



# Quelles obligations DDA pour son parcours de vente ?

Découvrez comment la plateforme LYA peut vous aider à accélérer votre stratégie commerciale



# Qui sommes-nous ?

- 👉 Lya, c'est une **communauté de courtiers avec qui nous construisons l'outil** jour après jour
- 👉 Lya, c'est une **équipe expérimentée**, à l'origine de la digitalisation d'un grossiste d'assurance
- 👉 Lya est **labellisé par Finance Innovation** et soutenu par BPI France
- 👉 Lya repose sur un actionnariat solide et **totallement indépendant**



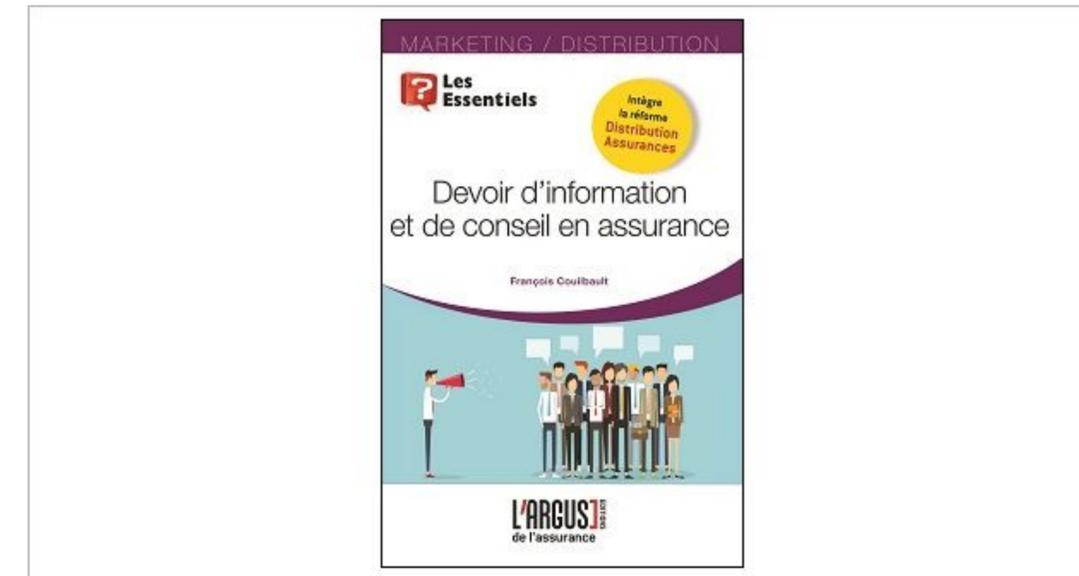


# Les obligations DDA

# Les obligations DDA

## Pour le parcours de souscription

- 👉 Le devoir d'information
- 👉 Le recueil de besoins
- 👉 Comparaison des garanties / Adéquation besoins-garanties
- 👉 Formulation du conseil
- 👉 Devoir de mise en garde
- 👉 La preuve du conseil





