

100% EN ALTERNANCE

# BTS ASSURANCE

Diplôme d'Etat



**Niveau 6**  
(équivalence Bac+2)



**Formation en alternance**



**Durée : 2 ans**



**Rythme : 1 semaine école /  
1 semaine entreprise**



**Prérequis : Bac validé**



**Rentrée : Septembre**



**Contrat : Apprentissage &  
Professionnalisation**

## DÉBOUCHÉS

- Téléconseiller en assurances
- Gestionnaire de contrats
- Chargé d'indemnisation
- Conseiller commercial en assurances
- Collaborateur d'agent d'assurances / courtage
- Assistant chef de produit en assurances
- Attaché commercial

## LES +

- Digital Prima Solution
- MasterClass (cours de révisions individuels)
- Professeurs membres de jury BTS
- Simulations d'oraux
- GLOBAL EXAM
- Projet Voltaire



## POURSUITE D'ÉTUDE

- Chargé.e de Clientèles en Assurance et Banque
- Chargé.e de Clientèles en Assurance et Banque + Bachelor of Science Insurance, Banking and Finance

## Objectifs de la formation

Les deux années de la formation qui préparent au diplôme d'État BTS Assurance permettent aux étudiants de découvrir et d'assimiler l'environnement économique et juridique du secteur de l'Assurance.

Le titulaire du BTS Assurance peut, à l'issue de sa formation, exercer à plein-temps une activité à caractère commercial, technique et de gestion en relation avec les assurés, dans une Entreprise d'assurances, dans une Banque, dans une Mutuelle, dans un Cabinet de courtage d'assurances ou dans une Agence générale d'assurances.

## Admission et évaluations

- 1 Dossier de candidature
- 2 Tests en ligne
- 3 Entretien de motivation
- 4 Validation sous 8 jours par le Jury

L'étudiant est évalué sur 7 unités : U1, U2, U3.1, U3.2, U4.1, U4.2, U5 en épreuves finales.

2 épreuves se déroulent en CCF (contrôle en cours de formation) à l'ESA.

**90%**

Taux de poursuite  
en 3<sup>e</sup> année

Taux de réponse  
de 75%

# Programme pédagogique

## CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

- Communiquer par écrit ou oralement
- S'informer, se documenter
- Appréhender un message
- Apprécier un message ou une situation

## ANGLAIS

- Compréhension écrite de documents, brochures, dossiers, articles de presse, ...
- Compréhension orale d'informations
- Expression écrite : prise de notes, rédaction de comptes rendus, de messages, ...
- Expression orale : conversations simples au téléphone, ...

## CULTURE PROFESSIONNELLE ET SUIVI DU CLIENT

- Droit du contrat d'Assurance
- Assurance emprunteur
- Introduction générale au droit
- Fondamentaux de la législation du travail
- Organisation et cadre réglementaire des activités d'assurance | Règles prudentielles
- Fondamentaux de l'activité économique
- Contexte économique de l'activité d'assurance / Fonctionnement des marchés nationaux et internationaux | Valeur ajoutée et chaîne de valeur dans l'assurance + organisation des entreprises de la filière + stratégie
- Compte bancaire des particuliers | Produits d'épargne bancaire des particuliers + Plan épargne en actions (PEA) | Crédit aux particuliers

## DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET CONDUITE D'ENTRETIEN

- Enjeux de la communication | Communication orale, écrite et électronique | Gestion des conflits | Technique de l'entretien d'accueil et commercial
- Fondamentaux Marketing | Accueil et identification du client ou du prospect | Suivi client et Gestion des contrats
- Développement commercial, prospection et vente de contrat d'assurance et produits bancaires
- Environnement Managériale et économiques

## GESTION DES SINISTRES

- Droit de la Responsabilité - Contenu de la gamme de services de l'Assureur - Protection juridique
- Assurance auto - Garantie
- Convention / Fonds de garantie
- Assurance multirisques habitation (MRH) | Assurance prévoyance | Epargne Assurance | Assurance santé
- Atelier Assurance de Bien et de Responsabilité (Cas pratiques, Fiches...) | Atelier Assurance Personne
- Accueil en situation de sinistre (oraux, préparation fiches...)

## COMMUNICATION DIGITALE

- Utiliser les outils numériques et systèmes d'information de l'entreprise
- Utiliser les outils collaboratifs numériques de l'entreprise pour contacter et coordonner les interlocuteurs
- Appliquer la réglementation relative à la protection des données personnelles et à la vente à distance
- Appliquer les procédures numériques de l'entreprise | Mobiliser le canal ou le média de communication adapté
- Utiliser de façon responsable les outils numériques
- Communiquer par écrit sur média numérique : messagerie électronique, messagerie instantanée, pages de sites Internet, réseaux sociaux, autres médias numériques

## CHIFFRES CLÉS 2020 - 2021

96,9 % Taux de réussite  
du BTS

92 % des étudiants sont satisfaits de l'entreprise  
(sur la base des connaissances acquises)

89 % des étudiants sont satisfaits  
des enseignements

88 % des étudiants sont satisfaits  
de la formation