

Techniciens polyvalents des assurances, les titulaires du BTS prospectent, proposent, gèrent les contrats et réalisent des opérations de souscription et d'indemnisation.

Selon le type, la taille et l'organisation de l'entreprise dans laquelle ils travaillent, les techniciens en assurance participent à des degrés divers à des activités à caractère commercial, technique et de gestion, de la souscription au règlement, en relation avec tous types de clients.

- En commercialisation de contrats, ils sont amenés à :
  - prospecter, conseiller, négocier et vendre des contrats d'assurance ;
  - analyser les besoins de la clientèle et effectuer les suivis de dossiers.
- En gestion de contrats, ils peuvent :
  - conduire des opérations de souscription. Ils identifient les besoins, évaluent les risques et déterminent la tarification en fonction de barèmes préétablis. Ils rédigent des clauses particulières et effectuent le recouvrement des cotisations ;
  - réaliser des opérations d'indemnisation et de règlement. Ils sont chargés d'enregistrer le sinistre et d'évaluer le dommage. Ils vérifient l'application des garanties à l'événement, apprécient les responsabilités et effectuent le calcul des indemnités.

Ils sont également en mesure de surveiller un portefeuille et gérer les comptes de sociétés, de clients ou d'intermédiaires.

## → Débouchés

Apprécié par la profession, ce BTS permet une bonne insertion professionnelle :

- en sociétés d'assurance ou agences générales d'assurances, dans les cabinets de courtage d'assurances ;
- dans les services "assurances" des entreprises industrielles, commerciales ou des collectivités locales ;
- dans les banques qui proposent des produits d'assurance.

### Métiers accessibles :

- métiers de la commercialisation de contrats ;
- conseiller en assurance-finance ;
- chargé de clientèle, gestion ;
- téléconseiller.

## → Accès à la formation

Les titulaires de Bac Pro qui ont obtenu un avis favorable du conseil de classe seront prioritaires dans les BTS correspondant à leur spécialité (en application du décret n° 2017-515 du 10 avril 2017 sur l'expérimentation Bac Pro/BTS).

### En priorité :

- Bac STMG ;
- BAC général (en fonction des choix des EDS en classe de 1<sup>ère</sup> et Terminale)

## → Programme

Matières	1 ère année	2ème année
Culture générale et expression	3 H	3 H
Langue vivante étrangère 1	3 H	3 H
Culture professionnelle appliquée	6 H	6 H
Vente et développement commercial	5 H	5 H
Gestion des sinistres	5 H	6 H
Relation clients sinistres	3 H	2 H
Atelier de professionnalisation	3 H	3 H
Accompagnement personnalisé	2 H	2 H
Langue vivante 2 (facultatif)	2 h	2 H

### Grille d'examen

Épreuves	Coeff.
E1 : Culture générale et expression	3
E2 : Langue vivante étrangère	2
E3 : Développement commercial et gestion des contrats	
Sous épreuve : culture professionnelle et suivi du client	4
Sous épreuve : développement commercial et conduite d'entretien	4
E4 : Gestion des sinistres et prestations	
Sous épreuve : gestion des sinistres	4
Sous épreuve : accueil en situation de sinistre	3
E5 : Communication digitale, utilisation du système d'information et des outils numériques	2
Épreuves facultatives	
Langue vivante étrangère	-
Engagement étudiant (1)	-

(1) Cette épreuve vise à identifier les compétences, connaissances et aptitudes acquises par le candidat dans l'exercice des activités mentionnées à l'[article L. 611-9 du code de l'éducation](#) et qui relèvent de celles prévues par le référentiel d'évaluation de la spécialité du diplôme de brevet de technicien supérieur pour laquelle le candidat demande sa reconnaissance « engagement étudiant ». Épreuve obligatoire à la suite de laquelle intervient l'épreuve facultative « engagement étudiant » : E42 Accueil en situation de sinistre

## → Descriptif des matières

- **Les activités** : l'opération d'assurance, le risque, la prestation. Le rôle économique et social, l'Europe.