**Formulaires / campagnes prospects**

# Un formulaire : pour quoi faire ?

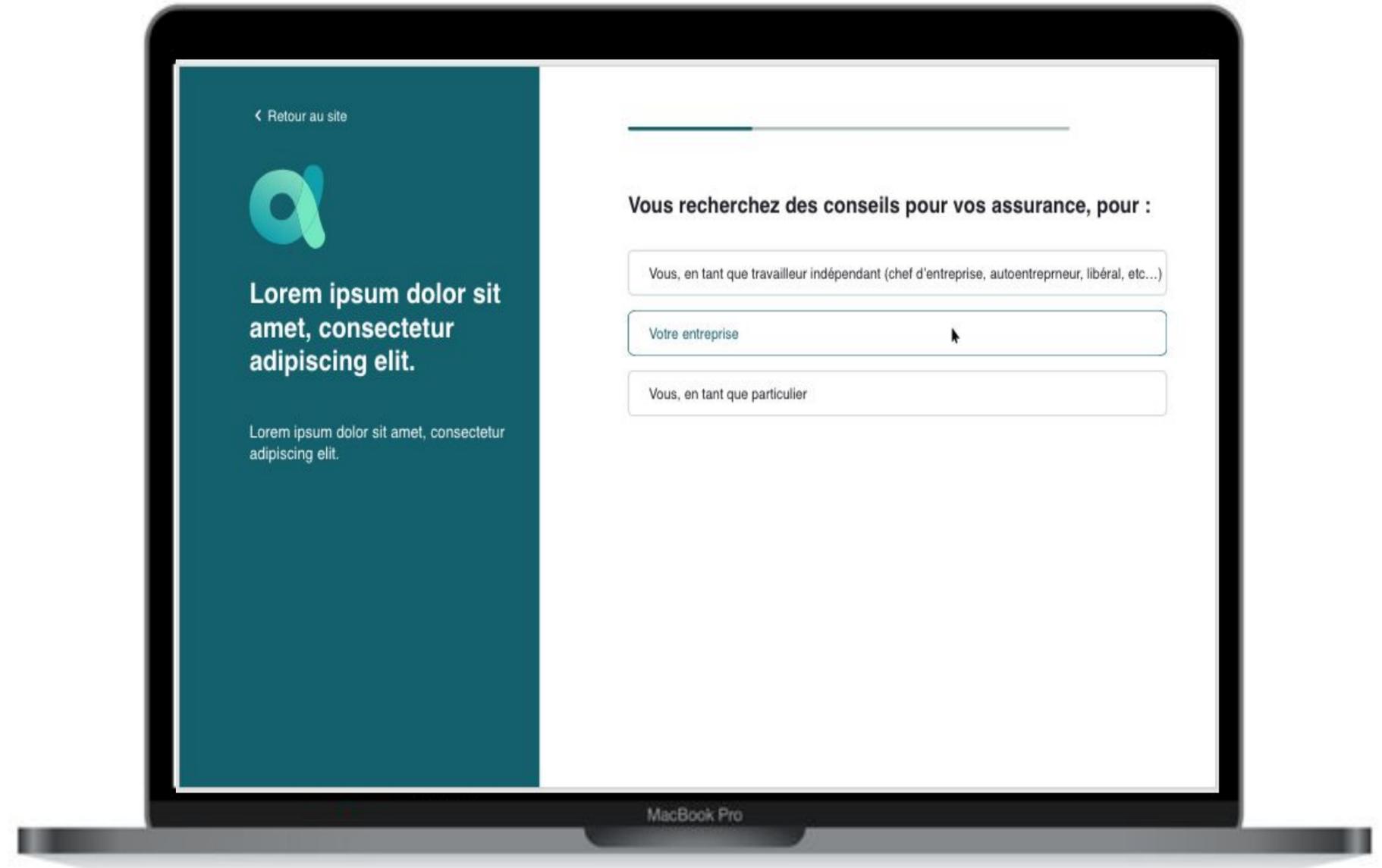
Pour traiter rapidement et efficacement le recueil de besoin

- ➡ **Permettre l'interaction** entre vos visiteurs et vous
- ➡ Pour recueillir les **informations administratives** du prospect
- ➡ Permettre d'**affiner le profil** d'un prospect (*campagne par e-mail*)
- ➡ Pour **débuter un échange commercial**
- ➡ **Augmentez l'engagement** de vos prospects (meilleur taux de conversion)

*En posant les bonnes questions - et de la bonne manière - sur votre formulaire de contact, vous pouvez potentiellement **gagner beaucoup de temps et vous concentrer sur votre proposition commerciale** .*

## Formulaires Web

- 👉 Formulaire de contact
- 👉 Formulaire Santé TNS
- 👉 Formulaire Santé Particulier
- 👉 Formulaire Prev TNS
- 👉 A encapsuler **sur votre site**
- 👉 A envoyer **par e-mail**



