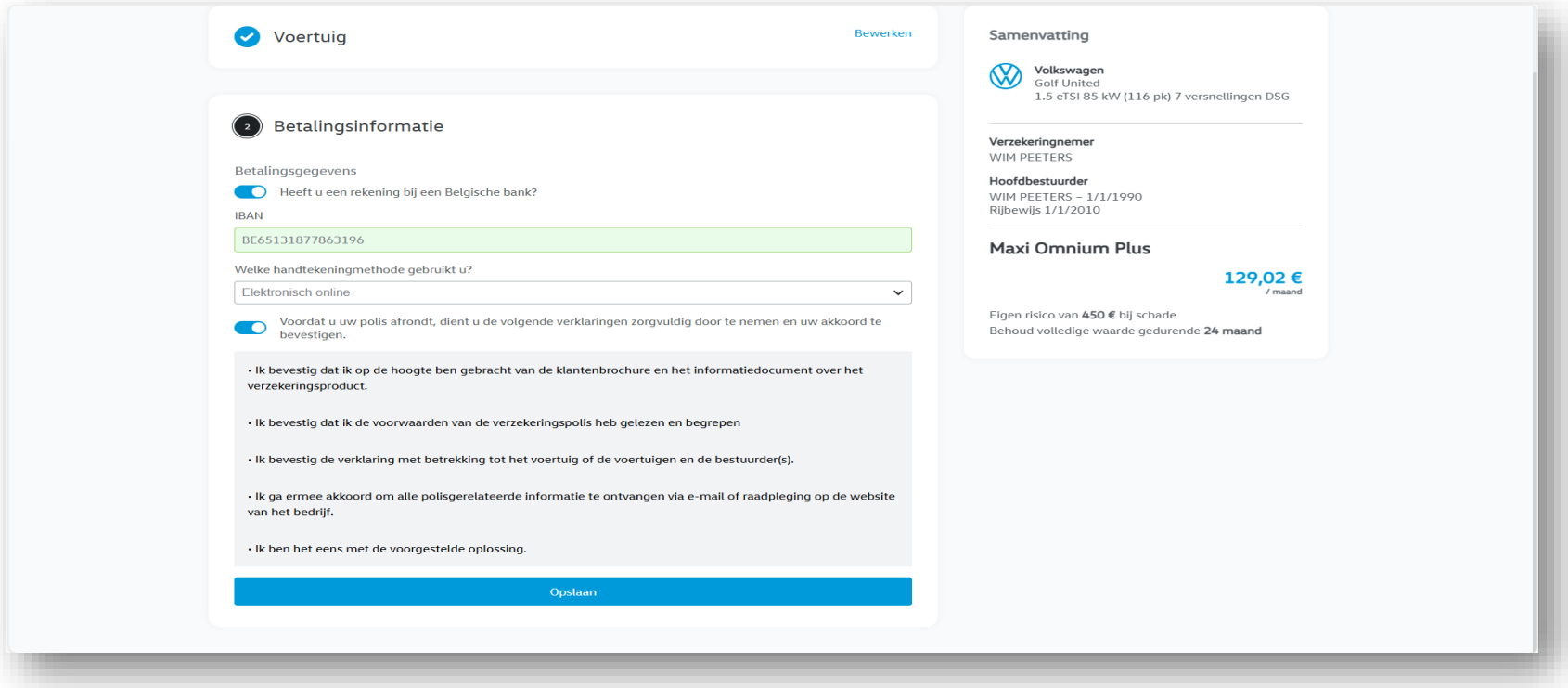
- Voertuig bestaande verzekering / Financiering



3. Voorstel

- Betalingsinformatie en handtekeningsmethode

Aanbod | Formules | Handtekening



Online tekenen → Ondertekening op de computer van de verkoper van een sms ter bevestiging door de verzekeringnemer

Later online tekenen → E-mail verzonden naar de verzekeringnemer met instructies voor de elektronische handtekening op het apparaat van de klant (geen installatie vereist)

Papier handtekening → Voorstel gegenereerd in PDF

4. Signature

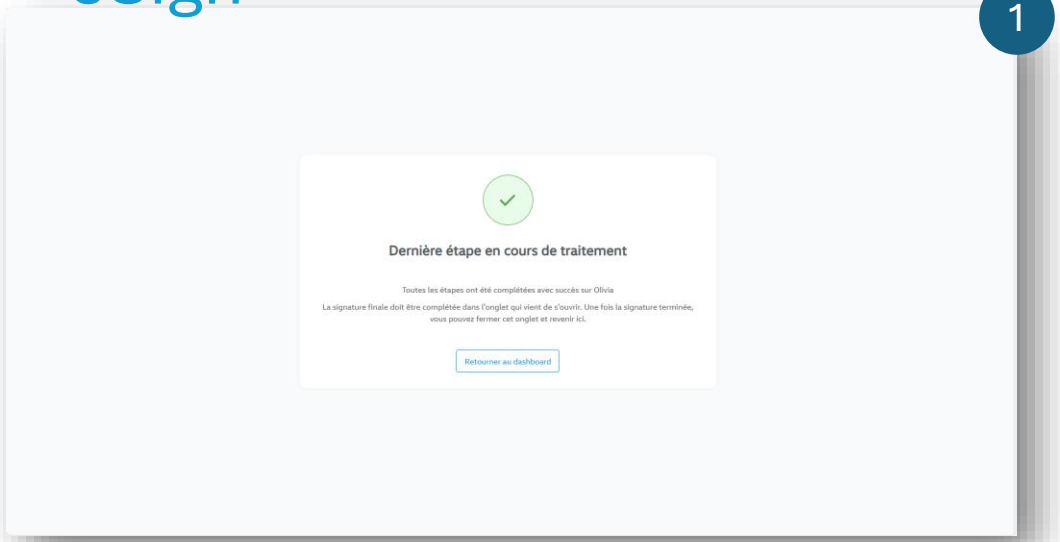
- eSign

! TRANSLATION !

