

# BTS ASSURANCE

**Vous êtes motivé(e), rigoureux(se), avez le goût de la relation clients et aimez relever des défis, le BTS Assurance est fait pour vous !**

## FORMATION AUX MÉTIERS DU SECTEUR DE L'ASSURANCE

Les **assureurs** sont des investisseurs institutionnels qui contribuent au **financement de l'économie**. Ils collectent et gèrent l'épargne des ménages, constituent des provisions techniques pour un montant sensiblement équivalent au produit intérieur brut (PIB) français. Au-delà de leur rôle économique, les assurances ont une **finalité sociale** et permettent aux personnes, aux entreprises et aux collectivités territoriales de se **protéger des aléas et de surmonter les conséquences des sinistres**. Elles jouent également un rôle essentiel dans la **constitution et la préservation de l'épargne**. Acteur important en matière de **prévention et de gestion des risques**, l'assureur est un contributeur majeur du **développement durable**.

S'appuyant sur sa maîtrise des techniques assurantielles, le titulaire d'un BTS Assurance est un spécialiste de la **relation client**. Il 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.

Les emplois directement accessibles à un titulaire d'un **BTS Assurance** correspondent principalement à deux familles de métiers dont les fonctions essentielles sont :

### - **La distribution de produits et services d'assurance**

Cette activité s'exerce en face à face ou à distance, principalement en agence, mais aussi au sein de plateformes spécialisées ou, sur rendez-vous, chez les clients et prospects.

### - **La gestion des contrats**

Cette activité s'exerce dans des centres de gestion de taille généralement plus importante et souvent spécialisés sur un type de clientèle ou de risque, et/ou selon le niveau de complexité.

## Unités d'enseignement

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère
- Culture professionnelle appliquée
- Vente et développement commercial
- Gestion des sinistres
- Relation client sinistres
- Ateliers de professionnalisation
- Accompagnement personnalisé
- LV2 (Facultatif)

## Stages

**15 à 16 semaines de stage obligatoires** : De décembre à mars.

**Exemples d'entreprises d'accueil** : AXA, MAAF, Allianz, MMA, etc.

## Conditions d'admission

- Admission sur dossier de candidature et tests d'entrée
- Accessible à toutes les personnes répondant aux critères de la formation continue sans condition de diplôme.

## Poursuite d'études

- Licence professionnelle : assurance, banque, finance spécialité assurance ; spécialité commercialisation des produits et services financiers ; spécialité conseils en assurances et services financiers
- Grandes écoles spécialisées
- Ecoles de commerce en admission parallèle

## Epreuves

Examen	Coefficient	Durée	Forme
Culture générale et expression	3	4h	Ecrit
LV1	2	2h 20min	Ecrit Oral
Développement commercial et gestion des contrats			
- Culture professionnelle et suivi du client	4	4h	Ecrit
- Développement commercial et conduite d'entretien	4	40 min	Oral
Gestion des sinistres et des prestations			
- Gestion des sinistres	4	4h	Ecrit
- Accueil en situation de sinistres	3	20min	Oral
Communication digitale, utilisation du système d'information et des outils numériques	2	2h	Ecrit
<b>Epreuve facultative</b>			
LV2		20 min	Oral

# BTS ASSURANCE

Diplomia  
5 Allée du Commandant Mouchotte  
37 100 TOURS

02 47 72 83 38  
06 40 74 35 19  
contact.diplomia@gmail.com

www.diplomia.fr



Possibilité de suivre la formation à distance sous conditions.  
Vous avez déjà passé plusieurs épreuves, pas de problème, nous adaptons notre offre à votre demande.  
Plusieurs possibilités de financement, facilités de paiement.