

COMMENT ABORDER LE CONTRAT ASSURANCE AUTO DES PROFESSIONNELS POUR LES ASSURÉS ?

LES
DU
CONTRAT



**POUR LES DÉPLACEMENTS PROFESSIONNELS ET PRIVÉS
OU EN USAGE INTENSIF**

**L'Assurance Assurance
Auto des Professionnels**

Les garanties

**La démarche
commerciale**

Le contrat Assurance Auto des Professionnels est assuré par BPCE IARD et les prestations d'assistance sont mises en œuvre par BPCE IARD, entreprise régie par le Code des assurances. BPCE IARD, Société anonyme à directoire et conseil de surveillance au capital de 50 000 000 euros entièrement versé. Entreprise régie par le Code des assurances - 401 380 472 RCS NIORT – N° TVA intracommunautaire FR 15 401 380 472 - CODE APE 6512 Z - Siège Social : Chaban 79180 CHAURAY - Adresse : Chauray BP 8410 79024 NIORT Cedex 09. BPCE, intermédiaire en assurance immatriculée à l'ORIAS (www.orias.fr) sous le numéro 08 045 100.

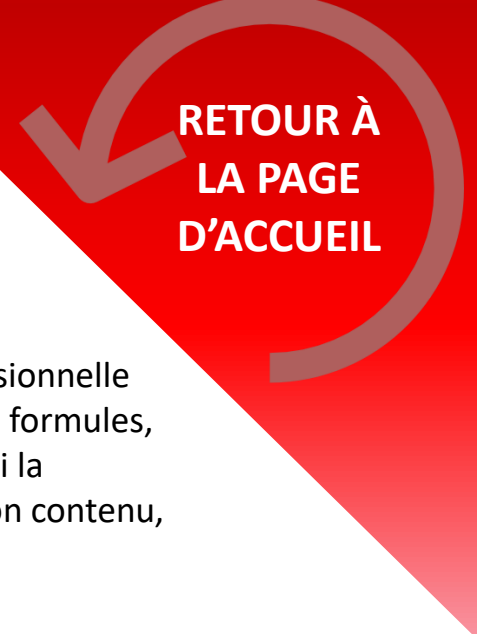




POUR LES
DÉPLACEMENTS
PROFESSIONNELS
ET PRIVÉS

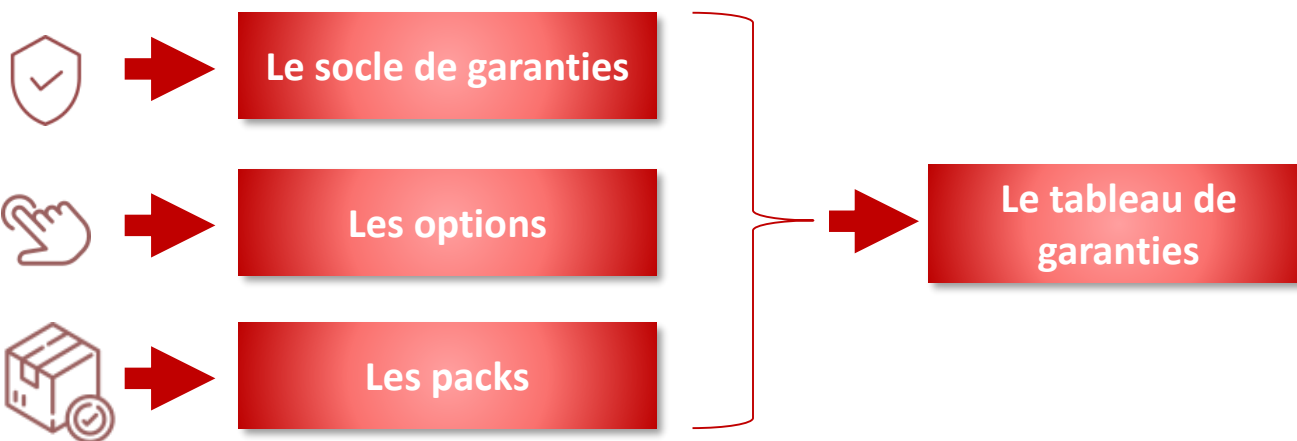


**Le Contrat
Assurance Auto
des Professionnels**



**RETOUR À
LA PAGE
D'ACCUEIL**

Pour les Professionnels qui utilisent quotidiennement un véhicule dans le cadre de leur activité professionnelle (mais également à titre privé), ils bénéficient d'un contrat modulable et adapté à leur activité avec des formules, Packs et options de qualité pour sécuriser au mieux leurs déplacements professionnels et garantir ainsi la continuité de leur activité. Le contrat Assurance Auto des professionnels couvre à la fois le véhicule, son contenu, son conducteur, ainsi que les dommages causés à autrui (responsabilité civile) ⁽¹⁾



(1) Selon limites, conditions et exclusions prévues aux Conditions générales et particulières du contrat.





