

# AR

# AUGUSTIN RUINARD Académie

## BTS Assurance

### Objectifs et Contexte de la Certification

Le BTS Assurance a pour vocation de former des professionnels aptes à évoluer dans un secteur essentiel de l'économie. Les assurances jouent un rôle crucial dans la gestion des risques, la protection des biens et des personnes, et le financement de l'économie. Les diplômés de ce BTS seront préparés à répondre aux attentes des clients en matière d'assurance, en offrant des conseils personnalisés et en gérant efficacement les contrats et les sinistres.

Ils apprendront à utiliser des outils numériques modernes, à comprendre et appliquer les réglementations en vigueur, et à développer une relation de confiance avec les clients. Le programme met l'accent sur l'acquisition de compétences techniques et commerciales, ainsi que sur la capacité à analyser l'environnement économique et juridique du secteur de l'assurance.

En outre, la formation inclut des stages en entreprise pour permettre aux étudiants d'appliquer leurs connaissances dans des situations réelles et de développer leur expérience professionnelle. Ce diplôme ouvre la voie à divers métiers tels que conseiller de clientèle, gestionnaire de sinistres, et téléconseiller, dans des entreprises variées comme les compagnies d'assurance, les cabinets de courtage, et les services d'assurance intégrés aux banques et aux grandes entreprises.

### Compétences Attestées

- Gestion de la Relation Client :
  - Accueil et Conseil : Maîtriser l'accueil téléphonique et physique des clients, identifier leurs besoins et leur apporter des conseils personnalisés.
  - Fidélisation de la Clientèle : Mettre en place des actions de fidélisation et gérer les réclamations pour maintenir une relation de confiance avec les clients.
- Technique d'Assurance :
  - Analyse des Besoins : Savoir analyser les besoins des clients pour leur proposer des produits d'assurance adaptés.

- Gestion des Contrats : Rédiger, suivre et renouveler les contrats d'assurance en veillant à leur conformité.
- Gestion des Sinistres :
  - Instruction des Dossiers : Réceptionner et instruire les dossiers de sinistres en vérifiant les garanties et en évaluant les préjudices.
  - Indemnisation : Calculer et verser les indemnités dues aux assurés, tout en assurant la gestion des réclamations.
- Utilisation des Outils Numériques :
  - Logiciels de Gestion : Maîtriser les logiciels spécifiques au secteur de l'assurance pour gérer les contrats et les sinistres.
  - Protection des Données : Appliquer les réglementations en matière de protection des données personnelles et assurer la confidentialité des informations clients.

## **Blocs de Compétences**

- ARG-BC01 : Prospection et Développement Commercial
  - Techniques de Prospection : Développer des stratégies pour identifier et cibler de nouveaux clients potentiels.
  - Argumentation Commerciale : Utiliser des techniques de vente pour convaincre les clients de souscrire à des produits d'assurance.
- ARG-BC02 : Gestion des Contrats et des Sinistres
  - Gestion des Dossiers : Suivre l'ensemble des étapes de la gestion des contrats, de la souscription à la résiliation.
  - Procédures d'Indemnisation : Appliquer les procédures de traitement des sinistres pour garantir une indemnisation rapide et conforme.
- ARG-BC03 : Communication et Relation Client
  - Techniques de Communication : Maîtriser les techniques de communication écrite et orale pour informer et rassurer les clients.
  - Gestion des Réclamations : Traiter les réclamations avec efficacité pour améliorer la satisfaction client.
- ARG-BC04 : Environnement Juridique et Économique de l'Assurance
  - Réglementations : Connaître les principales réglementations du secteur de l'assurance et les appliquer dans la gestion des contrats.
  - Analyse Économique : Comprendre l'environnement économique et ses impacts sur le marché de l'assurance.

## **Types d'Emplois Accessibles**

- Conseiller de Clientèle en Assurance : Conseille les clients, propose des produits adaptés et gère les contrats.
- Chargé de Clientèle : Développe et fidélise un portefeuille de clients, gère les relations commerciales.
- Gestionnaire de Sinistres : Instruit les dossiers de sinistres et veille à la correcte indemnisation des clients.

- Téléconseiller en Assurance : Répond aux demandes des clients et prospects par téléphone, réalise des ventes à distance.

## Secteurs d'Activité

- Compagnies d'Assurances : Travaillent dans des entreprises spécialisées dans la fourniture de produits d'assurance.
- Cabinets de Courtage : Intermédiaires entre les clients et les compagnies d'assurance pour trouver les meilleures solutions.
- Banques : Services d'assurance intégrés offrant des produits bancaires et d'assurance.
- Services d'Assurance des Entreprises : Gestion des risques et des contrats d'assurance pour des entreprises de divers secteurs.

