

## Verzekeringen

### Verzekeringsadviseur particulier

#### Doel van de functie:

Als verzekeringsadviseur particulier ben jij verantwoordelijk voor het adviseren en begeleiden van klanten bij het afsluiten van particuliere verzekeringsproducten. Jij bent het eerste aanspreekpunt voor klanten en biedt maatwerkoplossingen die aansluiten bij hun individuele behoeften en risicoprofielen.

#### Verantwoordelijkheden:

- Beoordelen van de verzekeringsbehoeften van klanten: luisteren naar de wensen en situatie van de klant en hierop een passend advies baseren.
- Genereren van nieuwe klanten en omzetgroei: actief werven van nieuwe klanten en het uitbreiden van de bestaande portefeuille.
- Aanvragen en onderhouden van verzekeringspolissen: zorgen voor correcte dossiervastlegging en eventuele wijzigingen verwerken.
- Aanbieden van passende verzekeringsproducten: voorstellen doen op basis van klantprofiel en beschikbare verzekeringsmogelijkheden.
- Onderhouden van klantrelaties en opvolgen van vragen: klanten actief benaderen voor periodieke evaluaties.
- Zorgen voor naleving van wet- en regelgeving: actueel blijven met de laatste ontwikkelingen in de verzekeringsmarkt en regelgeving toepassen in adviezen.

#### Kerntaken:

- Klantgesprekken voeren en behoeften analyseren: in kaart brengen van de financiële en persoonlijke situatie van klanten om een passend advies te geven.
- Offertes opstellen en presenteren: in begrijpelijke taal de verschillende opties en voorwaarden toelichten en het besluitvormingsproces begeleiden.
- Administratieve afhandeling van afgesloten verzekeringen: contracten verwerken, polissen controleren en documenten archiveren.
- Adviseren over passende verzekeringsproducten: inzicht geven in de dekking en voorwaarden van onder andere autoverzekeringen, woonverzekeringen, reisverzekeringen, (zakelijke) autoverzekeringen en aansprakelijkheidsverzekeringen.
- Aanspreekpunt voor klanten en nazorg bieden: vragen beantwoorden en klanten begeleiden bij wijzigingen in hun situatie.
- Bouwen aan duurzame klantrelaties door het onderhouden van klantrelaties, periodiek evalueren van verzekeringspakketten en proactief klanten benaderen voor herziening van hun verzekeringen op basis van veranderende omstandigheden.
- Up-to-date blijven van marktontwikkelingen en wetgeving: regelmatig trainingen volgen en branche-updates bijhouden om klanten beter te kunnen adviseren.
- Actief bijdragen aan leadgeneratie voor andere afdelingen door deze mee te nemen in klantgesprekken en gezamenlijke klantbenadering te stimuleren..

### Competenties en gedragsvoorbeelden:

- Klantgerichtheid:

- o Toont empathie en stelt open vragen om de klantbehoefte te achterhalen.
- o Biedt duidelijke, begrijpelijke uitleg over verzekeringsopties.
- o Gaat proactief in op mogelijke zorgen en biedt oplossingen.

- Commerciële vaardigheden

- o Herkent kansen voor aanvullende producten en diensten en weet deze op een natuurlijke manier te bespreken.
- o Stelt offertes op die aansluiten bij de behoeften van de klant en overtuigt hen van de voordelen.
- o Zorgt voor een duurzame relatie en kijkt verder dan een eenmalige verkoop.

- Communicatief sterk:

- o Kan complexe verzekeringsvoorwaarden eenvoudig uitleggen.
- o Luistert actief en stelt gerichte vragen om misverstanden te voorkomen.
- o Houdt klanten helder op de hoogte van hun verzekeringsstatus en veranderingen.

- Analytisch vermogen

- o Herkent en analyseert risico's van klanten en vertaalt deze naar passende verzekeringsoplossingen.
- o Beoordeelt polisvoorwaarden en wet- en regelgeving om correcte adviezen te geven.
- o Signaleert trends en ontwikkelingen in de markt en past hier zijn advies op aan.