



INESEM

BUSINESS SCHOOL

Curso Superior de Fundamentos en Empresas de Seguros

+ Información Gratis

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

Curso Superior de Fundamentos en Empresas de Seguros

duración total: 180 horas

horas teleformación: 90 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

Los constantes cambios de la sociedad actual hacen cada vez más relevante la figura del asesor de seguros para ofrecer el producto más adecuado a cada cliente y cubrir todos sus riesgos de forma satisfactoria. Además, conocer nuestros derechos y deberes como asegurados nos puede ayudar a afrontar gran diversidad de situaciones e inconvenientes. El Curso en Fundamentos en empresas de seguros está diseñado para que conozcas en profundidad las técnicas de gestión comercial, normativa y mediación relacionadas con el mundo de los seguros y gestión de riesgos. Con INESEM dispondrás de una visión global del mundo de los seguros y de las posibilidades que se pueden ofrecer en un contrato de seguros para realizar un asesoramiento comercial adecuado y cumplir con éxito las expectativas de tus clientes.



a quién va dirigido

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

objetivos

- Dominar las técnicas de formalización y ejecución del contrato de seguro o reaseguro.
- Conocer las peculiaridades de los distintos tipos de seguro.
- Conocer los fundamentos de la gerencia de riesgos, coaseguro y reaseguro.
- Realizar una gestión comercial exitosa en el ámbito asegurador.

para qué te prepara

El Curso en Fundamentos en empresas de seguros te prepara para llevar a cabo de forma segura y profesional la gestión comercial en el ámbito asegurador, conociendo la normativa aplicable en materia de protección de datos y derechos de los consumidores. En definitiva, conocerás el entorno del mundo de los seguros y servicios financieros, adquiriendo las técnicas comerciales que te ayudarán a ofrecer un servicio de calidad a tus clientes.

salidas laborales

Si quieres conocer a la perfección el funcionamiento interno de las empresas de seguros y formar parte de ellas, éste es tu curso. Con el Curso en Fundamentos en empresas de seguros podrás llevar a cabo un asesoramiento profesional sobre el contrato de seguro más adecuado a las necesidades de cada cliente, tanto a nivel interno como ejerciendo de profesional independiente.

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 'Aspectos Generales de las Aseguradoras'
- Manual teórico 'Aspectos Específicos de las Aseguradoras'



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.

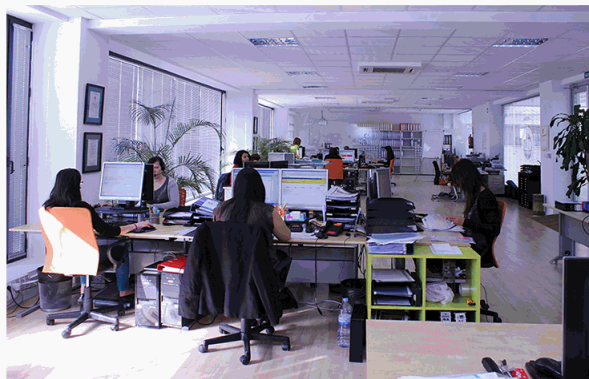
Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

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

programa formativo

MÓDULO 1. ASPECTOS GENERALES DE LAS ASEGURADORAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL CONTRATO DE SEGURO

1. Concepto y características
2. Formas de protección Transferencia del riesgo: el seguro
3. Ley de Contrato de Seguro Disposiciones generales
4. Derecho y deberes de las partes
5. Elementos que conforman el contrato de seguro
6. Fórmulas de aseguramiento
7. Clases de pólizas
8. Clasificación y modalidades de seguro
9. Disposiciones generales de la Protección de Datos de Carácter Personal
10. Principios que rigen en materia de protección de datos de carácter personal
11. La Agencia Española de Protección de Datos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MARKETING EN ASEGURADORAS

1. Estructuras comerciales en el sector seguros
2. Marketing de servicios y marketing de seguros
3. El plan de marketing de seguros
4. Investigación y segmentación de mercados
5. El producto y la política de precios
6. La distribución en el sector de los seguros
7. La comunicación como variable del marketing-mix
8. La comunicación
9. Prospección y análisis de cartera de clientes de la actividad de mediación de seguros y reaseguros
10. El cliente Necesidades y motivaciones de compra Hábitos y comportamientos
11. El servicio de asistencia al cliente
12. La fidelización del cliente
13. Estrategias de desarrollo de cartera y nueva producción de la actividad de mediación de seguros y reaseguros

