

BTS ASSURANCE

Durée de formation	2 ans		Recrutement (nombre)	Particularités	Site
Lieu de formation	Lycée Saint Joseph de Cluny	Nouméa	15 étudiants via Parcoursup	- Lycée Privé	Site du lycée Saint Joseph de Cluny
Quel baccalauréat faut-il avoir ?	Baccalauréat : - Technologique - Professionnel - Général		Places réservées : en moyenne 40 % pour les bacheliers professionnels, 40 % pour les bacheliers technologiques, 20 % pour les bacheliers généraux		
Quelles questions se poser avant de candidater pour ce BTS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Suis-je intéressé(e) par les matières comme le droit et l'économie ? 2. Suis-je rigoureux (s) et méthodique ? 3. Suis-je doté (e) d'un esprit d'analyse avec une bonne capacité de synthétisation ? 4. Suis-je à l'aise avec le contact humain, la communication directe et l'argumentation ? 5. Suis-je attiré(e) par le travail en équipe qui nécessite des capacités d'adaptation, d'organisation et d'autonomie ? 				
Qu'est-ce qui sera attendu de moi pendant la formation ?	<ol style="list-style-type: none"> 1. Travail personnel conséquent exigé : 30 heures de cours par semaine + 2 heures de travail personnel par jour minimum 2. Assiduité indispensable pour suivre la formation 3. Gestion des délais : rendre les travaux demandés aux dates exigées pour répondre aux exigences professionnelles 4. Utilisation des outils numériques indispensables à la formation pour l'organisation personnelle, le travail collaboratif, les plateformes, sites internet, systèmes de gestion de la relation clients, les applications et messageries instantanées... 5. Ecrire et s'exprimer à l'oral dans un langage correct 6. Être capable de travailler en équipe, faire preuve de dynamisme et être force de propositions 7. S'investir dans la recherche de stage, s'engager sur la durée (16 semaines voie scolaire) et fournir le travail attendu 				
Poursuite d'étude	Licence pro (exemples : vente d'assurances de personnes, gestion du patrimoine, e-assurance et services associés...) Un bachelor sous réserve d'un bon dossier (exemples : assurance, banque, gestion de patrimoine...)				
Ou insertion Professionnelle	Activité exercée dans les sociétés d'assurances, de courtage, les agences générales ou les banques proposant des produits d'assurance Possibilité de travailler dans les services de gestion de contrats d'assurance des grandes entreprises Métiers : conseiller, téléconseiller, gestionnaire de contrats, technicien d'assurance				
Pour aller plus loin	<ul style="list-style-type: none"> - Site ONISEP - Témoignages d'anciens étudiants calédoniens 				

Compétences spécifiques du BTS ASSURANCE et certification

Enseignements	Compétences principales acquises à l'issue des 2 années de formation	Épreuve	Forme	Coefficient
Culture professionnelle et suivi du client	<ul style="list-style-type: none"> - Les fondamentaux de l'assurance - Le Contrat d'assurance - Le Contrat d'assurance automobile - Les assurances de responsabilité - La Multirisque habitation & la multirisque professionnelle - La Défense de l'assuré & l'assistance - Les Assurances de personnes (Garantie des Accidents de la Vie, Santé individuelle et collective) - La Prévoyance Individuelle et collective - L'assurance Vie & la retraite - Les produits bancaires du particulier 	E31	Épreuve ponctuelle écrite 4h	4
Développement commercial et conduite d'entretien	<p>Accueil et identification des besoins du client ou du prospect :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Utiliser les outils numériques et systèmes d'information de l'entreprise - Communiquer efficacement dans un domaine commercial (oral et écrit) - Découvrir les attentes et / ou le besoin de produits ou de services - Assurer le suivi de l'entretien d'accueil <p>Développement commercial, prospection et vente de contrats d'assurances et de services associés, de produits bancaires et financiers :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Utiliser les outils numériques et systèmes d'information de l'entreprise - Lire et comprendre un contrat - Présenter, comparer, expliquer les garanties et limites, les franchises, les plafonds - Etablir et mettre en œuvre un plan de prospection, un plan d'action commerciale - Conduire un entretien commercial et en assurer le suivi - Sélectionner et conseiller une solution pertinente (évaluation du risque et besoin) - Etablir et présenter un devis, comparer, expliquer les garanties et leurs limites 	E32	CCF 2 situations d'évaluation (oraux)	4
Gestion des sinistres	<ul style="list-style-type: none"> - Les fondamentaux de la gestion de sinistre - Les sinistres automobile, MRH et professionnels - Les prestations en assurance de personnes - Les versements des prestations assurances vie (en cas de vie, en cas de décès) et leur fiscalité - Les prestations retraite 	E41	Épreuve ponctuelle écrite 4h	4
Accueil en situation de sinistre	<p>Les produits traités sont l'automobile, la MRH, la GAV, les sinistres en assurance de personnes (particuliers et / ou professionnels) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - L'accueil en situation de sinistre - La recevabilité d'un sinistre - La collecte d'information - La convention applicable et l'expertise - La procédure de règlement - Le rebond commercial 	E42	Epreuve ponctuelle orale	3
Relation client à distance et digitalisation	<ul style="list-style-type: none"> - Utiliser les outils numériques et systèmes d'information de l'entreprise - Identifier les informations à intégrer, partager et exploiter dans le système d'information - Rechercher et exploiter les informations nécessaires aux actes de gestion à réaliser - Utiliser les outils collaboratifs numériques de l'entreprise - Appliquer la réglementation relative à la protection des données personnelles et à la vente à distance - Communiquer par écrit sur média numérique - Utiliser les ressources numériques internes et externes de l'entreprise 	E5	CCF (Travaux réalisés en cours et en stage)	2

