

Gestionnaire Crédits (Hypothécaires) (H/F/X)

Votre fonction

En tant que Gestionnaire de crédits (hypothécaires), vous soignez vos dossiers jusque dans les moindres détails, vous informez ponctuellement toutes les personnes concernées et vous offrez un service impeccable à vos clients.

Vos missions

- Lors de l'ouverture, de l'adaptation ou du renouvellement d'un crédit (hypothécaire), vous traitez les questions des intermédiaires et des clients. Vous assurez ensuite le suivi du contrat jusqu'à son échéance.
- Avant de traiter un dossier, vous rassemblez et analysez toutes les données. Si nécessaire, vous demandez les données qui vous manquent.
- Un intermédiaire ou un client demande un nouveau crédit (hypothécaire) ou un crédit adapté ? Vous lui répondez dans les délais fixés.
- Vous préparez entièrement le dossier de crédit en vue de l'acte notarié.
- Pour chaque dossier de crédit, vous établissez une fiche de rentabilité que vous discutez avec votre chef avant d'accepter un nouveau crédit ou l'adaptation d'un crédit existant.
- Vous veillez à ce que le système de gestion soit à jour et vous apportez l'input nécessaire à l'ouverture ou l'adaptation de crédits (hypothécaires) ou à la modification des contrats.
- Vous informez les parties internes et externes concernées de vos dossiers.

Compétences

- Les activités d'assurance n'ont aucun secret pour vous, notamment la souscription et la gestion des dossiers de crédit.
- Les aspects techniques, juridiques et financiers des assurances et des contrats de crédit ont peu de secrets pour vous.
- Vous traitez rapidement les informations nécessaires à la création de dossiers de crédit.
- Vos dossiers crédit sont corrects jusque dans les moindres détails. Vous examinez également avec la plus grande attention les conditions, chiffres et règles d'acceptation.

- Vous répondez aux questions des clients et des intermédiaires sur leurs dossiers de crédit et vous leur fournissez des informations adéquates et des avis utiles.
- Vos e-mails et appels téléphoniques sont toujours orientés clients et empreints de feeling commercial. Vous traitez les plaintes correctement.
- Vous rapportez vos activités et l'état d'avancement de vos dossiers.
- Vous maîtrisez rapidement les applications informatiques courantes, ainsi que les applications spécifiques à votre domaine de travail.
- Vous fonctionnez parfaitement de façon autonome, mais vous appréciez aussi le travail d'équipe. Vous considérez que le feedback est une opportunité d'apprendre et vous aimez partager vos connaissances avec vos collègues.
- Vous parlez et rédigez couramment en néerlandais et en français. Une connaissance de base de l'anglais est un atout.

Possibilités d'évolution

En tant que Gestionnaire Crédits (Hypothécaires), vous avez le choix entre la spécialisation, l'approfondissement et l'élargissement.

- Vous pouvez approfondir vos connaissances en étudiant des questions spécialisées ou des dossiers de crédit plus complexes.
- Vous pouvez migrer vers une fonction commerciale ou dans le domaine de l'assurance.
- Etes-vous fort pour coacher des collègues ? La fonction de chef d'équipe est faite pour vous.

Vos compétences pour une employabilité durable dans l'avenir

- Le client lui-même est bien informé, au fait des choses et critique. De conséquence, il est important que vous pensiez et agissiez orienté client avec une bonne dose d'empathie et un bon sens commercial. Vous saisissez correctement ce que le client demande, y réagissez rapidement, « to-the-point » et dans un langage clair. Vous pouvez vous appuyer sur des outils d'assistance digitale pour le profilage et l'analyse des besoins et des risques des clients, que vous utilisez pour donner des conseils personnalisés.
- Dans le domaine des TIC, vous avez une solide conscience digitale et vous trouvez facilement votre chemin dans les nouvelles applications. Vous utilisez le big data et l'IA pour une sélection client plus fine et plus sécurisée, des évaluations de profil client, la solvabilité, la segmentation et la personnalisation.
- Grâce à la digitalisation, à la mise en place de systèmes d'accompagnement insurtech et à la technologie d'IA pour le traitement de masse de données, l'enrichissement des analyses de données, le suivi, etc, vous disposez de plus de temps

pour des dossiers et questions complexes et des conseils personnalisés.

- Vous clarifiez sans effort les procédures et les risques pour les clients.
- Le contact avec le client s'effectue désormais via de multiples canaux et évolue également fortement vers la communication digitale et mobile (via des applications, des chatbots, etc.). C'est pourquoi il est impératif que vous continuiez à développer vos compétences digitales et adaptiez votre style de communication aux différents canaux de communication, au téléphone, par e-mail, en ligne, également en anglais.
- Vous pensez et agissez de manière orienté solution, sans perdre de vue les risques et les intérêts commerciaux.
- Vous agissez avec une forte conscience des risques et de la conformité. En plus, vous suivez la réglementation en matière d'assurances, de transactions financières, de gestion des données, etc.

L'efficacité personnelle et le goût du changement sont un must pour l'avenir. Cela signifie que vous :

- aimez travailler de manière indépendante et êtes en même temps un bon équipier, également dans un environnement de travail digital 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.