- **les acteurs** : l'organisation de la profession et les statuts juridiques, structures, fonctions et métiers qu'elle recouvre. Droits et obligations. Formes d'investissement, stratégies commerciales, modes de production.
- **Le cadrage** : cadre juridique et politique économique, la résolution des litiges.
- **Veille et suivi du secteur** : croissance et évolution démographique, quelles conséquences ? Axes stratégiques, éthique, développement durable, quelle relation ?
- **Techniques d'accueil et d'orientation du client**, outils de communication, plan d'action commerciale, outils d'information sur les clients/prospects, techniques commerciales, préparation, conduite et suivi de l'entretien, présentation et gestion d'une offre d'indemnisation.
- **Biens et responsabilité** : souscription de contrat, gestion, indemnisation, surveillance de portefeuille, appliqués à des contrats d'assurance habitation, automobile, responsabilité civile du particulier ou des professions libérales, construction, assistance, multirisques professionnelles.
- **Personnes et produits financiers** : souscription de contrat, gestion, règlement de sinistre et de prestations, appliqués à des offres de produits bancaires et à des contrats d'assurance vie, complémentaire santé, dommages corporels, dépendance.
- **Gestion des sinistres et prestations : lire et comprendre un contrat**, accueillir le déclarant, comprendre les circonstances, identifier les informations utiles, vérifier la recevabilité de la déclaration, énoncer les éléments de la procédure, préconiser les mesures conservatoires, expliquer les conditions de garanties, le règlement du sinistre ou le refus de garantie.
- **Projets professionnels appliqués** : en relation avec les milieux professionnels, mise en pratique des compétences techniques et comportementales et des connaissances acquises dans le cadre des 3 unités ci-dessus. Les projets peuvent revêtir des formes variées.

## Stages

15 à 16 semaines de stage dont 4 à 6 semaines consécutives minimum en première année.

## Poursuites d'études

- **En licence professionnelle**
  - ✓ assurance, banque, finance spécialité assurance – Université de Rouen (76).
  - ✓ assurance, banque, finance spécialité commercialisation des produits et services financiers – IUT de Montpellier (34) – IUT de Troyes (10) – IUT de Reims (51).
  - ✓ assurance, banque, finance spécialité conseils en assurances et services financiers – IUT de Colmar (68).

✓ assurance, banque, finance spécialité vente d'assurances de personnes – IUT de Caen site de Lisieux (14).

- **En licence** Sciences juridiques, économiques et de gestion mention droit ;
- **En école spécialisée**, l'ENASS (Ecole nationale d'assurance) propose : une licence professionnelle, uniquement par apprentissage (admission sur dossier) et un diplôme de l'ENASS, cycle étudiant (niveau bac+5) - admission sur concours.
- **En école supérieure de commerce** par le biais des admissions parallèles : certaines proposent une spécialisation assurance (ex. ESG -école supérieure de gestion- Paris).

**Pour connaître les poursuites d'études envisageables consultez les guides régionaux "Après le Bac: choisir ses études supérieure? et "Après un Bac +2"**

## Où se former

### Gard (30)

Lycée ALBERT CAMUS - Nîmes (Public) **IA**

### Haute-Garonne (31)

Lycée Ozenne - Toulouse (Public) **I**

Lycée Ozenne - CFA Académique Midi-Pyrénées - Toulouse (Public) **A**

### Hérault (34)

Lycée Georges Clemenceau - Montpellier (Public) **I**

Lycée François Rabelais - Montpellier (Privé sous contrat) **A**

### Hautes-Pyrénées (65)

Lycée Marie Curie - CFA Midi-Pyrénées - Tarbes (Public) **A**

### Pyrénées-Orientales (66)

GRETA-CFA des Pyrénées Orientales - Perpignan (Public) **A**

**I** formation initiale

**A** formation en apprentissage



Internat/ Hébergement possible

## Pour en savoir plus

Retrouvez sur <https://documentation.onisep.fr/>

les publications disponibles (collections Diplômes, Dossiers, Parcours, Zoom sur les métiers, Pourquoi pas moi ?, Handi +)

Vous les trouverez également au CDI de votre établissement ou au Centre d'Information et d'Orientation (CIO)

**N'hésitez pas à rencontrer un psychologue de l'Education Nationale (PSY-EN).**