Volkswagen D'leteren Finance | driving your mobility

Aanbod > Formules > Handtekening

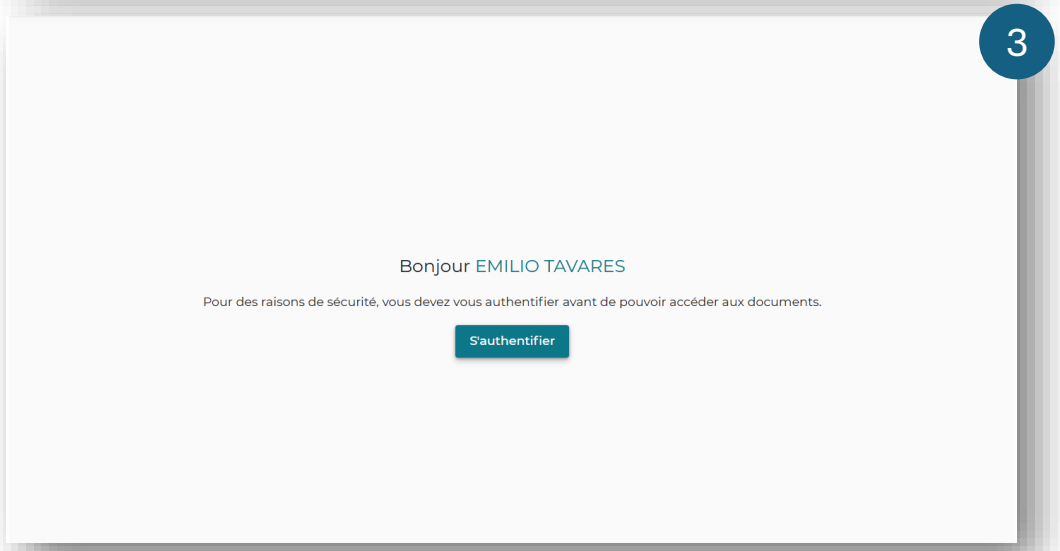
1



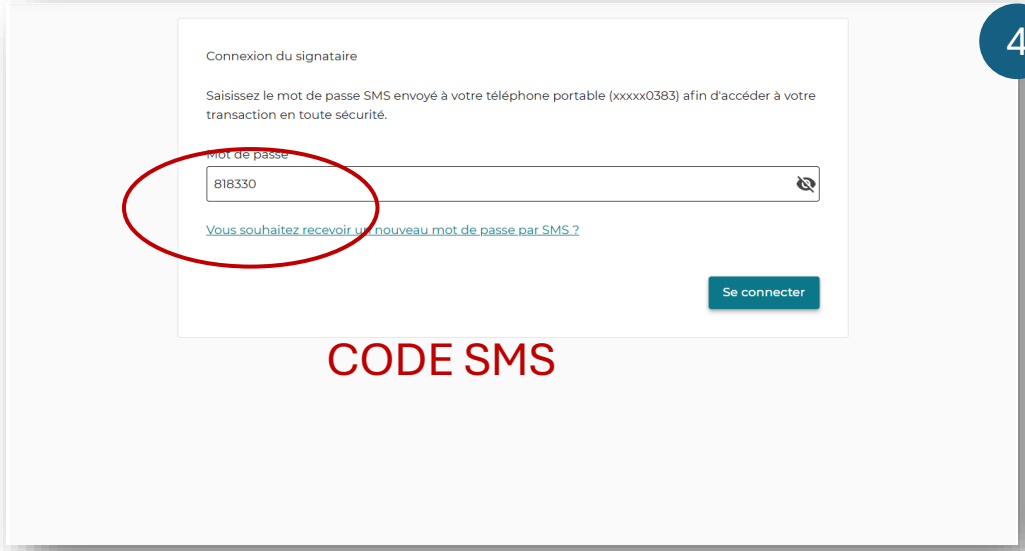
2



3



4



CODE SMS

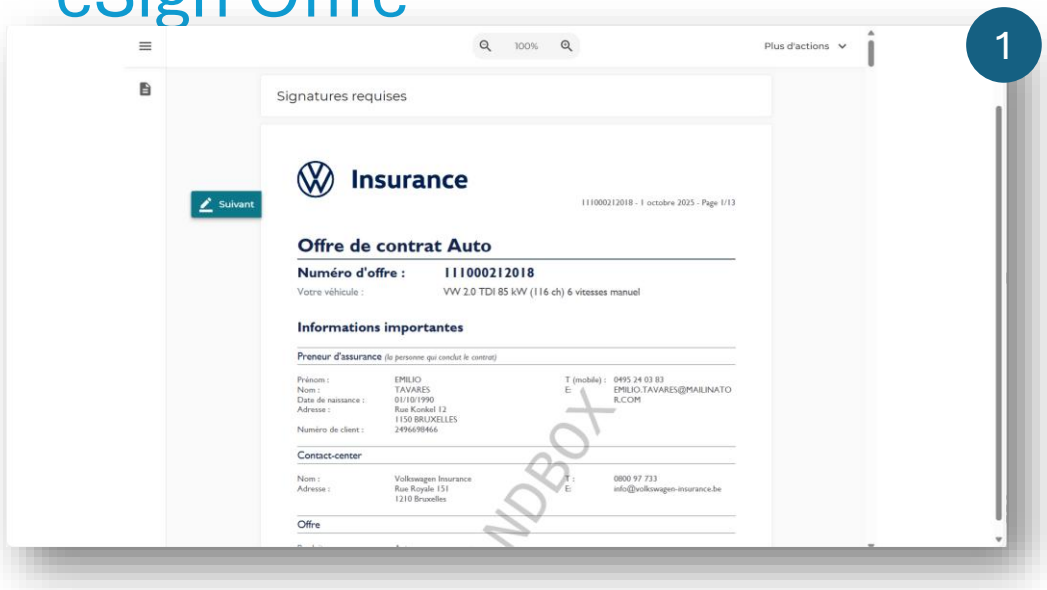
Groupe P&V Groep

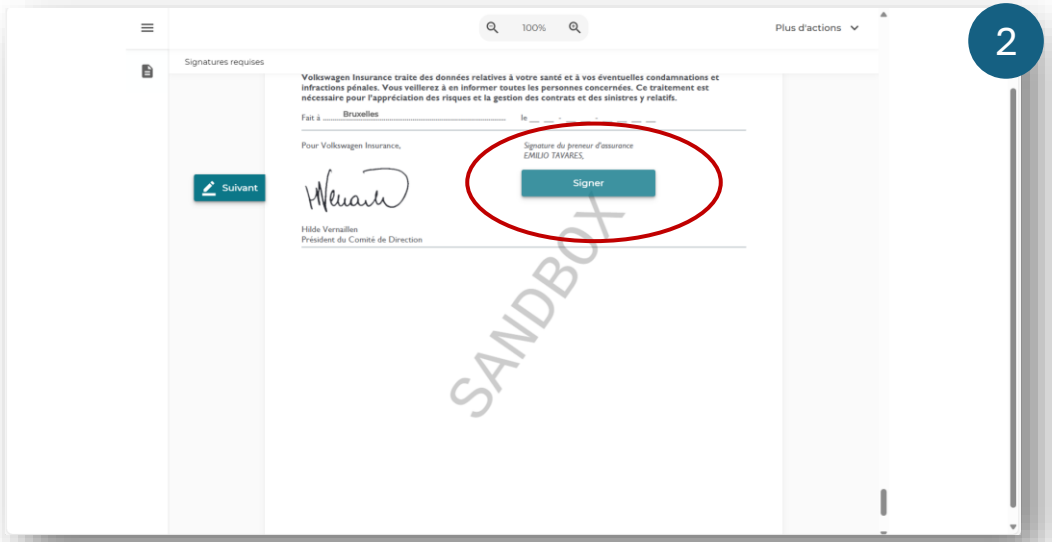
4. Signature et archivage ! TRANSLATION !

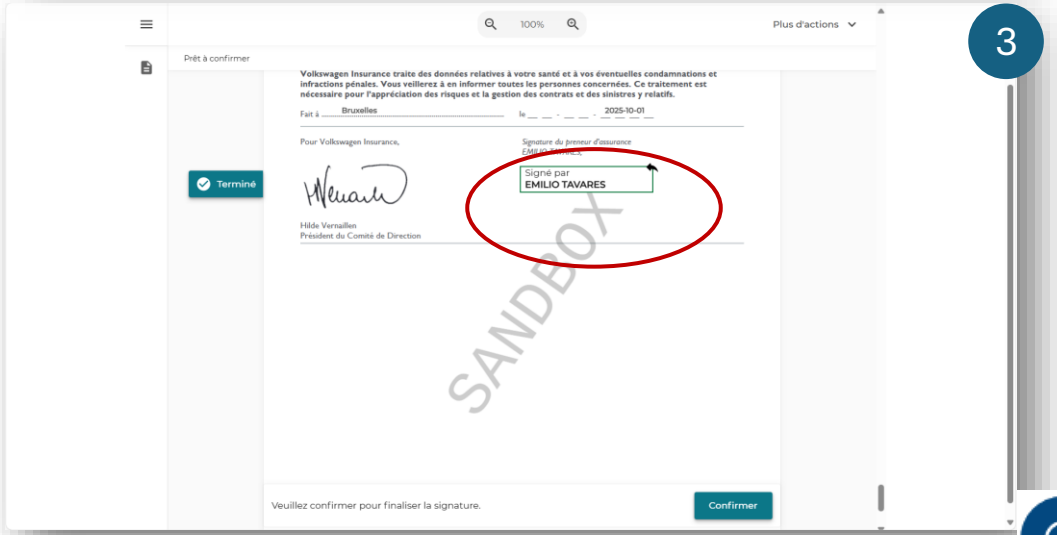
Volkswagen D'Ieteren Finance | driving your mobility

Aanbod > Formules > Handtekening

- eSign Offre







Groupe P&V Groep

4. Signature et archivage

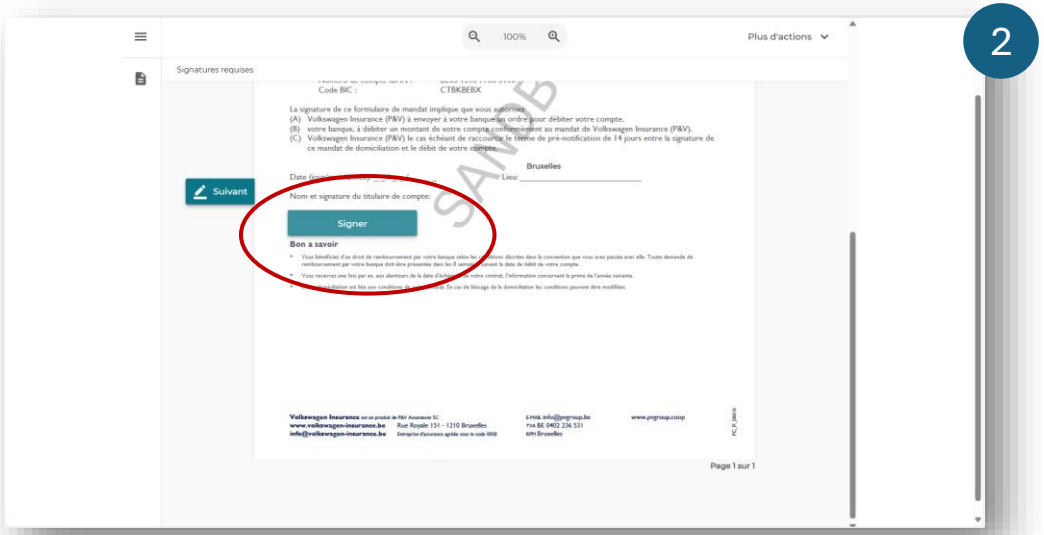
! TRANSLATION !

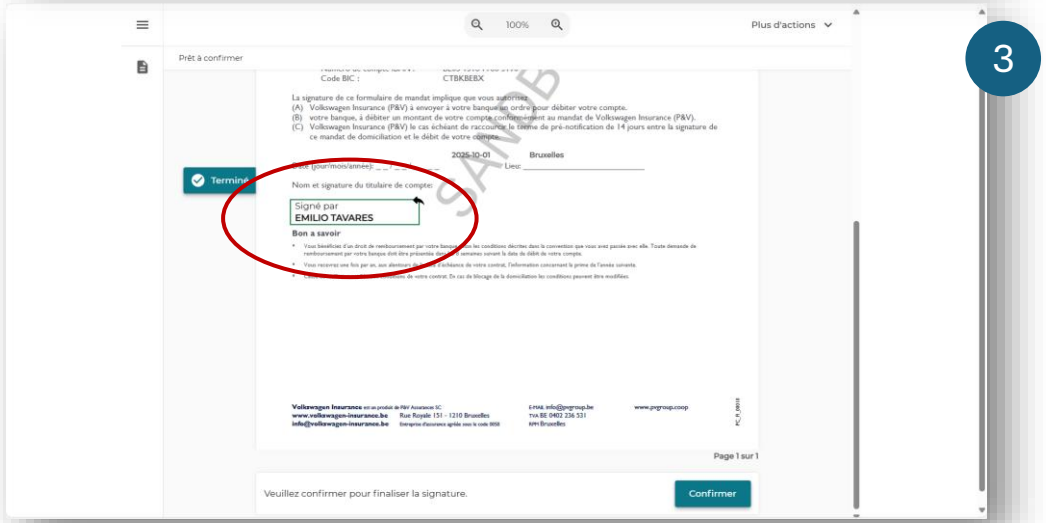
Volkswagen D'leteren Finance | driving your mobility

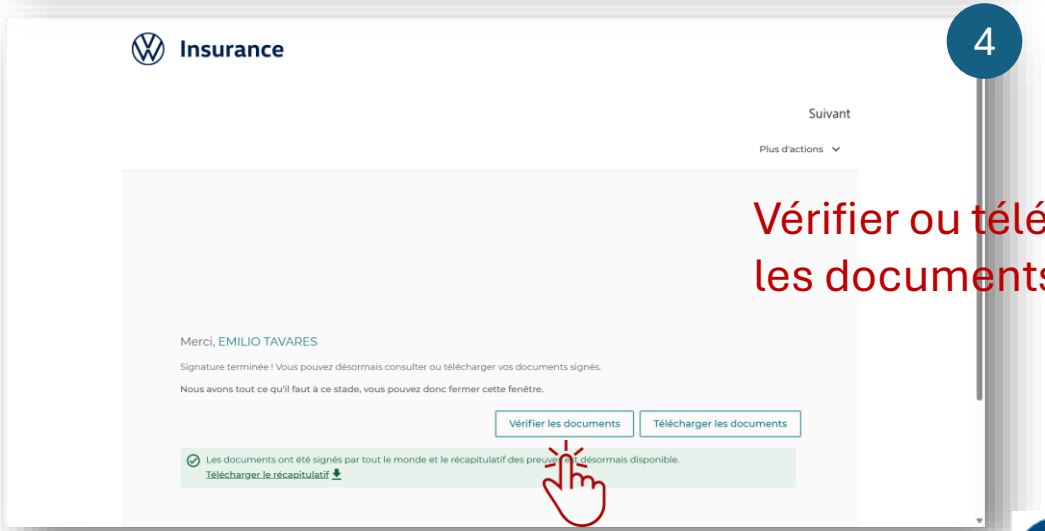
Aanbod > Formules > Handtekening

- eSign SEPA









Vérifier ou télécharger les documents

Groupe P&V Groep

Offre

! TRANSLATION !

Volkswagen D'Ieteren Finance | driving your mobility

Aanbod > Formules > Handtekening

Insurance

Offre de contrat Auto

Numéro d'offre : **111000212018**

Votre véhicule : VW 2.0 TDI 85 kW (116 ch) 6 vitesses manuel

Informations importantes

Preneur d'assurance *(la personne qui conclut le contrat)*

Prénom :	EMILIO	T (mobile) :	0495 24 03 83
Nom :	TAVARES	E:	EMILIO.TAVARES@MAILINATOR.COM
Date de naissance :	01/10/1990		
Adresse :	Rue Konkel 12 1150 BRUXELLES		
Numéro de client :	2496698466		

Contact-center

Nom :	Volkswagen Insurance	T :	0800 97 733
Adresse :	Rue Royale 151 1210 Bruxelles	E:	info@volkswagen-insurance.be

Offre

Produit :	Auto
Date de création :	01/10/2025
Validité :	30 jours après la création de notre offre.
Durée du contrat :	1 an avec reconduction tacite à partir du 01/10/2025.

Si vous acceptez notre offre dans les 30 jours, un contrat d'assurance sera conclu pour la durée mentionnée dans les conditions particulières. Sauf si l'une des parties s'y oppose, au moins trois mois avant l'arrivée du terme du contrat, celui-ci est reconduit tacitement pour des périodes consécutives d'un an. L'opposition contre le renouvellement tacite se fait par envoi recommandé, par exploit d'huissier ou par remise de la lettre de résiliation contre récépissé.

