

BAC+2 | BTS | NIVEAU 5 | 120 ECTS

ALTERNANCE | APPRENTISSAGE | ÉTUDIANT | CPF



BTS ASSURANCE - Option Banque

Diplôme homologué par l'État - Niveau 5 - Certification E2SE Management

Le titulaire du BTS Assurance est amené à réaliser de véritables analyses, aboutissant à un travail de conception de tout ou partie de la solution à mettre en œuvre. Ses activités portent sur des contrats afférents à des risques standardisés (vie, santé, automobile, multirisque habitation, etc.), ainsi que sur des risques spécifiques (risques industriels, construction, responsabilité civile, etc.), en assurance de personnes ou de dommages. Dans ce cadre, il doit pouvoir participer à des activités à caractère commercial, technique ou de gestion.

OBJECTIFS :

Le BTS Assurance vous prépare à des responsabilités d'agent de maîtrise. Les techniciens supérieurs en assurance prospectent et conseillent la clientèle, vendent des contrats d'assurance (assurance-vie, assurance voiture, complémentaire santé ou assurance habitation).

Ils étudient les risques, en apprécient le degré de gravité avant de définir les conditions dans lesquelles leur compagnie d'assurance peut les prendre en charge et exercent un suivi de la clientèle.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Enseignement Professionnel

TECHNIQUES D'ASSURANCES

ASSURANCES DE BIENS ET DE RESPONSABILITÉ

- Assurance habitation
- Multirisques professionnelles
- Multirisques associations / collectivités locales
- Assurance automobile (mono-véhicule, flotte)
- Assurance de responsabilité civile du particulier, des professions médicales, des professions libérales, des professions juridiques
- Assurance construction obligatoire
- Protection juridique
- Offre de garantie d'assistance

ASSURANCES DE PERSONNES ET PRODUITS FINANCIERS

- Assurance en cas de décès / en cas de vie
- Assurance complémentaire santé
- Assurance des dommages corporels
- Assurance dépendance
- Offre de produits bancaires associés

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET GESTION DES CONTRATS

- Accueil et identification du besoin client ou prospect
- Suivi du client et gestion de ses contrats
- Développement commercial, prospection et vente de contrats d'assurance, services associés, produits financiers et bancaires

LA GESTION DES SINISTRES ET DES PRESTATIONS

- Accueil client en situation de sinistre
- Instruction du dossier et versement des prestations

COMMUNICATION DIGITALE ET UTILISATION DU SYSTÈME D'INFORMATION ET DES OUTILS NUMÉRIQUES

- Gestion du poste de travail informatique
- Utilisation des logiciels
- Utilisation des outils de travail collaboratif
- Mise en oeuvre des procédures de sécurité

- Compréhension du système d'information et de l'organisation des bases de données
- Utilisation des outils digitaux et maîtrise des risques liés à leur usage

OPTION BANQUE

L'OUVERTURE DE COMPTE

L'ANALYSE DE LA STRUCTURE DU PORTEFEUILLE ET DE L'ACTIVITÉ

LA GESTION ET LE DÉVELOPPEMENT DU PORTEFEUILLE CLIENTS

LA MISE EN PLACE D' ACTIONS COMMERCIALES BANCAIRES

LA GESTION DU COMPTE

- La gestion courante
- Les incidents sur compte
- La procuration
- Le calcul des agios
- L'autorisation de découvert

LA GESTION DU RISQUE AU QUOTIDIEN

LE SURENDETTEMENT

LA CLÔTURE DU COMPTE

LES PRODUITS ET SERVICES

LES MOYENS DE PAIEMENT

LE CRÉDIT

- L'encadrement légal du crédit
- L'étude de la demande de prêt
- Le montage du crédit

LES MARCHÉS BOURSIERS

Enseignement Général

Culture générale et expression
Langue vivante étrangère (anglais)

Placer l'entreprise au cœur de la formation

ADMISSION

Condition d'accès

- Bac général, technologique ou professionnel, DAEU et/ou expérience professionnelle de 3 années.

Inscription

- Sur dossier + entretien
- Dossier téléchargeable sur e2se.fr

Accompagnement

- Définition de votre projet professionnel
- Ateliers de Techniques de Recherche d'Entreprises
- Coaching

STATUTS DE LA FORMATION

- **Contrat de professionnalisation - Alternance**
2 jours de cours et 3 jours en entreprise
- **Contrat d'apprentissage**
- **Formation initiale - Étudiant**
Cours et périodes de 15 à 16 semaines de stage en entreprise
- **Compte Personnel de Formation (CPF)**
Cours à temps partiel sur 2 ans (2 jours de cours / semaine et 38 à 40 jours de stage minimum par an)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Épreuves

	Coefficient	Forme	Durée
E1 / Culture générale et expression	3	écrite	4 h
E2 / Langue vivante étrangère (anglais)	1 1	écrite orale	2h 20 min
E3 / Développement commercial et gestion des contrats / Culture professionnelle et suivi client / Développement commercial et conduite d'entretien	4 4	écrite orale	4 h 40 min
E4/ Gestion des sinistres et des prestations / Gestion des sinistres / Accueil en situation de sinistre	4 3	écrite orale	4 h 20 min
E5/ Communication digitale, utilisation du système d'information et des outils numériques	2	écrite	2 h

Épreuve facultative / Langue vivante étrangère 2

ET APRÈS ?

- Chargé de clientèle
Conseiller en assurance
Agent général d'assurance
Gestionnaire de portefeuille
Souscripteur grands risques
- Poursuite vers un BAC+3 Chargé(e) de Clientèle Multicanal en Bancassurance ou BAC+3 Conseiller Financier
- Poursuite vers BAC+5 Expert.e en Ingénierie Patrimoniale ou BAC+5 Manager d'Affaires - Responsable d'Agence | CCPRO

OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Cours en présentiel
- E-learning : 7speaking, Voltaire, ENI, EBP...
- Équipements informatiques, vidéo-projecteurs

DURÉE DE LA FORMATION

- La formation est dispensée sur 2 ans

FRAIS DE FORMATION

- **4050€/ an** (hors frais de dossier, ce tarif inclut formations à distance, outils pédagogiques, compte Adobe, Office 365 ...)

Votre réussite, notre projet !



BAC+2 - BTS | BAC+3 - BACHELORS | BAC+5 - MASTÈRES
ALTERNANCE | APPRENTISSAGE | ÉTUDIANT | CPF
Formations reconnues par l'État



contact@e2se.fr

4 rue des Mouettes
14000 CAEN
Tél. 02 31 53 30 30

www.e2se.fr