



BTS ASSURANCE

Niveau Equivalent BAC+2

Une formation
CCI HAUTS-DE-FRANCE
proposée à
SAINT-QUENTIN

Pré-requis

Baccalauréat

Durée et rythme

2 ans

2 jours en centre / 3 jours en entreprise

Voie de formation

Contrat d'Apprentissage
Contrat de Professionnalisation
Statut Etudiant*
Autres conventions**

Tarif de la formation

Finançable et rémunérée***

*proposé par certains de nos établissements

** CPF, VAE, PRO-A, Dispositif de Reconversion Professionnelle

***Financements selon les critères d'éligibilité aux dispositifs.

Objectifs de la formation

Analyser les besoins du client Proposer des produits d'assurance ou d'assistance, voire des produits financiers Gérer des dossiers de sinistre Vérifier les garanties Définir la responsabilité et les éventuels recours et procède au règlement

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Mix Learning

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :

Face-à-face pédagogique
Plateforme e-learning

Les + de la formation

Formation concrète avec de nombreux cas pratiques
Un accès plus facile à l'emploi grâce à l'expérience acquise lors de la formation
Une équipe pédagogique disponible pour un accompagnement personnalisé
Dynamique de groupe favorisant l'apprentissage

Perspectives et débouchés

Conseiller de clientèle - Conseiller en assurance et épargne - Téléconseiller -

Chargé de clientèle - Conseiller de gestion... -

Modalités et délai d'accès

MODALITES

Dossier d'inscription
Entretien

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

DÉLAI

Entrées / sorties permanentes





BTS Assurance

Vos centres

SAINT-QUENTIN
03.23.27.00.10

86%
DE REUSSITE
AUX EXAMENS

88%
DE TAUX
DE SATISFACTION

Programme de la formation

Bloc 1 - Culture professionnelle et suivi du client

- Utiliser les outils numériques et systèmes d'information de l'entreprise
- Arbitrer entre les solutions de souscription, de gestion des contrats, les mettre en œuvre en appliquant les procédures
- Présenter, comparer, expliquer les garanties et leurs limites, les prestations, les franchises, les plafonds
- Gérer les encaissements et les non-paiements des cotisations
- Exploiter les opportunités réglementaires, économiques ou commerciales pour développer le portefeuille

Bloc 2 - Développement commercial et conduite d'entretien

Bloc 3 - Gestion des sinistres

- Réaliser les opérations liées aux prestations d'assurance santé, aux contrats d'assurance vie
- Identifier les règles et procédures de gestion de sinistre applicables et les mettre en œuvre
- Expliciter et justifier le règlement de sinistre ou le refus de garantie
- Traiter les réclamations et objections en argumentant ses réponses sur la base des conditions du contrat
- Assurer le suivi du sinistre et mesurer la satisfaction du client
- Repérer toute situation inhabituelle du sinistre ou du dossier client

Bloc 4 - Accueil en situation de sinistre

- Évaluer si la situation relève de son périmètre de responsabilité, et le cas échéant transférer vers le service compétent
- Comprendre les circonstances de l'évènement à l'origine de la demande
- Vérifier la recevabilité de la déclaration ou de la demande
- 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 prises en charge, de prestation

Bloc 5 - Communication digitale, utilisation du système d'information et des outils numériques

- 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
- Utiliser de façon responsable des outils numériques (déontologie, réglementation, respect des procédures internes...)