Le délai de 3 mois passe à 2 mois pour le preneur d'assurance uniquement s'il a souscrit son contrat à partir du 01 octobre 2024. Cependant, s'il a souscrit son contrat avant cette date, ce délai ne passera à 2 mois qu'après sa première échéance annuelle postérieure au 01 octobre 2024.

SANDBOX

Insurance

VOTRE Auto

Votre véhicule VW 2.0 TDI 85 kW (116 ch) 6 vitesses manuel

1. Caractéristiques du véhicule

Catégorie:	Tourisme et Affaires	Segment:	Voiture moyenne / familiale
Type de véhicule:	Voiture		
Marque et type:	VW 2.0 TDI 85 kW (116 ch) 6 vitesses manuel	Valeur catalogue: (Valeur catalogue TVA excl.)	31.148,76 EUR
Puissance:	85 kW	Valeur options:	2.190,08 EUR
Carburant:	Diesel		
Première mise en circulation:	01/10/2025		
Nombre de places assises:	5		
Véhicule tracte une remorque:	Non		

2. Autres informations importantes

Usage principal:	Privé et chemin du travail
Nombre prévu de km/an:	5.000 – 19.999
Garage/carport:	Non
Dommages existants au véhicule:	Non

Conducteur du véhicule VW 2.0 TDI 85 kW (116 ch) 6 vitesses manuel

Conducteur principal

EMILIO TAVARES	01/10/1990	Rue Konkel 12 1150 BRUXELLES	Date du permis: 01/10/2010

SANDBOX

Groupe P&V Groep

Offer

! TRANSLATION !

Volkswagen D'leteren Finance | driving your mobility

Aanbod > Formules > Handtekening

Insurance

Prime annuelle totale avec domiciliation (SEPA)	**1.466,00**	**384,79**	**1.850,79**

Action commerciale 2025

Le preneur d'assurance a souscrit l'ensemble des garanties suivantes : « Incendie », « Vol », « Forces de la nature et animaux », « Bris de glaces » et « Dégâts matériels ».

Il bénéficie de ce fait d'une réduction de 50% sur la prime de la garantie « Responsabilité civile » pendant un an, pour le véhicule désigné, au moment de la souscription de cette dernière.

A la fin de cette période d'un an, cette garantie devient intégralement payante.

Prime annuelle totale avec domiciliation (SEPA) (taxes et suppléments légaux inclus)	**1.586,67**

Votre attention est attirée sur le fait qu'une comparaison entre plusieurs contrats d'assurance ne doit pas se limiter à comparer l'estimation des coûts et frais de chaque contrat mais doit également prendre en considération d'autres éléments, tels que l'étendue des garanties, le montant des franchises éventuelles ou les clauses d'exclusion. Les estimations communiquées ci-dessus permettent de mieux apprécier la partie de la prime qui sert à couvrir le risque assuré par le contrat d'assurance. Le solde de la prime, après déduction des taxes et contributions ainsi que des frais d'acquisition et d'administration, représente en effet la part de la prime affectée à l'exécution des prestations contractuelles ainsi que les frais non mentionnés ci-dessus (y inclus le coût mutualisé des sinistres et de leur gestion).
Ces estimations sont calculées sur la base des données comptables du dernier exercice comptable de l'entreprise d'assurances telles qu'approuvées par son assemblée générale.

Les clauses relatives à votre véhicule VW 2.0 TDI 85 kW (116 ch) 6 vitesses manuel

Clause 5	Nombre de kilomètres par an
Clause 7	Responsabilité Civile - Franchise jeune conducteur
Clause 8	Dégâts matériels - Franchise jeune conducteur
Clause 27	Assistance panne
Clause 31	Description du risque par le preneur d'assurance
Clause 40	Dommages au véhicule – Formule 24 mois
Clause 44	Système de personnalisation à posteriori – degré -2
Clause 45	Etat du véhicule
Clause 106	Réduction de franchise – garage agréé

Le contenu de ces clauses peut être retrouvé dans la rubrique 'Aperçu des clauses appliquées'.

SANDBOX

Insurance

Aperçu des clauses appliquées

5 - Nombre de kilomètres par an

Le contrat est établi sur base des déclarations du preneur d'assurance, consistant en une estimation du nombre de km que le véhicule désigné parcourra par an.

A ce titre, une réduction tarifaire est accordée dans le cadre de la garantie Responsabilité civile.

S'il s'avère que ces déclarations ne correspondent pas à la réalité :

- en cas de sinistre relevant de la garantie Responsabilité civile, le preneur d'assurance s'engage à rembourser les débours de la compagnie, en principal et en frais, à concurrence de 500 EUR (non indexés)
- en outre la compagnie procédera à la suppression de la réduction tarifaire avec effet immédiat

7 - Responsabilité Civile - Franchise jeune conducteur

En cas de sinistre relevant de la garantie Responsabilité civile, le preneur d'assurance s'engage à rembourser les débours de la compagnie, en principal et en frais, à concurrence de 150 EUR (non indexés), lorsque le véhicule assuré est conduit par une personne âgée de moins de 26 ans qui n'est pas renseignée comme conducteur dans les conditions particulières, sauf lorsque cette personne a la qualité de BOB au sens de ce Titre 1 des conditions générales.

8 - Dégâts matériels - Franchise jeune conducteur

La franchise prévue dans les conditions particulières pour la garantie Dégâts matériels sera doublée en cas de sinistre survenu alors que le véhicule assuré est conduit par une personne âgée de moins de 26 ans qui n'est pas renseignée comme conducteur dans les conditions particulières.

SANDBOX

Insurance

44 - Système de personnalisation à posteriori – degré -2

Lorsque le degré de personnalisation -2 est atteint, la montée de 5 degrés par sinistre telle qu'elle est prévue à l'article 75 du Titre 1 des conditions générales, n'est pas appliquée.

45 - Etat du véhicule

Le preneur d'assurance déclare que les parties de la carrosserie du véhicule décrit aux conditions particulières ne sont pas endommagées, qu'il n'y a pas de traces d'accident, de bosses, de parties mal réparées et que les vitres du véhicule désigné (avant, côtés, et arrière) sont intactes sans éraflures visibles, fêlures ou impacts de pierres.

106 - Réduction de franchise – garage agréé

Lorsque le preneur d'assurance opte pour une réparation dans le réseau officiel de la marque du véhicule assuré, la franchise prévue aux conditions particulières dans le cadre de la garantie Dégâts matériels sera réduite de 75,00 EUR.

La franchise en dégâts matériels ne sera pas d'application lorsque, en cas de perte totale, le preneur d'assurance remplace le véhicule assuré par l'achat d'un véhicule de la même marque auprès du réseau officiel de cette marque. Ce dernier avantage est supprimé en cas de sinistre survenu alors que le véhicule assuré est conduit par une personne âgée de moins de 26 ans qui n'est pas renseignée comme conducteur dans les conditions particulières, sauf lorsque cette personne a la qualité de BOB au sens de l'article 66, chapitre 2, partie 5 du Titre 1 des conditions générales.

