Intitulé du Poste: Chargé de la Bancassurance
Localisation: COTONOU - BENIN

OBJECTIF DU POSTE

Établir et développer l'activité de bancassurance en nouant des partenariats stratégiques avec les assureurs, en concevant et en distribuant des produits d'assurance, et en intégrant les solutions d'assurance à travers les segments clients et les canaux.

Le chargé de la Bancassurance doit gérer les relations avec plusieurs partenaires assureurs, concevoir des produits compétitifs et stimuler les ventes via les agences, les plateformes digitales et les canaux tiers. Ce poste requiert une solide connaissance des produits, un leadership commercial et la capacité à naviguer dans les complexités réglementaires et la concurrence du marché.

Le poste garantit que la bancassurance contribue de manière significative aux revenus de la filiale tout en apportant valeur et protection aux clients.

PRINCIPALES RESPONSABILITES

<u>Performance Commerciale et financière</u>

- Définir et mettre en œuvre la stratégie de bancassurance, positionnant la banque comme un distributeur de premier plan de produits d'assurance.
- Développer des plans d'affaires, des objectifs de ventes et des indicateurs clés de performance pour la bancassurance dans tous les segments de clientèle et canaux.
- Établir et gérer des partenariats avec des compagnies d'assurance pour concevoir, tarifer et distribuer une gamme complète de produits d'assurance vie et générale.
- Superviser les approbations réglementaires, les accords contractuels et les exigences de conformité pour les opérations de bancassurance.
- Diriger la formation et la certification des gestionnaires de relations, des équipes de vente et du personnel des agences pour vendre efficacement des produits d'assurance.

<u>Excellence client</u>

- Coordonner avec les équipes produit et marketing pour développer des propositions clients, des campagnes marketing et des supports de vente.
- Stimuler les ventes via les agences, les canaux numériques, les centres d'appels et les agences de tiers pour atteindre les objectifs de primes et de polices.
- Intégrer les propositions d'assurance aux produits bancaires de base, aux packs et aux services de conseil pour renforcer les opportunités de vente croisée.

- Surveiller les indicateurs de performance, notamment les primes, les polices émises, les taux de persistance et les ratios de sinistres pour évaluer la santé du business.
- Gérer les budgets, les prévisions et le compte de résultat de la bancassurance, en veillant à la rentabilité et à l'efficacité des coûts.
- Processus, contrôle et performance opérationnelle
- Gérer les relations avec les régulateurs, les auditeurs et les fonctions de risque internes pour assurer une gouvernance et un reporting solides.
- Développer des initiatives d'éducation des clients pour sensibiliser aux avantages de l'assurance et améliorer l'éducation financière.
- Coordonner avec les équipes actuarielle, de souscription et de sinistres des assureurs partenaires pour assurer la viabilité des produits et les normes de service.
- Réaliser des analyses du marché et des concurrents pour comparer la performance et affiner les stratégies.
- Promouvoir des solutions d'assurance durables et inclusives répondant aux besoins des segments mal desservis.

  Initiatives stratégiques
- Préparer des rapports de gestion réguliers sur la performance de la bancassurance, le pipeline, les risques et les initiatives stratégiques.
- Représenter l'activité bancassurance lors des forums Filiale / Région, favorisant le partage de connaissances et la collaboration.
- Mener la résolution des problèmes clients escaladés et des litiges de sinistres en partenariat avec les assureurs.
- Favoriser une culture de responsabilité, de conformité et de centrage client
- Conduire des initiatives d'amélioration continue en tirant parti de la technologie, de l'optimisation des processus et de l'analytique des données.

FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

- Croissance des revenus issus des primes d'assurance, des volumes de contrats et de la pénétration client à travers les segments.
- Taux de rétention élevé et qualité du service de gestion des sinistres, favorisant la satisfaction et la fidélité des clients.
- Partenariats efficaces avec les assureurs, offrant des produits compétitifs et une performance financière solide.
- Intégration réussie des offres d'assurance dans les services bancaires de base et les canaux digitaux.
- Conformité réglementaire rigoureuse et gestion des risques robuste dans les opérations de bancassurance.
- Équipe de bancassurance engagée et compétente, dotée de solides compétences commerciales et techniques.

PROFIL REQUIS

Expérience et qualifications

- Diplôme universitaire BAC +4/5 en Banque, Finance, Assurance, commerce, ou domaine connexe ; une certification en assurance ou en bancassurance serait un atout.
- 05 ans d'expérience dans la banque et la distribution d'assurance
- Compréhension approfondie des produits d'assurance, de la souscription, de la tarification et des processus de sinistres.
- Antécédents avérés dans la stimulation des ventes d'assurance via une distribution multi-canal.
- Expérience dans la gestion des partenariats, des contrats et des relations avec les compagnies d'assurance.
- Connaissance des cadres réglementaires régissant l'assurance et la bancassurance.
- Familiarité avec les plates-formes de vente numériques, les systèmes CRM et l'analyse de données.

Compétences et comportements

- Orientation vente : Stimule la performance commerciale et motive les équipes à dépasser les objectifs.
- Expertise produit & technique : Comprend les caractéristiques des produits d'assurance, la tarification et la conformité.
- Gestion des partenariats : Établit des relations mutuellement bénéfiques avec les assureurs et les partenaires.
- Orientation client : S'assure que les besoins des clients sont satisfaits par des solutions d'assurance appropriées.
- Conscience réglementaire & risque : Navigue dans des environnements réglementaires complexes et atténue les risques.
- Innovation & culture digitale : Exploite la technologie pour améliorer la distribution et l'engagement des clients.
- Pensée stratégique & analytique : Utilise les données pour informer la stratégie et améliorer les performances.
- Rigueur et organisation dans la gestion des dossiers
- Forte intégrité et Accessibilité
- Bonne capacité de collaboration avec les autres services et unités