

Le BTS Assurance prépare à des responsabilités d'agent de maîtrise, à la prospection et au conseil de la clientèle ou encore à la vente de contrats d'assurances divers (assurance-vie, assurance voiture, complémentaire santé ou assurance habitation). Le titulaire de ce BTS doit avoir un sens aiguisé de l'écoute et doit également aimer le droit.

### LES MISSIONS DU TITULAIRE D'UN BTS ASSURANCE :

Votre rôle au sein de l'entreprise sera d'effectuer des études techniques ou de marché.

Vous serez également en charge du développement commercial, de délivrer des conseils avec comme objectif la finalisation d'une vente de contrat.

Activités :

- Développer la relation client.
- Assurer le client en situation de sinistre.
- Acquérir les compétences spécifiques au domaine de l'assurance.

### DEBOUCHES DU BTS ASSURANCE :

Voici les principaux métiers qu'il est possible de faire :

- Agent général d'assurance - Assureur - Chargé d'indemnisation - Conseiller commercial en assurances
- Conseiller en assurance
- Gestionnaire de contrats d'assurance
- Inspecteur, Vérificateur de risques



Le BTS assurance permet d'accéder à des formations ;

- En école supérieure de commerce par le biais des admissions parallèles.
- En licence universitaire. Admission possible en 2ème année de licence de droit, selon la validation des acquis de BTS et selon la politique de recrutement propre à l'université.



### LA FORMATION :

MODALITE D'ADMISSION (*Effectif 15 places*).

Via la plateforme «Parcoursup» il faut être lauréat d'un:

- BAC PROFESSIONNEL domaine tertiaire
- BAC TECHNOLOGIQUE STMG
- BAC GÉNÉRAL

**Profil d'élève :**

Vous êtes rigoureux et soucieux de la qualité du service, réactif, discret et autonome dans les responsabilités.

Vous avez un bon esprit d'équipe, un excellent sens de l'organisation et des priorités ainsi qu'un souhait permanent de développer vos compétences.

Les périodes de formation en milieu professionnel (PFMP) permettent de :

- la Découverte des réalités professionnelles
- le Développement des pratiques de :  
Savoir-faire gestuels et utilisation des outils de communication
- Développement pratique d'un savoir-être spécifique du monde professionnel : respect des consignes, travail en équipe, tenue professionnelle, ect...
- Acquisition de l'autonomie

Une aide est dispensée par les professeurs des disciplines professionnelles et par le DDFPT afin de permettre à l'élève de trouver une entreprise.

Les PFMP se déroulent sur **16 semaines** réparties sur 2 ans de formation au sein d'une société d'assurances, chez un agent général d'assurances, chez un courtier.

Certaines périodes pouvant se dérouler à l'étranger dans le cadre des échanges européens.



ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX	
<p><b>CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION</b></p> <p>Maitrise des techniques d'expression écrites et orales.</p> <p>Entraînement à l'analyse, à la synthèse, aux techniques du résumé.</p> <p>Organiser un message oral : respect du sujet, structure interne</p>	<p><b>LANGUE VIVANTE</b></p> <p>Vocabulaire professionnel.</p> <p>Compréhension de documents écrits, production et interaction écrites.</p> <p>Compréhension de l'oral appliqué aux situations professionnelles</p>
ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS	
<p><b>DÉVELOPPEMENT COMMERCIALE ET GESTION DES CONTRATS</b></p> <p>Accueil et identification du besoin client ou prospect. Suivi du client et gestion de ses contrats.</p> <p>Développement commercial, prospection et vente de contrat d'assurance, services associés, produits financiers et bancaires.</p> <p><b>GESTION DES SINISTRES ET DES PRESTATIONS</b></p> <p>Accueil client en situation de sinistre.</p>	<p><b>COMMUNICATION DIGITALE, UTILISATION DU SYSTÈME D'INFORMATION ET DES OUTILS NUMÉRIQUES</b></p> <p>Gestion du poste de travail informatique.</p> <p>Utilisation des logiciels.</p> <p>Utilisation des outils de travail collaboratif.</p> <p>Mise en œuvre de procédures de sécurité.</p> <p>Compréhension du système d'information et de l'organisation des bases de données.</p>

MATIERES ENSEIGNEES	Horaire hebdomadaire	
	Année 1	Année 2
<b>Enseignement Obligatoire</b>		
Culture générale et expression	3	3
Langue vivante étrangère	3	3
Culture Professionnelle appliquée	6	6
Vente et développement commercial	5	5
Gestion des sinistres	3	2
Relation client sinistres	3	3
Ateliers de professionnalisation	3	3
Accompagnement personnalisé	2	2
<b>Enseignement Facultatif</b>		
Langue vivante II	2	2
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>30</b>