

Beheerder Leven/Gezondheid – Ondernemingen (M/V/X)

Jouw missie in de job

Als vertrouwenspersoon voor jouw klanten, ben je verantwoordelijk voor het beheer van portefeuilles met leven- en gezondheidspolissen voor ondernemingen: van het opmaken van offertes, administratief en technisch voorbereiden van polissen, opvolgen van de dossiers tot het bijstaan en adviseren van jouw klanten. Je werkt in het centrum van de verzekeringsonderneming en staat het dichtst bij de klant. Bijgevolg spelen jij en je afdeling een belangrijke rol in de klantenbinding en in het handhaven van de reputatie van de verzekeringsonderneming.

Jouw opdrachten

De klanten rekenen op jou. Je bent hun contact- en vertrouwenspersoon en treedt op als hun adviseur die instaat voor het beheer van hun polissen, zowel op administratief als technisch vlak.

- Je treedt in contact met je klanten en luistert aandachtig naar hun verzekeringsbehoeften. Vervolgens adviseer je hen over geschikte verzekeringsoplossingen, op basis van je kennis en ervaring.
- Vervolgens verzorg je de implementatie van het aangepaste of nieuwe verzekeringsplan en de introductie van de deelnemers. Bijkomend verzamel en controleer je de nodige gegevens en documenten bij nieuwe verzekeringsplannen en je wint juridisch of fiscaal advies in indien nodig.
- Nadien sta je in voor het opmaken en uitgeven van nieuwe reglementen, conventies en bijvoegsels op basis van opgestelde procedures en methodes en op basis van de gekozen waarborgen. Tegelijk ben je ook bezig met het op punt stellen van de bestaande reglementen, conventies en bijvoegsels.
- Na het 'live' gaan van een nieuwe polis, blijf je beschikbaar voor de klant of tussenpersoon voor het beheer van de afgesloten verzekering gedurende de looptijd van het contract.
- Je verwerkt alle contract- of deelnemersmutaties in de beheersystemen. Zo houd je alle informatie continu up-to-date.
- Bij schadegevallen sta je in voor verwerking en opvolging ervan in samenwerking met de medische dienst. Je beheert de uitkeringen en voert de berekeningen en betalingen uit, uiteraard rekening houdend met het belastingsysteem.
- Je controleert de kwaliteit van de data, je bent alert voor mogelijke risico's betreffende deontologie, compliance en anti-witwas.
- Je volgt de incassostromen op, voert de applicaties en terugbetalingen uit, verstrekt inlichtingen over de premieregeling van klanten, maakt aansluitcontroles en wisselt informatie uit met fiscale en sociale instanties.
- Je analyseert vragen en problemen en beantwoordt product-, dienst- of contractgerelateerde vragen op juridisch, fiscaal, actuarieel en financieel gebied.

Jouw competenties

- Je voelt je thuis in het verzekeringswezen en in de verzekeringswetgeving.
 - o Je hebt een goede kennis van verzekeringsproducten op juridisch, fiscaal, actuariel en financieel vlak.
 - o Je hebt ook affiniteit met employee benefits, arbeidsongevallen- en ziekteverzekeringen.
 - o Je werkt volgens actuariële procedures en methoden.
- Je leest en begrijpt snel de essentie van informatie om tot de kern van de zaak te komen. Je bent sterk analytisch en cijfermatig aangelegd. In je functie is het immers belangrijk dat je de business context van de klant en haar personeel zeer goed analyseert om zo risico's te kunnen detecteren, zowel voor de klant als voor de maatschappij, en om fraude te voorkomen.
- Je denkt en handelt oplossingsgericht en proactief.
- Belangrijk is ook dat je op klantgerichte wijze, met een scherp inlevingsvermogen en commerciële feeling, verzekeringsproducten en dienstverlening promoot.
- Je werkt accuraat in ICT-beheersystemen (rekenbladen, databanken); je dossiers en administratie beheer je op ordelijke en gestructureerde wijze.
- Je werkt graag zelfstandig en bent tegelijk een teamplayer. Je staat open voor constructieve feedback, je springt in voor collega's en samen delen jullie kennis en expertise.
- Je communiceert to-the-point en helder en hebt een scherp inlevingsvermogen.
- Je spreekt en schrijft vlot Frans en Engels voor de communicatie met internationale ondernemingen.

