



**BTS**

# Assurance

**EQUIVALENT BAC+2 (NIVEAU 5) EN 2 ANS**

## 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

## PRÉ-REQUIS

BAC (Niveau 4)

## PUBLIC VISÉ

Tout public

## ALTERNANCE

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

Rythme d'alternance :  
différent selon le centre choisi

## AUTRES POSSIBILITES

Statut Etudiant  
VAE (*Validation des Acquis de l'Expérience*)  
CPF (*Compte Personnel de Formation*)  
PTP (*Projet de Transition Professionnelle*)  
Pro-A (*Reconversion ou promotion par alternance*)  
...

Nous contacter pour plus d'informations

## MODALITÉ PÉDAGOGIQUE

Mix-learning

## 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

**RNCP38359**

BTS ASSURANCE

**Date de début de validité :**

01/01/2024

Document généré le 22/07/2024

Retrouvez toutes les informations sur  
**laho-formation.fr**



**87,43%**

DE REUSSITE AUX EXAMENS

**89,31%**DE TAUX DE SATISFACTION  
LAHO FORMATION**CERTIFICATEUR(S) DE LA FORMATION****PROGRAMME DE LA FORMATION (blocs de compétences professionnelles)****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'événement 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 NOS CENTRES DE :****SAINT-QUENTIN** 03.23.27.00.10