



INESEM

BUSINESS SCHOOL

Máster de Formación Permanente en Negocio Asegurador + 60 Créditos ECTS

+ Información Gratis

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

Máster de Formación Permanente en Negocio Asegurador + 60 Créditos ECTS

duración total: 1.500 horas **horas teleformación:** 450 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

En un mercado con rasgos de expansión y complejidad, como el mercado asegurador actual, se vuelve imprescindible la capacidad para identificar el valor de los productos en corredurías. El Master en Negocio Asegurador proporciona la experiencia más completa en el sector asegurador en este ámbito, apalancándose en los principales cambios de entorno en los que está sumido el sector asegurador y permitiendo la actualización de los conocimientos más actuales y significativos. Adquiriendo, además, habilidades relacionadas con el control de la actividad aseguradora, con la distribución de riesgos y el marketing en las aseguradoras. Cuya motivación principal es trasladar al alumnado los parámetros necesarios para la exitosa gestión financiera de la actividad aseguradora.



a quién va dirigido

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

objetivos

- Liderar la gestión de la entidad desde un punto de vista estratégico en el nuevo entorno digital y normativo.
- Comprender el entorno y trasladar herramientas para la toma de decisiones.
- Asimilar las claves de la medición y gestión de riesgos de las entidades aseguradoras.
- Conocer las principales novedades de la nueva regulación.
- Dirigir a la entidad hacia el cumplimiento de los estándares de responsabilidad social corporativa y ética

para qué te prepara

Con este Master en Negocio Asegurador desarrollarás los conocimientos necesarios que permiten la gestión integral del balance de la entidad aseguradora y de técnicas novedosas de suscripción en el mercado de productos asegurables. Además de analizar las claves de actuación en operaciones corporativas que dotan de ventajas competitivas en el campo de la tipología de entidades aseguradoras y el balance de estas entidades

salidas laborales

El Master en Negocio Asegurador posibilita la adquisición de habilidades y conocimientos para adecuarse a salidas profesionales de índole financiero y asegurador a nivel general. Dentro de una empresa determinada, en el departamento de dirección financiera en entidades bancarias y de seguros, o como 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'
- Manual teórico 'Análisis Financiero y Gestión del Patrimonio'



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 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. GESTIÓN FINANCIERA DE ACTIVIDAD ASEGURADORA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARCO JURÍDICO DE LA ACTIVIDAD ASEGURADORA Concepto de contrato de seguro La actividad reservada a las entidades aseguradoras El acceso a la actividad aseguradora y la permanencia en dicha actividad

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TIPOLOGÍA DE LAS ENTIDADES ASEGURADORAS La sociedad anónima aseguradora Las mutuas de seguros a prima fija Las cooperativas de seguros a prima fija Las mutuas de seguros a prima variable Las cooperativas de seguros a prima variable Las mutualidades de previsión social El consorcio de compensación de seguros La comisión liquidadora de entidades aseguradoras

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL BALANCE DE UNA ENTIDAD ASEGURADORA: EL ACTIVO. LA INVERSIÓN Bienes y derechos aptos para la cobertura de las provisiones técnicas Otras inversiones

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL BALANCE DE UNA ENTIDAD ASEGURADORA: PASIVO. LA FINANCIACIÓN Y LAS PROVISIONES Provisiones técnicas de no vida Provisiones de seguros de vida Otras provisiones. La reserva de estabilización Pasivos financieros

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL BALANCE DE UNA ENTIDAD ASEGURADORA: EL NETO PATRIMONIAL. LA SOLVENCIA Margen de solvencia Fondo de garantía Patrimonio propio no comprometido

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS DE UNA ENTIDAD ASEGURADORA: CUENTA TÉCNICA Y CUENTA NO TÉCNICA La cuenta técnica de vida La cuenta técnica de no vida La cuenta no técnica

