

Eligible CPF

Bac+2

100% en ligne



Durée estimée*:

1100h
16 mois



Tarif pour les particuliers :

4 190 € TTC



Lieu :

100% en ligne



Démarrage :

A tout moment de l'année



Certification :

Diplôme d'Etat
Niveau 5
(Bac+2)



Crédits ECTS :

120

Accompagnez le client tout au long de la vie du contrat d'assurance, du conseil à l'indemnisation !

Prospection de clients, analyse des besoins, conseil et vente de contrats d'assurance, gestion des relations avec les clients, évaluation des risques, préconisation de mesures de prévention...La formation BTS assurance développe des compétences à la fois sur le plan technique, commercial et de gestion, qui vous permettront de prospecter et vendre à la clientèle des contrats d'assurance adaptés à leurs besoins.

Vous serez capable de :

- Prospecter la clientèle
- Analyser les besoins de la clientèle
- Proposer des contrats d'assurance ou d'assistance adaptés
- Gérer des dossier de sinistres

Vous obtiendrez à l'issue de la formation : ?



Diplôme d'État



BTS "Assurance" niveau 5, enregistré au RNCP, sous le numéro 38359, par arrêté du 13/02/2017 publié au Journal Officiel du 04/03/2017



Attestation de fin de formation

studi &

ESGFINANCE



120 crédits ECTS

Les ECTS (Système européen de transfert et d'accumulation de crédits) permettent de reconnaître les diplômes dans tous les pays de l'Union européenne.

(?) : Sous réserve de réussite aux épreuves finales.

Inclus dans votre formation :

- Cours écrits et vidéos à la demande
- Accès illimité à plus de 10 000 classes virtuelles⁽²⁾ en direct et replay
- Accompagnement et suivi pédagogique
- Projets professionnels
- Coaching carrière
- Accès illimité à votre formation pendant 3 ans (contenus et mises à jour)
- Frais de dossier et d'inscription⁽¹⁾
- Garantie Diplômé ou Remboursé⁽³⁾

⁽¹⁾ Hors Diplômes d'État et préparation aux concours.

⁽²⁾ Nombre moyen de classes virtuelles en direct observées sur les 12 derniers mois (organisées majoritairement à partir de 18h)

⁽³⁾ Voir les **CGV Studi**

*La durée en heures et en mois est une durée moyenne estimée pour la réalisation de la formation. La durée de réalisation effective peut être, selon chaque apprenant, inférieure ou supérieure à la durée estimée, sans incidence sur le tarif de la formation. La durée indiquée est donnée à titre indicatif et n'est pas contractuelle. Elle sera précisée lors de votre entretien avec votre conseiller en formation.
** Voir les CGV Studi

Programme détaillé

Les fondamentaux métier du conseiller clientèle en assurance

Maîtriser les calculs simples

- Les pourcentages
- Les grandeurs proportionnelles
- Apprendre à lire, à recueillir, à organiser et classer des données

Communiquer avec la clientèle

- La Communication Non Violente : communiquer avec empathie
- Communiquer efficacement
- L'importance d'adapter son discours
- Replay live : Conseils pour la prise de parole en public (verbal, non-verbal et paraverbal)
- Les écrits pro : La lettre
- Les écrits pro : Note de synthèse
- Les écrits professionnels : le compte rendu et le procès-verbal
- Les écrits pro : Le rapport professionnel

Culture générale et expression (BTS)

Comprendre et argumenter

- Méthodologie d'analyse des oeuvres
- Méthodologie de l'essai

S'informer et se documenter

- Se documenter à travers le temps, s'informer à l'ère d'internet et des réseaux sociaux.
- Maîtriser les outils de la recherche documentaire et la veille
- Organiser sa recherche d'information
- S'appuyer sur les bons supports
- Extraire les informations d'un document organisé ou non
- Traiter l'information
- Apprendre l'analyse comparative
- Qualifier et relativiser les informations en fonction de la transtextualité
- Établir un bilan critique sur un document ou un sujet
- Reconnaître les différents biais cognitifs
- Reconnaître les différentes techniques sophistiquées et l'art d'avoir toujours raison

