DROIT ET SCIENCES POLITIQUES

BTS assurance (fin RNCP 01/01/2024)

Niveau d'étude visé
BAC +2

Diplôme
BTS - BTS Agricole

Domaine(s) d'étude
Droit privé, Finance

Accessible en
Formation en alternance, Formation initiale

Établissements
Lycée général et technologique Marie Curie, Lycée général et technologique Ozenne

Présentation

L'objectif du BTS assurance est de former des professionnels appelé à exercer des activités à caractère commercial, technique et de gestion, de la souscription au règlement des sinistres, en relation avec tous types de client.

Une grande partie des enseignements est consacrée à l'apprentissage des techniques d'assurances permettant au diplômé 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.). L'enseignement approfondi en droit est indissociable de celui des techniques d'assurance. L'élève apprend ainsi, pour chacun des contrats ou produits, les principales garanties de base, les extensions, exclusions, limitations de garanties et obligations respectives des parties. Il acquièrent ainsi les capacités de conduire les opération de souscription, d'indemnisation et de réglement des sinistres.

La formation aborde l'environnement économique, juridique et managérial de l'assurance lui permettant de repérer les activités de l'assurance, d'identifier les acteurs, de percevoir le cadre juridique général et de suivre l'évolution du secteur.

Enfin, il étudie la communication et la gestion de la relation client afin acquérir des compétences relationnelles 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.

Admission

Conditions d'admission

* **Admission de droit :** Non

Contact(s)

Autres contacts

Lycée Ozenne

Adresse
9 RUE MERLY
31070 TOULOUSE CEDEX 07

Toutes les informations de cette page sont indicatives et n'ont pas de valeur contractuelle
Dernière mise à jour le 04 juillet 2023

Email : 0310047h@ac-toulouse.fr
Téléphone : 05 61 11 58 00
Fax : 05 61 21 40 43
Site : Lycée Ozenne
Modalités d'enseignement : alternance, formation initiale

Lycée M Curie

Adresse
2 RUE GEORGES LEDORMEUR
BP 9301
65930 TARBES CEDEX 09
Email : 0650026a@ac-toulouse.fr
Téléphone : 05 62 44 56 56
Fax : 05 62 44 56 77
Site : Lycée M Curie
Modalités d'enseignement : alternance

Infos pratiques

Lieu(x)

Tarbes

Toulouse

En savoir plus

URL vers le site de l'ONISEP
https://www.onisep.fr/http/redirection/formation/slug/FOR.574

URL vers le site de l'ONISEP
https://www.onisep.fr/http/redirection/formation/slug/FOR.574

URL vers le site de l'ONISEP
https://www.onisep.fr/http/redirection/formation/slug/FOR.574

URL vers le site de l'ONISEP
https://www.onisep.fr/http/redirection/formation/slug/FOR.574

URL vers le site de l'ONISEP
https://www.onisep.fr/http/redirection/formation/slug/FOR.574

URL vers le site de l'ONISEP
https://www.onisep.fr/http/redirection/formation/slug/FOR.574

Toutes les informations de cette page sont indicatives et n'ont pas de valeur contractuelle
Dernière mise à jour le 04 juillet 2023

Programme

Organisation

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

* Environnement économique juridique et managérial de l'assurance (4 h hebdomadaires en 1re et 2e années) : l'opération d'assurance et les risques assurables, les prestations et le marché de l'assurance, les circuits de financement de l'économie, le rôle de l'assurance, l'Europe de l'assurance et de la banque, l'organisation de la profession, les acteurs de l'assurance et de la réassurance et leurs statuts juridiques, les intermédiaires, les métiers de l'assurance, la gestion des ressources humaines, la protection du consommateur, les entreprises de l'assurance et leurs stratégies commerciales, le cadre juridique des activités d'assurance et les différentes politiques économiques, la comptabilité d'assurance, les règles de solvabilité, l'organisation judiciaire, l'augmentation des besoins d'assurance, l'effet de la démographie sur la protection sociale, la veille, les enjeux de la mondialisation et du développement durable, l'ethique.
* Communication et gestion de la relation client (4 h hebdomadaires en 1re et 2e années) : les fondamentaux de la communication, techniques d'accueil et d'orientation du client, les outils de communication, le plan d'action commerciale, les outils d'information sur les clients/prospects, les techniques commerciales, préparation, conduite et suivi de l'entretien, la communication dans le cadre du sinistre, les concepts de la qualité et les outils de l'efficacité.
* Techniques d'assurances (12 h hebdomadaires en 1re et 2e années) : techniques d'assurances de biens et de responsabilité : la souscription des contrats (les produits standards, les obligations d'informations et de conseil et leurs sanctions, la responsabilité des intermédiaires d'assurances, le système de contrôle Tracfin, les règles techniques et juridiques de la coassurance, le droit de la responsabilité civile des particuliers et des entreprises, les obligations d'assurances, la prévention et la protection, la tarification et les différents produits standard, la classification ds contrats et leurs caractéristiques, la rédaction des contrats d'assurance), la gestion du contrat (la gestion des cotisations, les modifications de contrat, les sanctions de l'inexécution d'un contrat), le règlement d'un sinistre (les procédures légales d'indemnisation, le chiffrage des préjudices, analyse du droit à la prestation, exercice des recours amiables), surveillance du portefeuille (méthodes d'analyse du rapport sinistres/cotisations, équilibre tarifaire) ; techniques d'assurances de personnes et produits financiers : souscription de contrats (les produits standard, droit des successions, des donations, des régimes matrimoniaux et des clauses bénéficiaires, le contrat d'assurances vie), la gestion du contrat (les opérations de la provision mathématique, les obligations légales en matière de participation aux bénéfices, gestion des cotisations), réglement du sinistre (le droit au maintien des prestations, les exclusions de garanties, les clauses d'incontestabilité, le droit du secret médical, les recours).
* Projets professionnels appliqués (3 h hebdomadaires en 1re et 2e années) : en relation avec les milieux professionnels, mise en pratique des compétences techniques et comportementales et des connaissances acquises dans le cadre des trois unités ci-dessus. Les projets peuvent revêtir des formes variées et peuvent être conduits par l'étudiant seul ou en groupe. Chaque projet donne lieu à la rédaction d'une "fiche projet". L'ensemble des ces fiches qui font parties du dossier présenté par l'étudiant à l'épreuve E6 "Conduite et présentation d'activités professionnelles".

Sous statut scolaire, l'élève est en stage pendant 12 semaines dont 4 consécutives au minimum en 1re année, de préférence à la fin du second semestre. Le stage se déroule dans une ou plusieurs entreprises d'assurance, il complète la formation, la connaissance du milieu professionnel et de l'exercice de l'emploi.

Toutes les informations de cette page sont indicatives et n'ont pas de valeur contractuelle
Dernière mise à jour le 04 juillet 2023