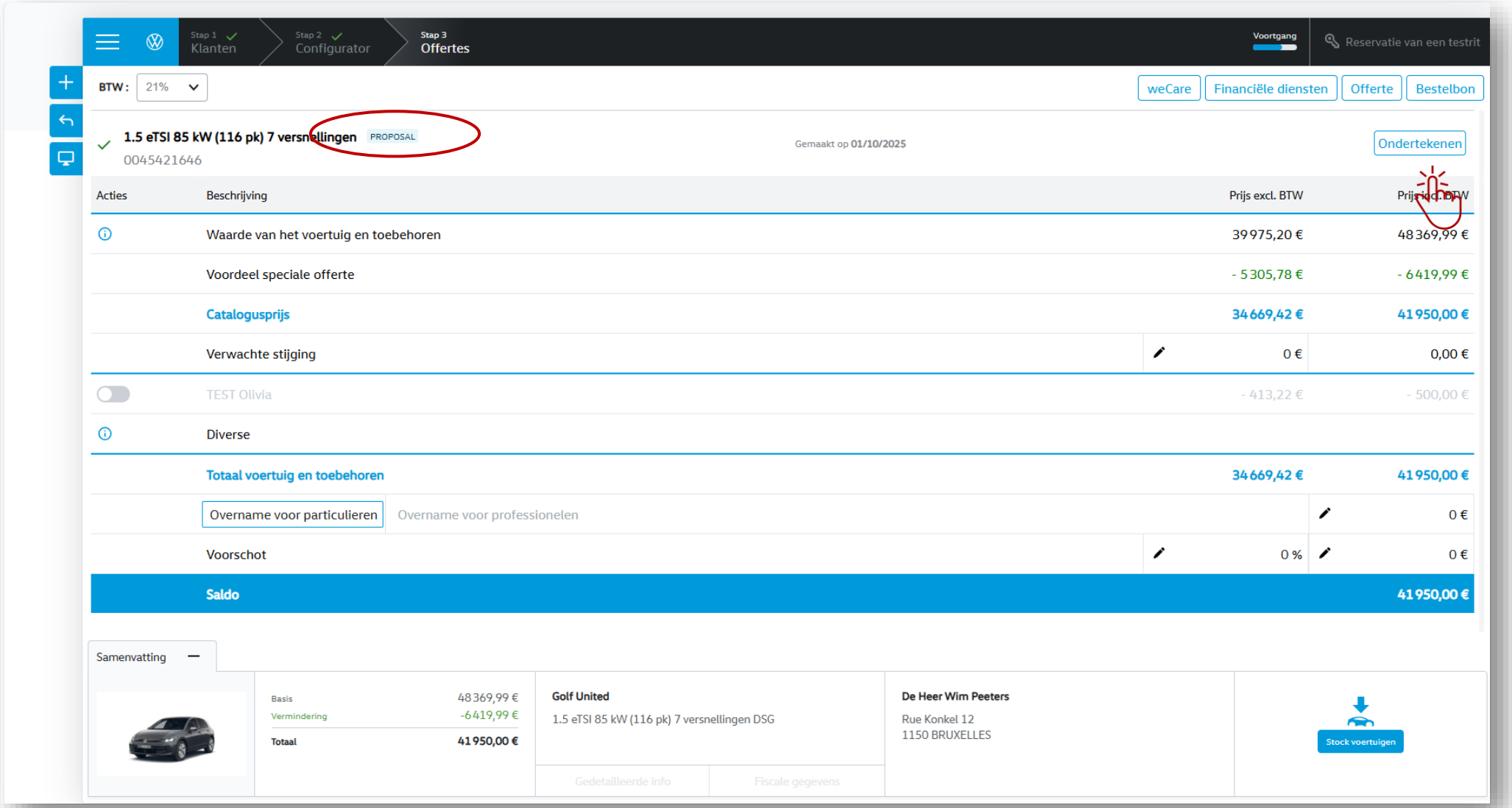
SANDBOX

Groupe P&V Groep

Een offerte openen om af te ronden in Olivia

Volkswagen D'leteren Finance | driving your mobility

Aanbod > Formules > Handtekening

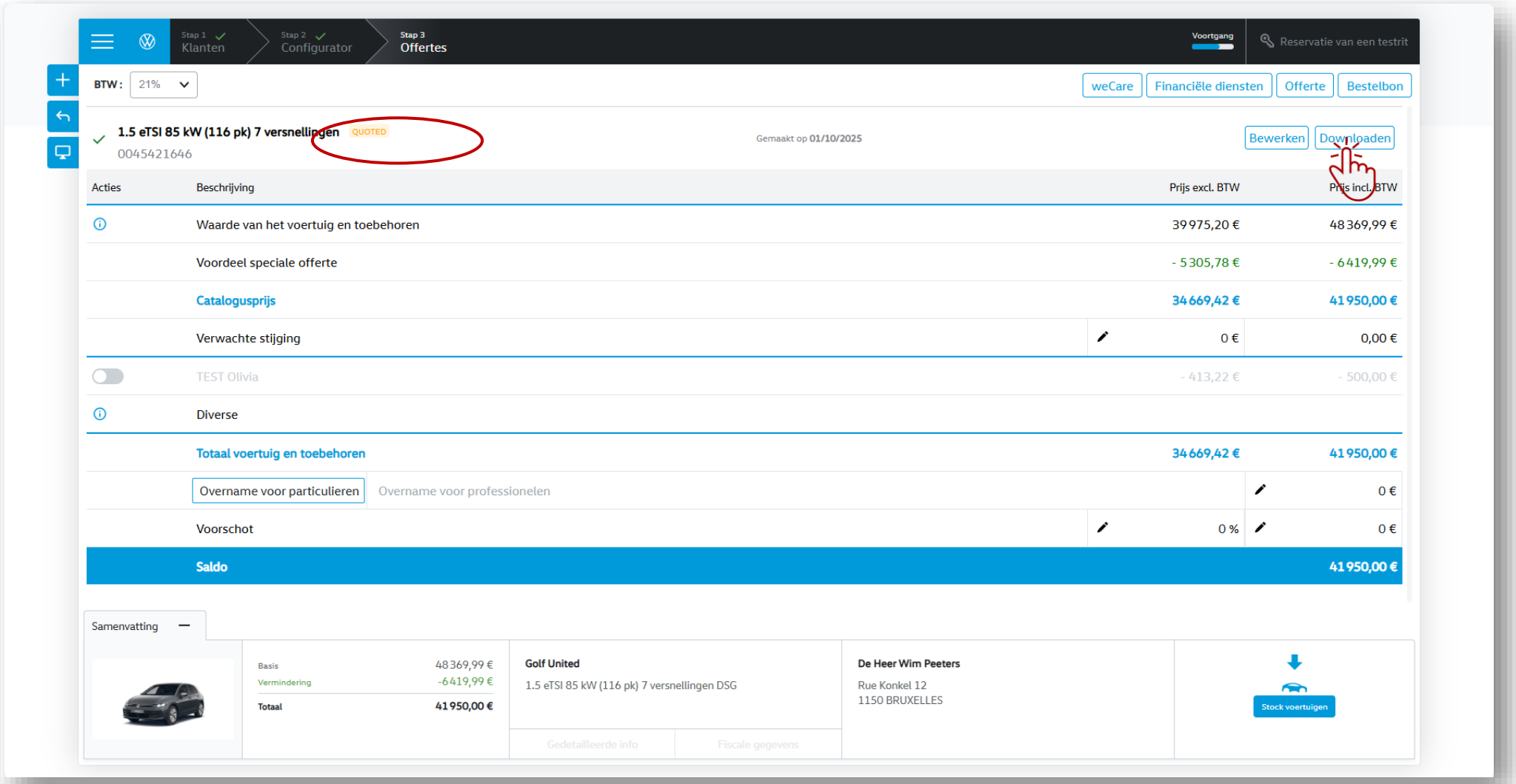


Groupe P&V Groep

Een offerte openen om af te ronden in Olivia

Volkswagen D'leteren Finance | driving your mobility

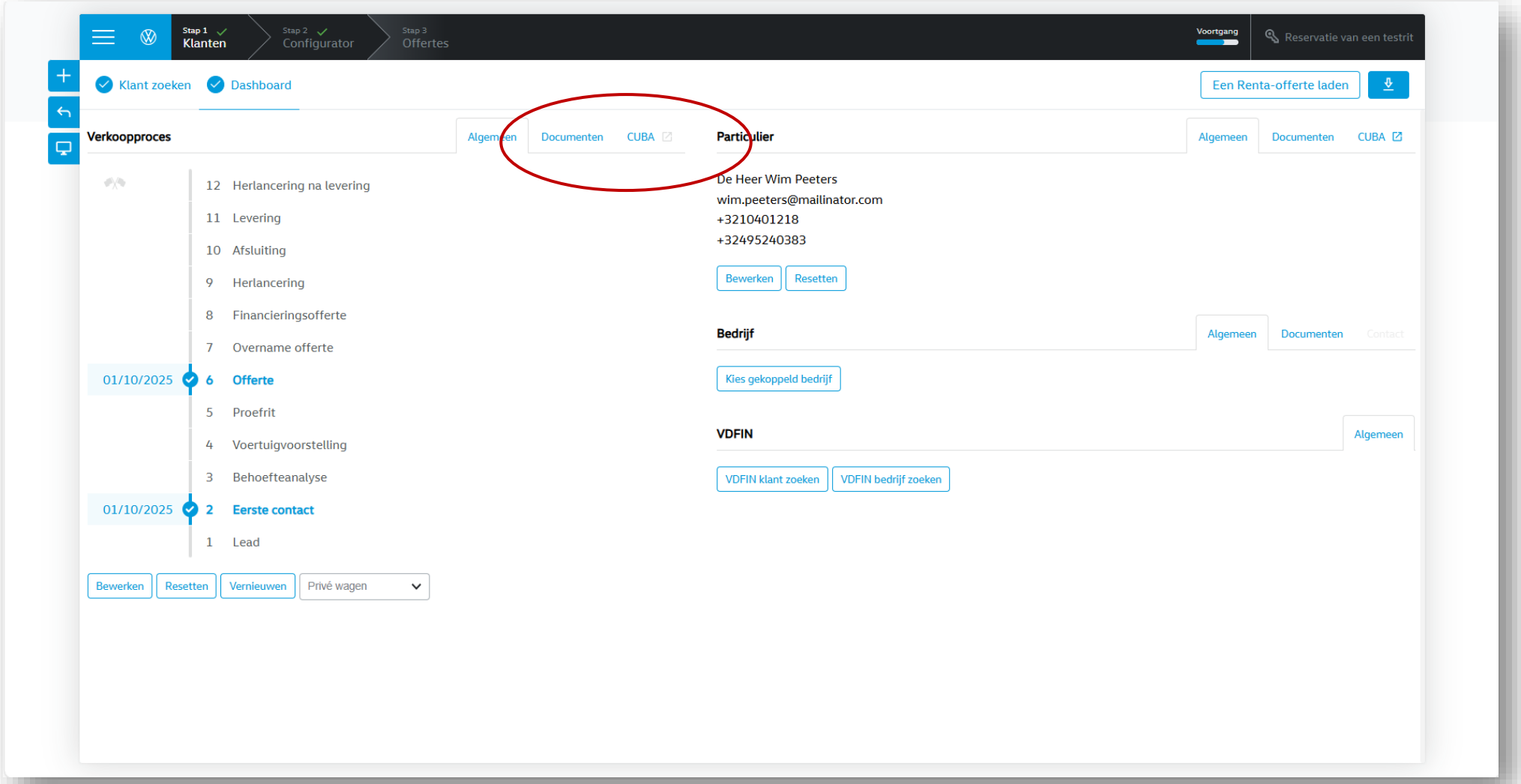
Aanbod > Formules > Handtekening



Groupe P&V Groep

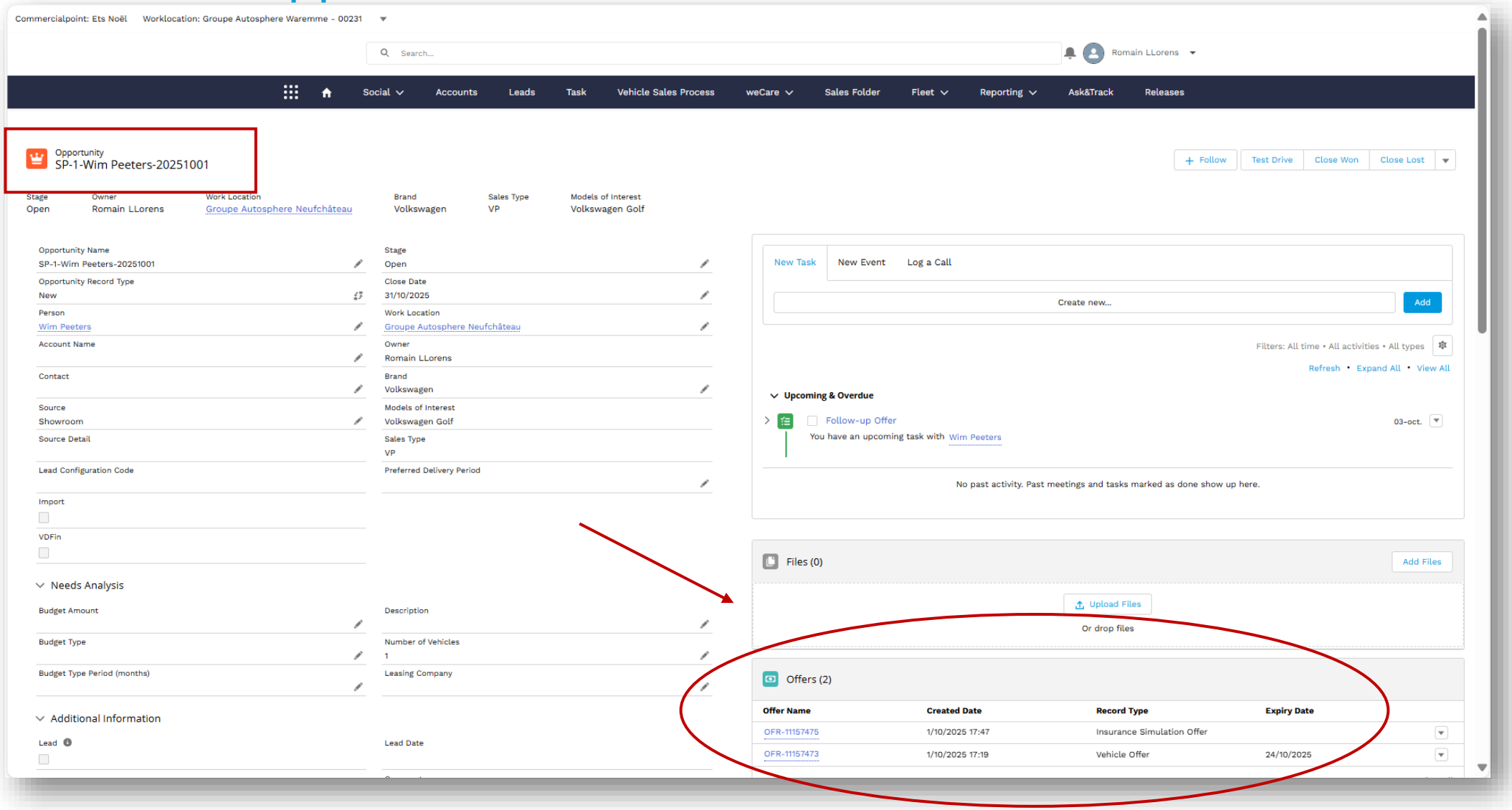
Een voorstel opvolgen in CUBA

- Toegang tot CUBA



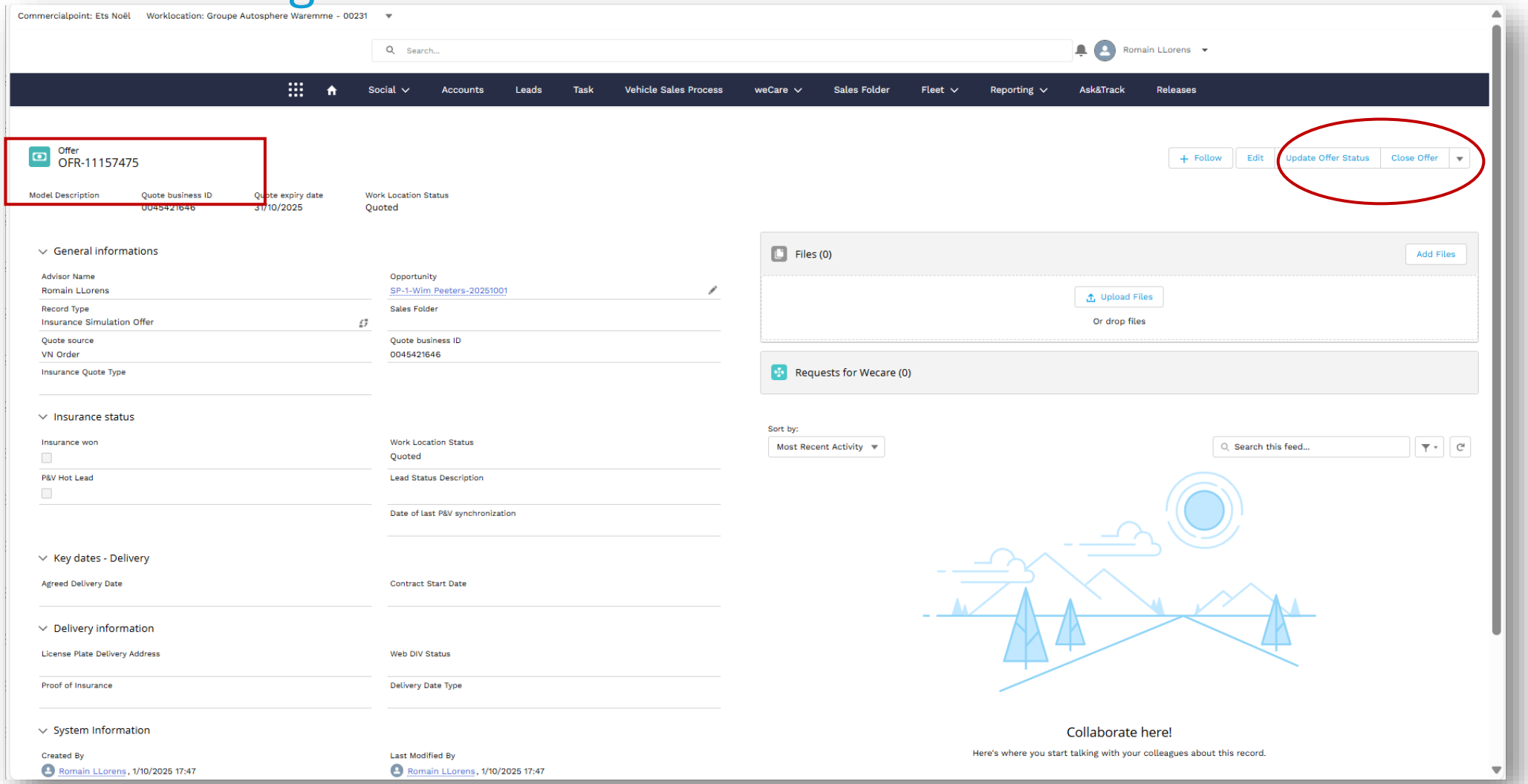
Een voorstel opvolgen in CUBA

- Het verkoopproces visualiseren



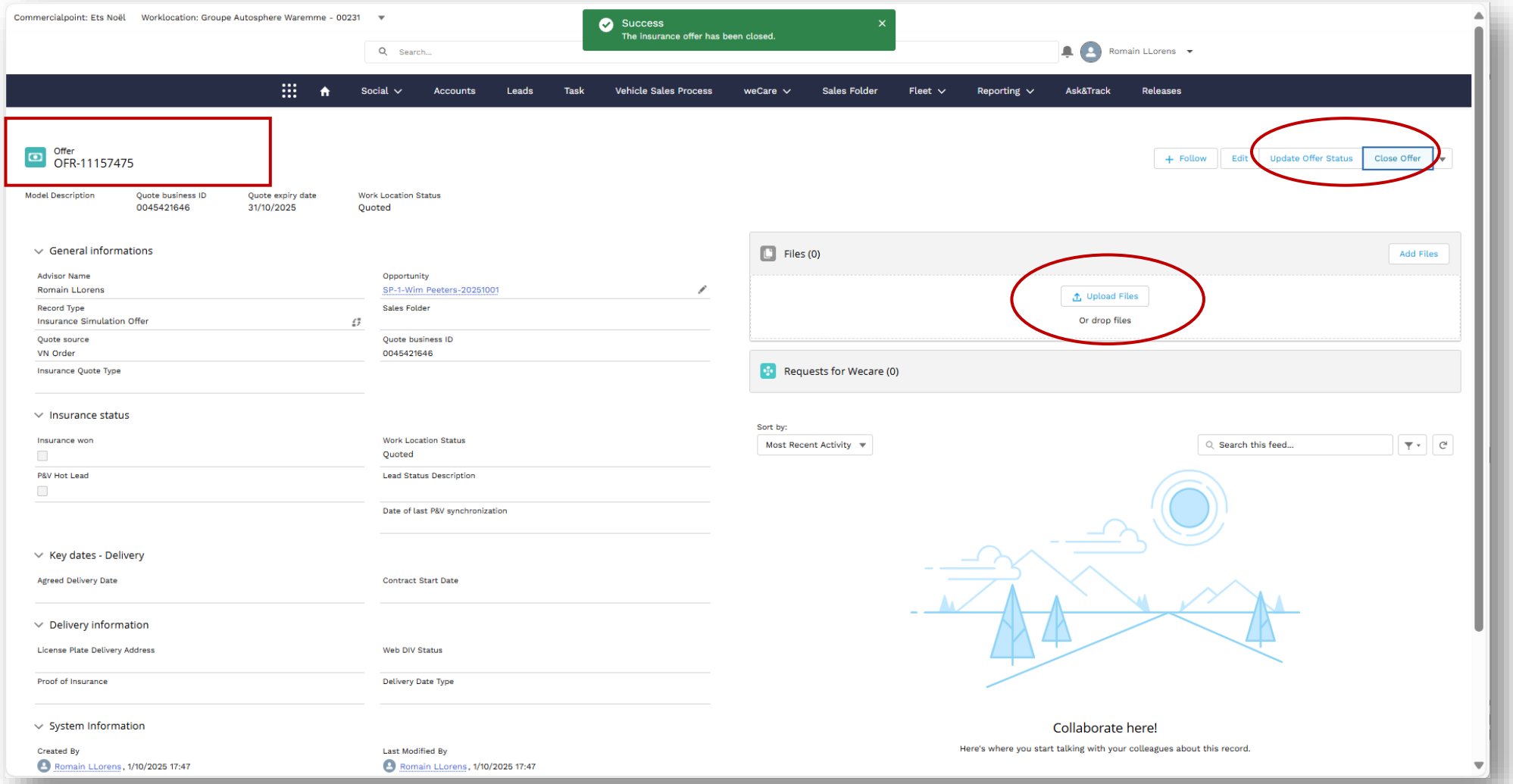