Lire et comprendre un message

- Analyse littéraire - Méthodologie et outils
- Savoir lire des documents graphiques
- Analyser la forme pour comprendre le fond d'un texte seul ou dans un corpus

Écrire un message

- Rechercher une idée, extraire une idée d'un fait, d'un exemple, d'un document
- Classer ses idées, les ordonner / Construire un plan
- Savoir nuancer, relativiser, modaliser.
- Les essentiels pour écrire lors d'une épreuve 1
- Les essentiels pour écrire lors d'une épreuve 2
- Les règles de l'argumentation
- Développer et illustrer une idée
- Choisir le moyen de communication
- Rédiger un message lisible
- S'impliquer dans le message / Présenter son point de vue
- Réaliser un message authentique
- Utiliser les déictiques et embrayeurs à bon escient
- Les connecteurs logiques
- Structurer son discours pour qu'il soit logique
- Les niveaux de langue
- Les écrits pro : La lettre
- Les écrits pro : Note de synthèse
- Les écrits pro : CR et PV
- Les écrits pro : Le rapport professionnel

Langue vivante Anglais

Réussir mon épreuve de langue vivante étrangère

- Les épreuves de langues en BTS Assurance
- Comment analyser un corpus de documents
- Comment présenter ses idées à l'oral en français
- Comment présenter ses idées à l'oral en LE 1
- Participer à un entretien en langue étrangère
- Ecrire un compte rendu en français à partir d'un corpus de texte
- Ecrire un compte rendu en anglais à partir d'un corpus de texte
- La méthodologie de la traduction en anglais

Becoming a professional

- Looking for a job
- Applying for a job
- In a job interview
- Leading meetings
- Organizing an online meeting

The business world

- Starting a business
- Navigating the working world
- Talking about social system and taxes
- Choosing a business strategy
- Negotiating a business deal

The market

- Knowing your customers
- Innovating to distinguish yourself on the market
- Managing the supply chain
- Marketing and advertising in the 21st century

Business Ethics and Companies' responsibilities in the globalized world

- Fighting for the planet at work
- Advocating for fairness in the globalized trade world
- Interacting in an multicultural environment

Connaître les réalités géographiques et historiques des pays anglophones

- The Commonwealth
- The British Isles
- English speaking countries in America
- English speaking countries in Africa
- English speaking countries of the Pacific
- Understanding the different accent of the English-speaking world // Culture anglophone : les différents accents

Bon à savoir ou à revoir

- L'usage des verbes irréguliers
- Les médias du monde anglo-saxon

Culture professionnelle et suivi du client

Exploiter les informations pour analyser l'évolution du risque

- L'environnement de l'assurance
- Fondamentaux de l'opération d'assurance

Exploiter les informations pour analyser la valeur client

- Tarification du risque
- Le marché de l'assurance et les grandes mutations

Arbitrer, suivre et conseiller tout au long de la vie du contrat

- Droit du contrat d'assurance
- Contexte économique de l'activité d'assurance et bancaire
- Introduction générale au droit
- Le cadre juridique et conventionnel des activités d'assurance

Piloter la gestion

- L'organisation des activités d'assurance
- Responsabilité extracontractuelle
- Responsabilité contractuelle
- Responsabilité du fait des produits défectueux

Présenter les termes du contrat à son client

- Assurance auto mono véhicule
- Assurance multirisques habitation (MRH)

- Propriétaire non occupant (PNO)
- Les assurances du professionnel
- Protection juridique et Assistance

Argumenter la proposition de souscription auprès de son client

- Assurance vie en cas de décès
- Assurance santé régime général et complémentaire
- Assurance santé collective et individuelle complémentaire
- Produits bancaires
- Fondamentaux de la législation du travail

