

Le titulaire du diplôme est appelé à exercer des activités à caractère commercial, technique et de gestion, de la souscription au règlement, en assurance de biens et de responsabilité ou en assurance de personnes, en relation avec tous types de clients. Ces activités portent sur des contrats, standardisés ou non, afférents à des risques de masse (vie, santé, automobile, multirisque, habitation ...); sur des risques spécifiques (risques industriels, construction, responsabilité civile ...)

Évolution de carrière possible

Après un BTS Assurance, les métiers possibles sont :

Chargé de clientèle, collaborateur d'agence (chargé du conseil et de la vente d'Assurance en agence), courtier d'assurance (en indépendant pour le compte de plusieurs compagnies d'assurance), téléconseiller en assurance (au sein de hotline pour conseiller par téléphone des clients), assistant de gestion au sein de grand groupe pour aider les conseillers clientèle.

La formation polyvalente en BTS Assurance permet de travailler dans tout type ou taille d'entreprises : entreprises d'assurance et de réassurance, agences générales d'assurance, cabinets de courtage d'assurance et de réassurance, cabinets d'expertise en assurance ou les départements de gestion de risques et assurance d'entreprises de tailles importantes ou de collectivités territoriales.

Les enseignements

Matières générales : 500 heures

Culture Générale et Expression

Langue vivante

- Anglais

Économie

- La coordination des décisions économiques par l'échange
- La création de richesses et la croissance économique
- La répartition des richesses
- Le financement des activités économiques
- La politique économique dans un cadre européen
- La gouvernance de l'économie mondiale

Management des entreprises

- Entreprendre et diriger
- Elaborer une stratégie
- Adapter la structure
- Mobiliser les ressources

Droit

- L'individu au travail
- Les structures et les organisations
- Le contrat, support de l'activité de l'entreprise
- L'immatériel dans les activités économiques
- L'entreprise face au risque

Matières Professionnelles : 650 heures

Economie et organisation de l'assurance

- La notion de risque
- Organisation professionnelle de l'assurance
- Contexte technique

Droit des assurances

- La demande
- Le contrat d'assurance
- Réglementation des entreprises d'assurance.../...

Communication et gestion de la relation client

- L'accueil, l'orientation et le conseil du client
- Le développement d'un portefeuille client et la conduite de l'entretien commercial
- La présentation et la gestion d'une offre d'indemnisation

Outils de gestion

- Outils de communication bureautique
- Outils financiers et statistiques
- Outils comptables .../...

Techniques d'assurance

- Régimes de protection sociale
- Assurance individuelle accidents maladies
- Assurance-vie.../...

Gestion patrimoniale

- Favoriser, assurer l'acte de transmission patrimonial
- Optimisation patrimoniale selon cadres juridiques et réglementaires
- Outils de valorisation des actifs financiers.../...

Action Professionnelle

L'action professionnelle

Les actions réalisées en entreprise donneront lieu à un dossier d'activités professionnelles constitué :

- Les attestations de stages ou les certificats de travail;
- Les fiches descriptives d'actions professionnelles, menées en milieu professionnel (réelles) et/ou en formation (simulées);
- D'un tableau-planning récapitulatif des activités ;

Ces documents figureront dans le dossier de l'épreuve professionnelle de synthèse présentée à l'examen.

	oct.	nov.	déc.	janv.	fév.	mars	avril	mai	juin	juil.	août	sept.	oct.	nov.	déc.	janv.	fév.	mars	avril	mai	juin					
Formation	2 jours par semaine : jeudis et vendredis (+ certains mercredis)											2 jours par semaine : jeudis et vendredis (+certains mercredis)														
examens	blanc											stage(*)					stage(*)					blanc				

stage(*) : uniquement Professionnelle Temps Partiel

Tarifs :

- * Contrat de professionnalisation : 9,15 €/h
- * Professionnelle Temps Partiel : idem alternance

Cette formation diplômante est compatible avec l'activité professionnelle (salarié ou demandeurs d'emploi) ou avec la mission en entreprise (alternant professionnalisation)

DESCRIPTION DES ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

DESCRIPTION DES DOMAINES D'ACTIVITÉS

Le titulaire du BTS Assurance exerce ses activités dans le cadre d'une fonction qui combine la technique d'assurance, la gestion des contrats et la relation client. Il réalise des activités fondées sur l'analyse du besoin et sur le conseil à la clientèle. Ces activités portent :

- * sur des contrats, standardisés ou non, afférents à des risques de masse (vie, santé, automobile, multirisque habitation, etc.),
- * sur des risques spécifiques (risques industriels, construction,
- * responsabilité civile, etc.)

