INESEM

BUSINESS SCHOOL

Agente de Seguros (Online)

+ Información Gratis

titulación de formación continua bonificada expedida por el instituto europeo de estudios empresariales

Agente de Seguros (Online)

duración total: 300 horas ***horas teleformación:*** 150 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

Este curso online de Agente de Seguros le ofrece una formación especializada en la materia. El seguro desempeña un papel fundamental en la economía del país; favorece el desarrollo económico, y, a su vez, éste impulsa el desarrollo del seguro. El seguro es una clara expresión de la evolución macroeconómica de un país y con frecuencia la recaudación de primas se utiliza como indicador económico. A través de éste curso de Agente de Seguros el alumno obtendrá todos los conocimientos necesarios para desarrollar su labor profesional dentro del sector asegurador.

a quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

objetivos

-- Profundizar en el ámbito de las empresas aseguradoras españolas
- Clasificar y conocer los diferentes tipos de seguros existentes
- Desarrollar los conocimientos necesarios para la tramitación de siniestros
- Conocer los diferentes aspectos relacionados con la protección de los datos
- Delimitar las actividades de gestión y contabilidad de las empresas de seguros
- Conocer el ámbito legal que ampara a las agencias aseguradoras
- Conocer las funciones, tipos y ámbito de actuación de los agentes de seguros
- Indagación en las características necesarias para la atención al cliente
- Conocer las habilidades sociales recomendables para una buena atención al cliente
- Exponer la importancia de los clientes leales y fieles, y la forma de conseguirlos

para qué te prepara

A través de este curso online de Agente de Seguros el alumno obtendrá los conocimientos necesarios para desarrollar todas las tareas relacionadas con la contratación de seguros centrándose en las habilidades, capacidades y conocimientos necesarios que la figura del agente de seguros debe poseer para desarrollar su labor profesional de forma adecuada. La presente formación capacita para ejercer profesionalmente como Agente de Seguros Exclusivo, suscribiendo un contrato de Agente de Seguros con una Entidad Aseguradora (de acuerdo al Artículo 10 de la Vigente Ley 26/2006 de 17 de julio, de Mediación de Seguros y Reaseguros Privados), con validez para trabajar en todo el territorio nacional.

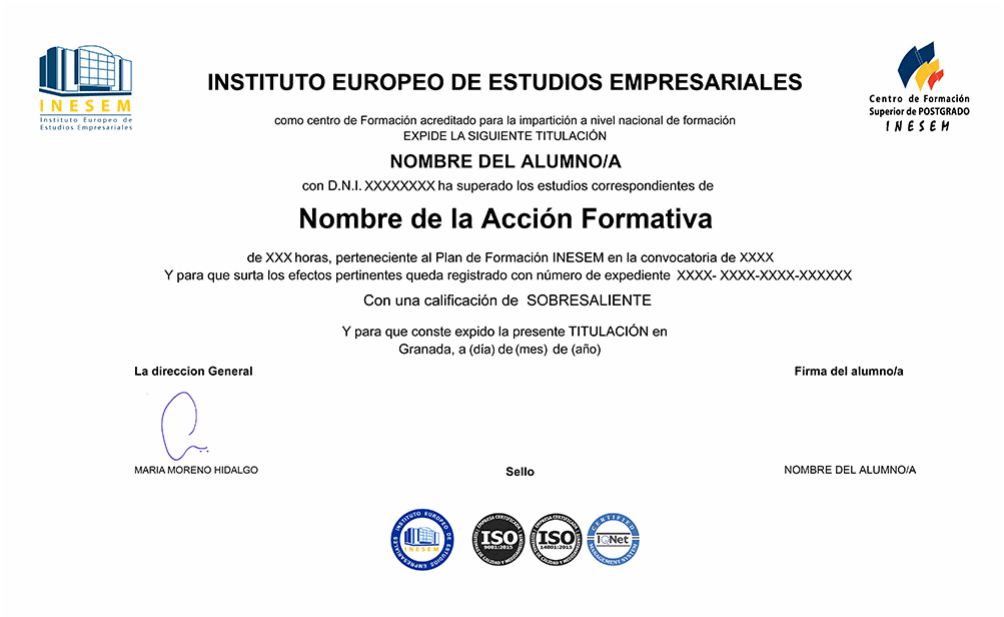
salidas laborales

Tras la realización del curso online de Agente de Seguros el alumno podrá trabajar en compañías aseguradoras de todo tipo de riesgos.

titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).



INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación
EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación INESEM en la convocatoria de XXXX
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a (día) de (mes) de (año)

La direccion General — Firma del alumno/a

MARIA MORENO HIDALGO — Sello — NOMBRE DEL ALUMNO/A

forma de bonificación

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través del Campus Virtual. Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo de las unidades didácticas del itinerario formativo, así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes. Al final del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final, debiendo contestar correctamente un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder obtener el título.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán un seguimiento exhaustivo, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar todos sus trámites administrativos, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad INESEM, donde fomentar su proceso de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

materiales didácticos

- Manual teórico 'Agente de Seguros'

profesorado y servicio de tutorías

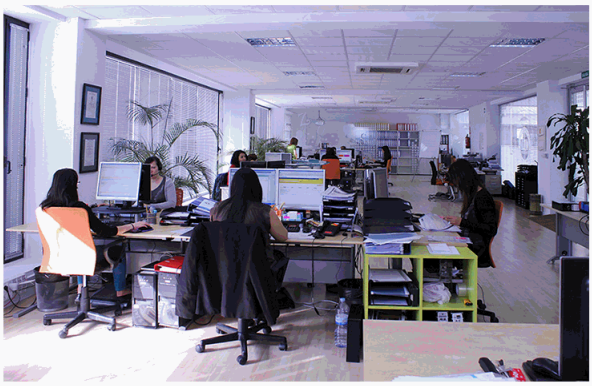
Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado “Guía del Alumno” entregado junto al resto de materiales de estudio.
Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional.
Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail**: El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.

- **Por teléfono**: Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.

- **A través del Campus Virtual**: El alumno/a puede contactar y enviar sus consultas a través del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando cualquier proceso administrativo así como



plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

campus virtual online

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de inesem ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

comunidad

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

revista digital

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

secretaría

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestros asistentes, agilizando todo el proceso de matriculación, envío de documentación y solución de cualquier incidencia.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede disponer de todos sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización de sus acciones formativas y todo lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, teniendo la posibilidad de realizar un seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

+ Información Gratis

programa formativo

PARTE 1. TEORÍA. AGENTE DE SEGUROS

MÓDULO FORMATIVO 1. PROFUNDIZACIÓN EN LOS COMPONENTES DE LOS SEGUROS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LOS SEGUROS

1.Introducción
- 1.- ¿Qué es el Riesgo?
- 2.- La actitud frente al Riesgo

2.El seguro
- 1.- El seguro en la gestión de los riesgos
- 2.- ¿Qué riesgos se pueden asegurar?
- 3.- La suma asegurada
- 4.- Sobreseguro
- 5.- Infraseguro

3.Los principios del seguro
- 1.- Principio de solidad humana
- 2.- Principio de indemnización
- 3.- Actividad de servicios
- 4.- Actividad Económica y Financiera

4.Comprar un seguro
- 1.- Claves para comprar un seguro
- 2.- La compra-venta del seguro

5.La protección del asegurado
- 1.- ¿Cómo se realiza una reclamación de seguros?

6.Fraude y seguros
- 1.- ¿En qué consiste el fraude en seguros?

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LOS MERCADOS Y MEDIADORES DE SEGUROS

1.Introducción al mercado de seguros

2.Entorno del mercado de seguros

3.Características de las entidades de seguros

4.Regulación y supervisión por parte del estado

5.El reaseguro

6.Organismos del Mercado Español de Seguros
- 1.- Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP)
- 2.- El Consorcio de Compensación de Seguros (CCS)
- 3.- Agroseguro
- 4.- UNESPA

7.Los mediadores de Seguros

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TIPOS DE SEGUROS

1.Seguros Personales
- 1.- Seguro de vida
- 2.- Seguros de accidentes personales
- 3.- Seguros de salud o enfermedad

2.Seguros de daños o patrimoniales
- 1.- Seguros de incendios
- 2.- Seguros de responsabilidad civil

+ Información Gratis

3.- Seguros de automóvil
4.- Seguros Agrarios
5.- Seguros de pérdidas pecuniarias diversas
6.- Seguro de Robos
7.- Seguros de crédito y caución
8.- Seguros de Transportes
9.- Seguros de Ingeniería
10.- Seguro Multiriesgos

3.Seguros de Prestación de Servicios
1.- Seguros de Defensa Jurídica
2.- Seguro de Asistencia en Viaje
3.- Seguro de Decesos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LOS CONTRATOS DE SEGUROS

1.Introducción
2.Situaciones Asegurables
3.Participantes en un Contrato de Seguros
1.- Asegurador
2.- Tomador
3.- Asegurado
4.- Beneficiario
5.- Otras figuras
4.Cuándo contratar un seguro
5.Aprendamos a contratar un seguro
1.- El Proceso de Asegurar
6.La tramitación de un siniestro
1.- ¿Qué hay que hacer en caso de un siniestro?
2.- Fases de la tramitación de un siniestro

