

BTS ASSURANCE

MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE
RNCP N°38359 - QUALIFICATION DE NIVEAU 5

DATE DE PUBLICATION DE LA FICHE : 21/12/2023

DATE D'ÉCHÉANCE DE L'ENREGISTREMENT : 31/12/2027

PRÉREQUIS

Après avoir obtenu un diplôme de niveau BAC, les portes du BTS s'ouvrent à vous. Niveau B2 Anglais fortement conseillé. Possibilité d'organiser des sessions de TOIEC directement au CFA. Contactez-nous pour plus de renseignements.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation le candidat à la certification sera capable de :

- Accueillir et identifier les besoins du client ou du prospect
- Développement commercial, prospecter et vendre des contrats d'assurances et de services associés, de produits bancaires et financiers
- Suivre le client et gérer ses contrats
- Accueillir le client en situation de sinistre
- Instruire le dossier de sinistre et verser les prestations

COMPÉTENCES NÉCESSAIRES

- Aimer les métiers de contact et tout ce qui concerne la communication et la relation avec les clients,
- Aimer travailler avec une équipe de collaborateurs,
- Être capable d'aménager son temps de travail pour optimiser vos actions au sein de l'entreprise,
- Porter de l'intérêt aux métiers de conseil, à tout ce qui touche à l'assurance, à la gestion des risques et des sinistres,
- Savoir évoluer dans un milieu dans lequel l'informatique et tout ce qui touche au digital est nécessaire,
- Aimer le droit

MISSIONS PRINCIPALES

Au cours de votre BTS Assurance, vous serez amené à :

- L'accueil et l'identification du besoin du client ou du prospect
- Le suivi du client et la gestion de ses contrats
- Le développement commercial, la prospection et la vente de contrats d'assurances et de services associés, de produits bancaires et financiers.

TYPES D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Conseiller de clientèle, Conseiller en assurance et épargne, Téléconseiller au sein des entreprises d'assurances, Chargé de clientèle dans un cabinet de courtage, Collaborateur d'agence à dominante commerciale dans une agence générale.

POURSUITES D'ÉTUDES

Bachelor gestion de patrimoine, bachelor assurance, licence pro vente d'assurances de personnes, licence pro métiers de la retraite et de la prévoyance, licence pro e-assurance et service associés, licence pro conseiller souscripteur en assurance, licence pro chargé de clientèle assurance.

NOUS CONTACTER

 153 AVENUE ANDRÉ CITROËN - ZAC LA PALUD - 83600 FRÉJUS

 04.94.45.44.38 / 06.16.62.65.87  fabrik@tededaffiche.com

 WWW.FABRIKTETEDAFFICHE.COM



Après un entretien et un test d'entrée, vous devrez déposer votre dossier de candidature sur notre site internet.

- Une commission se réunit tous les mercredis afin de confirmer ou non votre inscription.
- Lors d'un entretien final, nous vous remettons une fiche de démarchage à compléter afin de cibler votre recherche d'entreprise.

Formation accessible dans un délai de 7 jours après le dépôt du dossier à 3 mois à compter du démarrage de la formation.

1 350 heures réparties sur deux ans pour une formation par apprentissage.

2 jours au CFA - 3 jours en entreprise

En formation initiale, vous devrez effectuer un stage en entreprise :

- 4 semaines consécutives la 1^{ère} année
- 10 semaines consécutives la 2^{ème} année

MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Formation 100% présentiel.

Méthode pédagogique : expositive, démonstrative, interrogative, expérientielle.

Modalités d'évaluation : Les modalités d'évaluation sont décrites dans les annexes de l'arrêté définissant le diplôme (Voir, notamment, les règlements d'examen et les définitions d'épreuves) : forme ponctuelle (examen final) ou contrôle en cours de formation. Lors de votre formation, vous serez évalué via des études de cas, des exercices, de la pratique, des mises en situation, des examens blancs.

• DÉBOUCHÉS

Taux d'insertion global à 6 mois : 94%

Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois : 53%

Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans : 65%

• ÉQUIVALENCE ET PASSERELLE

Pas d'équivalence, pas de passerelles (aucune correspondance : aucun lien avec d'autres certifications ou habilitations professionnelles)

• INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Vous pouvez **valider un ou des blocs de compétences** suivant votre parcours. Pour obtenir votre diplôme il vous faut valider l'intégralité des blocs de compétences.

Chaque cas étant différent, merci de nous contacter pour un entretien.

Formation ouverte à l'alternance (contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation et PRO-A), ainsi qu'à la formation initiale.

• TARIFS

Pour consulter les tarifs de prise en charge des formations en apprentissage, rendez-vous sur le site France Compétences :

<https://www.francecompetences.fr/base-documentaire/referentiels-et-bases-de-donnees/>

Dans le cadre d'une formation en initiale, prise en charge à partir de 4 850 € /an.

RÈGLEMENT D'EXAMEN

ÉPREUVES	COEFF.	FORME	DURÉE
Culture générale et expression	3	écrite	4h
Langue vivante étrangère ⁽³⁾	2	écrite et orale	2h 20min ⁽¹⁾
Développement commercial et gestion de contrat			
Culture professionnelle et suivi du client	4	écrite	4h
Développement commercial et conduite d'entretien	4	orale	40min ⁽²⁾
Gestion des sinistres et des prestations			
Gestion des sinistres	4	écrite	4h
Accueil en situation de sinistre	3	orale	20min
Communication digitale, utilisation du système d'information et des outils numériques	2	écrite	2h
ÉPREUVES FACULTATIVES			
Langue vivante étrangère 2 ⁽³⁾		orale	20min ⁽¹⁾

(1) Non compris le temps de préparation de 20 minutes.

(2) Non compris le temps de préparation de 15 minutes.

(3) Les langues vivantes autorisées sont les suivantes : anglais, allemand, espagnol, italien, portugais et hébreu.

NOS ATOUTS

- Un important réseau d'entreprises partenaires
- Des intervenants professionnels et spécialisés dans le commerce
- Une grande école qui forme les leaders et chefs d'entreprise de demain
- Une cohésion entre étudiants, formateurs et administration.

