



INESEM

BUSINESS SCHOOL

Curso Corredor de Seguros (Titulación Universitaria con 5 Créditos ECTS)

+ Información Gratis

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

Curso Corredor de Seguros (Titulación Universitaria con 5 Créditos ECTS)

duración total: 125 horas

horas teleformación: 63 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

El presente Curso de Corredor de Seguros le proporcionará una formación especializada en materia de correduría de seguros. El corredor de seguros se encarga de hacer de intermediario entre las compañías de seguros y los clientes, de tal manera que el corredor ha de conocer las necesidades del cliente así como las soluciones aseguradoras del mercado para poder proporcionar la mejor solución. El presente curso de Corredor de Seguros le proporcionará la formación necesaria para convertirse en un agente de seguros y poder realizar funciones de mediador.



+ Información Gratis

a quién va dirigido

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

objetivos

- Conocer los seguros y los tipos de seguros.
- Conocer el contrato de seguro.
- Conocer la institución aseguradora.
- Conocer los trámites de siniestros.
- Conocer las funciones del corredor de seguros.

para qué te prepara

El presente curso de Corredor de Seguros le proporcionará la formación necesaria para convertirse en un experto corredor de seguros. La formación está enfocada para conocer diversos aspectos del corredor de seguros tales como: Conocer el contrato de seguros, las instituciones aseguradoras, conocer los trámites que han de darse en los siniestros.

salidas laborales

Corredor de Seguros / Agente de seguros / Empleado en Corredurías de Seguros

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 dirección General

MARIA MORENO HIDALGO

Firma del alumno/a

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 'Corredor de Seguros'



profesorado y servicio de tutorías

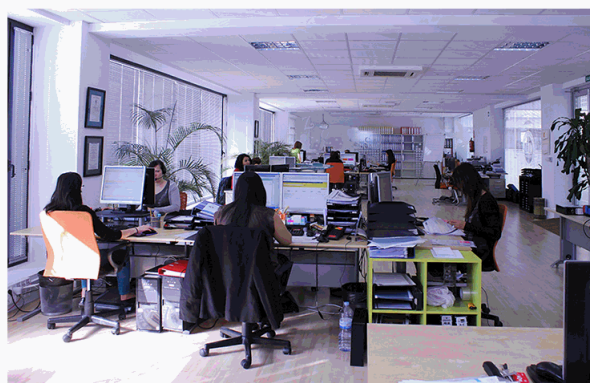
Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado “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 disponer de toda su documentación



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 ineseem 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

programa formativo

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LOS SEGUROS

- 1.- ¿Qué es el Riesgo?
- 2.- La actitud frente al Riesgo
 - 1.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
 - 2.Los principios del seguro
 - 1.- Principio de solidaridad humana
 - 2.- Principio de indemnización
 - 3.- Actividad de servicios
 - 4.- Actividad Económica y Financiera
 - 3.Comprar un seguro
 - 1.- Claves para comprar un seguro
 - 2.- La compra-venta del seguro
 - 4.La protección del asegurado
 - 1.- ¿Cómo se realiza una reclamación de seguros?
 - 5.Fraude y seguros
 - 1.- ¿En qué consiste el fraude en seguros?

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

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL CONTRATO DE SEGURO. PROTECCIÓN DE DATOS DE CARÁCTER PERSONAL

- 1.Concepto y características
- 2.Formas de protección. Transferencia del riesgo: el seguro
- 3.Ley de Contrato de Seguro. Disposiciones generales
- 4.Derechos y deberes de las partes
- 5.Elementos que conforman el contrato de seguro
 - 1.- Personales (asegurador, tomador, asegurado, beneficiario)
 - 2.- Formales (póliza). Solicitud-propuesta-cuestionario, condiciones generales, condiciones particulares,

condiciones especiales, suplementos o apéndices -modificaciones, ampliaciones, reducciones, suspensiones-, boletín de adhesión y certificado individual, cartas de garantías, el recibo del seguro

3.- Reales (prestación garantizada: capital, servicio, reposición, otros, coberturas). Exclusiones. Normativa aplicable, las bases técnicas del seguro -cálculo de probabilidades, estadística, las provisiones y su inversión, el margen de solvencia y el fondo de garantía-, las tarifas, la prima del seguro. -Tipos: fija, variable, única, periódica, inicial, sucesivas, fraccionada, fraccionaria, nivelada, pura, de inventario, de tarifa, total-, la duración del contrato de seguro. Material y formal, prórroga tácita, tiempo, forma y lugar de pago.