POUR LES
DÉPLACEMENTS
PROFESSIONNELS
ET PRIVÉS



Le Contrat
Assurance Auto
des Professionnels



**Le socle de
garanties**



	BRONZE (tiers)	ARGENT (tiers élargi)	OR (tous risques)
Socle de garanties	- Responsabilité Civile – Défense / Recours - Domages corporels du conducteurs jusqu'à 1 M€ selon le taux d'invalidité - Catastrophes naturelles, évènements climatiques - Assistance de base		
		- Bris de glace intégral - Incendie / explosions / attentats - Vol - Aménagements professionnels et accessoires hors-série - contenu professionnel	
			Domages tous accidents





POUR LES
DÉPLACEMENTS
PROFESSIONNELS
ET PRIVÉS



Le Contrat
Assurance Auto
des Professionnels



Les options

	BRONZE (tiers)	ARGENT (tiers élargi)	OR (tous risques)
Options	• Bris de glace intégral		
	• Assistance panne 0 Km • Véhicule de Remplacement + • Responsabilité Civile Taxi		
			• Capital panne





POUR LES
DÉPLACEMENTS
PROFESSIONNELS
ET PRIVÉS



Le Contrat
Assurance Auto
des Professionnels



Les Packs



RETOUR AU
MENU
GARANTIES

	BRONZE (tiers)	ARGENT (tiers élargi)	OR (tous risques)
Packs	Pack ZEN - Défense juridique de l'automobiliste		
		Pack Sécurité Pro - Bris internes des aménagements professionnels - Perte financière	
			Pack Sécurité Financière - Indemnisation +





POUR LES
DÉPLACEMENTS
PROFESSIONNELS
ET PRIVÉS



Le Contrat
Assurance Auto
des Professionnels



RETOUR AU
MENU
GARANTIES



**Le tableau de
garantie**

	BRONZE (tiers)	ARGENT (tiers élargi)	OR (tous risques)
Socle de garanties	- Responsabilité Civile – Défense / Recours - Dommages corporels du conducteurs jusqu’à 1 M€ selon le taux d’invalidité - Catastrophes naturelles, évènements climatiques - Assistance de base		
		- Bris de glace intégral - Incendie / explosions / attentats - Vol - Aménagements professionnels et accessoires hors-série contenu professionnel	
			Dommages tous accidents
Options	Bris de glace intégral		
	- Assistance panne 0 Km - Véhicule de Remplacement + - Responsabilité Civile Taxi		
			Capital panne
Packs	Pack ZEN - Défense juridique de l’automobiliste		
		Pack Sécurité Pro - Bris internes des aménagements professionnels - Perte financière	
			Pack Sécurité Financière - Indemnisation +





POUR LES
DÉPLACEMENTS
PROFESSIONNELS
ET PRIVÉS



Le Contrat
Assurance Auto
des Professionnels

**RETOUR À
LA PAGE
D'ACCUEIL**



- Des **garanties spécifiques pour les Pros** telles que les aménagements professionnels⁽²⁾ du véhicule (ex: galerie, peinture publicitaire), les accessoires hors série⁽²⁾, le matériel et les marchandises accessibles dès la formule argent.
- Une **offre** adaptée en fonction du profil des clients (3 formules, choix de pack et d'options en complément)
- Une **garantie Dommages corporels du conducteur pouvant aller jusqu'à 1 M€**, en fonction du taux d'invalidité permanente, **incluse dans toutes les formules**
- **Une couverture du contenu professionnel** : marchandises et matériels professionnels, effets personnels⁽²⁾, incluse dans les formules Argent et Or
- **L'assistance panne 0 km** pour un dépannage rapide, même devant le domicile du client ou de ses locaux professionnels et quoi qu'il arrive : panne d'essence, crevaison, clés oubliées dans le véhicule... (en option dans les 3 formules)
- Le prêt **d'un véhicule de remplacement** pour suppléer à l'indisponibilité du véhicule du professionnel avec la garantie « Véhicule de remplacement + », en option dans les 3 formules.