Le diplômé du BTS Assurance, en raison du caractère polyvalent de sa formation, peut se voir confier, selon le type, la taille et l'organisation de l'entreprise dans laquelle il exerce, une ou plusieurs des activités citées ci-dessous :

- * l'analyse du besoin, l'évaluation du risque, la préconisation de mesures de prévention et/ou de protection,
- * l'élaboration, la proposition, l'argumentation et la valorisation de l'offre contractuelle de produits et/ou de services dans le cadre d'une souscription et/ou d'un règlement, selon le profil du client (produits d'assurance, d'assistance ou financiers),
- * le règlement de sinistres et/ou de prestations, prenant en compte les règles juridiques applicables, ainsi que les procédures internes à l'entreprise,
- * la gestion du contrat et du compte client,
- * la surveillance du portefeuille

Quelle que soit la situation de travail dans laquelle il exerce sa fonction, les domaines d'activités du titulaire du BTS Assurance s'articulent, dans le respect de la déontologie professionnelle, autour de quatre axes majeurs :

- * informer et conseiller le client ou le prospect,
- * participer à l'élaboration d'une offre de produits et/ou de services pour chaque client ou prospect,
- * gérer de manière personnalisée les contrats,
- * contribuer à la fidélisation des clients et au développement du portefeuille.

CONTEXTE PROFESSIONNEL

Emplois concernés

Le titulaire du BTS Assurance est appelé à exercer principalement des fonctions techniques intégrant la relation client dont l'appellation est susceptible de varier selon les principaux domaines d'activités et/ou types de risque.

A titre indicatif, les appellations les plus fréquentes sont les suivantes : souscripteur, conseiller, téléconseiller, gestionnaire, rédacteur production et/ou règlement, collaborateur d'agence, technicien d'assurance.

Ces emplois, de nature technique, comportent une importante dimension de conseil et de relation avec la clientèle, ils s'appuient fortement sur les technologies de l'information et de la communication.

Dans un contexte en forte évolution, liée à la pyramide des âges, au mode organisationnel et technologique de l'entreprise ainsi qu'au renouvellement des compétences et des qualifications, le titulaire du BTS Assurance est susceptible d'évoluer, notamment grâce à la formation professionnelle continue et/ou la promotion interne, vers des fonctions d'encadrement ou de spécialiste. Il peut aussi évoluer vers des métiers d'intermédiaires d'assurances (agent général et courtier d'assurances)

Types d'entreprises

Le titulaire du BTS Assurance est appelé principalement à exercer dans :

- une entreprise d'assurances et/ou de réassurance,
- une agence générale d'assurances,
- un cabinet de courtage d'assurances et/ ou de réassurance,
- un cabinet d'expertises en assurances,
- une entreprise industrielle ou commerciale,
- une collectivité territoriale.

Secteur

Le secteur de l'assurance a connu ces dernières années, outre l'évolution législative et réglementaire notamment européenne, un véritable bouleversement tant au niveau de la demande et de l'offre d'assurance qu'au niveau des intervenants sur le marché. L'activité d'assurance comme de réassurance se développe dans un contexte international. :

L'évolution du niveau d'exigence de la clientèle, conjuguée à une concurrence accrue notamment en raison de la multiplication des intervenants dans le secteur (banques, grande distribution, vente à distance, constructeurs automobiles...), a profondément modifié le marché de l'assurance. En effet, celui-ci est passé d'une « logique de l'offre », essentiellement basée sur le produit, à une « logique de la demande », qui part du client, prenant en compte ses besoins, ses attentes pour aboutir à une offre de services personnalisée. Cette offre est, par ailleurs, susceptible de contenir des produits financiers. Il convient de noter le développement de l'activité bancaire dans le cadre de filiales d'entreprises d'assurances.

Ces mutations ont favorisé la transformation technologique et organisationnelle des entreprises. Les canaux de distribution et les systèmes de gestion se sont multipliés. De plus, le développement de l'utilisation des technologies de l'information et de la communication a permis de rationaliser les tâches administratives dans le traitement des opérations d'assurance.