

BTS assurance



Diplôme
BTS - BTS
Agricole



**Domaine(s)
d'étude**
Droit privé,
Finance



Accessible en
Formation
initiale,
Formation en
alternance



Établissements
Lycée général et
technologique
privé Notre-
Dame, Lycée
général et
technologique
Ozenne

Présentation

Une grande partie des enseignements est consacrée à l'apprentissage des techniques d'assurances permettant aux diplômés de traiter des dossiers liés tant aux assurances de biens et responsabilités (assurances habitation et automobile, multirisques professionnelles, associations et collectivités locales, assurance de responsabilité civile du particulier, des professions libérales et juridiques, protection juridique, assurance construction obligatoire, offre de garantie d'assistance) qu'aux assurances de personnes et produits financiers (assurance en cas de décès/vie, complémentaire santé, assurance des dommages corporels et dépendance, offre de produits bancaires associés, etc.).

Les élèves apprennent ainsi, pour chacun des contrats ou produits, les principales garanties de base, les extensions, exclusions, limitations de garanties et obligations respectives des parties. Ils acquièrent ainsi les capacités de conduire les opérations de souscription, d'indemnisation et de règlement des sinistres.

La formation aborde l'environnement économique, juridique et managérial de l'assurance leur permettant de repérer les activités de l'assurance, d'identifier les acteurs, de percevoir le cadre juridique général et de suivre un secteur en perpétuelle évolution, avec des risques en mutation constante, qu'ils soient d'ordre sociologiques, démographiques, culturels,

technologiques et économiques ainsi que des risques nouveaux liés à la transition numérique, aux cyber-risques, à l'intelligence artificielle et des évolutions environnementales (climat, pollution, etc).

Enfin, les élèves étudient la gestion de la relation client afin d'acquérir des compétences psycho-sociales et commerciales indispensables pour prospecter, conseiller, négocier et vendre dans le cadre d'une relation efficace et de qualité, contribuant ainsi à la fidélisation des clients et au développement du portefeuille. Dans le cadre de l'apprentissage de la maîtrise du socle technique de l'assurance, ils apprennent à développer leur esprit critique pour analyser, corriger et améliorer au quotidien les résultats obtenus avec les nouvelles technologies et l'IA.

Admission

Conditions d'admission

- **Admission de droit** : Non

Contact(s)

Autres contacts

Lycée Ozenne

Adresse

9 RUE MERLY

31070 TOULOUSE CEDEX 07

Email : 0310047h@ac-toulouse.fr

Téléphone : 05 61 11 58 00

Site :  [Lycée Ozenne](#)

Modalités d'enseignement : formation initiale, alternance

Lycée privé Notre-Dame

Adresse

17 AVENUE D'HAUTERIVE

BP 50219

81101 CASTRES CEDEX

Email : etablissement@notredamecastres.org

Téléphone : 05 63 62 58 00

Site :  [Lycée privé Notre-Dame](#)

Modalités d'enseignement : alternance

Infos pratiques

Lieu(x)

 Castres

 Toulouse

En savoir plus

URL vers le site de l'ONISEP

 <https://www.onisep.fr/http/redirection/formation/slug/FOR.12961>

Programme

Organisation

En plus des enseignements généraux (culture générale et expression, langue vivante étrangère) et des enseignements facultatifs (LV2 et engagement étudiant), la formation comporte des enseignements professionnels :

- Gestion de la relation client/prospect dans les activités de l'assurance (4,5 heures hebdomadaires en 1^{re} et 2^{de} années) : l'accueil et la prise de contact avec le client ou le prospect, le recueil des besoins en assurance du client ou du prospect, la présentation au client ou au prospect des solutions d'assurance établies et adaptées, la traçabilité de la relation client, la contribution à la démarche qualité de la relation client.
- Développement du portefeuille et élaboration de solutions d'assurance (4 heures hebdomadaires en 1^{re} et 2^{de} années) : la mise en œuvre d'une démarche de prospection, l'élaboration d'une solution adaptée aux besoins du client ou du prospect dans le cadre d'une approche globale, la formalisation de la souscription du contrat.
- Suivi des évolutions de l'environnement assurantiel et des contrats du client (6 heures hebdomadaires en 1^{re} et 2^{de} années) : l'analyse du secteur assurantiel et l'adaptation de ses pratiques professionnelles, la gestion de la vie du contrat du client, la gestion de la fin du contrat d'assurance.
- Gestion des sinistres et des prestations ; proposition de solutions d'accompagnement (6,5 heures hebdomadaires en 1^{re} et 2^{de} années) : l'instruction du dossier de sinistre, le recours aux partenaires internes et externes, le traitement des indemnisations et prestations.
- Ateliers de professionnalisation (3 heures hebdomadaires en 1^{re} et 2^{de} années) : le développement des compétences professionnelles liées à l'exercice du métier de technicien ou technicienne supérieur(e) de l'assurance. L'appréhension de la complexité des situations professionnelles mobilisant des compétences issues des différents blocs d'enseignements. La préparation d'un projet d'insertion professionnelle ou de poursuite d'études à l'issue du BTS.