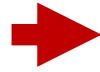
(1) Selon limites, conditions et exclusions prévues aux Conditions générales et particulières du contrat.

(2) dans la limite du capital choisi.





POUR LES
DÉPLACEMENTS
PROFESSIONNELS
ET PRIVÉS



Le Contrat
Assurance Auto
des Professionnels

**RETOUR À
LA PAGE
D'ACCUEIL**

LA DÉMARCHE COMMERCIALE



L'APPROCHE BESOIN

Le financement du véhicule : moment clé pour parler assurance

Avoir une approche besoin

La tarification





POUR LES
DÉPLACEMENTS
PROFESSIONNELS
ET PRIVÉS



**Le Contrat
Assurance Auto
des Professionnels**

**RETOUR À
LA PAGE
D'ACCUEIL**

Le financement : un moment clé pour parler d'assurance

Lorsque que vous accompagnez un client dans son projet d'achat de véhicule :

- ✓ Le client va forcément se poser la question de l'assurance lors de son achat/investissement et sera donc naturellement plus réceptif à votre offre.
Bon à savoir : Statistiquement, c'est souvent lors des changements (dont les achats / investissements) que l'on constate le plus de changements d'assurance. C'est le cas lors de la souscription d'un prêt avec changement de véhicules.
- ✓ Son attention sera, de plus, optimale puisque vous lui avez proposé le financement adapté.
NB : après, elle diminuera et les chances de vente aussi.

« Nous venons d'aborder votre projet d'achat de véhicule et de son financement. C'est un investissement essentiel pour la bonne marche de votre activité. Il me paraît indispensable en tant que votre conseiller de protéger ce nouvel outil de travail en vous présentant un contrat d'assurance auto dédié aux professionnels »





POUR LES
DÉPLACEMENTS
PROFESSIONNELS
ET PRIVÉS



**Le Contrat
Assurance Auto
des Professionnels**



**RETOUR À
LA PAGE
D'ACCUEIL**



Avant la souscription, il est indispensable de recueillir les besoins et exigences de votre client afin de répondre au mieux à ses attentes.

L'approche besoin pour faciliter la vente (1/4)

1/ Le type d'usage

Pour bien conseiller votre client, pensez à lui demander à quelle intensité ce dernier va utiliser son véhicule. Cela vous permettra de déterminer le type d'usage et de lui faire une proposition adaptée à son besoin.



- Le type d'usage : C'est un élément important à définir avec votre client car le montant de la cotisation tiendra compte de l'usage qui est fait du véhicule.
- Affaires et promenade : déplacements d'ordre privé ou professionnel (artisans, commerçants ambulants, tournées du boulanger, du boucher, professions libérales...
- Tous déplacements : de façon intensive, quasi quotidiennement. Les professions visées : infirmiers(ères) libéraux(ales), visiteurs médicaux, représentants, VRP, Auto-école...





POUR LES
DÉPLACEMENTS
PROFESSIONNELS
ET PRIVÉS



**Le Contrat
Assurance Auto
des Professionnels**



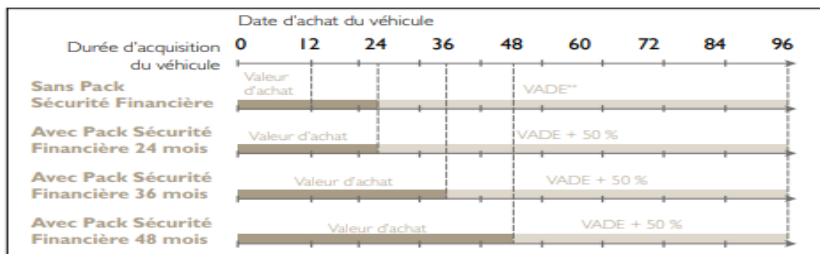
**RETOUR À
LA PAGE
D'ACCUEIL**

L'approche besoin pour faciliter la vente (2/4)

2/ La protection financière

Vous avez financé ou allez financer le projet d'achat de véhicule de votre client professionnel. Profitez de ce moment pour aborder notre offre d'assurance en mettant en avant le **Pack Sécurité Financière**

Avec le Pack Sécurité Financière : En cas de destruction ou de vol du véhicule et non retrouvé, versement d'une indemnité égale à la valeur d'achat lorsque le sinistre survient dans les 24, 36 ou 48 mois (selon la formule choisie) qui suivent la date d'achat et selon la période choisie par le client à la souscription. Au-delà, l'indemnisation se fait à la valeur à neuf de remplacement majorée de 50 % avec un capital minimum d'indemnisation de 1 500 €