4.- Materiales (objeto del seguro, interés asegurado y principio indemnizatorio)

6.Fórmulas de aseguramiento

1.- Valor real o de reposición, de uso, de nuevo y estimado

2.- Total, parcial, a primer riesgo

3.- Infraseguro, sobreseguro, seguro pleno

4.- Regla proporcional

5.- Regla de equidad

6.- Franquicia: dineraria, porcentual, temporal, plazos de carencia

7.Clases de pólizas

1.- Individuales y colectivas

2.- Simples y combinadas

3.- Nominativas, a la orden, al portador

4.- Ordinarias, abiertas, flotantes

8.Clasificación y modalidades de seguro

9.8.1 El seguro sobre las personas (vida-ahorro, riesgo y mixto-, accidentes, enfermedad, asistencia sanitaria, decesos)

1.- Seguro contra daños materiales (incendio, robo, cristales, transportes de mercancías, agrarios combinados, cascos (vehículos terrestres, ferroviarios, aéreos, marítimos, lacustres y fluviales))

2.- Seguros contra el patrimonio (responsabilidad civil, crédito, caución, pérdidas pecuniarias diversas, defensa jurídica, asistencia)

3.- Seguros combinados o multirriesgos: hogar, comercio, comunidades, industriales, vehículos, embarcaciones, otros

4.- Seguro de riesgos extraordinarios

5.- Seguros obligatorios y voluntarios

10.Disposiciones Generales de la Protección de Datos de Carácter Personal

1.- La Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal

2.- Real Decreto 1720/2007, de 21 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de desarrollo de la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de protección de datos de carácter personal

11.Principios que rigen en materia de protección de datos de carácter personal

12.La Agencia Española de Protección de Datos

1.- Órganos que interviene en el funcionamiento de la Agencia Española de Protección de Datos

2.- La Agencia de Protección de Datos en las Comunidades Autónomas

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA INSTITUCIÓN ASEGURADORA

1.La Institución Aseguradora: objetivo y principios

2.Aspectos técnicos del contrato de seguro: bases técnicas y provisiones

1.- Bases técnicas

2.- Provisiones Técnicas

3.La distribución del riesgo entre aseguradores: coaseguro y reaseguro

4.El sistema financiero español y europeo

1.- Entidades públicas y privadas que lo componen

2.- Características, estructura, evolución, elementos y funciones

5.Normativa general europea de seguros privados. Directivas

6.Normativa española de seguros privados

1.- Ley de Contrato de seguro

2.- Ley de Ordenación y Supervisión del Seguro Privado

- 3.- Ley de Mediación de Seguros y Reaseguros
- 4.- Código de Comercio, otros
- 7.El mercado único de seguros en la UE (EEE)
- 8.Derecho de establecimiento y libre prestación de servicios en la UE
- 9.La actividad de mediación de seguros y reaseguros en el Mercado Único
 - 1.- Organigrama del sector seguros en España
- 10.Organismos reguladores
 - 1.- Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones
 - 2.- Registro administrativo especial de mediadores de seguros, corredores de reaseguros y de sus altos cargos
 - 3.- PUI de mediadores de seguros y reaseguros (Dirección General de Seguros y/o comunidades autónomas)
 - 4.- Consorcio de Compensación de Seguros
 - 5.- Junta Consultiva de Seguros
- 11.Elaboración y presentación de informes del análisis del sector y entorno nacional y europeo de seguros
- 12.El Blanqueo de capitales
- 13.Clases de mediadores. Funciones, forma jurídica y actividades
 - 1.- Agentes: Agente de seguros exclusivo. Agente de seguros vinculado a varias entidades aseguradoras
 - 2.- Operador de banca-seguros: Operador de banca-seguros exclusivo. Operador de banca-seguros vinculado
 - 3.- Corredores: Corredor de seguros. Corredor de reaseguros
 - 4.- Auxiliares externos de los mediadores de seguros
- 14.Los canales de distribución del seguro de la actividad de mediación
 - 1.- Canal tradicional
 - 2.- Distribución en el sector financiero
 - 3.- Otros canales de distribución
- 15.Gerencia de Riesgos
 - 1.- El riesgo. Concepto
 - 2.- Tratamiento del riesgo: identificación-clasificación, análisis-selección, evaluación-vigilancia
 - 3.- Metodología y sistemas. Desglose de tareas, diagramas, técnicas cualitativas, cuantitativas, árboles de decisión, simulación, modelización, otros, mapa, lista y plan de riesgos
 - 4.- La transferencia de riesgos. El outsourcing

