



Mise à jour : 23/10/2026

BAC+2 - BTS Assurance

Le titulaire du BTS Assurance accompagne les clients dans leurs besoins en assurance, de la souscription du contrat jusqu'à la gestion d'un éventuel sinistre. Il exerce des activités commerciales, techniques et de gestion : accueil et conseil des clients, analyse des besoins, proposition et vente de solutions d'assurance, gestion des contrats, suivi de la clientèle et traitement des sinistres. La formation prépare ainsi à exercer au sein de compagnies d'assurance, agences générales, cabinets de courtage, mutuelles ou structures proposant des produits et services d'assurance.

Dates

Septembre 2027 à juin 2029

Inscription du 01/01/2027 au 31/07/2027

Durée

2 ans en alternance / 1350 h de formation en présentiel + Examen de certification

Tarifs

Nous consulter - Fiche RNCP38359 - BTS Assurance - Certificateur : Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche - Date d'enregistrement de la certification : 31/12/2023.

Possibilités de financement

Contrat d'apprentissage / contrat de professionnalisation

Lieux

GAP

Contact

Pascale STOUVENOT

06 33 65 65 61

p.stouvenot@cci05formation.fr

Référent Handicap

Aurélie THAVEAU

06 49 48 72 57

a.thaveau@cci05formation.fr

Modalités d'accès

Dossier d'inscription, puis entretien individuel. L'admission définitive dans le cadre de l'alternance est conditionnée par la signature d'un contrat avec une entreprise.

Délai d'accès

Candidature à fournir avant le :
31/07/2027

Blocs de compétences

Intégralité des blocs de compétence à valider pour l'obtention du diplôme. Blocs :
RNCP38359BC01 - Culture professionnelle et suivi du client / RNCP38359BC02 - Développement commercial et conduite d'entretien / RNCP38359BC03 - Gestion des sinistres / RNCP38359BC04 - Accueil en situation de sinistre / RNCP38359BC05 - Communication digitale, utilisation du système d'information et des outils numériques.

Équivalence

Aucune

Passerelles

Publics

Jeunes souhaitant poursuivre leurs études en alternance, demandeurs d'emploi, salariés, adultes en reconversion professionnelle

Objectifs

Acquérir les connaissances et savoir-faire nécessaires à l'exercice des métiers de l'assurance et être capable notamment de :

- accueillir, informer et conseiller un client
- analyser ses besoins et sa situation
- proposer des solutions d'assurance adaptées
- conduire un entretien commercial
- commercialiser des produits et services d'assurance
- gérer et suivre les contrats
- développer et fidéliser un portefeuille clients
- accueillir et accompagner un client confronté à un sinistre
- instruire et suivre un dossier de sinistre
- utiliser les outils numériques et les systèmes d'information professionnels
- appliquer la réglementation et les procédures propres au secteur de l'assurance.

Pré-requis

Être titulaire d'un diplôme de niveau 4 (Bac ou équivalent).

Avoir une appétence pour la relation client, le conseil, les activités commerciales et le secteur de l'assurance.

Programme

Développement commercial et relation client

- Accueil et analyse des besoins du client
- Conseil et vente de solutions d'assurance
- Conduite d'entretiens commerciaux
- Prospection de nouveaux clients
- Développement et fidélisation du portefeuille clients
- Suivi de la relation client

Gestion des contrats d'assurance

- Analyse des besoins et des risques
- Proposition de garanties adaptées
- Souscription des contrats
- Modification et suivi des contrats
- Suivi administratif
- Application de la réglementation

Gestion des sinistres

- Accueil et accompagnement du client
- Analyse des garanties
- Analyse des responsabilités
- Constitution et instruction des dossiers
- Suivi de l'indemnisation
- Relations avec les experts et partenaires
- Suivi et clôture des dossiers

Communication et environnement professionnel

Aucune

Suite de parcours

Possibilité de poursuite en BAC+3 dans les domaines de l'assurance, la banque-assurance, la finance, la gestion de patrimoine, la relation client ou encore le développement commercial.

- Communication professionnelle et digitale
- Relation client à distance
- Utilisation des outils numériques et des systèmes d'information
- Environnement juridique et économique de l'assurance
- Protection des données
- Veille professionnelle et réglementaire

Enseignements généraux

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère : anglais
- Culture économique, juridique et managériale

Moyens pédagogiques et techniques

- Alternance entre enseignements théoriques et mise en pratique en entreprise
- Études de cas professionnels
- Simulations d'entretiens clients
- Mises en situation commerciales
- Cas pratiques de gestion de contrats et de sinistres
- Utilisation des outils numériques et bureautiques
- Mise à disposition d'ordinateurs et de moyens audiovisuels
- Intervention de professionnels du secteur

Équipe pédagogique

Formateurs spécialisés et professionnels du secteur de l'assurance, de la relation client, du droit, de l'économie et de la gestion.

Suivi & évaluation

- Évaluations régulières tout au long de la formation
- Études de cas et mises en situation professionnelles
- Examens blancs
- Suivi des compétences acquises en entreprise
- Préparation aux différentes épreuves du BTS
- Examen en fin de formation

Débouchés

Conseiller en assurance, chargé de clientèle, collaborateur d'agence générale, collaborateur de courtier, conseiller commercial, gestionnaire de contrats, gestionnaire de sinistres, conseiller clientèle en banque-assurance