



ASSURANCE



BTS

BAC+2



POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?



BTS LE PROGRAMME :

LE PROCESSUS D'ADMISSION

- 1 - CANDIDATURE
 - 2 - ÉTUDE & VALIDATION DU DOSSIER
 - 3 - ENTRETIEN D'ADMISSION
 - 4 - ACCOMPAGNEMENT
- DANS VOS RECHERCHES

NIVEAU 5 (EU)

120 ECTS
Diplôme d'État délivré par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

Le secteur de l'assurance a connu ces dernières années une évolution significative. À la fois législative et réglementaire, elle s'est accompagnée d'un véritable bouleversement tant au niveau de la demande et de l'offre d'assurance qu'au niveau des intervenants sur le marché.

POURQUOI CHOISIR IFC ?

 Plus de 30 ans d'expérience

 Titres certifiés

 Candidature gratuite

 Accompagnement

 Insertion professionnelle

 Proximité

Conçu spécialement pour intégrer des compagnies d'assurances, de courtage, les agences générales ou les banques proposant des produits d'assurance, ce BTS répond donc parfaitement aux exigences des professionnels.

Le titulaire du BTS Assurance est destiné à effectuer des activités commerciales, techniques, et de gestion portant sur l'assurance de biens et de personnes, ainsi que sur la commercialisation de produits financiers.

Il exercera son métier en privilégiant l'analyse du besoin et le conseil client tout en s'appuyant sur les technologies de l'information et de la communication.

Ce BTS s'adresse de préférence aux titulaires d'un BAC général (S ou ES). Toutefois, les titulaires d'un autre baccalauréat sont admissibles après appréciation de leur dossier, de leur niveau de culture générale et surtout de leur motivation.

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

- Communiquer à l'oral et par écrit.
- Développer ses compétences de synthèse et d'argumentation.
- Analyser et interpréter des messages et situations.

CULTURE PROFESSIONNELLE ET SUIVI DE CLIENT

- Exploiter les informations pour analyser l'évolution du risque, et la valeur du client.
- Gérer et argumenter les solutions de souscription et de gestion des contrats.
- Présenter les garanties et gérer les encaissements.
- Développer le portefeuille en exploitant les opportunités réglementaires et commerciales.

GESTION DES SINISTRES

- Comprendre et appliquer les contrats d'assurance.
- Gérer les sinistres (santé, vie) et traiter les réclamations.
- Assurer le suivi et la satisfaction client.
- Identifier les situations inhabituelles et appliquer les conventions intercompagnies.

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET CONDUITE D'ENTRETIEN

- Analyser les besoins client et orienter les demandes.
- Mettre en œuvre un plan de prospection et d'action commerciale.
- Conduire des entretiens, présenter des devis et conseiller des solutions adaptées.
- Exploiter les informations juridiques et fiscales pour le conseil.

ACCUEIL EN SITUATION DE SINISTRE

- Accueillir le déclarant à l'occasion d'un sinistre ou d'une demande de prestation.
- Comprendre les circonstances de l'événement à l'origine de la demande.
- Identifier les informations utiles au traitement d'un sinistre ou d'une demande de prestation.
- Vérifier la recevabilité de la déclaration ou de la demande.
- Énoncer et expliquer les éléments de la procédure.
- Préconiser les mesures conservatoires et les prendre le cas échéant.
- Expliquer les conditions de garantie, le règlement de sinistre ou le refus de garantie.
- Argumenter sur les différents types de prise en charge, de prestations.

COMMUNICATION DIGITALE, UTILISATION DU SI ET DES OUTILS NUMÉRIQUES

- Utiliser les outils numériques et systèmes d'information de l'entreprise.
- Utiliser les outils collaboratifs numériques de l'entreprise.
- Appliquer la réglementation relative à la protection des données personnelles et à la vente à distance.
- Appliquer les procédures numériques de l'entreprise.
- Mobiliser le canal ou le média de communication adapté.
- Communiquer par écrit sur média numérique.

LANGUE VIVANTE 1 - ANGLAIS

- Compréhension de la langue vivante étrangère écrite et orale.
- Expression écrite et orale dans la langue vivante étrangère.

Ils en parlent mieux que nous



ASSURANCE

RÉGLEMENT D'EXAMEN ...

	Durée	Mode	Coef.
Culture générale et expression	3h	Écrit	3
Langue Vivante 1 : Écrit	2h	Écrit	1
Langue Vivante 1 : Oral	20min	Oral	1
Culture professionnelle et suivi du client	4h	Écrit	4
Développement commercial et conduite d'entretien	40min	Oral	4
Accueil en situation de sinistre	20min	Oral	3
Communication digitale, utilisation du SI et des outils numériques	2h	Écrit	2
Épreuve facultative			
Engagement citoyen	20min	Oral	
Langue vivante 2	20min	Oral	

LES MODALITÉS

- En Alternance : au rythme de 2 jours de cours par semaine et 3 jours en entreprise.
- En formule DECLIC : stages en entreprise obligatoires.
- En Formation Continue
- VAE, Transition Pro, CPF...(nous consulter)

LES DÉBOUCHÉS

- Conseiller de clientèle
- Collaborateur d'agence
- Gestionnaire de production
- Conseiller en Assurance & Épargne
- Chargé d'indemnisation
- Conseiller de gestion

LES CONDITIONS

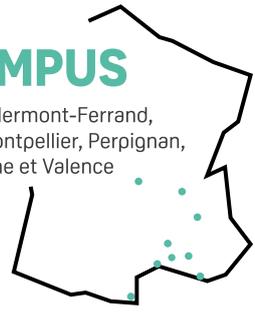
- Niveau scolaire : Être titulaire d'un niveau 4 (BAC)
- Avoir satisfait à l'étude du dossier et aux épreuves de sélection.

ET ENSUITE ?

- Entrée dans la vie active
- Poursuite d'études en BAC+3
- Inscription aux concours de la fonction publique cat. B
- Concours d'entrée en écoles de commerce

9 CAMPUS

Alès, Avignon, Clermont-Ferrand, Marseille, Nîmes, Montpellier, Perpignan, Saint-Etienne et Valence



IFC ALÈS
04 66 30 40 92
ales@ifc.fr

IFC AVIGNON
04 90 14 15 90
avignon@ifc.fr

IFC MARSEILLE
04 91 32 19 29
marseille@ifc.fr

IFC MONTPELLIER
04 67 65 50 85
montpellier@ifc.fr

IFC NÎMES
04 66 29 74 26
nimes@ifc.fr

IFC PERPIGNAN
04 68 67 42 89
perpignan@ifc.fr

IFC ST ÉTIENNE
04 77 92 11 50
stetienne@ifc.fr

IFC VALENCE
04 75 85 36 44
valence@ifc.fr

WESFORD
CLERMONT-FERRAND
04 63 30 11 30
info@wesford-clermont.fr



Version 1



www.ifc.fr

