

Gestionnaire Production de polices Non-vie (H/F/X)

Votre fonction

En tant que Gestionnaire de police Non-vie (h/f/x), vous ouvrez des dossiers d'émission, vous faites des offres et vous préparez l'administration de vos polices. Vous suivez ensuite les suspensions, vous vous chargez des modifications et adaptations des dossiers, vous accordez des couvertures temporaires et vous procédez au paiement des montants dus. Vous travaillez au cœur de l'entreprise d'assurance et êtes au plus proche du client. En conséquence, vous et votre service jouez un rôle important dans la fidélisation de la clientèle et dans le maintien de la réputation de l'entreprise d'assurance.

Vos missions

Les clients comptent sur vous. Vous êtes leur interlocuteur pour la gestion de leurs polices.

- Vous gérez des polices d'un type d'assurance et proposez une couverture d'assurance standard, par exemple en cas de vol de voiture ou d'incendie. Vous établissez les polices conformément aux règles d'acceptation de l'entreprise d'assurances, en tenant compte des conditions et des procédures de gestion, de qualité et de service attendues.
- Lors de l'ouverture du dossier d'émission, vous collectez et vérifiez préalablement soigneusement toutes les informations pertinentes sur les accords conclus. Vous analysez et répondez aux questions des clients ou des intermédiaires sur les conditions et tarifs, en tenant compte des règles d'acceptation de l'entreprise d'assurance. Vous pouvez soumettre et coordonner des questions plus complexes avec des collègues.
- Vous préparez des offres types et des avenants à la demande d'intermédiaires ou de clients ou à l'initiative de la compagnie d'assurance. Vous proposez des couvertures d'assurance standard conformes aux règles de souscription de l'entreprise et vous déterminez les primes et conditions de souscription. Bref, la préparation administrative des polices et des avenants est entièrement entre vos mains.
- Ensuite, vous assurez le suivi des dossiers : vous contrôlez les primes, vous traitez les modifications et les annulations, suspensions et annulations.
- Vous traitez toutes les modifications de contrat ou de participant dans les systèmes de gestion. De cette façon, vous gardez toutes les informations à jour en permanence.
- Si nécessaire, vous fournissez une couverture provisoire selon les règles établies. Cela signifie que vous préparez les primes provisoires et les reçus de remboursement et payez les montants dus.

Compétences

- Vous connaissez les activités d'assurance dans les produits Non-vie.
- Vous avez une bonne connaissance de la technique de l'assurance, de la réglementation, des aspects juridiques et financiers de l'assurance automobile et incendie et de l'assurance responsabilité civile.
- Vous pouvez traiter rapidement et précisément les informations afin que la gestion de votre police soit correcte.
- Vous aimez les chiffres.
- Vous êtes un bon communicateur, vous êtes orienté client et service et vous avez un sens commercial, tant au téléphone qu'en communication en ligne.
- Vous travaillez avec précision dans les systèmes de gestion informatique et vous connaissez la gestion des dossiers, les conditions, les tarifs et les règles d'acceptation.
- Vous aimez travailler de manière autonome et en même temps vous avez l'esprit d'équipe. Vous êtes ouvert au feedback constructif, vous remplacez vos collègues et partagez ensemble vos connaissances et votre expertise.
- Vous parlez et écrivez couramment le français et vous avez une connaissance de base de l'anglais.

Possibilités d'évolution

En tant que Gestionnaire de polices Non-vie, vous pouvez grimper les échelons ou vous développer à votre poste.

- Creusez davantage la gestion des politiques de fichiers plus complexes.
- Evoluez vers divers postes de service ou commerciaux.
- Évoluez vers un poste dans la gestion des sinistres ou dans d'autres branches d'assurance.
- Devenez un chef d'équipe si vous êtes fort dans le coaching de collègues.

Vos compétences pour une employabilité durable dans l'avenir

- Le processus et les techniques de vente évoluent fortement du face-à-face à la communication digitale et mobile (via des applications, des chatbots, ...) dans un monde où les consommateurs sont habitués au e-commerce. Cette évolution du processus de vente s'applique également au secteur de l'assurance. C'est pourquoi il est important de développer vos compétences digitales, d'adapter votre langage et votre style d'écriture aux différents canaux de communication et d'apprendre rapidement à basculer d'une personne concernée à l'autre dans les conversations en ligne.

- Aujourd'hui, l'accent est mis sur le 'customer centricity' et l'offre d'assurance en tant que service complet (services étendus). De plus, les nouvelles façons de vivre, de travailler et de faire des affaires entraînent de nouveaux besoins de protection et d'assistance. Le client est aussi de mieux en mieux informé, critique et assertif. Dans votre poste, il est donc important que vous pensiez et agissiez de manière orientée client et avec empathie.
- Vous captez adéquatement les besoins des clients, vous donnez des conseils à votre client et faites la promotion de la ou des bonnes solutions d'assurance de manière précise et dans un langage simple. Vous pouvez également vous rabattre sur les outils de vente digitaux pour le profilage client et l'analyse des besoins et des risques.
- Dans le même temps, grâce à la digitalisation, l'entreprise et son personnel prennent eux-mêmes en charge un certain nombre de tâches, telles que l'enregistrement en ligne, la mise à jour des données, le signalement des sinistres, la demande d'informations ou de documentation, etc. Vous les aidez également à renforcer leur débrouillardise sur le plan digital dans la gestion de leurs dossiers personnels.
- Le processus d'assurance est de plus en plus numérisé, on introduit des systèmes de support insurtech et des programmes d'IA qui traitent et surveillent des masses de données et peuvent enrichir les analyses de données. C'est pourquoi vous avez une forte 'e-conscience' et vous apprenez rapidement à travailler avec de nouvelles applications.
- Vous avez également une forte "sensibilité aux risques et à la conformité" et suivez la réglementation des produits d'assurance, des transactions financières, de la gestion des données... Et vous prenez également en compte l'impact des nouvelles réglementations sur le processus de vente.

L'efficacité personnelle et le sens du changement sont indispensables pour l'avenir. Cela signifie que vous :

- aimez travailler de manière indépendante et en même temps vous êtes un joueur d'équipe, également dans un environnement de travail numérique en ligne ;
- êtes ouvert au feedback et attentif à votre développement personnel et à votre employabilité ;
- êtes ouvert à la nouveauté, avide d'apprendre et d'adopter les évolutions digitales ;
- restez résilient et personnellement équilibré dans un monde de l'assurance en pleine transition ;
- valorisez la créativité d'un milieu de travail multiculturel et intergénérationnel.

Learn and Evolve - avec le Fopas

Le monde de l'assurance est-il votre truc ? Lisez et apprenez-en plus sur nos sites Internet. Suivez les tendances via [Observo](#) et consultez le programme d'apprentissage du [Fopas](#). De cette façon, vous restez constamment informé sur le secteur.