GROUPE SAINT MICHEL CENTRE DE FORMATION

BTS ASSURANCE

LA FORMATION

Le BTS assurance désigne un diplôme de type Brevet de Technicien Supérieur, de niveau Bac + 2 (Niveau 5), délivré sous l'autorité du Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche, publié sur le site de France Compétences en date du 11/12/2023, délivrant 120 crédits - RNCP 38359.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le ou la titulaire du BTS assurance est un(e) spécialiste de la relation client. Il ou elle apporte au client son expertise et le 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 risque, de réglementation, d'outils et d'organisation de travail.

Outre la maitrise technique, la capacité d'adaptation est un facteur important d'employabilité et d'évolution professionnelle.

PUBLIC ET PRÉREQUIS

De 16 à 29 ans révolus, dans le cadre d'un contrat d'apprentissage.
Sans restriction d'âge pour les personnes bénéficiant d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé ou étant reconnu sportif de haut niveau.
Titulaire d'un Bac ou d'un diplôme de niveau Bac (Niveau 4).

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Admission après étude du dossier de candidature* et entretien de motivation.

Bénéficier d'un contrat en alternance.

Inscription entre avril et novembre.

Entrée en formation en septembre.

**Parcoursup, dossier de candidature disponible sur internet*

PROGRAMME DE FORMATION

Bloc 1 : culture professionnelle et suivi du client

Exploiter les informations pour évaluer le risque et la valeur client.
Argumenter, justifier les solutions de souscriptions et de gestion des contrats proposés.
Exploiter les opportunités règlementaires, économiques et commerciales pour développer le portefeuille.

Bloc 2 : développement commercial et conduite d'entretien

Communiquer efficacement dans un contexte commercial.
Découvrir les besoins du client en produits et services en assurance.
Sélectionner et conseiller une solution pertinente après une évaluation des besoins et des risques.

Bloc 3 : gestion des sinistres

Evaluer la situation.
Réaliser les opérations liées au sinistre.
Réaliser les opérations liées au contrat d'assurance.
Traiter les réclamations et les objections.
Déterminer et exercer les recours.

Bloc 4 : accueil en situation de sinistre

Accueillir le client et gérer la situation de sinistre.
Réaliser les opérations liées aux prestations d'assurance santé et des contrats d'assurance vie.
Déterminer et exercer les recours.
Assurer le suivi du sinistre et mesurer la satisfaction du client.

Bloc 5 : communication digitale, utilisation du système d'information et des outils numériques

Appliquer les règlementations en matière de protection des données.
Utiliser de façon responsable les outils numériques.
Rechercher et exploiter les informations nécessaires dans les actes de gestion à réaliser.

+ Culture générale et expression

Développer ses capacités de communication écrite et orale, améliorer la qualité de la rédaction, savoir analyser et synthétiser des documents.

+ Langue vivante étrangère : anglais

Renforcer la pratique de l'anglais, acquérir le vocabulaire professionnel, être capable de comprendre et d'échanger dans des situations de travail.

MODALITÉS DU PARCOURS

- **Durée de la formation**
  2 ans - 1350 heures
- **Type de contrat**
  Apprentissage ou contrat de professionnalisation
- **Rythme de l'alternance**
  2 jours en centre de formation 3 jours en entreprise
  * 1 semaine par mois soit en formation soit en entreprise

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

La formation est animée par des professionnels du secteur, des conférenciers et consultants spécialisés qui vous accompagnent tout au long de la formation et de façon individualisée :

- Apports théoriques et méthodologiques
- Etudes de cas, mises en situation, projets de groupe

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôles de connaissances réguliers
- Suivi et évaluation des dossiers professionnels
- BTS blancs écrits et oraux
- Evaluations finales sous forme d'oraux et d'écrits

ENTREPRISES D'ACCUEIL

- Agent général d'assurances
- Courtier en assurance
- Cabinet d'expertise d'assurance
- Collectivité territoriale
- Entreprise d'assurance, Mutuelle

TARIFS DE LA FORMATION

Coût de la formation : 8844,00€.

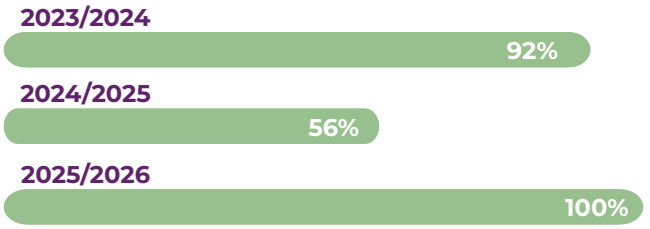
Pas de frais de formation pour l'alternant, (en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation), la formation est prise en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil.

Pas de frais d'inscription pour les candidats.

Métiers visés

- Conseiller en assurance et épargne
- Chargé de clientèle dans un cabinet de courtage
- Collaborateur d'agence
- Technicien d'assurance
- Gestionnaire de sinistre
- Souscripteur d'agence

INDICATEURS DE RÉSULTATS



Et après ?

- Insertion professionnelle,
- BACHELOR Chargé de Clientèles en Assurance et Banque*
- Licence économie-gestion, sciences gestion*
- Ecoles spécialisées dans le domaine des assurances/banques*

* Sous réserve d'acceptation de votre dossier par les institutions en charge des parcours visés.

Le centre de formation Saint Michel s'engage à tout mettre en œuvre pour permettre l'accessibilité de son offre en fonction des besoins et compte tenu des difficultés particulières liées aux handicaps des personnes concernées.
Contactez nous pour plus d'informations :
referent-handicap@groupesaintmichel.fr

39 rue Martin Peller - 51100 Reims
03 26 77 62 86
www.groupesaintmichel.fr
secretariat.cf@groupesaintmichel.fr

GROUPE SAINT MICHEL REIMS