** VADE = Valeur à dire d'expert = Valeur d'achat - Vétusté.



« Votre véhicule a été détruit 1 an et demi après son achat et le montant des réparations est supérieur à sa valeur de remplacement, avec la garantie « Indemnisation + » du Pack Sécurité Financière que vous avez souscrit pour 24 mois dans le contrat d'assurance auto, votre investissement est remboursé à la valeur d'achat. »





POUR LES
DÉPLACEMENTS
PROFESSIONNELS
ET PRIVÉS



**Le Contrat
Assurance Auto
des Professionnels**

**RETOUR À
LA PAGE
D'ACCUEIL**

L'approche besoin pour faciliter la vente (3/4)

3/ La garantie bris de glace intégral⁽¹⁾

«Sachez que notre contrat propose la garantie bris de glace intégral (en option dans la formule Bronze) qui permet de couvrir le bris du pare-brise, de la lunette arrière, des glaces latérales, du toit vitré, des optiques de phares avant et même le bris des rétroviseurs et feux arrière, le tout sans franchise (sauf cas particuliers mentionnés sur les conditions particulières). Sachez que cette garantie n'existe pas dans la plupart des contrats. »



Il est important d'insister sur ce point car le contrat Assur-BP Auto des professionnels propose la garantie du bris de glace sans franchise notamment des rétroviseurs et feux arrière

Ex : un rétroviseur d'un Tiguan VW peut coûter entre 150 et 300 euros (prix indicatif) en fonction des options

(1) La garantie bris de glace intégral est incluse dans les formules Argent et Or, en option pour la formule Bronze.





POUR LES
DÉPLACEMENTS
PROFESSIONNELS
ET PRIVÉS



**Le Contrat
Assurance Auto
des Professionnels**

**RETOUR À
LA PAGE
D'ACCUEIL**

L'approche besoin pour faciliter la vente (4/4)

4/ Un gain de temps

« Dans votre activité, le temps est précieux ! En assurant votre véhicule dans notre établissement, vous n'aurez qu'un seul interlocuteur pour la gestion de votre activité ». « Etant votre conseiller, je vous connais et vous accompagne déjà au quotidien ».



« Nous profiterons de nos rendez-vous bilan d'activité pour évoquer votre/vos contrats d'assurance pour faire évoluer vos garanties si nécessaire ».





POUR LES
DÉPLACEMENTS
PROFESSIONNELS
ET PRIVÉS



**Le Contrat
Assurance Auto
des Professionnels**



**RETOUR À
LA PAGE
D'ACCUEIL**

La tarification (1/2)

**POUR SOUTENIR LA PRODUCTION DE CONTRAT D'ASSURANCE
AUTO**

**Une baisse des tarifs de 5% à 10% (par rapport aux anciens tarifs)
sur une liste d'une cinquantaine de véhicules**
depuis Juin 2019 (date de lancement de la baisse des tarifs)

Une baisse appliquée sur:

- 15 véhicules du top 30 des ventes de véhicules neufs (dont 6 au top 10 VN)
- 4 véhicules au top 10 des véhicules d'occasion
- 12 des principaux véhicules utilitaires
- 25 véhicules de grande diffusion sortis courant 2019 / début 2020 (dont la Clio V et le Qashqai III)

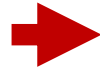


Liste des
véhicules ciblés





POUR LES
DÉPLACEMENTS
PROFESSIONNELS
ET PRIVÉS



**Le Contrat
Assurance Auto
des Professionnels**

**RETOUR À
LA PAGE
D'ACCUEIL**

La tarification (2/2)

Une fois la découverte client réalisée, vous connaissez l'ensemble ses besoins et exigences en assurance pour lui proposer la formule et les garanties adéquates.

*« Nous venons de voir ensemble vos besoins en terme de couverture. Voici le contrat que je vous propose⁽¹⁾.
Formule XX avec les options XX qui est adapté à vos besoins. La cotisation mensuelle sera de xx euros. »*



Si votre client vous indique que le montant de la cotisation est trop élevé, vous pouvez lui indiquer que ce contrat est adapté à ses besoins et attentes.

Présentez le montant de la cotisation mensuelle puis de la cotisation annuelle si le client souhaite payer en une fois par exemple.

(1) Le document d'informations normalisé (IPID) que vous remettez au client avant la souscription reprend les principales caractéristiques de notre contrat, l'avis de conseil matérialise le devoir de conseil dû au client