UNIDAD DIDÁCTICA 5. MARKETING

- 1.Estructuras comerciales en el sector seguros
 - 1.- El ciclo de la gestión comercial en el sector
 - 2.- Proceso y fases en la venta en seguros
- 2.Marketing de servicios y marketing de seguros
 - 1.- Concepto de marketing
 - 2.- Marketing interactivo
 - 3.- Marketing interno
 - 4.- El marketing mix en seguros. Concepto y elementos operativos
- 3.El plan de marketing en seguros
 - 1.- Análisis de la situación
 - 2.- Estrategia de marketing
 - 3.- Determinación del sistema de promoción
 - 4.- Tácticas de marketing (marketing-mix)
- 4.Investigación y segmentación de mercados
 - 1.- El mercado de referencia
 - 2.- El análisis de la situación del mercado objetivo
 - 3.- Análisis del entorno
 - 4.- Investigación de mercados
 - 5.- La segmentación de mercados
 - 6.- Mercado teórico, actual, potencial y futuro. La competencia
 - 7.- Aplicación de técnicas de segmentación e investigación de mercados de la actividad de mediación: DAFO, características generales, oferta y demanda de productos de seguros y reaseguro, posicionamiento

- 5.El producto y la política de precios
 - 1.- El concepto de producto
 - 2.- La percepción del producto por el consumidor
 - 3.- La rentabilidad del producto y su ciclo de vida
 - 4.- El precio del producto: las primas
- 6.La distribución en el sector de los seguros
 - 1.- La distribución del producto
 - 2.- La venta personal como estrategia de distribución
 - 3.- La figura del inspector y sus funciones como motor de la acción comercial
 - 4.- La venta directa o marketing directo
- 7.La comunicación como variable del marketing-mix
- 8.La comunicación
 - 1.- Las acciones promocionales
 - 2.- La comunicación publicitaria
 - 3.- Otras formas específicas de comunicación
 - 4.- Imagen y situación en el mercado
- 9.Prospección y análisis de cartera de clientes de la actividad de mediación de seguros y reaseguros
 - 1.- Las fuentes de información en el sector seguros
 - 2.- Bases de datos de clientes
- 10.El cliente. Necesidades y motivaciones de compra. Hábitos y comportamientos
 - 1.- Criterios de segmentación: características personales, socioeconómicas, volumen de primas contratadas, propensión a la compra, riesgos
 - 2.- Variables de decisión en la contratación de seguros y reaseguros
 - 3.- Previsiones de la evolución de la cartera
 - 4.- Revisión sistemática de la cartera
 - 5.- Planificación de visitas y entrevistas de venta de seguros, presenciales o telefónicas en la actividad de mediación de seguros y reaseguros
 - 6.- El control de la producción
 - 7.- Índice de aprovechamiento del mercado
- 11.El servicio de asistencia al cliente
 - 1.- El servicio integral: acercamiento, emisión de la póliza, pago de primas, siniestros (asistencia al cliente, liquidación)
- 12.La fidelización del cliente
 - 1.- Técnicas de fidelización
 - 2.- Acciones de seguimiento: ratios de eficacia, nivel de aseguramiento, actualización de coberturas, nuevas necesidades personales y profesionales
- 13.Estrategias de desarrollo de cartera y nueva producción de la actividad de mediación de seguros y reaseguros

UNIDAD DIDÁCTICA 6. 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.Subrogación, repetición y prescripción
- 8.Siniestro de automóviles

UNIDAD DIDÁCTICA 7. PROTECCIÓN Y CONDUCTA

- 1.Protección y conducta
- 2.Protección de datos
 - 1.- Principio de la formativa de protección de datos
- 3.Secretos Bancario
 - 1.- Debe ser Confidencial

- 2.- Comunicaciones Judiciales
- 4.Prevencción 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
 - 4.- Forma y contenido del contrato
 - 5.- Publicidad

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LOS AGENTES DE SEGUROS

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

UNIDAD DIDÁCTICA 9. 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
- 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 10. 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

+ Información Gratis