Een voorstel opvolgen in CUBA

- Verzekerings voorstel visualiseren



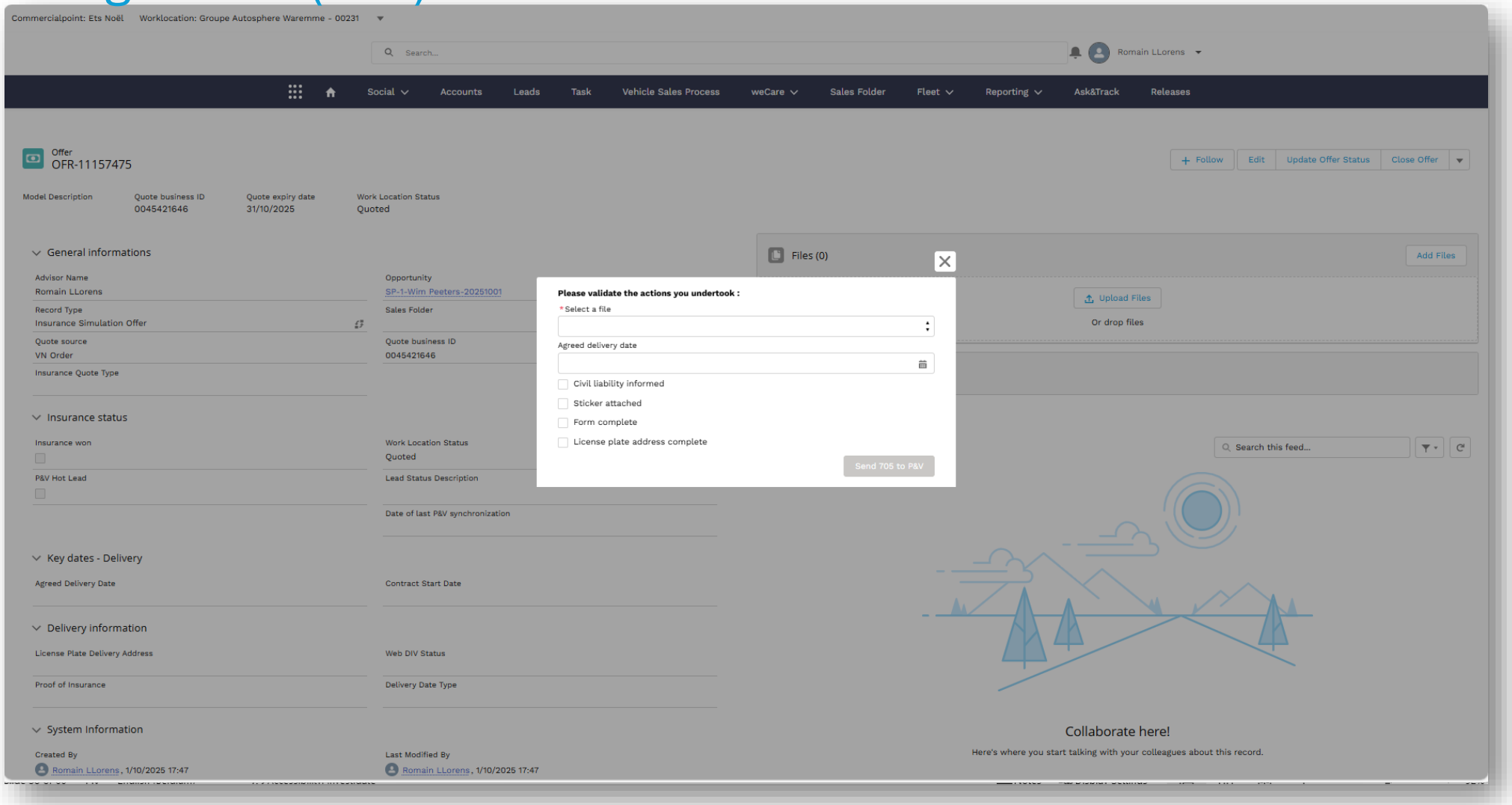
Een voorstel opvolgen in CUBA

- Close voortsel



Activatie van de verzekeringsovereenkomst voorbereiden

- Registratie (705)



Geldigheid van een offerte:

De prijs is gedurende 1 maand gegarandeerd.
Een nieuwe offerte opstellen na 1 maand

De maandelijkse en jaarlijkse premie: (x12). Er is geen extra premie voor een maandelijkse betaling. De weergegeven premie (OLIVIA en Prospect Zone) houdt rekening met een eventuele promotie (bijvoorbeeld RC -50% 1e jaar) door de promotie over 12 maanden te verdelen. Maar in het tweede jaar is de premie dus hoger

Wat te doen in geval van weigering?

