

# **BTS ASSURANCE**

Les techniciens supérieurs en assurance prospectent et conseillent la clientèle, vendent des contrats d'assurance, 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.

## **LES METIERS**

### **Chargé de clientèle**

Il gère un portefeuille de clients, de la proposition commerciale au suivi technique du dossier. Commercial sédentaire, il est chargé de la fidélisation et du développement de la clientèle.

### **Agent général**

Professionnel libéral mandaté par une compagnie d'assurance, il assure la gestion et le développement de son cabinet. Il suit toutes les étapes de la vie d'un contrat, de la souscription au règlement des sinistres.

### **Courtier**

Professionnel indépendant, mandaté par le client pour rechercher le contrat le mieux adapté auprès des compagnies d'assurance.

## **PROGRAMME DE LA FORMATION**

### **Enseignement technique**

- Communication et gestion de la relation client
- Techniques d'assurances de biens et de responsabilité
- Techniques d'assurances de personnes et produits financiers
- Conduite et présentation d'activités professionnelles

### **Enseignement général**

- Environnement économique, juridique et managérial de l'assurance
- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère.

### **STAGE**

12 semaines