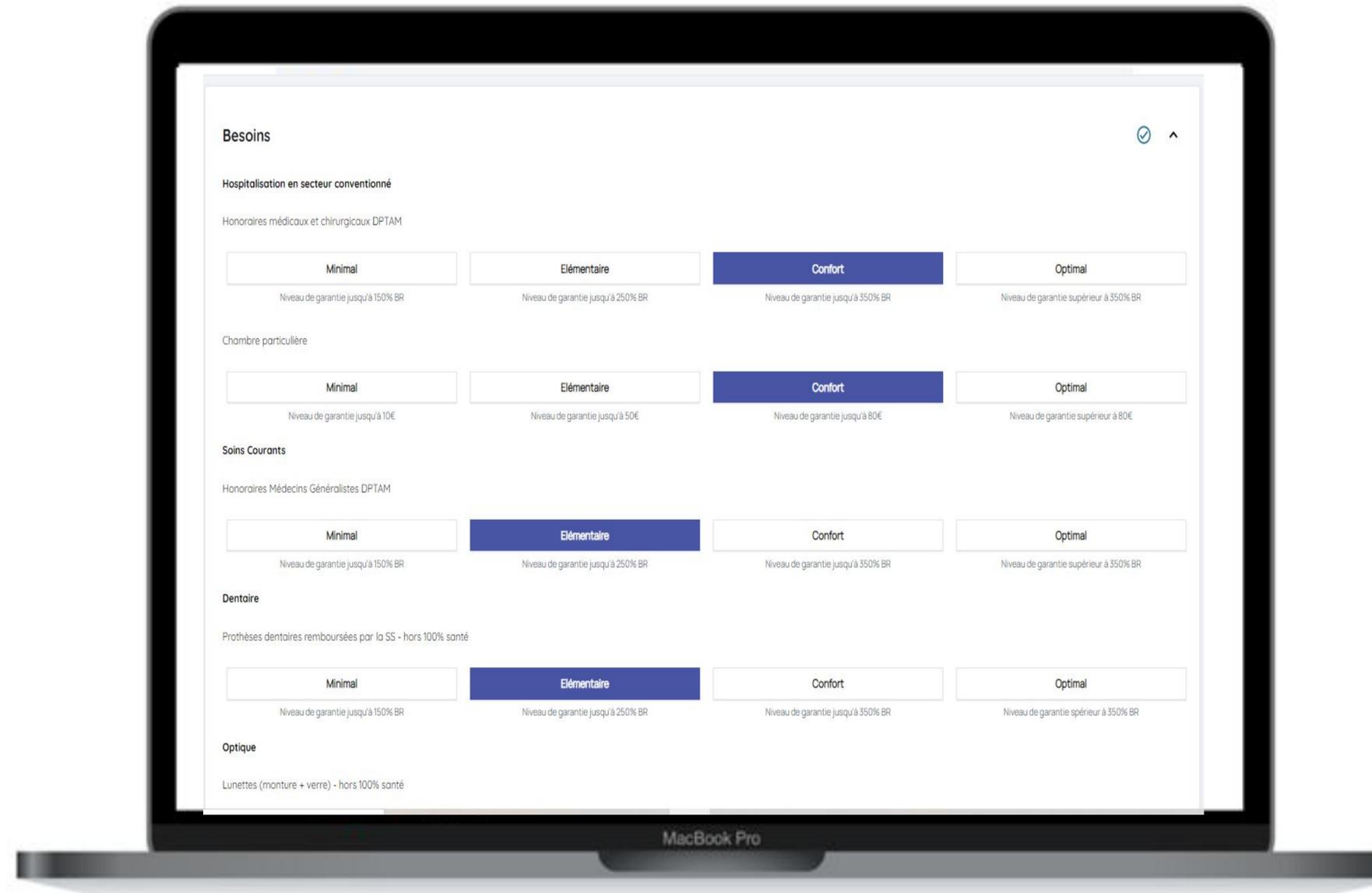


# Parcours de tarification

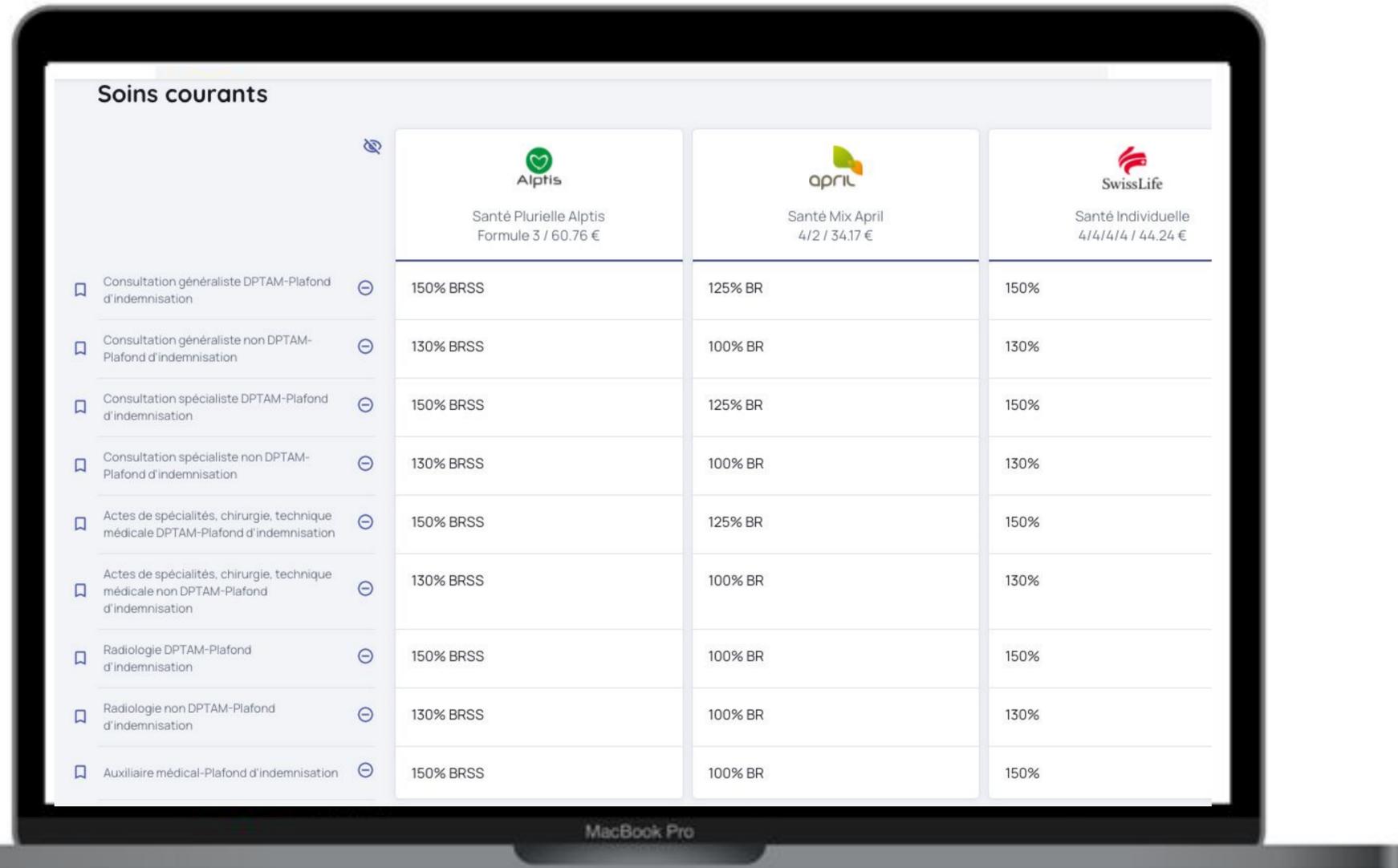
# Une étape-clé : le recueil des besoins

## Pour pouvoir trouver la meilleure proposition

- 👉 Collecte des besoins Santé TNS
- 👉 Collecte des besoins Santé Part
- 👉 Collecte des besoins Prev TNS
- 👉 Saisie manuelle des **besoins spécifiques**
- 👉 Edition de la **FIC** et de la **fiche cabinet**



# La comparaison des offres : personnalisation de la proposition



Soins courants	Aiptis Santé Plurielle Aiptis Formule 3 / 60.76 €	april Santé Mix April 4/2 / 34.17 €	SwissLife Santé Individuelle 4/4/4/4 / 44.24 €
Consultation généraliste DPTAM-Plafond d'indemnisation	150% BRSS	125% BR	150%
Consultation généraliste non DPTAM-Plafond d'indemnisation	130% BRSS	100% BR	130%
Consultation spécialiste DPTAM-Plafond d'indemnisation	150% BRSS	125% BR	150%
Consultation spécialiste non DPTAM-Plafond d'indemnisation	130% BRSS	100% BR	130%
Actes de spécialités, chirurgie, technique médicale DPTAM-Plafond d'indemnisation	150% BRSS	125% BR	150%
Actes de spécialités, chirurgie, technique médicale non DPTAM-Plafond d'indemnisation	130% BRSS	100% BR	130%
Radiologie DPTAM-Plafond d'indemnisation	150% BRSS	100% BR	150%
Radiologie non DPTAM-Plafond d'indemnisation	130% BRSS	100% BR	130%
Auxiliaire médical-Plafond d'indemnisation	150% BRSS	100% BR	150%

