

B
T
S

Assurance

S'appuyant sur sa maîtrise des techniques de l'assurance, le ou la titulaire de ce BTS est spécialiste de la relation client. Il ou elle apporte aux clients son expertise et les conseille à tout moment de la vie du contrat, aussi bien pour la proposition commerciale que pour la gestion des contrats et des sinistres.

Le secteur de l'assurance se caractérise par une évolution rapide des comportements, des besoins et des attentes des assurés, dans un contexte de digitalisation et de concurrence accrue. Le métier s'exerce donc dans un environnement changeant, en matière de risques, de réglementation, d'outils et d'organisation du travail. Outre la maîtrise technique, la capacité d'adaptation est un facteur important d'employabilité et d'évolution professionnelle.

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.

Selon la taille de l'entreprise d'exercice, les titulaires de ce diplôme auront des activités polyvalentes (petites structures) ou très spécialisées.

Métiers accessibles :

Métiers de la commercialisation de contrats :

- Conseiller ou conseillère en assurance-finance
- Chargé.e de clientèle
- Téléconseiller ou téléconseillère

D'abord souscripteur ou souscriptrice, conseiller ou conseillère, gestionnaire de contrats, les technicien.ne.s peuvent évoluer vers des postes d'agent.e général.e ou de courtier.e en assurance.

Métiers de la gestion des contrats :

- Conseiller.e de gestion
- Chargé.e d'indemnisation
- Gestionnaire de prestations d'assurance
- Gestionnaire de sinistres

Accès à la formation

- Bac pro tertiaire ;
- Bac techno STMG ;
- Bac général ES, L, S.

Les connaissances et compétences nécessaires pour réussir cette formation (« attendus » de Parcoursup) figurent sur la fiche BTS correspondante du site www.onisep.fr > Accès à la formation.

Programme

Matières	Horaires Hebdomadaires		Coeff.
	1 ^{re} année	2 ^e année	
Culture générale et expression	3	3	3
Langue vivante étrangère	3	3	2
Culture professionnelle et suivi client	6	6	
Vente et développement commercial	5	5	
Gestion des sinistres	5	6	
Relation client sinistres	3	2	
Ateliers de professionnalisation	3	3	
Accompagnement personnalisé	2	2	
Langue vivante 2 (facultatif)	2	2	

Outre les matières affectées d'un coefficient dans le tableau ci-dessus, l'examen porte sur les épreuves suivantes :

- Développement commercial et gestion des contrats :
 - .Culture professionnelle et suivi du client, coeff.4
 - .Développement commercial et conduite d'entretien, coeff. 4
- Gestion des sinistres et des prestations :
 - .Gestion des sinistres, coeff. 4
 - .Accueil en situation de sinistre, coeff. 3
- Communication digitale, utilisation du système d'information et des outils numériques, coeff. 2

Enseignements professionnels

- Fondamentaux de l'assurance
- Assurance de biens et responsabilité
- Assurances de prévoyance
- Epargne assurantielle
- Assurance santé
- Techniques bancaires
- Outils mathématiques et financiers
- Fondamentaux de la communication
- Conduite d'entretien
- Savoirs juridiques
- Savoirs économiques
- Management
- Savoirs numériques et technologies

Stages (ne concerne pas les apprentis)

Le stage dans une entreprise du secteur de l'assurance est obligatoire. La durée totale est de 15 à 16 semaines maximum, soit entre 75 et 80 jours. Il se déroule pendant la période scolaire.

Il est fortement recommandé qu'en 1^{re} année, une première période de stage de 4 à 6 semaines consécutives ait lieu avant la fin du premier semestre.

Poursuites d'études

Le BTS est conçu pour permettre une insertion directe dans la vie active. Il est cependant possible de compléter cette formation, avec un bon dossier scolaire, par :

- **Une licence professionnelle.** Exemples :
 - Supports opérationnels parcours Assurance, Gestion des sinistres - IUT Laon (02)
 - Chargé de clientèle, IUT Amiens (80)
 - Assurance, parcours Gestionnaire et Conseiller en Assurance (en alternance) Université Lille 2 (59)
 - Chargé de clientèle - Université Lille 2 (59) avec le Centre de Formation de la Profession Bancaire (CFBC)
 - Chargé de clientèle, parcours Métiers de l'e-assurance et des services associés - Université de Paris Nanterre (92)
 - Commercialisation des produits et services financiers (en alternance) - IUT de Reims (51) avec le CFA DIFCAM...
- **Un titre professionnel** (inscrit au RNCP niveau II).
Exemple : Responsable de développement commercial option Banque et assurance – CCI de l'Aisne à Saint-Quentin (02) et CCI de l'Oise à Nogent-sur-Oise (60).
- **Une licence.** Exemple :
 - Economie et Gestion, parcours Marketing, vente – IAE / UPJV Amiens (80).

• En école spécialisée :

- L'ENASS (Ecole nationale d'assurances) propose une licence pro Conseiller, souscripteur, gestionnaire en assurance par alternance (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation) à Paris (avec le CNAM), mais aussi Angers – Bordeaux – Lyon – Marseille – Nancy – Strasbourg

- l'ESA (Ecole supérieure d'assurances, privée) à Paris (75), propose un Bachelor Assurance et Banque : Chargé.e de clientèle assurance et banque.

• **En école supérieure de commerce** par le biais des admissions parallèles : certaines écoles proposent une spécialisation assurance.

Poursuites d'études possibles dans l'académie d'Amiens : consultez nos guides post-bac ou bac+2 sur www.onisep.fr/amiens.

Où se former dans l'académie d'Amiens ?

• En lycée public :

- Lycée Edouard Gand, Amiens (80)

• En lycée privé sous contrat :

- Lycée Saint-Rémy, Soissons (02)

• En apprentissage :

- Lycée Montalembert, Doullens (80) – en partenariat avec le CFA Jean Bosco, antenne d'Amiens.

en savoir +

- www.onisep.fr et www.onisep.fr/amiens

Consultez les documents de l'ONISEP :

En ligne sur www.onisep.fr/amiens : Guides « Entrer dans le sup - Après le bac général et technologique », « Après le bac pro », « Après un bac + 2 ».

Au CDI de votre établissement, au centre d'information et d'orientation (CIO) ou en vente sur www.onisep.fr :

- Dossiers « Après le bac, le guide des études supérieures », « Les écoles de commerce »...
- Collection Infosup « Bac ES : quelles poursuites d'études ? », « Bac STMG : quelles poursuites d'études ? »...
- Collection Parcours : « Les métiers de la banque, de la finance et de l'assurance ».

N'hésitez pas à rencontrer un ou une psychologue de l'Éducation nationale.