

T echniciens polyvalents des assurances, les titulaires du BTS prospectent, proposent, gèrent les contrats et réalisent des opérations de souscription et d'indemnisation.

Selon le type, la taille et l'organisation de l'entreprise dans laquelle ils travaillent, les techniciens en assurance participent à des degrés divers à des activités à caractère commercial, technique et de gestion, de la souscription au règlement, en relation avec tous types de clients.

- **En commercialisation de contrats**, ils sont amenés à :
 - prospecter, conseiller, négocier et vendre des contrats d'assurance ;
 - analyser les besoins de la clientèle et effectuer les suivis de dossiers.

- **En gestion de contrats**, ils peuvent :
 - conduire des opérations de souscription. Ils identifient les besoins, évaluent les risques et déterminent la tarification en fonction de barèmes préétablis. Ils rédigent des clauses particulières et effectuent le recouvrement des cotisations ;
 - réaliser des opérations d'indemnisation et de règlement. Ils sont chargés d'enregistrer le sinistre et d'évaluer le dommage. Ils vérifient l'application des garanties à l'événement, apprécient les responsabilités et effectuent le calcul des indemnités.

Ils sont également en mesure de surveiller un portefeuille et gérer les comptes de sociétés, de clients ou d'intermédiaires.

► DEBOUCHES

Apprécié par la profession, ce BTS permet une bonne insertion professionnelle :

- en sociétés d'assurance ou agences générales d'assurances, dans les cabinets de courtage d'assurances ;
- dans les services "assurances" des entreprises industrielles, commerciales ou des collectivités locales ;
- dans les banques qui proposent des produits d'assurance.

METIERS ACCESSIBLES

métiers de la commercialisation de contrats :

- conseiller en assurance-finance ;
- chargé de clientèle, gestion ;
- téléconseiller.

Avec quelques années d'expérience professionnelle et/ou une poursuite d'étude :

- agent(e) générale d'assurance ;
- courtier(ière) d'assurance ;
- gestionnaire de contrats d'assurance (chargé(e) de souscription d'assurance, chargé(e) d'indemnisation, rédacteur(trice) d'assurance).

► ACCES A LA FORMATION

En priorité :

- Bac STG ; Bac ES ; Bac L ; Bac S

► PROGRAMME

Matières	Horaires Hebdomadaires		Coefficients
	1 ^{re} année	2 ^e année	
Culture générale et expression	3	3	3
Langue vivante 1	3	3	2
Environnement économique juridique et managérial de l'assurance	4	4	3
Communication et gestion de la relation client	4	4	3
Techniques d'assurance	12	12	8
Projets professionnels appliqués	3	3	
Accès en autonomie au laboratoire d'informatique et de communication (facultatif)	3	3	
Langue vivante 2 (facultatif)	2	2	1

Pour les élèves non issus de la série STG, l'horaire d'enseignement en 1^{re} année sera accru de 3h hebdomadaires. Cet horaire sera consacré aux enseignements d'"Environnement économique, juridique et managérial" de base, aux outils bureautiques, à la "Communication et gestion de la relation client". Une utilisation flexible de cet horaire pourra être prévue sur l'année.

Outre les matières affectées d'un coefficient dans le tableau ci-dessus, l'examen porte sur plusieurs autres épreuves :

- Les techniques d'assurance se subdivisent en 2 sous-unités :
 - techniques d'assurance de biens et de responsabilité, coeff. 4
 - techniques d'assurance de personnes et produits financiers, coeff. 4.
- Conduite et présentation d'activités professionnelles, coeff. 3

► DESCRIPTIF DES MATIERES

- **Les activités** : l'opération d'assurance, le risque, la prestation. Le rôle économique et social, l'Europe.
- **Les acteurs** : l'organisation de la profession et les statuts juridiques, structures, fonctions et métiers qu'elle recouvre. Droits et obligations. Formes d'investissement, stratégies commerciales, modes de production.
- **Le cadrage** : cadre juridique et politique économique, la résolution des litiges.

- **Veille et suivi du secteur** : croissance et évolution démographique, quelles conséquences ? Axes stratégiques, éthique, développement durable, quelle relation ?
- **Techniques d'accueil et d'orientation du client**, outils de communication, plan d'action commerciale, outils d'information sur les clients/prospects, techniques commerciales, préparation, conduite et suivi de l'entretien, présentation et gestion d'une offre d'indemnisation.
- **Biens et responsabilité** : souscription de contrat, gestion, indemnisation, surveillance de portefeuille, appliqués à des contrats d'assurance habitation, automobile, responsabilité civile du particulier ou des professions libérales, construction, assistance, multirisques professionnelles.
- **Personnes et produits financiers** : souscription de contrat, gestion, règlement de sinistre et de prestations, appliqués à des offres de produits bancaires et à des contrats d'assurance vie, complémentaire santé, dommages corporels, dépendance.
- **Projets professionnels appliqués** : en relation avec les milieux professionnels, mise en pratique des compétences techniques et comportementales et des connaissances acquises dans le cadre des 3 unités ci-dessus. Les projets peuvent revêtir des formes variées.

► STAGE

12 semaines de stage dont 4 semaines consécutives minimum en première année. Le stage peut être prolongé de quatre semaines sur les vacances scolaires.

► STATISTIQUES

En 2008, dans l'académie d'Amiens : 35 élèves présentés, 24 admis.

► POURSUITE D'ETUDES

Le BTS est un diplôme professionnel, cependant des poursuites d'études sont possibles à condition de pouvoir présenter un bon dossier.

- **A l'université**, peuvent être envisagée, par exemple :
 - Une licence professionnelle en un an, dans l'académie d'Amiens : Assurance, banque, finance spécialité assurance et gestion des sinistres, IUT de l'Aisne site de Laon ; ou Assurance, banque, finance spécialité conseiller gestionnaire de clientèle de particuliers, IUT d'Amiens avec l'UFR d'économie et de gestion de l'UPJV et l'Institut d'administration des entreprises (IAE) ;
 - Une licence Sciences juridiques, économiques et de gestion mention droit ;
 - Une licence en droit.
- **En école spécialisée**, l'ENASS (Ecole nationale d'assurance) propose : une licence professionnelle, uniquement par apprentissage. L'admission se fait sur dossier (places limitées)
Un diplôme de l'ENASS, cycle étudiant (niveau bac +5).
Admission sur concours.

- **En école supérieure de commerce** par le biais des admissions parallèles : nombreuses sont celles proposant une spécialisation assurance (ESC Dijon, ESG, IPAG Nice, ISC Paris, etc.).

Pour connaître les poursuites d'études envisageables en Picardie, consultez le guide régional « Après le bac général et technologique en Picardie ».

► OU SE FORMER EN PICARDIE

- **En lycée public** :
- Lycée Edouard Gand, Amiens 80
- **En lycée privé** :
- Lycée Saint-Rémy, Soissons 02

► POUR EN SAVOIR PLUS

Consultez les documents ONISEP :

- Guide « Après le bac général et technologique en Picardie »
- Dossiers « Après le bac 2009 » ; « Les écoles de commerce » ; « Etudier et travailler à l'étranger » ;
- Diplômes « Les BTS »
- Grand Angle « Après un bac + 2 »
- Parcours « Banque, assurance, finance »
- Infosup « Après un BTS ou un DUT »
- Fiches métiers ONISEP.

Vous les trouverez : au centre de documentation et d'information (CDI) de votre établissement ou au centre d'information et d'orientation (CIO).

N'hésitez pas à rencontrer un conseiller d'orientation-psychologue.