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TRAMITACIÓN DE SINIESTROS

1.Obligaciones del tomador
2.Obligaciones del asegurador
3.Pérdida de prestaciones
4.Determinación de los daños
5.Determinación de la indemnización
6.Normas para determinar la indemnización
7.Subroación, repetición y prescripción
8.Siniestro de automóviles

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PROTECCIÓN Y CONDUCTA

1.Protección y conducta
2.Protección de datos
1.- Principio de la formativa de protección de datos
3.Secreto Bancario
1.- Debe ser Confidencial
2.- Comunicaciones Judiciales
4.Prevención del Blanqueo de capitales
1.- El Blanqueo de Dinero
2.- Colaboración del Sistema Financiero en la prevención
5.Protección de los Consumidores
1.- Defensa de los consumidores y usuarios
2.- Normativa de crédito al consumo
3.- El consumidor

+ Información Gratis

4.- Forma y contenido del contrato
5.- Publicidad

MÓDULO FORMATIVO 2. CONTEXTO LEGAL DE LAS AGENCIAS DE SEGUROS

UNIDAD DIDÁCTICA 7. CONTABILIDAD EN EMPRESAS DE SEGUROS

1.Introducción
2.Elementos diferenciadores del sector
3.Algunos objetivos de la contabilidad de gestión
4.Herramientas utilizadas y logros conseguidos
5.Derecho Mercantil
1.- Los comerciantes y de los actos de comercio
2.- Registro mercantil
3.- La contabilidad de los empresarios

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LEGISLACIÓN DE LAS AGENCIAS ASEGURADORAS

1.Mediación de seguros y reaseguros privados
2.Contrato de Seguro
3.Normativa comunitaria de la legislación de seguros privados
4.Ordenación y supervisión de los Seguros Privados

MÓDULO FORMATIVO 3. LOS AGENTES DE SEGUROS: CARACTERÍSTICAS Y HABILIDADES

UNIDAD DIDÁCTICA 9. LOS AGENTES DE SEGUROS

1.Introducción
2.Agentes de seguros
3.Visión general sobre la labor de asesoramiento por parte de los mediadores
4.El asesoramiento por parte del Agente de Seguros
5.Protección del Cliente y de los datos
1.- Protección del Cliente
2.- Protección de los datos
6.Conclusiones sobre la labor de asesoramiento por parte de los Agentes de Seguros

UNIDAD DIDÁCTICA 10. EL PERFIL DEL PROFESIONAL EN ATENCIÓN AL CLIENTE

1.Perfil de vendedor
1.- Empatía
2.- Sinceridad
3.- Cooperación
4.- Serenidad
2.Elementos de la comunicación comercial
1.- Estrategias para mejorar la comunicación
2.- Escuchar con Eficacia
3.- La argumentación de ventas y sus claves
3.Medios de comunicación

UNIDAD DIDÁCTICA 11. HABILIDADES SOCIALES Y PROTOCOLO COMERCIAL

1.¿Qué son las habilidades sociales?
1.- Cómo se desarrollan las habilidades sociales
2.- Habilidades sociales en las reuniones de trabajo
3.- La empatía
4.- La asertividad
5.- La autoestima

+ Información Gratis

2.Escucha activa
3.Lenguaje corporal
1.- Expresión facial
2.- Contacto visual
3.- Postura del cuerpo
4.- Gestos y movimientos
5.- Distancias
6.- Lenguaje de las manos
7.- La sonrisa
8.- Nuestra imagen

UNIDAD DIDÁCTICA 12. FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

1.Principales causas de la insatisfacción del cliente
2.La excelencia en la atención al cliente
1.- Elementos de la calidad en la atención
3.Causas de la Lealtad
1.- La promoción
2.- Reglas básicas para hacer una promoción de fidelización
4.Consecuencias de la Lealtad
5.La escalera de la lealtad
1.- Los peldaños de la escalera
2.- Conseguir el cliente abogado
3.- Los clientes rentables
6.Programas de Fidelización

PARTE 2. RECURSOS PRÁCTICOS SOBRE EL SECTOR ASEGURADOR Y EL PERFIL PROFESIONAL DEL AGENTE DE SEGUROS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DOCUMENTACIÓN Y ARTÍCULOS DE INTERÉS

1.La Historia del Seguro en el Mundo
2.Los Contratos Mercantiles
3.Fidelización de Clientes en el Sector Asegurador
4.Memoria Social del Seguro en España 2010
5.La Relación con el Cliente en el Sector Asegurador
6.La Venta de seguros
7.Modelo Europeo de parte de accidente

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LEGISLACIÓN ESPECÍFICA DEL SECTOR ASEGURADOR

+ Información Gratis