

Polisbeheerder Niet-Leven (Productie) (M/V/X)

Beheerder Productie

Jouw missie in de job

Als polisbeheerder niet-leven sta je in voor de opening van emissiedossiers, de opmaak van offertes, de administratieve voorbereiding van polissen, de opvolging van schorsingen, wijzigingen en aanpassingen, het verlenen van voorlopige dekkingen en de uitbetaling van verschuldigde betalingen. 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 contactpersoon voor het beheer van hun polissen.

- Je beheert polissen van één verzekeringstype en biedt standaardverzekeringsdekking, bijvoorbeeld voor autodiefstal of brand. Je stelt de polissen op volgens de acceptatieregels van de verzekeringsonderneming en houdt daarbij rekening met de verwachte termijnen en beheer-, kwaliteits- en dienstverleningsprocedures.
- Bij het openen van emissiedossier, verzamel en controleer je eerst zorgvuldig alle relevante informatie over de gemaakte afspraken. Je analyseert en beantwoordt vragen van klanten of tussenpersonen over voorwaarden en tarieven, rekening houdend met de acceptatieregels van de verzekeringsonderneming. Complexere vragen kun je voorleggen en afstemmen met collega's.
- Je maakt standaardoffertes en bijvoegsels op vraag van tussenpersonen of klanten of op initiatief van de verzekeringsonderneming. Je biedt standaardverzekeringsdekkingen aan die voldoen aan de acceptatieregels van de onderneming en je bepaalt acceptatiepremies en -voorwaarden. Kortom, de administratieve voorbereiding van de polissen en bijvoegsels ligt volledig in je handen.
- Hierna zorg je voor de opvolging van de dossiers: je controleert premies, je verwerkt wijzigingen en je handelt opzeggingen, schorsingen en nietigverklaringen af.
- Je verwerkt alle contract- of deelnemersmutaties in de beheersystemen. Zo houd je alle informatie continu up-to-date.
- Indien nodig, lever je voorlopige dekkingen af volgens de vooropgestelde regels. Dit betekent dat je voorlopige premies en teruggavenkwitanties opstelt en verschuldigde bedragen betaalt.

Jouw competenties

- Je bent vertrouwd met de verzekeringsactiviteiten in de producten Niet-leven.
- Je hebt een goede kennis van verzekeringstechniek, regelgeving, de juridische en financiële aspecten van auto- en brandverzekeringen en burgerlijke aansprakelijkheidsverzekeringen.
- Je kan snel en accuraat informatie verwerken zodat je polisbeheer correct verloopt.
- Je bent cijfermatig aangelegd.
- Je bent een vlotte communicator, je bent klant- en servicegericht en je hebt commerciële feeling, zowel aan de telefoon als in online communicatie.
- Je werkt accuraat in ICT-beheersystemen en bent vertrouwd met dossierbeheer, voorwaarden, tarieven en acceptatieregels.
- 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 spreekt en schrijft vlot Frans en hebt een basiskennis Engels.

Jouw doorgroeikansen

Als polisbeheerder niet-leven kan je doorgroeien, doorstromen of hoger klimmen.

- Verdiep je in polisbeheer van complexere dossiers.
- Stroom door naar verschillende dienstverlenende of commerciële functies.
- Evolveer naar een functie in schadebeheer of in andere verzekeringstakken.
- Word teamleader als je sterk bent in het coachen van collega's.

Jouw competenties voor een blijvende inzetbaarheid in de toekomst

- Het verkoopproces en de verkooptechnieken evolueren sterk van face-to-face contacten naar digitale en mobiele communicatie (via apps, chatbots, ...) in een wereld waarin de consument vertrouwd is met e-commerce. Deze evolutie in het verkoopproces geldt ook voor de verzekeringssector. 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 onlinegesprekken met diverse betrokkenen.

- De focus ligt vandaag op 'customer centricity' en het aanbieden van verzekeringen als een uitgebreide dienstverlening (extended services). Daarnaast leiden nieuwe manieren van leven, werken en ondernemen tot nieuwe noden aan bescherming en bijstand. De klant is ook steeds beter geïnformeerd, kritisch en mondig. In jouw functie is het dus belangrijk dat je klantgericht en met empathie denkt en handelt.
- Je capteert adequaat de klantenbehoeften, geeft advies aan je klant en promoot to the point en in klare taal de juiste verzekeringsoplossing(en). Je kan hiervoor ook terugvallen op de digitale sales tools voor klantenprofileringen en behoeften- en risicoanalyses.
- 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.