



## L'ESSENTIEL

*Le parcours de vente de la nouvelle Assurance Habitation est enrichi pour accompagner la démarche commerciale multi-vente MRH-PJ-GAV*



- Un seul et même parcours pour faciliter l'approche globale des besoins et exigences du client !
- Le parcours de ventes combinées MRH – PJ –GAV arrive dans les agences.

### ■ Pourquoi ?

- Un client multi-équipé est un client plus fidèle et peut devenir un client prescripteur s'il est satisfait.
- Afin de vous accompagner dans votre démarche de proposition d'assurance adaptée aux besoins et exigences du client lors d'une **approche globale des besoins de couverture**, BPCE Assurances a développé **un nouveau parcours permettant de proposer un contrat Protection Juridique et Garantie des Accidents de la Vie** à un client venant de souscrire une Assurance Habitation.

### ■ Pour qui ?

- Le nouveau parcours de ventes combinées sera disponible en agence. **Dans le cadre d'une souscription d'une Multirisques Habitation**, le Conseiller se laissera guider par le nouveau parcours de ventes combinées.

### ■ Quand ?

- Le nouveau parcours de ventes combinées sera disponible le **6 décembre 2021**





■ Pour découvrir vos **nouveaux SUPER POUVOIRS**, parcourez le dispositif d'accompagnement :

Infographie Parcours Combiné



Une infographie présentant l'intérêt des ventes combinées avec des chiffres clés et des données de marché

Vidéo de 2 minutes



Un tutoriel vidéo du nouveau parcours avec l'enchainement des écrans du parcours et les avantages liés aux ventes combinées

Support de présentation du déroulement de souscription



Découvrez le déroulement du parcours dans les slides présentant les copies écran.



□ Les grands principes du parcours :

- Un parcours MRH enrichi qui s'appuie sur la connaissance client : l'outil détecte automatiquement si le souscripteur MRH est déjà détenteur ou non d'une PJ et/ou d'une GAV pour proposer, le cas échéant, une vente combinée.
- A l'issue du parcours combiné, trois liasses contractuelles (MRH, GAV et PJ) seront à signer par le client en cas de souscription des trois produits :
  - Pour la signature électronique à distance, le client reçoit 3 emails de signature : une signature par contrat souscrit.
  - Pour la signature électronique en agence (tablette), le conseiller décrit au client le processus de contractualisation électronique et lui met à disposition la tablette pour la signature des documents : une signature par contrat souscrit.
- En cas de non retour des pièces sous 30 jours, la souscription des contrats est annulée (action du conseiller) et les sommes prélevées sont remboursées au client.
- En cas de rétractation du client dans le délai prévu, la souscription des contrats est annulée et les sommes prélevées sont remboursées au client.



□ L'argument en plus dans le parcours :

- Un client détenteur d'une assurance Habitation pourra bénéficier d'une remise de 5% sur son contrat Garantie des Accidents de la Vie pendant toute la durée de vie des contrats.



THEMATIQUE

IARD



PRODUIT

PJ 3



IMPACT POUR...

- Agences
- Clients
- Autres



IMPACT DANS...

- < 7 jours
- 7 à 15 jours
- > 15 jours

