

BANQUE ET ASSURANCE





Assurance

NIVEAU 5 (BAC+2 ET ÉQUIVALENTS) EN 2 ANS



OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

PRÉ-REQUIS

Niveau 4 (BAC et équivalents)

ALTERNANCE

Contrat d'apprentissage Contrat de professionnalisation Finançable et rémunérée (selon critères d'éligibilité)

Rythme d'alternance:

différent selon le centre choisi

PUBLIC VISÉ

Tout public

AUTRES POSSIBILITES

Projet de Transition Professionnelle (PTP) Promotion par Alternance (Pro-A) Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

Nous contacter pour plus d'informations

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100% Présentiel

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluations ponctuelles en cours de formation Evaluation finale (jury / examen / dossier professionnel...)

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Face-à-face pédagogique Plateforme e-learning

MODALITÉS D'ACCÈS

Dossier d'inscription Entretien

DÉLAI D'ACCÈS

Entrées / sorties permanentes

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

LES + DE LA FORMATION

Des équipes pluridisciplinaires disponibles pour un accompagnement personnalisé Des ressources et supports accessibles tout au long du parcours de formation

87,43%

DE REUSSITE AUX EXAMENS 89,31%
DE TAUX DE SATISFACTION
LAHO FORMATION

Retrouvez toutes les informations sur laho-formation.fr



INFORMATIONS LÉGALES



Date de début de validité 01/01/2024

Certificateur(s)

MINISTÈRE
DE L'ENSEIGNEMENT
SUPÉRIEUR
ET DE LA RECHERCHE

RNCP38359: BTS ASSURANCE

PROGRAMME DE LA FORMATION (détail des blocs de compétences "enseignement professionnel" uniquement)

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...)

MÉTIERS ET DÉBOUCHÉS

Conseiller de clientèle Conseiller en assurance et épargne Téléconseiller Chargé de clientèle Conseiller de gestion...

POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

Titre - Responsable de Développement Commercial (RDC - BAC+3)

Titre - Chargé de clientèle particuliers et professionnels en banque et assurance (BAC+3)

CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOTRE CENTRE DE :

SAINT-QUENTIN 03.23.27.00.10