- Nieuwe klant : Het is niet de bedoeling om in geval van weigering contact op te nemen met het Contact Center *First time right.
- Bestaande klant: contact met het Contact Center mogelijk

HET NIEUWE PROCES BEGRIJPEN

Prospect Zone

"Ik sluit liever thuis af"
=> U ontvangt het aanbod binnen drie uur in uw mailbox met een beveiligde link.

- De klant kan zijn **aanbod op afstand wijzigen, aanpassen en ondertekenen**.
- **U ontvangt een melding** wanneer de klant het aanbod in Prozo afrondt.

Sluit zo snel mogelijk af:

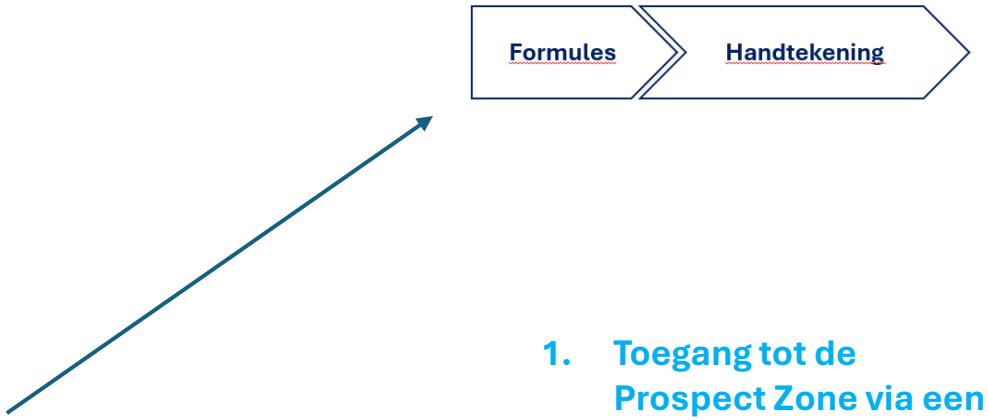


Het doel blijft om de deal in de showroom te sluiten.
Eenmaal in Prozo is de klant minder gebonden en dus moeilijker te overtuigen.

DEMO PROSPECT ZONE

Quote en concession





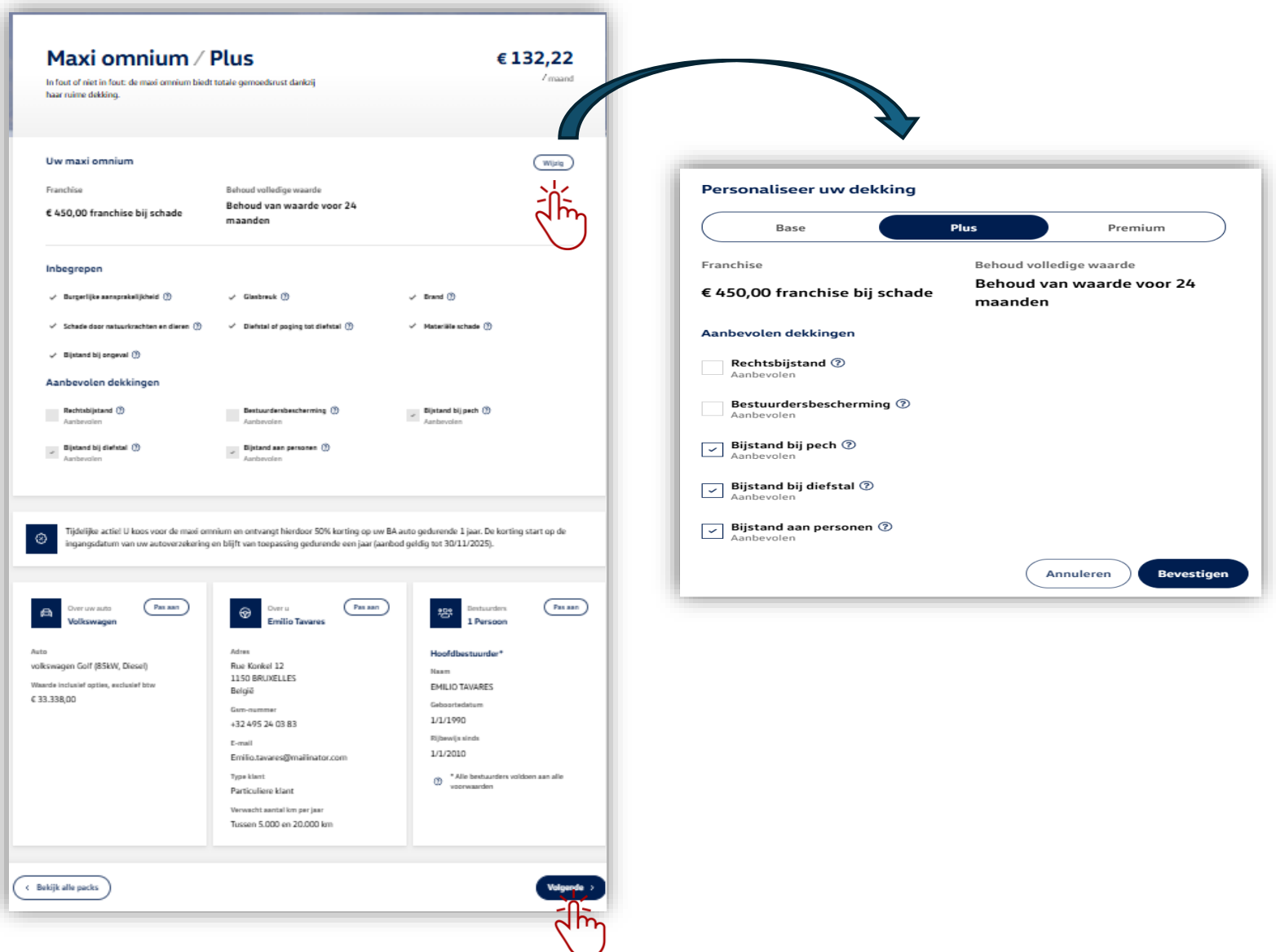
1. **Toegang tot de Prospect Zone via een aanbod van een dealer.**

=> De prospect ontvangt na zijn bezoek aan de dealer een e-mail met de link naar de Prospect Zone..

DEMO PROSPECT ZONE

Volkswagen D'Ieteren Finance | driving your mobility

Formules > Handtekening



Prozo link in commentaar=>

2. Personaliseer uw dekking

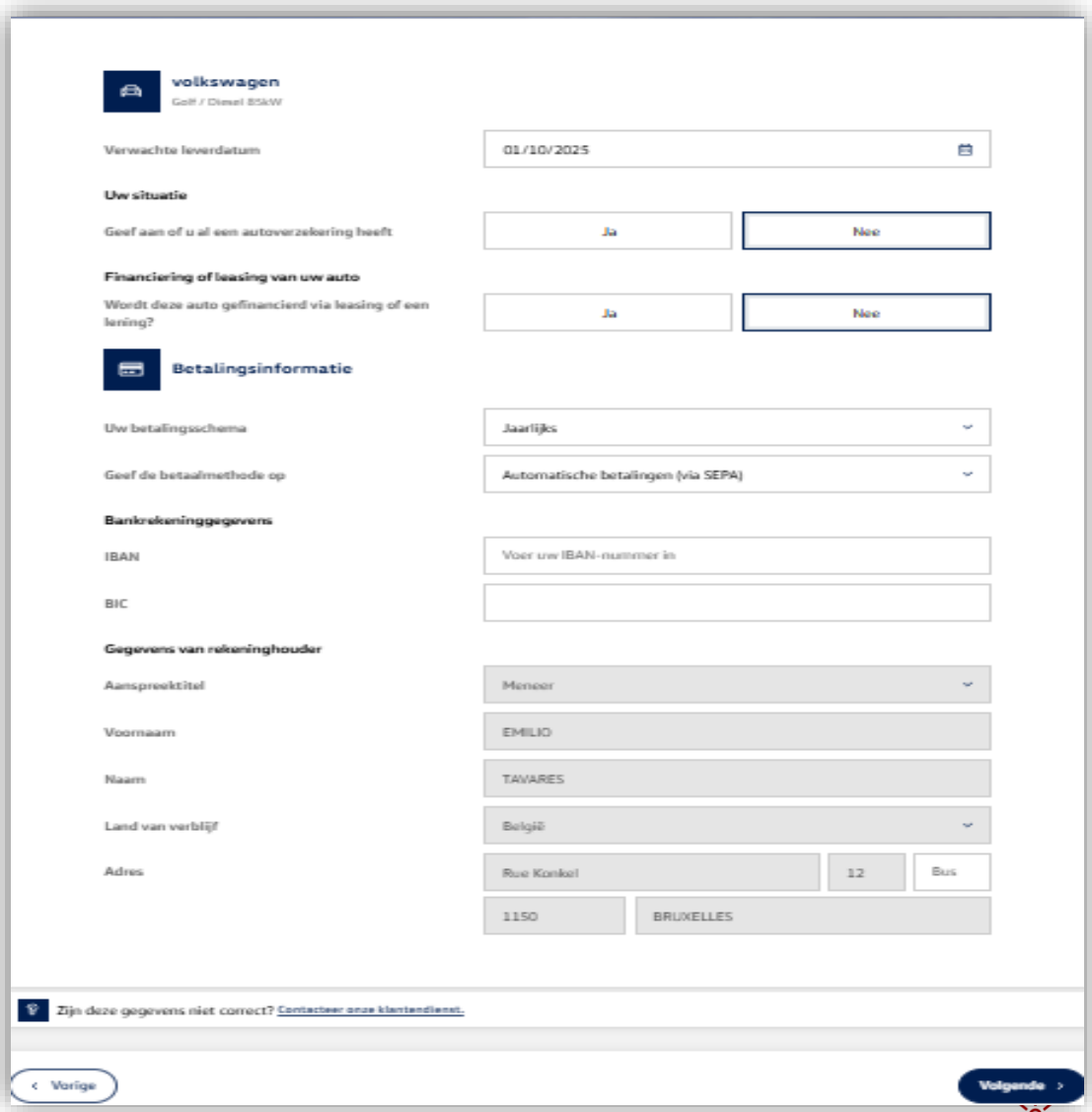
Groupe P&V Groep

DEMO PROSPECT ZONE

Volkswagen D'leteren Finance | driving your mobility

Formules | Handtekening

3. Anvullende informatie



Groupe P&V Groep

DEMO PROSPECT ZONE

Volkswagen D'leteren Finance | driving your mobility

Formules > Handtekening



4. Offerte valideren

⇒ **handtekeningmodus selecteren**

Groupe P&V Groep

Volkswagen D'leteren Finance | driving your mobility

Formules | Handtekening

SOUVENEZ-VOUS LE NOUVEAU PROCESSUS

De agent doet een verzekeringsaanbod in concessie



De salesadvisor laat het aanbod bij de dealer ondertekenen (via sms)



De klant beheert zijn dossier in de Customer Zone.