Gérer les encaissements et les non-paiements des cotisations

- La vie du contrat d'assurance
- La gestion du portefeuille

Extraire les données utiles d'un portefeuille

- Prévoyance Garantie des accidents de la vie (GAV) et assurance individuelle accident corporel
- Autres assurances de biens et de responsabilité (ABR) courantes du particulier
- Autres assurances de prévoyance du particulier

Développer son portefeuille en exploitant les opportunités (réglementaires, économiques ou commerciales)

- Management des activités d'assurance
- Assurance vie et épargne
- Santé Prestations accident et maladie
- Épargne retraite

Développement commercial et conduite d'entretien

Reconnaître et orienter une demande hors de son champ d'action

- Éléments de description des risques à assurer
- Évolution des éléments du risque assuré

Identifier et organiser le traitement des informations dans le système d'information

Communiquer efficacement dans un contexte commercial

Découvrir les attentes et les besoins de son client

Assurer un entretien d'accueil qualitatif

Établir et mettre en œuvre un plan d'action commercial

Mettre en place les outils de communication adaptés

Conduire un entretien commercial et en assurer le suivi

Proposer une solution pertinente face à un besoin ou un risque

Présenter et argumenter les choix des éléments du devis

Appliquer la réglementation propre à la souscription

Exploiter ses connaissances économiques, juridiques et fiscales pour mieux conseiller son client

Gestion des sinistres et des prestations

Réaliser les opérations liées aux prestations d'assurance santé

Réaliser les opérations liées aux contrats d'assurance vie en cas de décès

Identifier et mettre en oeuvre les règles et procédures de gestion de sinistre

Expliciter le règlement de sinistre ou le refus de garantie

Traiter les réclamations et objections sur la base du contrat

Transiger si nécessaire

Déterminer et exercer les recours

Assurer le suivi du sinistre et mesurer la satisfaction du client

Repérer une situation inhabituelle du sinistre ou du dossier client

Accueil du client en situation de sinistre

Accueillir le client pour un sinistre ou une demande de prestation

Comprendre les circonstances de l'événement à l'origine de la demande

Identifier les informations utiles au traitement du sinistre ou de la demande de prestation

Vérifier la recevabilité de la déclaration ou de la demande

Énoncer et expliquer les éléments de la procédure

Expliquer les conditions de garantie, le règlement de sinistre ou le refus de garantie

Argumenter sur les types de prises en charge et de prestations

Communication digitale, utilisation du système d'information des outils numériques

Utiliser les outils numériques et systèmes d'information de l'entreprise

Identifier les informations à intégrer, à partager et à exploiter dans le système d'information

Rechercher et exploiter les informations nécessaires à la réalisation des actes de gestion

Contacter et coordonner les interlocuteurs grâce aux outils collaboratifs numériques

Appliquer la réglementation sur 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

Utiliser de façon responsable des outils numériques

Communiquer par écrit sur média numérique

Orienter son interlocuteur vers l'outil numérique le mieux adapté

Utiliser les ressources numériques internes et externes de l'entreprise

Métiers visés

- ▼ Agent général d'assurance
- ▼ Chargé / Chargée de clientèle
- ▼ Technico-commercial en banque-assurance
- ▼ Conseiller / Conseillère en assurances
- ▼ Courtier / Courtière en assurance
- ▼ Conseiller / Conseillère clientèle en assurance
- ▼ Chargé / Chargée d'affaires en banque-assurance

Modalités

Financement :

Salarié, demandeur d'emploi, étudiant, indépendant, quel que soit votre statut, il existe en France de nombreuses solutions pour financer jusqu'à 100% vos projets de formation. Selon votre situation, vous pouvez être éligible à un ou plusieurs dispositifs.

Contactez un conseiller en formation pour tester votre éligibilité et obtenir un financement jusqu'à 100%.