Jouw doorgroeikansen

Als beheerder Leven/Gezondheid – Ondernemingen kan je doorgroeien, doorstromen of hoger klimmen.

- Groei door als expert in complexe dossiers en dossiers van grotere ondernemingen.
- Stroom door naar verschillende commerciële functies.
- Specialiseer je in specifieke verzekeringstechnische materies.
- Evolveer naar een functie in schadebeheer of productontwikkeling.
- Word teamleader als je sterk bent in het coachen van collega's. Later kan je eventueel doorgroeien naar een leidinggevende functie dankzij je management- en people skills.

Jouw competenties voor een blijvende inzetbaarheid in de toekomst

- Het verkoopproces en de verkooptechnieken omvatten zowel face-to-face contacten als digitale communicatie in een business context. Daarom is het belangrijk om je digitale skills te ontwikkelen, je taal- en schrijfstijl aan te passen aan verschillende communicatiekanalen en om snel te leren schakelen tussen verschillende interacties met je gesprekspartners in de ondernemingen.
- De focus ligt vandaag op 'customer centricity' en het aanbieden van verzekeringen als een uitgebreide dienstverlening (extended services). De onderneming als klant is zelf al goed geïnformeerd, kritisch en mondig. Daarenboven leiden nieuwe manieren van leven, werken en ondernemen tot nieuwe noden aan bescherming en bijstand. In jouw functie zijn commerciële feeling en empathie dus van belang om adequaat de behoeften van de klant en zijn personeel te identificeren, om gedegen advies te geven en zo het vertrouwen van de klant te winnen.
- Je ontwikkelt je vaardigheden in de digitale sales tools die je helpen bij het opstellen van klantenprofielen en behoeften- en risicoanalyses. Op basis van de verkregen data geef je gepersonaliseerd advies aan je klant en promoot je 'to-the-point' en in klare taal de juiste verzekeringsoplossing(en).
- Tegelijk dankzij de digitalisering neemt de onderneming en hun personeel zelf een aantal taken over zoals online registreren, aanpassen van gegevens, aangeven van schade, opvragen van informatie of documentatie, ... Je helpt hen dan ook in het versterken van hun zelfredzaamheid op digitaal vlak in het beheer van hun persoonlijke dossiers.
- Het verzekeringsproces wordt meer en meer gedigitaliseerd, er worden insurtech supportsystemen geïntroduceerd en AI-programma's die massa's data verwerken en monitoren en data-analyses kunnen verrijken. Daarom heb je een sterke 'e-awareness' en leer je snel werken met nieuwe applicaties.
- Je hebt ook een sterke 'risk en compliance awareness' en volgt de regelgeving bij verzekeringsproducten, financiële transacties, databeheer, ... op. En je houdt eveneens rekening met de impact van nieuwe regelgeving op het verkoopproces.

Persoonlijke doeltreffendheid en zin voor verandering zijn een must voor de toekomst. Dat betekent dat je:

- graag zelfstandig werkt en tegelijk een teamspeler bent, ook in een digitale, online werkomgeving;
- open staat voor feedback en je aandacht hebt voor je persoonlijke groei en inzetbaarheid;
- open staat voor nieuwe zaken, leergierig bent en digitale ontwikkelingen omarmt;
- veerkrachtig en persoonlijk in balans blijft in een verzekeringswereld in volle transitie;
- de creativiteit waardeert van een multiculturele en intergenerationele werksetting.

Learn and Evolve – met Fopas

Is de verzekeringswereld jouw ding? Lees en leer er dan verder over op onze websites. Volg de trends op via [Observe](#) en consulteer het leerprogramma van [Fopas](#). Zo blijf je continu op de hoogte van de sector.