

Qu'est-ce que le BTS Assurance ?

- Diplôme d'Etat post-bac
- Axé sur le secteur financier
- Durée de la formation : 2 ans
- Niveau terminal d'études : Bac + 2

- Ce BTS forme des **techniciens commerciaux** dans une entreprise d'assurances
- L'activité principale du conseiller clientèle consiste à :
 - Informer et conseiller les clients,
 - Commercialiser des produits d'assurance et d'épargne
 - Gérer l'indemnisation des clients

L'horaire hebdomadaire

Enseignements	1ère année	2ème année
Culture générale et expression	3 h	3 h
Anglais	3 h	3 h
Culture professionnelle appliquée	6 h	6 h
Vente et développement commercial	5 h	5 h
Gestion des sinistres	5 h	6 h
Relation Client sinistres	3 h	2 h
Ateliers de professionnalisation	3 h	3 h
Accompagnement personnalisé	2 h	2 h
LV2 (facultative)	2 h	2 h

Quel profil pour ce BTS ?

Les aptitudes :

Goût du contact, aisance à l'oral, dynamisme, esprit d'initiative, esprit d'équipe, sens des responsabilités

Les compétences développées :

- Maîtrise des techniques de vente
- Maîtrise des règles juridiques, financières et fiscales des différentes opérations d'assurance
- Maîtrise de l'outil informatique et des technologies de l'information et de la communication

Les conditions d'accès :

- Baccalauréat technologique STMG,
- Baccalauréat professionnel (Commerce, Vente, GA),
- Baccalauréat général (ES, L, S).

Les stages en entreprises

Des périodes d'immersion en établissements bancaires :

- 11 semaines en 1ère année
- 5 semaines en 2ème année

Soit un total de 16 semaines

Ces stages permettent :

- De réaliser deux épreuves en CCF,
- De constituer un dossier professionnel,
- D'être formé au métier et d'acquérir de l'expérience.

Compétences à acquérir :

- Accueillir le client (physique - à distance) et identifier ses besoins
- Suivre le client et gérer ses contrats
- Prospecter et vendre des contrats d'assurances, des produits bancaires et financiers
- Instruire des dossiers de sinistres et verser des prestations

Pour quels débouchés ?

Débouchés professionnels :

Les métiers cibles du titulaire du BTS Assurance sont celui de « conseiller de clientèle » ou de « conseiller de gestion » en poste dans une entreprise d'assurance, une agence générale ou un cabinet de courtage.

La mission du **conseiller de clientèle** est essentiellement la distribution de produits et services d'assurance. Cette activité s'exerce en face à face, au sein de plateformes spécialisées ou sur rendez-vous chez le client.

La mission du **conseiller de gestion** consiste à suivre le contrat depuis l'acceptation du risque, la tarification et la souscription jusqu'à la prise en charge, l'indemnisation et le règlement du sinistre.

En début de carrière : Chargé d'accueil, conseiller de clientèle, conseiller de gestion

Dans un premier temps, le chargé d'accueil est amené à traiter des opérations courantes avant de se voir confier un portefeuille de clientèle

Après quelques années d'expérience :

Manager d'équipe, agent général, courtier

Quelles formations après ?

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais avec un très bon dossier, une poursuite d'études est envisageable :

- **En licence professionnelle** du domaine commercial et du domaine assurantiel,
- **En licence LMD** : L3 à l'université,
- **En école supérieure de commerce ou de gestion** par le biais des admissions parallèles,

Les formations dispensées dans l'île

(liste non exhaustive)

○ En formation en alternance :

Licence « Assurance, Banque, Finance »
IUT de La Réunion – Saint-Pierre

○ En formation initiale :

Licence « Marketing » – IAE Saint-Denis
Licence « Economie Gestion »
Licence « Administration économique et sociale »
Licence « Droit » – Université de La Réunion

Où se former ?

En formation initiale :

- Lycée Le Verger - Sainte-Marie

En alternance :

- Lycée Le Verger - Sainte-Marie
En partenariat avec le CFA Académique de la Réunion

Lycée LE VERGER - 1 avenue des Corossols - 97438 Sainte-Marie

(02 62 53 20 60

<http://lycee-le-verger.ac-reunion.fr>

Contact Gilles DUVIVIER - Directeur Délégué aux Formations Professionnelles et Technologiques
gilles.duvivier@ac-reunion.fr