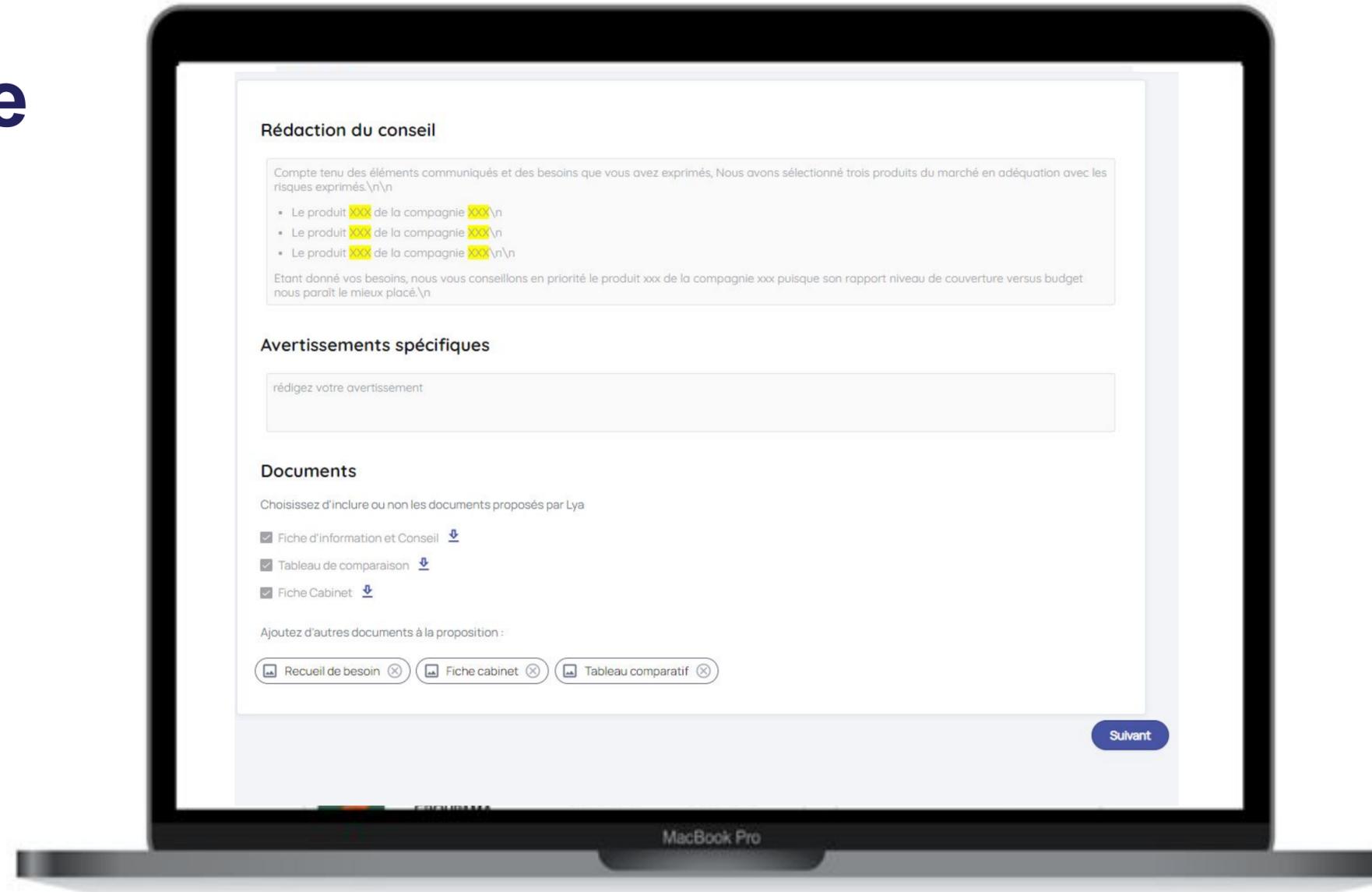
## Comparsateur multi – offres & multi - compagnies

- 👉 Comparaison Tarifs
- 👉 Comparaison Garanties & services
- 👉 Comparaison avec le **contrat actuel**
- 👉 **Ajout manuel** de critères de comparaison
- 👉 **Suppression manuelle** de critères
- 👉 **Mise en avant** de critères importants
- 👉 Génération d'un éditique Tableau de comparaison

