



BTS
ASSURANCE

CFA Interpro28



plus de **13 000**
personnes recrutées chaque année
dans le secteur de l'assurance depuis
2010 (données *franceassureurs* entre
2010 et 2020)

L'assurance est un secteur économique de premier plan qui concerne l'ensemble des activités humaines. Les effectifs du secteur de l'assurance représentent un volume d'emploi significatif d'environ 1 % de la population active.

Les assureurs sont des investisseurs institutionnels qui contribuent de façon importante au financement de l'économie. Ils collectent et gèrent l'épargne des ménages, constituent des provisions techniques pour un montant sensiblement équivalent au produit intérieur brut (PIB) français.

Au-delà de leur rôle économique, les assurances ont une finalité sociale et permettent aux personnes, aux entreprises et aux collectivités territoriales de se protéger des aléas et de surmonter les conséquences des sinistres. Elles jouent également un rôle essentiel dans la constitution et la préservation de l'épargne.

Acteur important en matière de prévention et de gestion des risques, l'assureur est un contributeur majeur du développement durable.

Description du métier

S'appuyant sur sa maîtrise des techniques assurantielles, **le ou la titulaire d'un BTS Assurance est un(e) spécialiste de la relation client.** Il / elle apporte aux clients son expertise et les conseille à tout moment de la vie du contrat, aussi bien pour la proposition commerciale que pour la gestion des contrats et des sinistres.

Ses activités le ou la conduisent à travailler, seul(e) ou en groupe, en relation permanente avec des acteurs internes ou externes à l'entreprise.

Le secteur de l'assurance se caractérise par une évolution rapide des comportements, des besoins et des attentes des assuré(e)s, dans un contexte de digitalisation et de concurrence accrue.

Le métier s'exerce donc dans un environnement changeant, en matière de risques, de réglementation, d'outils et d'organisation du travail. Outre la maîtrise technique, la capacité d'adaptation est un facteur important d'employabilité et d'évolution professionnelle.



Public concerné

Tout public

Prérequis

Accessible à tout titulaire d'un Baccalauréat (Bac. général, technologique ou professionnel) ou certification de niveau 4

Modalités d'accès

En contrat d'apprentissage : moins de 30 ans

En contrat de professionnalisation : à partir de 30 ans

Bénéficiaire d'une RQTH, sportif de haut niveau, projet de création ou de reprise d'entreprise : nous consulter

Statut

Salarié(e) sous contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

Admission

Dossier de candidature, entretien et commission d'accès (dossier à instruire parallèlement sur Parcoursup)

Admission définitive dès signature du contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

Modalités

Financement : prise en charge par l'OPCO

Certification : selon le référentiel de certification du diplôme du ministère de l'Éducation nationale en examen ponctuel

Objectifs de la formation

- Analyser les besoins
- Évaluer le risque
- Préconiser des mesures de prévention / protection
- Élaborer, proposer, argumenter et valoriser l'offre contractuelle de produits ou services
- Régler les sinistres et les prestations, en prenant en compte les règles juridiques applicables, ainsi que les procédures internes à l'entreprise
- Gérer le contrat et le compte client
- Surveiller un portefeuille client

PROGRAMME DE LA FORMATION SÉQUENCES PÉDAGOGIQUES THÉORIQUES ET PRATIQUES

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère (Anglais)
- Développement commercial et gestion des contrats
- Gestion des sinistres et des prestations
- Communication digitale et utilisation du système d'information et des outils numériques

inscrits au référentiel du BTS assurance

Rythme et durée

Elle inclut 40 semaines de formation par an, soit 1350 heures de formation sur deux années. L'alternance se déroule sur 2 jours par semaine.

Les périodes annuelles y sont réparties ainsi :

- 540h d'enseignement professionnel
- 115h d'enseignement général
- Gestion pédagogique de l'alternance
- Environ 35h de FOAD par an (selon année de formation)

La pédagogie

- Pédagogie différenciée selon les profils
- Mesure des acquis en continu
- Entretiens individuels d'accompagnement
- Evaluations réalisées en épreuves ponctuelles

Méthodes et moyens pédagogiques

- Mise en situation professionnelle
- Apport théorique avec les supports pédagogiques adéquats
- Retour d'expérience d'entreprise dans le cadre de la pédagogie de l'alternance
- Visites de suivi en entreprise

Les principales activités

- Prospection de la clientèle
- Analyse des besoins
- Proposition de produits d'assurance, d'assistance ou bancaires
- Gestion de dossiers sinistre

Les principales compétences

- Développement commercial et gestion des contrats : accueil et identification du besoin du client / prospect, suivi du client et gestion de ses contrats, prospection et vente de contrats d'assurance, bancaires et financiers
- Gestion des sinistres et des prestations : accueil du client en situation de sinistre, instruction du dossier de sinistre, versement des prestations
- Communication digitale, utilisation du système d'information et des outils numériques

Les perspectives professionnelles

Le / la titulaire d'un BTS Assurance peut exercer son activité dans une entreprise d'assurances, une agence générale d'assurances, un cabinet de courtage d'assurances ou dans une banque.

Les postes sont polyvalents, comprenant à la fois de la vente et de la gestion :

- La distribution de produits et services d'assurance en face à face ou à distance, principalement en agence, mais aussi au sein de plateformes spécialisées ou, sur rendez-vous, chez les clients et prospects
- « Conseiller(ère) de clientèle », ou au sein des entreprises d'assurances, « conseiller(ère) en assurance et épargne » ou « téléconseiller(ère) », dans un cabinet de courtage « chargé(e) de clientèle », dans une agence générale « collaborateur(trice) d'agence à dominante commerciale »
- « Conseiller(ère) de gestion », ou au sein des entreprises d'assurances « chargé(e) d'indemnisation », « conseiller(ère) de gestion » ou « gestionnaire de prestations d'assurance », dans un cabinet de courtage « gestionnaire de production » ou « gestionnaire de sinistres », dans une agence générale « collaborateur(trice) d'agence à dominante gestionnaire » ou « collaborateur(trice) d'agence généraliste »

Les poursuites de formation

- Licence professionnelle assurance banque et finance
- Licence générale ou professionnelle Juridique avec une spécialisation Assurance (Gestion juridique des contrats d'assurance, Droit et techniques de l'assurance...)
- Bachelor spécialisé en Assurance
- BUT Techniques de commercialisation
- BUT Carrières Juridiques
- BUT GEA (Gestion des Entreprises et des Administrations)
- DU - Diplôme d'ingénierie en technique banque-assurance





Vos contacts

Sandrine ROBIC	Christelle MARIE
Coordinatrice du secteur Vente/ Commerce	Chargée de relation client
06 02 02 42 65	
sandrine.robic@cfainterpro-28.fr	christelle.marie@cfainterpro-28.fr

Retrouvez tous les détails de cette formation sur
www.cfainterpro-28.fr/bts-assurance
ou en suivant ce QR code