De prospect wordt opgevolgd door de salesadvisor



De prospect ondertekent het aanbod In de concessie in de Prospect Zone



Zodra de prospect heeft getekend, wordt hij klant.

Groupe P&V Groep

DEMO CUSTOMER ZONE

Wat is de Customer Zone?

Een online klantenzone waar de klant een reeks documenten kan terugvinden en ook een aanvraag/wijziging kan indienen.

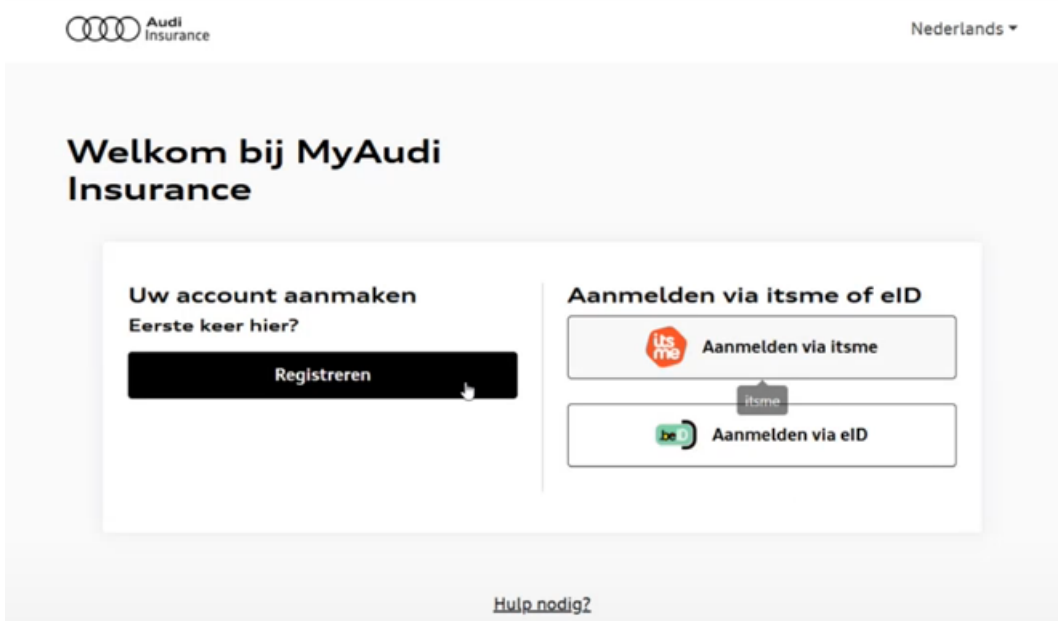
Hoe kan ik inloggen?

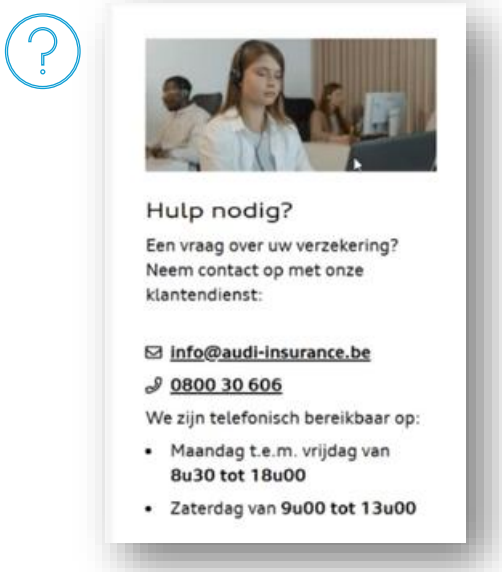
Elke nieuwe klant ontvangt een **welkomstmail** met een link om in te loggen op de Customer Zone.
Via: *Link Customer Zone*

Welke documenten kunnen we daar vinden?

- ondertekend voorstel
- SEPA-machtiging
- afstandsverklaring (als de klant zijn kentekenplaten behoudt)
- Verzekeringsovereenkomst
- Verzekeringsbewijs
- moment van de poliswijziging + documenten met betrekking tot de poliswijziging
- verlenging: verzekeringsbewijs
- moment van de opzegging + documenten met betrekking tot de opzegging van de polis.

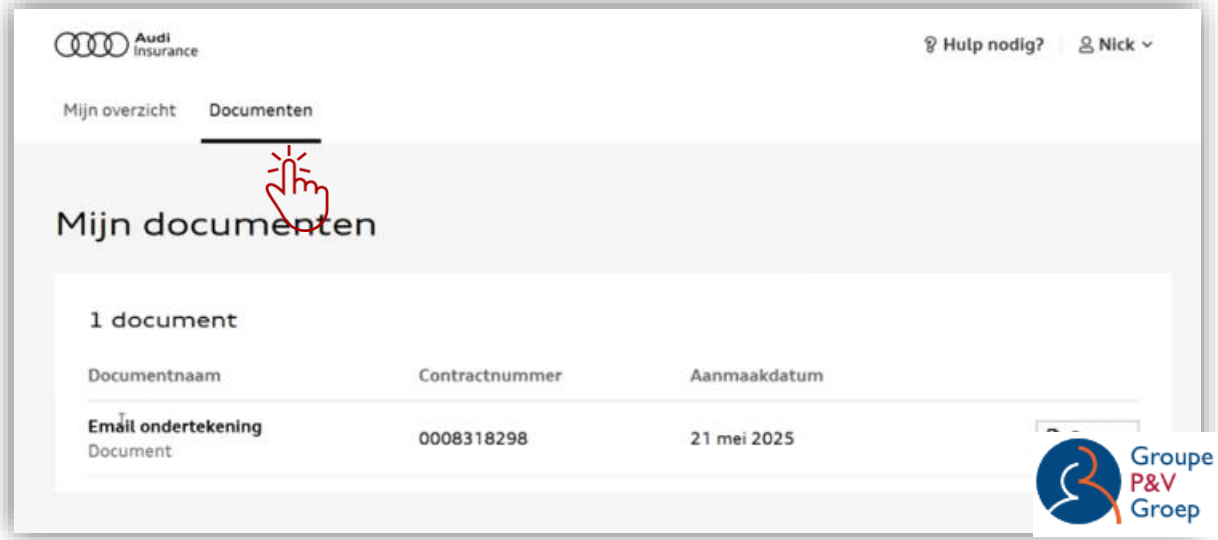
DEMO CUSTOMER ZONE





Hier vindt u:
=> Informatie over uw verzekeringsovereenkomst
=> Documenten met betrekking tot uw verzekeringsovereenkomst





Volkswagen D'Ieteren Finance driving your mobility

CONCLUSION

Vragen ?

Groupe P&V Groep

STOP

DEMO OLIVIA

Geldigheid van een offerte:

De prijs is gedurende 1 maand gegarandeerd.

⇒ Maak na 1 maand een nieuwe offerte (schadegevallen, nieuw leadmanagement)

⇒ **Wat te doen bij weigering?**

⇒ Het is niet de bedoeling om bij weigering contact op te nemen met het CC

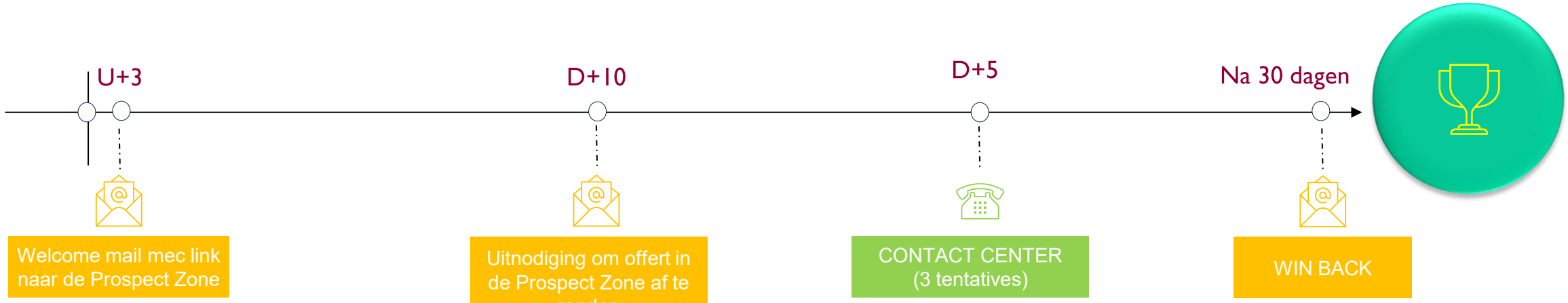
⇒ First time right

LEAD MANAGEMENT

Ondersteuning om uw kansen op een deal te vergroten

Nieuw offerte in concessie voor een voertuig dat niet op voorraad is

TRT =>



*Offerte verlopen en leveringsdatum 2 meegedeeld: neem contact op met het CC

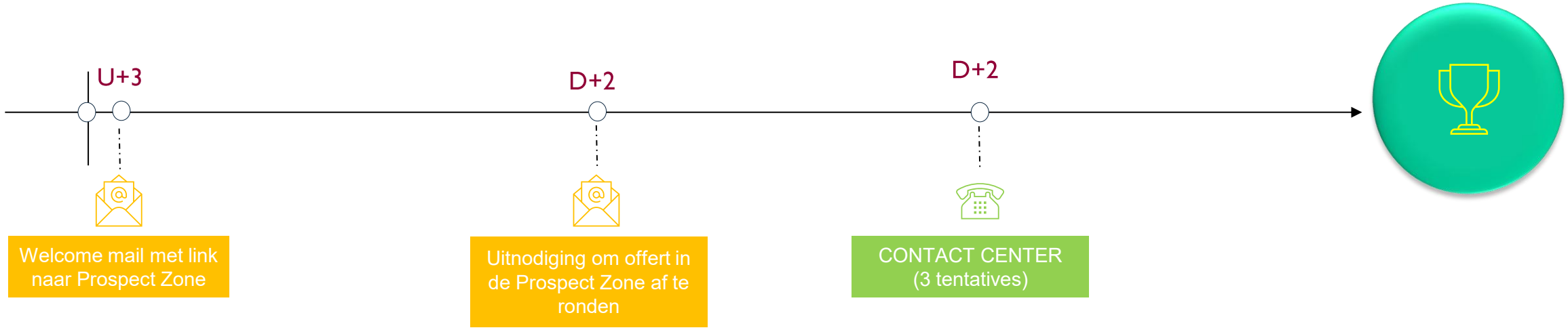
Als er meerdere offertes worden opgemaakt, wordt het leadmanagement uitgeschakeld om verwarring over het voertuigmodel te voorkomen
Het leadmanagement wordt uitgeschakeld als een aanbieding wordt geweigerd.

Het belang van het bijwerken van de status in Cuba

LEAD MANAGEMENT

Ondersteuning om uw kansen op een deal te vergroten

Nieuw offerte in concessie voor een voertuig dat niet op voorraad is



Als er meerdere offertes worden opgemaakt, wordt het leadmanagement uitgeschakeld om verwarring over het voertuigmodel te voorkomen
Het leadmanagement wordt uitgeschakeld als een aanbieding wordt geweigerd.