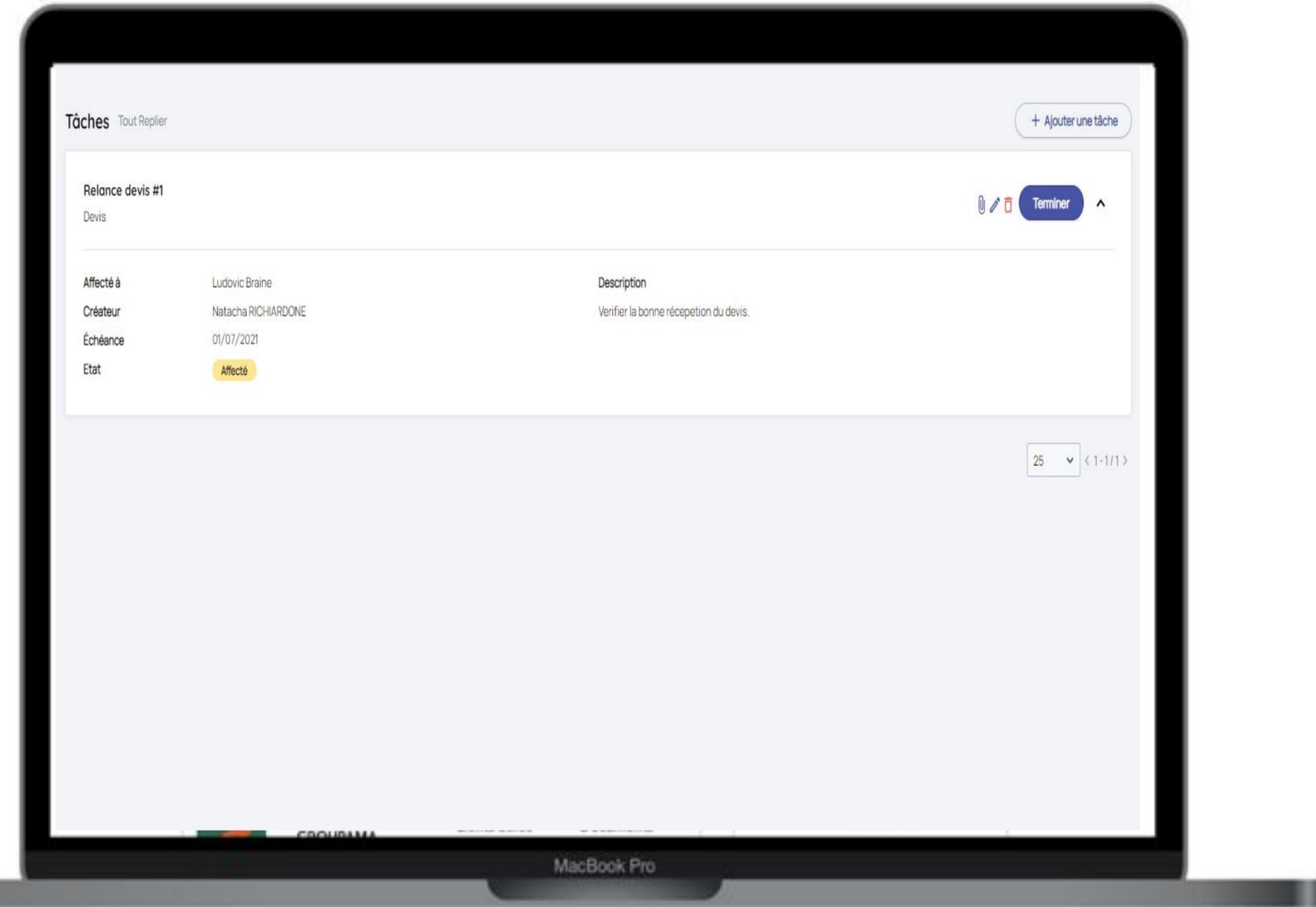
# Comment rédiger et transmettre une proposition

## Adaptez votre message et le mode d'envoi à la situation

- 👉 Rédaction d'un conseil
- 👉 Avertissement (prix, besoin non rempli, ...)
- 👉 Bibliothèque de modèle
- 👉 Par mail, espace assuré ou courrier