UNIDAD DIDÁCTICA 3. APLICACIÓN INFORMÁTICA EN EMPRESAS DE SEGUROS

1. Introducción a la Búsqueda de Información en Internet
2. Utilización y configuración de correo electrónico como intercambio de información
3. Conceptos generales y características fundamentales del programa de tratamiento de textos
4. Conceptos generales y características fundamentales de la aplicación de la hoja de cálculo
5. Introducción y conceptos generales de la aplicación de base de datos
6. Introducción y conceptos generales en la presentación de información
7. Aplicaciones informáticas de gestión de las relaciones con el cliente: sistemas gestores de bases de datos, hojas de cálculo u otras

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PROTECCIÓN DE LOS CONSUMIDORES

1. Normativa, instituciones y organismos de protección
2. Análisis de la normativa de transparencia y protección del usuario de servicios financieros
3. Procedimientos de protección del consumidor y usuario
4. Departamentos y servicios de atención al cliente de entidades financieras
5. Comisionados para la defensa del cliente de servicios financieros
6. Los entes públicos de protección al consumidor
7. Tipología de entes públicos de protección al consumidor
8. Servicios de atención al cliente
9. El Banco de España
10. Asociaciones de consumidores y asociaciones sectoriales

MÓDULO 2. ASPECTOS ESPECÍFICOS DE LAS ASEGURADORAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA INSTITUCIÓN ASEGURADORA

- 1.La Institución Aseguradora: objetivo y principios
- 2.Aspectos técnicos del contrato de seguro: bases técnicas y provisiones
- 3.La distribución del riesgo entre aseguradores: coaseguro y reaseguro
- 4.El sistema financiero español y europeo
- 5.Normativa general europea de seguros privados Directivas
- 6.Normativa española de seguros privados
- 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
- 10.Organismos reguladores
- 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
- 14.Los canales de distribución del seguro de la actividad de mediación
- 15.Gerencia de Riesgos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONDICIONES GENERALES DE CONTRATACIÓN

- 1.Captación del cliente, descripción de la operación, selección de productos, aporte de documentación, peritaje previa aceptación, petición del seguro a la entidad, emisión de la póliza y del recibo, formalización y revisión del contrato (adecuación a las garantías contratadas)
- 2.Vigilancia del seguro: revalorización automática, bonificaciones, ampliación o reducción de garantías, siniestralidad aumento o disminución de capitales, descuentos de la entidad, otros
- 3.Normativa vigente en el tratamiento de datos Confidencialidad y seguridad

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TIPOLOGÍA DE SEGUROS POR RAMOS

- 1.Seguro de Vida
- 2.Seguro de Accidentes
- 3.Seguro de Enfermedad
- 4.Seguro de Asistencia Sanitaria
- 5.Seguro de Cascos (vehículos terrestres, ferroviarios, aéreos, marítimos, lacustres y fluviales)
- 6.Seguro de Transporte de Mercancías
- 7.Seguro de Incendios
- 8.Seguro de Otros Daños a los Bienes
- 9.Seguro de Automóviles Responsabilidad Civil Funciones del Consorcio de Compensación de Seguros
- 10.Seguro de Automóviles Otras garantías
- 11.Seguro de Responsabilidad Civil
- 12.Seguro de Crédito
- 13.Seguro de Caución
- 14.Seguro de Pérdidas Pecuniarias Diversas Lucro cesante
- 15.Seguro de defensa jurídica
- 16.Seguro de Asistencia
- 17.Seguro de Decesos
- 18.Seguros de Multirriesgos del Hogar
- 19.Seguros de Multirriesgos del Comercio
- 20.Seguros de Multirriesgos de Comunidades
- 21.Seguros de Multirriesgos Industriales
- 22.Seguros de Otros Multirriesgos
- 23.Seguros de Riesgos extraordinarios
- 24.Seguros Agrarios Combinados

25.El reaseguro