Het belang van het bijwerken van de status in Cuba

SUPPORT MODEL

A VOIR AVEC EVI

Spécifique pour le pilote (ligne directe)

- Technique = D’ieteren servicehelpdesk
- Commercial = AM

CONCLUSION – INCENTIVE 2025-2026

SLIDE A COMMUNIQUER PAR PASCAL SARTIAUX

CONCLUSION – INCENTIVE 2025-2026

🗓️ **Periode:** van 01/09/2025 tot 28/10/2025
🎯 **Criteria**: Basis - LMA-groep: minimaal 20% conversie

Verkopers:
- Minimaal 20% conversie in verzekeringen (over de periode)
- en minimaal 5 verkopen over de periode

Verantwoordelijken:
- Minimaal 20% conversie in verzekeringen voor alle verkopers (over de periode)
- en minimaal 15 verkopen voor alle verkopers (over de periode)

💡 **Bonus: Elke verkoop die bij de dealer wordt afgesloten met het nieuwe digitale proces eCaas 2.0 Insurance telt voor 2 verkopen**

🏆 **Beloningen:**
- 4 toegangskaarten voor het Winter Event in het Efteling Park (op 14 of 21 december, nog te bevestigen)
- OF 2 toegangskaarten voor de Tram Experience-tour in Brussel in het voorjaar van 2026

CONCLUSION – TRAINING MATERIAL

🎯 Branding per verzekeringsmerk voor elk nieuw automerk

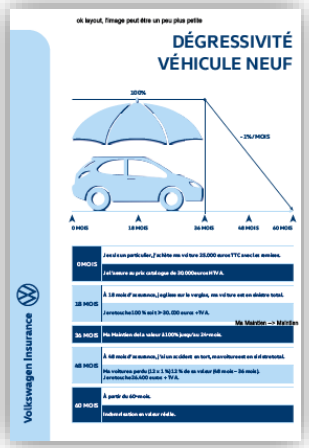
Map: 5 commerciële ondersteuningsfiches “Nieuwe auto” papieren versie
1.Productfiche nieuwe auto
2. Fiche garanties
3. Exclusieve fiche “Gegarandeerde inruilwaarde”
4. Exclusieve fiche: ‘degressiviteit - tot 36 maanden gegarandeerde waarde’
5. Contactboekfiche: met alle nuttige contactgegevens: Contact Center, 0800, Account Manager

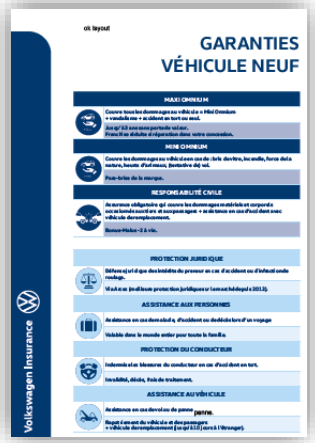
Handleiding nieuw voertuig: op de ebox-website met branding van P&V Groep
pdf-versieUpdate van de verzekeringsbrochures per merk











PRODUCT

WAARDE EN ALARMSYSTEEM:

De **maximale waarde** van het verzekerde voertuig is gestegen **van € 100.000 naar € 150.000 exclusief btw.**

Er is geen **alarmsysteem** verplicht voor voertuigen met een waarde van minder dan € 100.000 exclusief btw.
Voor alle voertuigen van meer dan € 100.000 excl. btw:

- TT1 / TT2 is verplicht voor elektrische en hybride voertuigen.
- TT3 / TT4 is verplicht voor alle andere voertuigen.

Franchise: korting op het franchise voor het erkende netwerk

Insured value in EUR excl. VAT	Deductible levels			Reduced by if going at his dealer	Recovery value	No deductible in case of total loss
	Low	Medium	High			
< 12.500	200	350	550	50	In case the customer buys a new car within D'Ieteren network and has a **total loss with the existing car, customer gets compensated** if the car is not insured by another insurer. Compensation is capped at the value paid by the dealer to buy back the old car.	If the customer has a total loss, and **buys a new car** within the D'Ieteren network, **no deductible is applied**
12.500 - 24.999	300	550	850	50		
25.000 - 37.499	450	800	1.150	75		
37.500 - 59.999	750	1.050	1.450	100		
60.000 - 79.999	950	1.150	1.650	200		
80.000 - 99.999	1.150	1.450	1.850	200		
100.000 - 150.000	1.500	1.900	2.300	300		

PRODUIT

MOTORFIETSEN:

Wij bieden ook een volledige verzekering voor motorfietsen, inclusief **een full omnium**, twee niveaus van eigen risico en bescherming van de bestuurder en de uitrusting.

		Up to 1 year	1 – 8 years	8+ years
Myself, My Passenger and others	Third Party Liability	✔	✔	✔
	Driver Protection (Fixed Low formula)	✔	✔	✔
	Equipment protection (1000 or 2000 EUR insured value)	✔	✔	
	Legal Protection	✔	✔	✔
My Vehicle	Insured value	Catalogue / Invoice	Catalogue / Invoice	
	Nature	✔	✔	
	Fire	✔	✔	
	Theft (5 or 10% deductible applies)	✔	✔	
	Material damage with or without 3rd party implied (5 or 10% deductible applies)	✔	✔	
	Compensation	0 month / Real value	Real value	
My Mobility	Assistance Accident	✔	✔	✔
	Replacement vehicle	✔	✔	
	Assistance Breakdown incl. flat tyre	✔	✔	
	Assistance Theft	✔	✔	
	Travel Assistance	✔	✔	✔

✔ Mandatory ✔ Suggested (pre-selected) ✔ Electable (can be selected)

Additional benefits

- 75% discount on Third Party Liability in combination with a car insurance
- 10% on Material Damage if combined with a car insurance
- 25% on Legal Protection

Additional comments

- Only available via back-office for cross-sell purposes
- Mopped, quad… not possible

PRODUCT

AANHANGWAGEN >750KG:

Myself, My Passenger and others	Third Party Liability	✔
	Legal Protection	✔
	Content (4000 EUR insured value)	✔
My Vehicle	Insured value	Catalogue / Invoice
	Broken window	✔
	Nature	✔
	Fire	✔
	Theft	✔
	Material damage (2,5% deductible applies)	✔
	Compensation	Real
My Mobility	Assistance Accident	✔
	Assistance Breakdown incl. flat tyre	✔
	Assistance Theft	✔

PRODUCT

CARAVAN :

Myself, My Passenger and others	Third Party Liability	✔
	Legal Protection	✔
	Content (4000 EUR insured value)	✔
My Vehicle	Insured value	Catalogue / Invoice
	Broken window	✔
	Nature	✔
	Fire	✔
	Theft	✔
	Material damage 2,5% deductible applies)	✔
	Compensation	Real
My Mobility	Assistance Accident	✔
	Assistance Breakdown incl. flat tyre	✔
	Assistance Theft	✔

CONTEXT EN BUSINESS UITDAGINGEN

TRT SLIDE



Verbeterde klantervaring

- Maar één contactpersoon: jij!
- Digitaal traject
- Minder handmatige handelingen



Commerciële efficiëntie

- Krachtigere tools
- Sneller en eenvoudiger ondertekenen
- Minder administratief werk = tijdwinst



Prestaties & monitoring

- Gecentraliseerde rapportage
- Opvolging in CUBA in realtime

INSURANCE 2.0 DE VOORDELEN VOOR U

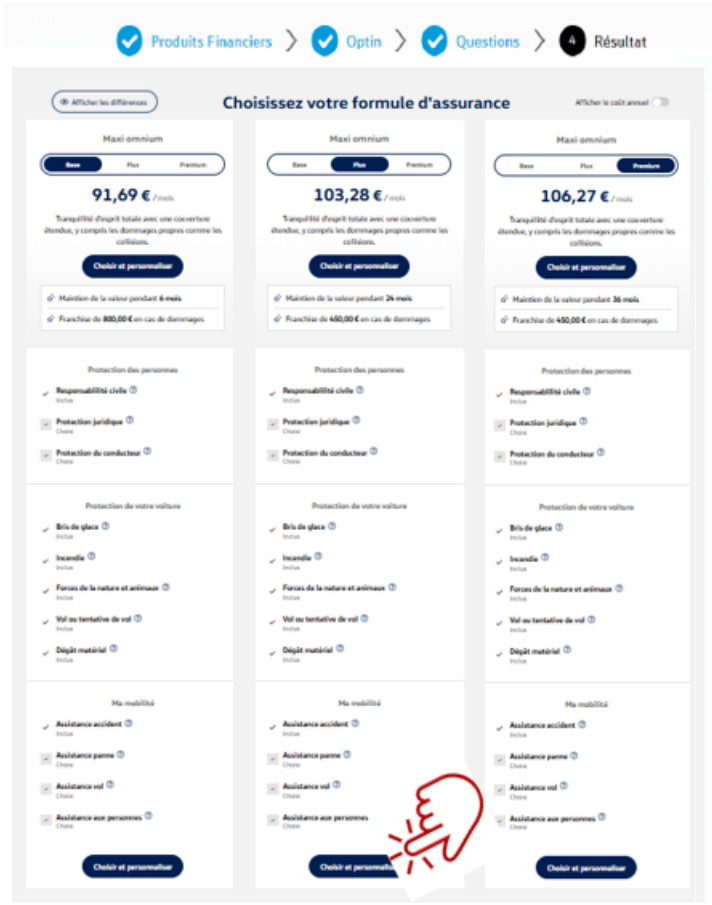
TRT SLIDE

- **Stijging van het verkoopvolume van verzekeringen**
  - ✓ Een **meer overtuigende presentatie** van het verzekeringsaanbod aan de klant
  - ✓ Mogelijkheid voor de verkoper om **verschillende verzekeringspakketten** samen te stellen en te **vergelijken**
  - ✓ De klant kan zijn offerte wijzigen en **ondertekenen in zijn digitale portaal**
  - ✓ Commerciële opvolging wordt ondersteund door **geautomatiseerde processen**
  - ✓ Het verkoopproces van voertuigen begint altijd bij de dealer en als het verzekeringscontract is ondertekend, wordt de **commissie ontvangen door de dealer** (zelfs als de klant heeft getekend via het digitale portaal of via het P&V-contactcenter)

- **Minder inspanning en tijdwinst**
  - ✓ **Minder fouten** en minder heen en weer verkeer met P&V en de klant (meer autonomie dankzij digitaal)
  - ✓ Geen gedoe meer om zaken af te drukken, te scannen en te e-mailen (nu geïntegreerd met OLIVIA & eSign)

NIEUW OLIVIA SCHERM: KIES DE FORMULE

TRT SLIDE



DRAFT

Waarom de overstap naar het PCP-model in opleiding?

Tot nu toe was het commerciële model gebaseerd op twee soorten profielen:

- **De leadgenerators:** die klanten doorverwezen naar een verzekeringsaanbod
- **De gecertificeerde PCP's:** die daadwerkelijk een verkoop konden afronden

Dit model leidde tot:

- **Verlies van commerciële kansen**
- Onvolledige of niet-afgeronde dossiers
- Een **onduidelijke klantervaring**

Wat verandert er: het PCP-model in opleiding:

- **LEAD generators worden PCP's in opleiding** tot ze slagen voor hun FSMA examens via Febelfin (max. 1 jaar)
- In de aanloop naar hun FSMA examens via Febelfin, mogen **de Sales Advisors in bovenstaand statuut verzekeringsoffertes maken** en contracten afsluiten in de nieuwe digitale workflow (Insurance 2.0).

=> Dit model is geen “shortcut” van de opleiding die u hebt gevolgd.
=> Benadruk uw rol als sponsor + weet wie uw RD is (gedeeld bestand) in geval van controle door de FSMA.