

NOSCHOOL

PROGRAMME DE FORMATION

BTS ASSURANCE

Titre RNCP 38359

Diplôme Education Nationale

2026-2027

1. PRESENTATION BTS ASSURANCE

Description : Le BTS Assurance forme des technicien·ne·s supérieurs·es qui interviennent à la fois dans le développement commercial (vente de contrats et de services assurantiels) et dans la gestion des contrats (souscription, suivi des dossiers, règlement des sinistres). Ces futur·e·s professionnel·le·s exercent leurs missions dans des entreprises d'assurances, des agences générales, des cabinets de courtage, des banques-assurances ou encore au sein de services assurances de grandes entreprises ou de collectivités.

Ils/elles maîtrisent les fondamentaux de l'assurance de biens et responsabilités ainsi que de l'assurance de personnes (épargne, prévoyance, santé). Avec l'évolution du marché (digitalisation, nouveaux risques, réglementation accrue), le BTS Assurance confère des compétences solides en relation client multicanale (face-à-face, téléphone, messageries instantanées, réseaux sociaux, etc.), gestion technique, juridique et financière.

PUBLIC CONCERNÉ ET PRÉREQUIS

- **Public visé :**
- Bachelier·ère·s (général, techno ou pro) souhaitant se spécialiser en assurance,
- Étudiant·e·s ou salarié·e·s en reconversion vers un métier de la relation client et de la gestion assurantielle.
- **Niveau requis :** Baccalauréat ou équivalent (niveau 4).
- **Prérequis :**
- Intérêt pour la relation client, le conseil, le suivi administratif et la négociation,
- Bon niveau d'expression écrite et orale en français,
- Appétence pour le numérique et la gestion.
- **Accessibilité :** Formation accessible aux personnes en situation de handicap (adaptations possibles selon les besoins).
- **Admission :**
 - Dossier et entretien de motivation,
 - Parcoursup ou candidature directe (selon l'organisme),

- Possibilité de positionnement particulier pour les candidat·e·s justifiant d'expériences professionnelles ou de diplômes connexes.

2. OBJECTIFS DE LA FORMATION

- **Développer les compétences commerciales** nécessaires pour prospecter, conseiller et vendre des produits d'assurance et des services financiers.
- **Acquérir une technicité assurantielle** : souscription des contrats, analyse des risques, indemnisation et gestion des sinistres.
- **Maîtriser la relation client** à travers différents canaux (téléphone, présentiel, messagerie instantanée, réseaux sociaux), dans le respect de la réglementation et du devoir de conseil.
- **Savoir gérer un portefeuille** (clients particuliers ou professionnels) et assurer son développement (fidélisation, rebonds commerciaux, etc.).
- **S'insérer professionnellement** dans des structures variées (compagnies, agences générales, cabinets de courtage, secteur bancaire, etc.) et évoluer vers des postes à responsabilités (conseiller·ère, gestionnaire, animateur·rice d'équipe...).

3. PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

BLOC DE COMPÉTENCES 1 : Développement commercial et gestion des contrats :

MATIÈRES

Techniques de prospection et de vente

- Entretien commercial, découverte des besoins, négociation, argumentation, conclure la vente.
- Marketing des produits d'assurance (auto, MRH, multirisque professionnelle, assurance de personnes...).

Gestion des contrats

- Souscription, tarification, mise à jour et résiliation.
- Analyse du risque et adéquation contrat / besoin client.

Relation client multicanale

- Accueil, identification du besoin, suivi du portefeuille.
- Outils numériques de gestion et de communication.

BLOC DE COMPÉTENCES 2 : Gestion des sinistres et des prestations :

MATIÈRES

Accueil en situation de sinistre

- Réception de la déclaration, vérification des garanties, conseils client, mesures conservatoires.

Instruction et règlement des sinistres

- Analyse du contrat, règles d'indemnisation, conventions entre assureurs, recours.
- Relation avec les experts et prestataires.

