Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

BANQUE ET ASSURANCE

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
- Gèrer 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

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Face-à-face pédagogique
Plateforme e-learning

MODALITÉS D'ÉVALUATION

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

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 21/11/2024

Retrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr

BTS Assurance

87,43%
DE REUSSITE AUX EXAMENS

89,31%
DE TAUX DE SATISFACTION LAHO FORMATION

CERTIFICATEUR(S) DE LA FORMATION

MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE

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'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 NOS CENTRES DE :

SAINT-QUENTIN 03.23.27.00.10