

Sales Support

Allianz Life Luxembourg S.A.

Allianz Life Luxembourg S.A. est une société d'assurance vie, filiale à 100% du groupe Allianz, leader européen des Assurances. Allianz Life Luxembourg S.A est présente depuis de nombreuses années au Grand-Duché. Allianz Life Luxembourg S.A a su se développer et évoluer de l'assurance vie classique à l'assurance vie haut de gamme. L'entreprise offre ainsi une gamme classique d'assurance vie et de garanties de prévoyance principalement pour le marché local, mais également des solutions patrimoniales avec des familles de produits en unités de compte proposés en Libre Prestation de Services à partir du Luxembourg, conformes à la réglementation communautaire.

Présentation du poste

Dans le cadre des procédures internes, des dispositifs techniques et réglementaires en vigueur, vous assurerez le rôle de soutien proactif à l'équipe Sales, mais également le rôle d'interface avec les équipes internes, notamment les équipes en charge de la gestion des contrats (équipe Middle-Office) ou des actifs associés aux contrats (équipe Financial Competence Center) ou de la fonction Legal & Compliance.

Activités principales de la fonction :

Support et assistance administrative

Vous apporterez un support proactif et une information technique complets aux interlocuteurs de l'équipe Sales ainsi qu'aux partenaires distributeurs.

Onboarding et suivi des nouveaux partenaires (intermédiaires d'assurance, sociétés de gestion, banques dépositaires)

Vous collecterez l'ensemble des informations requises par les procédures internes afin de permettre à la Compagnie d'émettre un avis quant à l'acceptation d'un nouveau partenaire. Vous suivrez et assurerez la mise à jour de la documentation relative à ces relations d'affaires.

Onboarding des nouveaux clients / affaires nouvelles

Vous procéderez, avec l'assistance technique éventuelle de collaborateurs spécialistes, à la vérification de la complétude des affaires nouvelles (souscriptions, versements complémentaires) en veillant à leur conformité par rapport aux procédures internes. Le cas échéant, vous apporterez le support nécessaire aux intermédiaires distributeurs et à l'équipe Sales.

Profil recherché

- Niveau Bac +4
- Vous disposez d'une expérience d'au moins 2 années dans la distribution de produits d'assurance vie luxembourgeois commercialisés en LPS.
- Vous connaissez les éléments de base des marchés financiers et les réglementations applicables à l'assurance vie au niveau juridique et fiscal.
- Vous disposez d'une bonne capacité d'analyse, d'appréciation et de synthèse.
- Vous disposez d'une aisance relationnelle vous permettant d'interagir efficacement avec de nombreux interlocuteurs, et vous êtes orienté(e) Client.
- Vous vous appropriez les sujets qui vous sont confiés, vous faites preuve de réactivité, vous prenez des initiatives et vous êtes soucieux(-se) de produire un travail de qualité.
- Vous maîtrisez parfaitement les langues suivantes : français (langue de travail), italien (marché principalement concerné), anglais.