MÓDULO 2. ASPECTOS GENERALES DE LAS ASEGURADORAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL CONTRATO DE SEGURO Concepto y características Formas de protección. Transferencia del riesgo: el seguro Ley de Contrato de Seguro. Disposiciones generales Derechos y deberes de las partes Elementos que conforman el contrato de seguro Fórmulas de aseguramiento Clases de pólizas Clasificación y modalidades de seguro Disposiciones Generales de la Protección de Datos de Carácter Personal Principios que rigen en materia de protección de datos de carácter personal La Agencia Española de Protección de Datos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MARKETING EN ASEGURADORAS Estructuras comerciales en el sector seguros Marketing de servicios y marketing de seguros El plan de marketing en seguros Investigación y segmentación de mercados El producto y la política de precios La distribución en el sector de los seguros La comunicación como variable del marketing-mix La comunicación Prospección y análisis de cartera de clientes de la actividad de mediación de seguros y reaseguros El cliente. Necesidades y motivaciones de compra. Hábitos y comportamientos El servicio de asistencia al cliente La fidelización del cliente 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 Introducción a la Búsqueda de Información en Internet Utilización y Configuración de Correo Electrónico como Intercambio de Información Conceptos Generales y Características Fundamentales del Programa de Tratamiento de Textos Conceptos Generales y Características Fundamentales de la Aplicación de la Hoja de Cálculo Introducción y Conceptos Generales de la Aplicación de Base de Datos Introducción y Conceptos Generales en la Presentación de Información 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 Normativa, instituciones y organismos de protección Análisis de la normativa de transparencia y protección del usuario de servicios financieros Procedimientos de protección del consumidor y usuario Departamentos y servicios de atención al cliente de entidades financieras Comisionados para la defensa del cliente de servicios financieros Los entes públicos de protección al consumidor Tipología de entes públicos y su organigrama funcional Servicios de atención al cliente El Banco de España

MÓDULO 3. ASPECTOS ESPECÍFICOS DE LAS ASEGURADORAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA INSTITUCIÓN ASEGURADORA La Institución Aseguradora: objetivo y principios

Aspectos técnicos del contrato de seguro: bases técnicas y provisiones La distribución del riesgo entre aseguradores: coaseguro y reaseguro El sistema financiero español y europeo Normativa general europea de seguros privados. Directivas Normativa española de seguros privados El mercado único de seguros en la UE (EEE) Derecho de establecimiento y libre prestación de servicios en la UE La actividad de mediación de seguros y reaseguros en el Mercado Único Organismos reguladores Elaboración y presentación de informes del análisis del sector y entorno nacional y europeo de seguros El Blanqueo de capitales Clases de mediadores. Funciones, forma jurídica y actividades Los canales de distribución del seguro de la actividad de mediación Gerencia de Riesgos

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

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TIPOLOGÍA DE SEGUROS POR RAMOS Seguro de Vida Seguro de Accidentes Seguro de Enfermedad Seguro de Asistencia Sanitaria Seguro de Cascos (vehículos terrestres, ferroviarios, aéreos, marítimos, lacustres y fluviales) 6.Seguro de Transporte de Mercancías Seguro de Incendios Seguro de Otros Daños a los Bienes Seguro de Automóviles. Responsabilidad Civil. Funciones del Consorcio de Compensación de Seguros 10.Seguro de Automóviles. Otras garantías Seguro de Responsabilidad Civil Seguro de Crédito Seguro de Caución Seguro de Pérdidas Pecuniarias Diversas. Lucro cesante Seguro de defensa jurídica Seguro de Asistencia Seguro de Decesos Seguros de Multirriesgos del Hogar Seguros de Multirriesgos del Comercio Seguros de Multirriesgos de Com

1.UNIDADes Seguros de Multirriesgos Industriales Seguros de Otros Multirriesgos Seguros de Riesgos extraordinarios Seguros Agrarios Combinados El reaseguro

MÓDULO 4. ANÁLISIS FINANCIERO Y GESTIÓN DEL PATRIMONIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANÁLISIS DEL SISTEMA FINANCIERO El Sistema Financiero Mercados financieros Los intermediarios financieros Activos financieros Mercado de productos derivados La bolsa de valores El Sistema Europeo de Bancos centrales El Sistema Crediticio Español Comisión Nacional del Mercado de Valores

UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN DE LAS ENTIDADES DE CRÉDITO Las entidades bancarias Organización de las entidades bancarias Los bancos Las Cajas de Ahorros Las cooperativas de crédito

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PROCEDIMIENTOS DE CÁLCULO FINANCIERO BÁSICO APLICABLE A LOS PRODUCTOS FINANCIEROS DE PASIVO Capitalización simple Capitalización compuesta

UNIDAD DIDÁCTICA 4. GESTIÓN Y ANÁLISIS DE LAS OPERACIONES BANCARIAS DE PASIVO Las operaciones bancarias de pasivo Los depósitos a la vista Las libretas o cuentas de ahorro Las cuentas corrientes Los depósitos a corto plazo o imposiciones a plazo fijo

UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN Y ANÁLISIS DE PRODUCTOS DE INVERSIÓN PATRIMONIAL Y PROVISIONAL Y OTROS SERVICIOS BANCARIOS Las sociedades gestoras Las entidades depositarias Fondos de inversión Planes y fondos de pensiones Títulos de renta fija Los fondos públicos Los fondos privados Títulos de renta variable Los seguros Domiciliaciones bancarias Emisión de tarjetas Gestión de cobro de efectos Cajas de alquiler Servicio de depósito y administración de títulos Otros servicios: pago de impuestos, cheques de viaje, asesoramiento fiscal, pago de multas Comisiones bancarias

UNIDAD DIDÁCTICA 6. RIESGO Y ANÁLISIS DEL RIESGO FINANCIERO Concepto de riesgo y consideraciones previas Tipos de riesgo Las condiciones del equilibrio financiero El Fondo de Maniobra

UNIDAD DIDÁCTICA 7. ANÁLISIS PATRIMONIAL DE LAS CUENTAS ANUALES Las cuentas anuales Balance de situación Cuenta de pérdidas y ganancias Fondo de maniobra

UNIDAD DIDÁCTICA 8. ANÁLISIS FINANCIERO Rentabilidad económica Rentabilidad financiera Apalancamiento financiero Ratios de liquidez y solvencia Análisis del endeudamiento de la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 9. PROVEEDORES, CLIENTES Y CASH FLOW Análisis de los proveedores de la empresa Análisis de los clientes de la empresa Seguimiento del riesgo por parte de las entidades financiera

UNIDAD DIDÁCTICA 10. ANÁLISIS DEL ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO El estado de flujos de efectivo Flujos

de efectivo de las actividades de explotación Flujos de efectivo de las actividades de inversión Flujos de efectivo de las actividades de financiación

MÓDULO 5. VENTAS Y ASESORAMIENTO DE PRODUCTO EN CORREDURÍAS Y ASEGURADORAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL CONTRATO DE SEGURO Concepto y características Formas de protección. Transferencia del riesgo: el seguro Ley de Contrato de Seguro. Disposiciones generales Derechos y deberes de las partes Elementos que conforman el contrato de seguro Fórmulas de aseguramiento Clases de pólizas Ramos y modalidades de seguro

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DISTRIBUCIÓN DE RIESGOS El coaseguro. Concepto El reaseguro. Concepto

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LOS PLANES Y FONDOS DE PENSIONES Concepto y funcionamiento Clases de planes de pensiones Prestaciones Tipos de prestaciones Diferencias entre planes de pensiones y seguros de jubilación

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PROCEDIMIENTOS BÁSICOS DE INTERPRETACIÓN DE PROPUESTAS DE SEGURO Y REASEGURO DE DIFERENTES CONTRATOS Las propuestas y solicitudes de seguros Cumplimentación de propuestas de riesgos personales: salud, vida, enfermedad, accidentes Cumplimentación de propuestas de riesgos materiales: incendio, robo, transportes, multirriesgos, ingeniería, vehículos, agrarios Cumplimentación de propuestas de riesgos patrimoniales: crédito y caución, responsabilidad civil Técnicas de comunicación: resolución de dudas planteadas

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LOS CLIENTES DE SEGUROS El cliente de seguros. Características Necesidades y motivaciones de compra. Hábitos y comportamientos El servicio de asistencia al cliente La fidelización del cliente Aplicaciones informáticas de gestión de las relaciones con el cliente Estrategias de desarrollo de cartera y nueva producción de la actividad de mediación de seguros y reaseguros El asesor de seguros El proceso de negociación Aplicación de las herramientas de gestión de relación con clientes

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PROCEDIMIENTOS DE CÁLCULO FINANCIERO APLICABLES A SEGUROS Y FISCALIDAD EN LOS SEGUROS PRIVADOS Concepto de interés nominal, interés efectivo o tasa anual equivalente (TAE) Concepto de renta. Tipos: constantes, variables, fraccionadas Tarificación manual de diferentes tipos de seguros Tarificación informática de diferentes tipos de seguros Tarificación en el seguro del automóvil Formas de pago de la propuesta de seguro: efectivo, domiciliación bancaria, y otros Fiscalidad de los Seguros Privados