Conditions d'admission :

Pour entrer en formation préparant au Titre visé, le candidat doit :

Pour un BTS en 2 ans :

- Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 4 (BAC ou équivalent)

OU

- Justifier d'au moins 3 ans d'expérience professionnelle à temps plein dans un domaine en lien avec la finalité du BTS

Pour un BTS en 1 an :

- Avoir suivi une année du même BTS l'année précédente

OU

- Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 5 (Bac+2)

Pour toute autre situation, contactez un conseiller en formation qui étudiera votre profil pour étudier votre admissibilité.

Expérience professionnelle et stage :

Une Période de Formation en Milieu Professionnel (PFMP) dans le secteur est requise :

15 à 16 semaines de stage maximum dans le secteur de l'assurance. Une convention de stage vous sera fournie par Studi.

OU

Une expérience professionnelle en lien avec les compétences et savoirs associés du BTS Assurance en qualité de salarié à plein temps, pendant 6 mois au cours de l'année précédant l'examen, ou à temps partiel pendant 1 an au cours des 2 années précédant l'examen. L'expérience professionnelle fait l'objet d'un rapport d'activité et se justifie auprès de votre Rectorat de résidence par la photocopie des contrats de travail.

Examen :

Mois d'examen : Mai, Juin

Lieu : En présentiel (centre d'examen de votre académie)

A l'issue de votre formation, vous présenterez l'examen BTS Assurance dans un centre sélectionné par le Rectorat de votre région.

Les épreuves écrites et orales se déroulent de début mai à fin juin. Pour les épreuves orales, le calendrier varie en fonction des académies.

- **E1 – Culture générale et expression** : épreuve écrite (3)
- **E2 – Langue vivante étrangère** :

- 1 épreuve écrite de compréhension et expression écrite (2h)
- 1 oral d'écoute puis restitution orale et échange avec le jury (20 min)

- **E3 – Développement commercial et gestion des contrats** :

- U31 – Culture professionnelle et suivi du client : épreuve écrite (4h)
- U32 – Développement commercial et conduite d'entretien : oral (40 min + 15 min de préparation)

- **E4 Gestion de sinistres et de prestations**

- U41 – Gestion des sinistres : épreuve écrite (4h)
- U42 – Accueil en situation de sinistre : oral (20 min)

- **E5 – Communication digitale, utilisation du système d'information et des outils numériques** : épreuve écrite (2h)

Certification :

Certification : BTS "Assurance" niveau 5, enregistré au RNCP, sous le numéro 38359, par arrêté du 13/02/2017 publié au Journal Officiel du 04/03/2017

Certificateur : Ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation

Consultez la fiche RNCP sur le site de France Compétences

Validation par bloc de compétences :

La certification professionnelle est composée de plusieurs blocs de compétences à acquérir pour l'obtention de la certification professionnelle.

Il est possible de valider un ou plusieurs des blocs de compétences. Chaque bloc peut être acquis individuellement.

La fiche RNCP accessible depuis chaque fiche formation en précise les modalités d'obtention.

Quelle que soit la forme d'examen choisie, les candidats préparant l'examen du brevet de technicien supérieur par la voie de la formation professionnelle continue ou dans le cadre de la validation des acquis de l'expérience reçoivent, pour les unités du diplôme préparé qui ont fait l'objet, au titre de la session en cours ou dans les cinq années précédentes, d'une note égale ou supérieure à 10 sur 20 ou d'une validation des acquis de l'expérience, y compris si elles ont été obtenues par la voie scolaire ou par la voie de l'apprentissage, une attestation délivrée par le recteur d'académie reconnaissant l'acquisition des compétences constitutives de ces unités du diplôme.

Pour toute question concernant les blocs de compétence, contactez votre conseiller en formation.

Equivalences et passerelles :

Le certificateur n'a identifié aucune équivalence.