# Programme de la formation

## Première Année

- Enseignements Généraux :
  - Culture Générale et Expression : Développer les capacités de communication écrite et orale.
  - Anglais : Renforcement des compétences linguistiques avec un focus sur le vocabulaire technique.
  - Mathématiques : Mathématiques appliquées aux assurances.
- Enseignements Professionnels :
  - Droit Général et Droit des Assurances : Connaissances juridiques nécessaires à la pratique de l'assurance.
  - Économie Générale et Économie du Secteur de l'Assurance : Connaissances économiques générales et spécifiques au secteur.
  - Gestion de la Relation Client : Techniques de prospection et fidélisation.
  - Conduite et Présentation d'Activités Professionnelles : Application pratique des connaissances.

## Deuxième Année

- Enseignements Généraux :
  - Culture Générale et Expression : Perfectionnement des compétences de communication.
  - Anglais : Anglais appliqué aux situations professionnelles.
- Enseignements Professionnels :
  - Gestion des Sinistres : Techniques et procédures de gestion des sinistres.
  - Produits d'Assurance : Étude des différents produits d'assurance (santé, auto, habitation, etc.).
  - Communication Commerciale et Relation Client : Techniques de communication commerciale.
  - Projet de Fin d'Études : Réalisation d'un projet professionnel en lien avec le secteur de l'assurance.

- Projets et Stages :
  - Projet Tuteuré : Réalisation d'un projet en groupe encadré par un tuteur.
  - Stage en Entreprise : Stage de 10 à 12 semaines pour appliquer les compétences acquises en milieu professionnel.



## Rythme de la formation

### **En Formation Initiale**

Les formations BTS se déroulent généralement sur un volume horaire total d'environ 1 200 heures sur deux ans, réparties principalement en cours théoriques au sein du centre de formation. Un stage obligatoire de 12 semaines est inclus. Un parcours personnalisé peut être envisagé, entraînant des ajustements du volume horaire total.

### **En Alternance**

Le BTS en alternance comprend environ 3 638 heures de formation sur deux ans :

- 1 350 heures au sein du centre de formation.
- 2 290 heures en entreprise.

Un parcours personnalisé reste possible, avec des ajustements du volume horaire total.



## Tarifs du BTS

### En Alternance

Le coût de la formation est généralement pris en charge par l'OPCO de l'entreprise dans le cadre d'un contrat d'apprentissage, sans frais pour l'alternant. Dans le cadre d'un contrat de professionnalisation, un léger reste à charge peut exister pour l'entreprise d'accueil.

*Coût de la formation en alternance : 7800 €/an*

### En Initiale

Retrouvez les tarifs de nos formations et les modalités de financement sur la page tarifs.

*Coût de la formation en initiale : 5990 €/an*

# Moyens et Outils pédagogiques

Pour les formations en Brevet de Technicien Supérieur (BTS), une variété de moyens et d'outils pédagogiques est mise en place pour garantir un apprentissage efficace et pratique :

- *Cours Magistraux et Séminaires* : Enseignements théoriques dispensés par des professeurs et experts.
- *Travaux Dirigés (TD) et Travaux Pratiques (TP)* : Sessions interactives pour appliquer les concepts appris en cours.
- *Projets Tutorés* : Réalisation de projets pratiques encadrés par des tuteurs pour développer les compétences spécifiques.
- *Stages en Entreprise* : Expériences professionnelles pour mettre en pratique les compétences acquises.
- *Bibliothèques et Centres de Ressources Documentaires* : Accès à des livres, revues, et ressources numériques.
- *Laboratoires et Équipements Technologiques* : Utilisation d'équipements de pointe pour les travaux pratiques et les recherches.
- *Simulations et Jeux de Rôle* : Exercices pratiques et simulations permettant aux étudiants de se mettre en situation réelle et de développer leurs compétences de manière ludique et interactive.

Ces moyens et outils pédagogiques sont conçus pour offrir un environnement d'apprentissage riche et diversifié, favorisant l'acquisition de compétences techniques et professionnelles ainsi qu'une insertion rapide et réussie des étudiants sur le marché du travail.



[augustinruinardacademie.com](http://augustinruinardacademie.com)



+33 (0) 1 60 79 08 37



[compta@augustinruinardgroupe.com](mailto:compta@augustinruinardgroupe.com)



64 Allée des Champs Elysées, 91080 Evry

AR

AUGUSTIN RUINARD  
G R O U P E

Siret : RCS 949 493 183

TVA : FR65949493183

Certifications Qualiopi :  
L. 6313-1-1 & L. 6313-1-2

NDA : 11756715375

APE : 8559B