

Gestionnaire Vie / Santé – Entreprises (H/F/X)

Votre fonction

En tant que personne de confiance de vos clients, vous êtes responsable de la gestion de portefeuilles de polices vie et santé pour les entreprises : depuis l'élaboration des offres, la préparation administrative et technique des polices, le suivi des dossiers jusqu'à l'accompagnement et le conseil de vos clients. 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 et leur confident et agissez comme leur conseiller responsable de la gestion de leurs polices, tant sur le plan administratif que technique.

- Vous interagissez avec vos clients et écoutez attentivement leurs besoins en assurance. Vous les conseillez ensuite sur les solutions d'assurance adaptées, en fonction de vos connaissances et de votre expérience.
- Vous vous occupez ensuite de la mise en place du plan d'assurance adapté ou nouveau et de l'introduction des participants. De plus, vous collectez et vérifiez les données et documents nécessaires aux nouveaux régimes d'assurance et vous obtenez des conseils juridiques ou fiscaux si nécessaire.
- Ensuite, vous êtes chargé d'élaborer et de publier les nouveaux règlements, conventions et suppléments sur la base des procédures et méthodes établies et sur la base des garanties choisies. En parallèle, vous travaillez également à affiner les réglementations, conventions et annexes existantes.
- Après l'entrée en vigueur d'un nouveau contrat, vous restez à la disposition du client ou de l'intermédiaire pour la gestion des assurances souscrites pendant la durée du contrat.
- Vous traitez toutes les modifications de contrat ou de participants dans les systèmes de gestion. De cette façon, vous gardez toutes les informations à jour en permanence.
- En cas de sinistre, vous êtes responsable du traitement et du suivi en collaboration avec le service médical. Vous gérez les prestations et effectuez les calculs et les versements en tenant compte bien entendu de la fiscalité.
- Vous vérifiez la qualité des données, vous êtes attentif aux risques éventuels en matière de déontologie, de conformité et de lutte contre le blanchiment.
- Vous suivez les flux d'encaissement, exécutez les demandes et les remboursements, informez le régime de prime des clients, effectuez les contrôles de connexion et échangez des informations avec les autorités fiscales et sociales.
- Vous analysez les questions et problèmes et répondez aux questions relatives aux produits, services ou contrats dans les domaines juridique, fiscal, actuariel et financier.

Compétences

- Vous vous sentez à l'aise dans le secteur des assurances et dans la législation des assurances.
 - o Vous avez une bonne connaissance des produits d'assurance sur le plan juridique, fiscal, actuariel et financier.
 - o Vous avez également une affinité avec les avantages sociaux, les accidents du travail et l'assurance maladie.
 - o Vous travaillez selon des procédures et méthodes actuarielles.
- Vous lisez et comprenez rapidement l'essentiel de l'information pour entrer dans le vif du sujet. Vous avez de solides compétences analytiques et digitales. Après tout, dans votre fonction, il est important que vous analysiez très bien le contexte commercial du client et de son personnel afin de pouvoir détecter les risques, tant pour le client que pour la société, et de prévenir les fraudes.
- Vous pensez et agissez de manière proactive et orienté solution.
- Il est également important que vous promouviez les produits et services d'assurance d'une manière orienté client, avec une forte empathie et un sens commercial.
- Vous travaillez avec précision dans les systèmes de gestion ICT (feuilles de calcul, bases de données) ; vous gérez vos dossiers et votre administration de manière ordonnée et structurée.
- 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 communiquez de façon concise et claire et vous faites preuve d'une grande empathie.
- Vous parlez et écrivez aisément le néerlandais et l'anglais pour la communication avec des entreprises internationales.

Possibilités d'évolution

En tant que gestionnaire Vie / Santé, vous pouvez grimper les échelons ou vous développer à votre poste.

- Grandissez en tant qu'expert dans les dossiers complexes et les dossiers des grandes entreprises.
- Evoluez vers divers postes commerciaux.
- Spécialisez-vous dans des matières d'assurance spécifiques.
- Évoluez vers un poste dans la gestion des sinistres ou le développement de produits.
- Devenez chef d'équipe si vous êtes fort en coaching de collègues. Plus tard, vous pourrez évoluer vers un poste de direction grâce à vos compétences managériales et relationnelles.

Vos compétences pour une employabilité durable dans l'avenir

- Le processus et les techniques de vente incluent les contacts en face à face ainsi que la communication digitale dans un contexte commercial. 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'un interlocuteur à l'autre dans les diverses interactions dans les entreprises.

- Aujourd'hui, l'accent est mis sur le 'customer centricity' et sur l'offre d'assurances en tant que service complet (services étendus). En tant que client, l'entreprise elle-même est déjà bien informée, critique et affirmée. De plus, les nouvelles façons de vivre, de travailler et de faire des affaires entraînent de nouveaux besoins de protection et d'assistance. A votre poste, le sens commercial et l'empathie sont donc importants pour bien cerner les besoins du client et de son personnel, pour donner des conseils avisés et ainsi gagner sa confiance.
- Vous développez vos compétences dans les outils de vente digitaux qui vous aident à établir les profils et besoins des clients ainsi que l'analyse des risques. Sur la base des données obtenues, vous fournissez des conseils personnalisés à votre client et faites la promotion de la/des solution(s) d'assurance adéquate(s) dans un langage simple.
- 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 vous êtes en même temps un joueur d'équipe, 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 [Observe](#) et consultez le programme d'apprentissage du [Fopas](#). De cette façon, vous restez constamment informé sur le secteur.