

PLAN D'ÉTUDES BTS ASSURANCE

Pré-requis :
Bac
ou équivalent

Durée théorique :
2 ans
(inscription garantie pendant 3 ans)
Possibilité en 1 an, sous certaines conditions*

Nombre d'heures de formation :
2145 heures

Objectif de formation

Le BTS Assurance prépare à exercer des activités commerciales, techniques et de gestion dans le domaine de l'assurance. Grâce à leur maîtrise des techniques d'assurances des biens et des personnes et de la réglementation en vigueur dans le secteur, les titulaires de ce diplôme accompagnent les clients dans la gestion de leurs produits d'assurance, de la souscription au règlement des sinistres éventuels. Polyvalents et en contact direct avec la clientèle, ces spécialistes assurent plusieurs grandes missions :

- Accueil et conseil à la clientèle
- Prospection et vente des produits d'assurances
- Gestion des contrats et des comptes client
- Règlement des sinistres

Diplôme d'Etat

Le BTS Assurance est un diplôme national de l'enseignement supérieur de niveau Bac +2 (niveau 5) qui attribue 120 crédits ECTS.

Diplôme d'Etat **BAC +2**



Stage

La durée de stage est de 15 à 16 semaines, dont 4 à 6 semaines consécutives en première année à effectuer idéalement avant la fin du premier semestre. Les stages servent de support aux épreuves « Développement commercial et conduite d'entretien » et « Accueil en situation de sinistre ».

Pour les candidats salariés dans le domaine de la formation, le stage n'est pas obligatoire. Leurs missions en entreprise doivent leur permettre de réaliser les dossiers professionnels.

Organisation de la formation

Le programme de formation est structuré en unités d'enseignement, conformément au référentiel. Chaque unité d'enseignement est composée d'un ou plusieurs cours qui sont organisés en séquences. Chaque cours comporte des exercices auto-corrigés de type QCM pour vérifier l'assimilation des connaissances (en moyenne 1 exercice par séquence). A la fin de chaque cours, vous devrez réaliser, pour vous entraîner, les devoirs notés et corrigés par vos professeurs (en moyenne 2 devoirs par cours). Pour conclure, à l'issue de chaque unité d'enseignement, vous aurez à effectuer les examens blancs pour vous préparer efficacement aux épreuves (1 examen blanc par unité d'enseignement). Pour des raisons pédagogiques et votre réussite, la réalisation de l'intégralité des devoirs est obligatoire.

Examens

Pour les étudiants résidant en France et dans les DOM-TOM, les examens se dérouleront entre mai et juin dans un des centres de votre académie, et pour les résidents à l'étranger, dans un centre de l'académie dont dépend l'adresse que vous aurez déclarée en France.

* Valable pour les étudiants en formation professionnelle continue ou en formation continue (conditions : avoir 18 ans minimum + disposer d'une expérience professionnelle ou avoir terminé sa scolarité depuis au moins un an) qui, dans ce cadre, pourront passer toutes les épreuves en un an, sauf les matières concernées par les dossiers professionnels.

PROGRAMME DU BTS **ASSURANCE***

Enseignement général	Enseignement professionnel
<p>Culture générale et expression</p> <ul style="list-style-type: none"> - Méthodologie : Savoir se documenter et enrichir sa culture générale ; La méthodologie de la synthèse de documents ; La méthodologie de l'écriture personnelle ; Savoir rédiger et utiliser un vocabulaire précis - Thématiques : Le vocabulaire autour du thème « Seuls avec tous » ; Seuls avec tous : l'individu face au monde ; Le vocabulaire autour du thème « À toute vitesse » ; L'émergence d'une nouvelle tendance : « Mieux vaut aller plus lentement » 	<p>Culture professionnelle, gestion de la relation client en assurance</p> <ul style="list-style-type: none"> - Environnement économique, juridique et professionnel de l'assurance : Le secteur de l'assurance : rôle économique en Europe ; Le cadre organisationnel et juridique de l'assurance ; L'environnement professionnel assurantiel : acteurs et métiers - Gestion de la relation client en assurance : Accueil et identification du besoin du client ; Suivi du client et gestion des contrats : techniques d'assurance - Développement commercial : Le plan d'action commerciale ; Développement et gestion du portefeuille client : les outils d'information ; Développement et gestion du portefeuille client : les techniques commerciales - Conduite d'entretien commercial : Préparer et conduire un entretien commercial ; Le suivi de l'entretien commercial
<p>Langue vivante 1 (Anglais, Espagnol ou Italien)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Anglais spécialité Assurance : Apprentissage de la langue ; Maîtriser la spécialité « Assurance » ; Préparer son oral - Espagnol spécialité Assurance : Apprentissage de la langue ; Maîtriser la spécialité « Assurance » ; Préparer son oral - Italien spécialité Assurance : Apprentissage de la langue ; Maîtriser la spécialité « Assurance » ; Préparer son oral 	<p>Gestion des sinistres</p> <ul style="list-style-type: none"> - Assurance de biens et de responsabilité : Souscription du contrat ; Gestion des cotisations et du contrat ; Règlement et surveillance du portefeuille - Assurance de personnes et de produits financiers : Souscription du contrat ; Gestion du contrat ; Règlement du sinistre
<p>Option - Langue vivante 2</p>	<p>Accueil en situation de sinistre</p> <p>Gestion de la relation client en situation de sinistre : Accueil et identification du besoin du client en situation de sinistre ; Instruction du dossier de sinistre et versement des prestations</p> <p>Communication digitale, utilisation du système d'information et des outils numériques</p> <ul style="list-style-type: none"> - Communication digitale en assurance : La révolution digitale dans le secteur de l'assurance ; Les règles d'une stratégie de communication digitale efficace - Système d'information et outils numériques : Outils numériques et organisation du système d'information ; Fonctionnalités et mode opératoire des systèmes d'information

* Contenu pouvant évoluer en fonction des modifications du référentiel ou du programme