Prévoyance, assurance vie, santé

- Traitement des prestations : indemnités journalières, invalidité, décès...
- Règles spécifiques à l'épargne et au rachat des contrats.

BLOC DE COMPÉTENCES 3 : Communication digitale et outils numériques :

(Transversal à tous les domaines d'activités)

MATIÈRES

Utilisation du Système d'Information

- Saisie et suivi des dossiers, applications internes.

Communication digitale

- Messagerie instantanée, réseaux sociaux, visioconférence, etc.
- Respect de la réglementation sur les données personnelles (RGPD).

Outils collaboratifs et sécurité

- Gestion des accès, confidentialité, éthique.

MATIÈRES GENERALES

- **Culture générale et expression**
- **Langue vivante étrangère** (LV1 obligatoire, possibilité de LV2 en option)

- Enseignements économiques, juridiques et managériaux
- Droit des assurances, droit de la responsabilité, économie, management, etc.
- Mathématiques appliquées à l'assurance
Taux, intérêts composés, calculs de primes, probabilités simples.

4. ÉVALUATION ET VALIDATION DES ACQUIS

CONTROLE CONTINU ET EXAMENS :

- **CONTROLES RÉGULIERS** : (QCM, cas pratiques, oraux, devoirs surveillés).
EXAMENS BLANCS : (écrits, oraux de simulation d'entretien, etc.).
- **DOSSIER PROFESSIONNEL** :
 - Constitution d'un dossier de 9 fiches présentant des activités professionnelles sinistres réalisées en stage ou en entreprise (accueil, vente, gestion de ...).
 - Ce dossier est support d'épreuves orales (E32 et E42 dans le référentiel).
- **SOUTENANCE ORALE** :
 - Simulation d'entretien commercial (développement du portefeuille) ou d'accueil sinistre.
 - Évaluation de la posture professionnelle, de la maîtrise technique et de la relation client.
- **MODALITÉS D'OBTENTION DE DIPLOME** :
Validation de l'ensemble des unités :
 - U1 : Culture générale et expression
 - U2 : Langue vivante étrangère
 - U31, U32, U41, U42, U5 (Unités professionnelles)
 - Éventuellement l'unité facultative de LV2.
 - Moyenne générale $\geq 10/20$ à l'examen (épreuves ponctuelles ou CCF).

5. STAGE ET ALTERNANCE

- **STAGE EN ENTREPRISE** : Durée : de 15 à 16 semaines au total sur les 2 ans
- **ALTERNANCE** : Contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation.

- **MISSIONS CONFIEES EN ENTREPRISE :**
 - Participation à l'accueil
 - Gestion de contrats (auto, MRH, prévoyance...)
 - Traitement de sinistres standards
 - Actions de prospection ou de fidélisation.

6. DÉBOUCHÉS ET PERSPECTIVES

MÉTIERS ACCESSIBLES APRÈS LE BTS ASSURANCE :

- Collaborateur·rice d'agence générale ou de cabinet de courtage (dominante commerciale ou gestion).
- Chargé·e de clientèle en assurance ou en banque-assurance (téléconseiller·ère, conseiller·ère en assurance et épargne).
- Gestionnaire de contrats / de sinistres en compagnie d'assurance.
- Technicien·ne polyvalent·e en assurances (production, indemnisation).

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLES :

- Licence professionnelle (Assurance, Banque, Gestion des Organisations, etc.).
- Bachelor Assurance
- Licences générales (économie-gestion, droit, etc.)

7. MODALITÉS PRATIQUES

LIEU DE FORMATION : NOSCHOOL

DURÉE DE LA FORMATION : 2 ans (120 ECTS).

RYTHME :

- Formation initiale avec périodes de stage (15-16 semaines).
- Formation en alternance : 2 jours en cours / 3 jours en entreprise

TARIF : Variable selon le statut (initial ou alternance)

94 QUAI DE BACALAN - 33300 BORDEAUX

www.noschool.fr / 05 56 49 41 33



NOSCHOOL