# Le cycle de relance



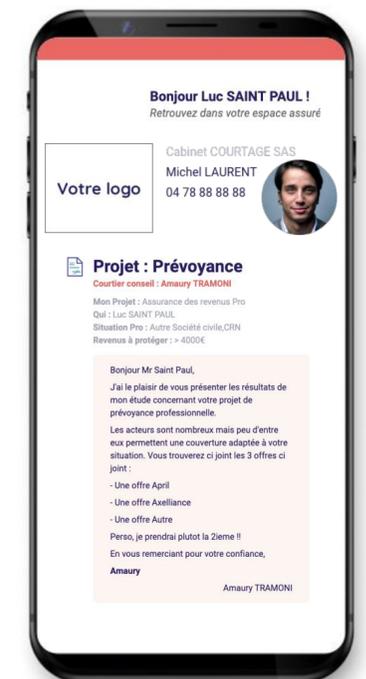
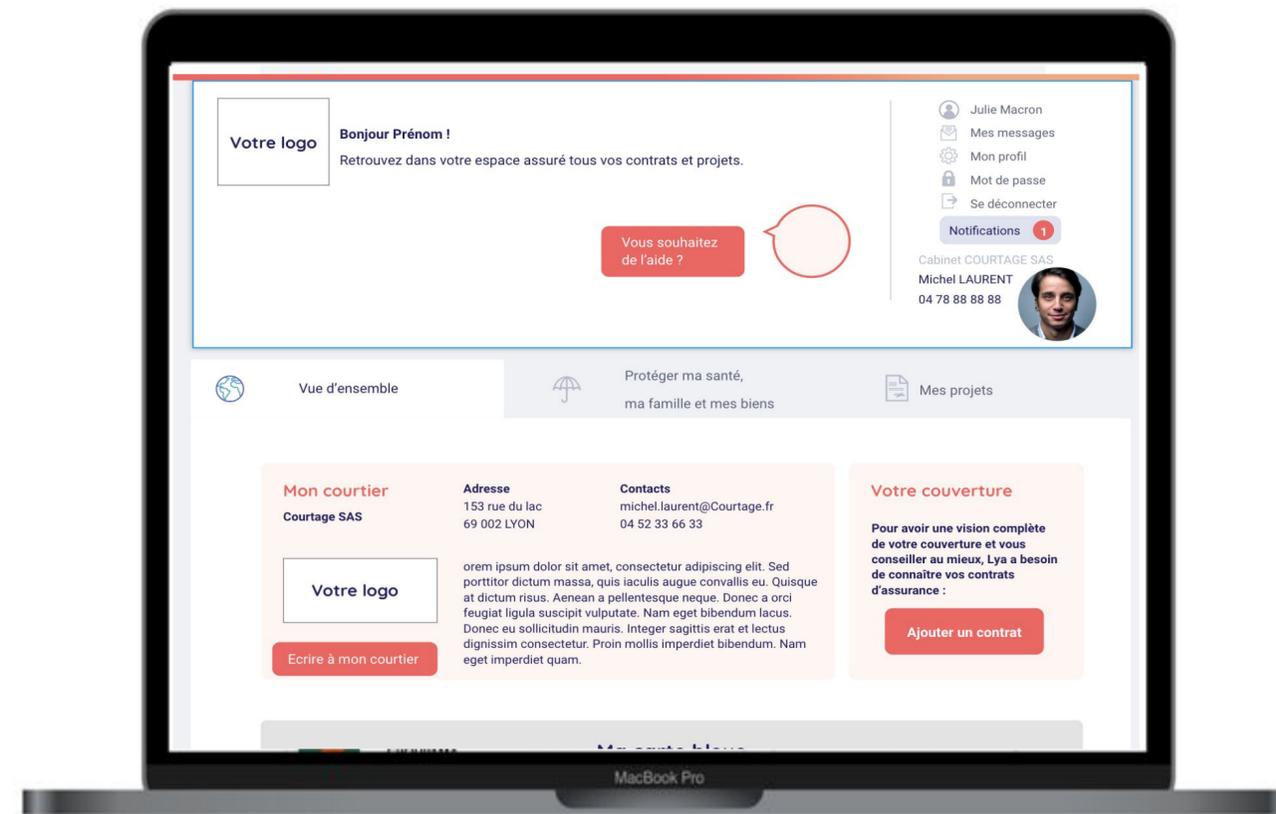
## Pensez à affecter des tâches

- 👉 **Séquence de relances** affectées au vendeur
- 👉 **Espacées** dans le temps (pas trop)
- 👉 **Objectif et argumentaire** de la relance clairs : confirmation de la réception de la proposition, bonne compression des documents, avis sur le tarif, raison de l'hésitation....