UNIDAD DIDÁCTICA 7. IDENTIFICACIÓN Y GERENCIA DE RIESGOS. PÓLIZAS TIPO O SEGURO A MEDIDA El riesgo. Concepto Tratamiento del riesgo: identificación-clasificación, análisis-selección, evaluación-vigilancia Metodología y sistemas. Desglose de tareas, diagramas, técnicas cualitativas, cuantitativas, árboles de decisión, simulación, modelización, otros, mapa, lista y plan de riesgos La transferencia de riesgos. El outsourcing Identificación, análisis y evaluación de riesgos especiales Elaboración de productos específicos por agrupación y adaptación de contratos de seguros existentes Presentación de las propuestas de seguros dirigidas a superiores jerárquicos y a entidades aseguradoras Valoración de la exclusividad de la propuesta de seguro para clientes

UNIDAD DIDÁCTICA 8. NORMATIVA LEGAL DE PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES Riesgos relacionados con la carga física: el entorno de trabajo, mobiliario (mesa y silla de trabajo), pantallas de visualización, equipos (teclado, ratón) y programas informáticos Riesgos relacionados con las condiciones ambientales: espacio, iluminación, climatización, ruido, emisiones Riesgos relacionados con aspectos psicosociales: repetitividad, sobrecarga, subcarga, presión de tiempos, aislamiento Características de un equipamiento adecuado

MÓDULO 6. RÉGIMEN JURÍDICO DE ENTIDADES ASEGURADORAS Y OTROS PRODUCTOS ASEGURABLES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. RELACIÓN DEL CORREDOR CON EL TOMADOR Y EL ASEGURADO Obligaciones del corredor

UNIDAD DIDÁCTICA 2. RELACIÓN DEL CORREDOR CON EL ASEGURADOR Derechos Obligaciones La carta de condiciones

UNIDAD DIDÁCTICA 3. RELACIÓN DEL CORREDOR CON LA ADMINISTRACIÓN Requisitos para la actividad

Obligaciones Blanqueos de capitales Defensor del asegurado

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL CÓDIGO DE USOS Concepto Características Vinculación

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL CONTROL DE LA ACTIVIDAD ASEGURADORA Normas Básicas Principales controles

Competencias del Estado y de las CCAA Dirección General de Seguros y Fondo de Pensiones Qué es y

dependencia Estructura y principales funciones Protección al cliente asegurado Defensor del Asegurado

Defensor del Cliente (art. 45 Ley de Mediación) El Comisionado para la defensa del asegurado y del partícipe en

planes de pensiones

UNIDAD DIDÁCTICA 6. OTRAS MEDIDAS PROTECTORAS PARA EL CONSUMIDOR La Ley 22/2007 Objetivo de la

Ley Régimen sancionador Principales características para el sector asegurador Real Decreto 712/2010, de 28 de

mayo

UNIDAD DIDÁCTICA 7. EL SEGURO DE CASCOS Concepto del seguro y figuras intervinientes Especificidades

del seguro Los comisarios de averías

UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL SEGURO DE PROTECCIÓN DE PAGOS Concepto del seguro y figuras intervinientes

Clientes potenciales La comercialización en el sector

UNIDAD DIDÁCTICA 9. LOS DENOMINADOS RAMOS TÉCNICOS: SEGUROS DE INGENIERÍA Y AFINES Concepto

Principales ramos Características

UNIDAD DIDÁCTICA 10. SEGUROS DE DO Concepto Clientes potenciales Características principales del

producto

UNIDAD DIDÁCTICA 11. SEGUROS DE BAJA DIARIA Concepto Clientes potenciales Tipos de póliza Principales

garantías y exclusiones

UNIDAD DIDÁCTICA 12. EL SEGURO DE CRISTALES Principales características Concepto

MÓDULO 7. NORMATIVA EUROPEA DE PROTECCIÓN DE DATOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROTECCIÓN DE DATOS: CONTEXTO NORMATIVO Normativa General de Protección de

Datos Privacidad y protección de datos en el panorama internacional La protección de datos en Europa La

protección de datos en España Estándares y buenas prácticas

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL REGLAMENTO EUROPEO DE PROTECCIÓN DE DATOS (RGPD). FUNDAMENTOS EI

Reglamento UE 2016/679 Ámbito de aplicación del RGPD Definiciones Sujetos obligados Ejercicio resuelto.

Ámbito de Aplicación

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PRINCIPIOS DE LA PROTECCIÓN DE DATOS El binomio derecho/deber en la protección

de datos