

Partenariat Hostettler Yamaha avec Vaudoise Assurances

FAQ - Questions fréquentes

Quels documents sont à disposition pour mieux comprendre le partenariat ?

Tous les documents sont stockés ici :

- F: <https://www.vaudoise.ch/yamaha-infos>
- I: <https://www.vaudoise.ch/it/yamaha-infos>
- D: <https://www.vaudoise.ch/de/yamaha-infos>

La documentation est composée des éléments suivants :

- Une présentation avec nom Yamaha – Présentation Compliance.pdf
- Des flyers avec nom Yamaha – Flyer.pdf
- Un formulaire mail avec nom Yamaha – Transfer Lead.msg
- Ce FAQ avec nom Yamaha – FAQ.pdf

Quel est le nouveau modèle d'affaires entre le partenaire Yamaha et la Vaudoise ?

Le nouveau modèle d'affaires est « Apporteur d'affaires ».

Est-ce que le partenariat s'arrête ?

Non, le partenariat ne s'arrête pas.

- Le processus change (modèle d'affaires en toute simplicité)
- Le contact préférentiel avec votre conseiller Vaudoise attiré continue
- Chacun se concentre sur ce qu'il sait bien faire
- Pas de changement du modèle financier

Quels seront les changements pour le garagiste à partir du 01.01.2026 ?

L'Apporteur d'affaires se limite à créer le contact initial entre le prospect et l'assureur en transmettant les informations sur le prospect à l'assureur (Nom, Prénom, raison sociale, coordonnées, produits intéressés ainsi que des informations concernant la moto).

En tant que garagiste, ai-je le droit de transmettre les informations suivantes à l'attention du conseiller Vaudoise pour qu'il puisse établir directement une offre au client ?

- La carte grise/formulaire 13/20 de la moto achetée --> **Oui**
- L'annonce de vente de la moto (offre avec caractéristiques de la moto, prix, garantie, état, etc.) --> **Oui**
- Une copie du permis de conduire --> **Non**
- La nationalité du client --> **Non**
- La date de naissance du conducteur --> **Non**
- Le canton d'immatriculation de la moto --> **Non**
- L'information si les accessoires/options dépassent les 10% du prix de la moto --> **Non**

Est-ce que ce changement de loi concerne seulement notre partenariat ?

Non, ce changement de loi concernant tous les assureurs et n'importe quel partenariat entre un assureur et une partie tierce.

Quelles sont les limitations légales pour un garagiste en matière de conseils en assurance ?

Le garagiste a l'interdiction de représenter la Vaudoise, d'examiner des risques, de délivrer des garanties, de signer des documents et d'engager un rapport contractuel. En résumé, il n'a pas le droit de délivrer un conseil en assurance (y inclus d'énoncer des prix indicatifs).

Est-ce que ça veut dire qu'en tant que garagiste, je n'ai plus accès à la plateforme Hoschi pour saisir les informations du client/de la moto pour afficher un prix indicatif ou pour transmettre un lead à mon conseiller Vaudoise ?

Effectivement, la plateforme n'est plus accessible et le garagiste n'a pas le droit de communiquer une prime indicative.

Quels sont les avantages assurantiels de la Vaudoise pour le prospect ?

Les avantages sont décrits sur le Flyer.

Comment suis-je rétribué en tant que garagiste ?

La rétribution ne change pas et peu importe si le transfert du lead se fait via le garagiste lors de l'entretien ou après coup via le remplissage des champs internet via le lien/QR-Code sur le flyer (pour ce cas, le client sélectionne le garagiste, ce qui détermine la rétribution).

Quel est le nouveau processus que je dois suivre en tant que garagiste ?

Le détail du processus se trouve dans le document « Yamaha - Présentation Compliance ». En résumé, les étapes sont les suivantes :

- Le garagiste détecte un besoin assurantiel chez son client.
- Le garagiste montre un flyer de la Vaudoise et propose la mise en relation avec la Vaudoise.
- En cas d'intérêt du client, le garagiste transmet **par mail le formulaire** à son conseiller de contact de la Vaudoise.
- Le conseiller Vaudoise contacte le client et effectue tout le processus de vente.

Au cas où le client ne souhaite pas être mis en relation immédiatement avec un conseiller de la Vaudoise, le client peut emporter le flyer et le faire plus tard via le lien/QR-Code indiqué sur le flyer en sélectionnant son garagiste lors du remplissage des champs sur internet.

Comment le garagiste peut-il transférer un lead ?

La seule manière de transférer un lead au conseiller Vaudoise est via le formulaire « Yamaha – Transfert Lead.msg ».

Est-ce que j'ai d'autres moyens, en tant que garagiste, de transmettre le lead à mon conseiller à la Vaudoise ?

Non, c'est une étape obligatoire pour respecter la LPD (Loi fédérale sur la protection des données). Un lead qui n'est pas transmis via le formulaire mail ne sera en aucun cas accepté par le conseiller Vaudoise. La LPD exige que le client soit en copie du transfert de ses coordonnées et les clauses de confidentialité du récepteur (Vaudoise) doivent absolument être mentionnées. Si ce n'est pas le cas, le transfert du lead est NON-COMPLIANT et le conseiller Vaudoise refusera le lead, informer le garagiste et effacer le mail.

Quel sont les risques, en tant que garagiste, en cas de non-respect de la loi sur la surveillance des assurances (c'est-à-dire, lorsque je réalise un acte de conseil en assurance) ?

Réputation, possibles amendes, mesures de la FINMA (ex. rappel à l'ordre, changer les processus, plus rare : interdiction d'exercer). Résiliation de la convention par la Vaudoise.

Est-ce qu'en tant que garagiste, j'interviens pour signer un contrat assurantiel avec le client ?

Non, tout le travail du processus de vente est effectué uniquement par le conseiller Vaudoise. Le garagiste n'intervient en aucun cas.

Est-ce que ce document FAQ est mis à jour régulièrement ?

Oui. Ce document sera complété en fonction des questions des garagistes/conseillers Vaudoise.

FAQ spécifique pour les conseillers Vaudoise Assurances

En tant que conseiller Vaudoise, que dois-je faire lorsque je reçois un lead de la part du garagiste qui ne respecte pas le processus via le formulaire mail ?

Le conseiller répond au garagiste qu'il refuse ce lead et qu'il doit absolument utiliser le formulaire mail en mettant en copie le client.

Que dois-je faire, en tant que conseiller Vaudoise, si je reçois un lead via mail par le garagiste qui n'a pas utilisé le bon formulaire ou a oublié de mettre en copie le client ?

Le conseiller répond au garagiste qu'il va refuser ce transfert du lead et qu'il efface le mail. Il explique au garagiste qu'il doit absolument utiliser le formulaire mail en mettant en copie le client.

Pourquoi, en tant que conseiller Vaudoise, je ne reçois pas toutes les informations du garagiste pour établir une offre directement ?

Le garagiste n'a pas le droit d'effectuer des travaux qui peuvent amener à établir une offre. Les informations telles que la date d'anniversaire du conducteur, le canton d'immatriculation, si les accessoires/options dépassent les 10% du prix de la moto etc. sont considérées comme des activités de vente. C'est pour cette raison que le garagiste envoie uniquement des informations basiques comme décrit plus en détails plus haut.

Retrouvez tous les autres FAQ internes [ici](#).