# La souscription

## Choisir une modalité de souscription adaptée

- 👉 Collecte de Pièces Justificatives ou non
- 👉 Signature des documents projet (devoir de conseil) ou non
- 👉 Signature manuelle ou électronique de ces documents



# Parcours de tarification

## Démo



*L'important est de **valoriser votre travail commercial et votre rôle de conseiller** : mise en avant du nombre de compagnies consultées, des devis réalisés et de vos explications (garanties, risques, ...)*



# Conclusions



## Gagnez du temps

**Un gain de productivité de plus de 50% sur le processus de souscription grâce aux robots Lya**

Lya est la seule solution en capacité de faire les devis dans les extranets compagnies à votre place et de manière automatique.





# Augmentez votre capacité de conseil

**La puissance des algorithmes pour mieux comparer les produits et conseiller vos clients**

Lya compare pour vous les tarifs, les garanties et les services de plus de 15 produits par marché.



# Sécurisez votre activité en étant conforme à la réglementation

Des processus et documents certifiés  
100% compliance

Lya génère pour vous la fiche réglementaire, le recueil des besoins, la fiche conseil et enfin le tableau de comparaison.

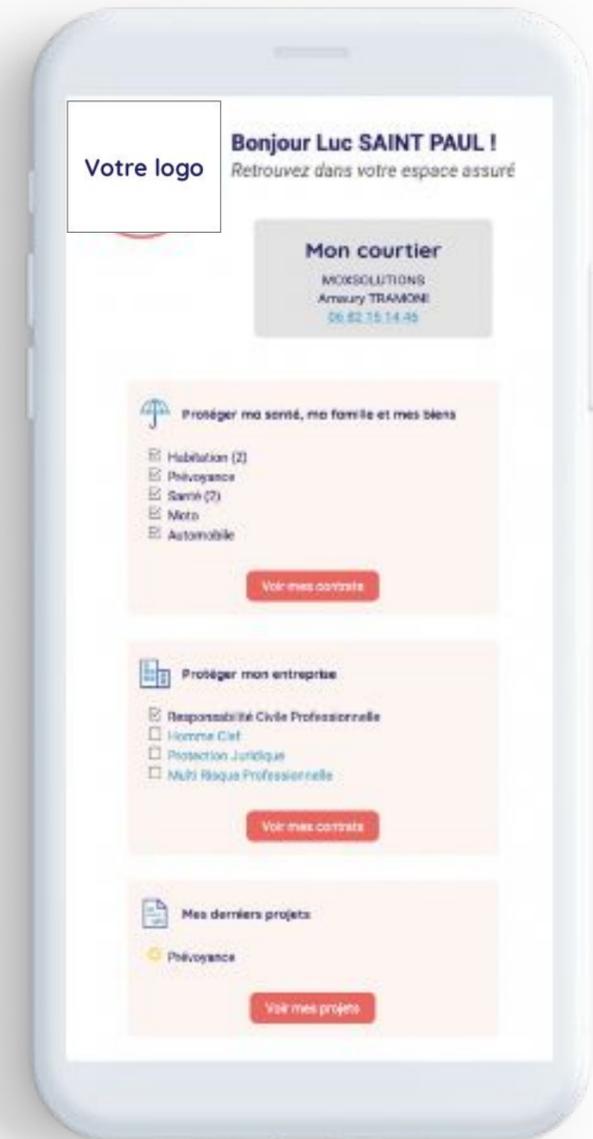




# Modernisez votre relation client

Une expérience client plus fluide et simplifiée grâce au digital

Lya propose des formulaires pour vos clients pour faciliter le parcours de souscription et un espace à vos couleurs pour simplifier le partage d'informations.



Pour plus d'informations

**N'hésitez pas à réserver une démo  
sur :**

**[lyaprotect.com](https://lyaprotect.com)**



Pour toutes questions

**04 81 68 27 05**

**[support@lyaprotect.com](mailto:support@lyaprotect.com)**