Poursuite d'études :

Après avoir obtenu le BTS Assurance, il est possible de :

- Soit intégrer directement le marché du travail

- Soit poursuivre vers une Licence économie-gestion ou une Licence pro Métiers de l'assurance ou un Titre de Chargé de clientèle en Assurance et Banque (ESA) ou un Bachelor Marketing et commercial ou un Bachelor Conseiller en gestion de patrimoine immobilier.

Cette liste n'est pas exhaustive. Il existe d'autres poursuites possibles.

Indicateurs de performance :

- **Taux d'emploi** : 75%⁽¹⁾
- **Taux de réussite** : 100%⁽²⁾
- **Taux de satisfaction lié aux cours** : 88%⁽³⁾
- **Taux de satisfaction générale** : 73%⁽⁴⁾

(1) Pourcentage des apprenants ayant trouvé un emploi dans les 6 mois suivant la fin de leur formation, toutes promotions confondues, selon les réponses issues des enquêtes d'insertion.(2) Pourcentage des apprenants ayant obtenu, complètement ou partiellement, leur diplôme, toutes promotions confondues.(3) Taux de satisfaction calculé à partir des notes (sur 5) attribuées par les apprenants ayant terminé et évalué chaque module de cours entre 2020 et 2024. Le taux reflète la moyenne de ces notes, convertie en pourcentage.(4) Taux moyen de satisfaction globale, tous publics confondus, calculé à l'issue de chaque collecte trimestrielle des retours exprimés par les apprenants via le LMS, depuis septembre 2023 ou depuis l'ouverture de la formation pour celles lancées après cette date.

Déroulement et accompagnement des formations

Déroulement de la formation

- ▼ **Inscription** et démarrage tout l'année
- ▼ **Possibilité de se connecter de façon illimitée** et à tout moment dans le cadre du complément de la formation et au-delà des heures de formations prévues,
- ▼ **Planning individualisé** en fonction des contraintes de l'apprenant et selon la fin de formation contractuelle (tel que vu avec le conseiller pédagogique et affiché sur la plateforme de formation dans la rubrique planning).
- ▼ Pendant toute la durée de la formation, l'apprenant réalisera **différentes activités d'apprentissage** FOAD portées par la plateforme de formation en ligne et par les applications mobiles mises à disposition par STUDI. Il sera en relation permanente avec l'équipe pédagogique de STUDI et aura accès progressivement à l'intégralité des ressources de cours et aux évaluations.
- ▼ **Accompagnement** à la recherche de stage.

Accompagnement personnel et individualisé, avec :

- ▼ **Un accès illimité** à la plateforme de formation digitale et sur applications mobiles, à l'ensemble des ressources et prestations d'accompagnement, est offert à l'apprenant pendant la durée de sa formation.
- ▼ **Un accompagnement individuel** régulier de la part de l'équipe de l'Education Team : avec l'accompagnement méthodologique et motivationnel par les conseillers pédagogiques de la Student Success et suivi de l'assiduité par les assistants de formation de la Training assistance.
- ▼ **Des formateurs, enseignants et professionnels** choisis en fonction de leur expertise, de leurs diplômes et de leur expérience professionnelle apportent un accompagnement sous 24h ouvrées maximum, avec réponse aux forums des cours, messageries privées, animation de live pédagogiques et corrections personnalisées de devoirs.
- ▼ **La première communauté française** d'apprentissage en ligne pour une collaboration et progression entre pairs.
- ▼ **Des applications web et mobiles IOS/Android.**
- ▼ **Un accompagnement personnalisé** vers l'emploi par le Career Center.

Une assistance technique est assurée par le Service informatique pour assister l'Apprenant dans l'usage des outils et de ses fonctionnalités.

Accessibilité handicap

Pour tout besoin spécifique en termes d'adaptation des canaux d'apprentissage au type de trouble ou de handicap, d'aménagement des évaluations et des examens, ou encore de renforcement des appels de coaching, etc, une équipe de correspondants-référents handicap est à la disposition de l'apprenant via handicap@studi.fr