

## ASESOR DE SEGUROS



**180,00 € - 250,00 €**

Este curso de Asesor de Seguros le ofrece una formación especializada en la materia. En la situación actual el conocimiento sobre todo aquello que puede afectarnos es crucial, conocer nuestros derechos y deberes como asegurados puede ayudarnos a enfrentar gran diversidad de situaciones, y puede suponer salir airoso de una situación complicada. La contratación de un seguro y el perfecto conocimiento de sus cláusulas es importante, así este curso de Asesor de Seguros ofrece la posibilidad de conocer y en profundidad la gestión, normativa, formalización, mediación y legislación sobre las asesorías de seguros aplicables tanto en el ámbito personal como profesional.

**Categorías:** [Administración y Oficinas](#) |

## INFORMACIÓN

|                  |                |
|------------------|----------------|
| <b>Duración</b>  | 180 h          |
| <b>Modalidad</b> | Online         |
| <b>Docencia</b>  | TUTOR PERSONAL |

|                             |                                  |
|-----------------------------|----------------------------------|
| <b>Prácticas</b>            | GESTIÓN DE PRÁCTICAS EN EMPRESAS |
| <b>Método de pago</b>       | FINANCIACIÓN SIN INTERESES       |
| <b>Centro de empleo</b>     | AGENCIA DE COLOCACIÓN            |
| <b>Formación acreditada</b> | CENTRO ACREDITADO POR EL SEPE    |

## **DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO**

### **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. Derechos y deberes de las partes
5. Elementos que conforman el contrato de seguro
6. Fórmulas de aseguramiento
7. Clases de pólizas
8. Ramos y modalidades de seguro

### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. DISTRIBUCIÓN DE RIESGOS**

1. El coaseguro. Concepto
2. El reaseguro. Concepto

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. LOS PLANES Y FONDOS DE PENSIONES**

1. Concepto y funcionamiento
2. Clases de planes de pensiones
3. Tipos de prestaciones
4. 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**

1. Las propuestas y solicitudes de seguros
2. Cumplimentación de propuestas de riesgos personales: salud, vida, enfermedad, accidentes

3. Cumplimentación de propuestas de riesgos materiales: incendio, robo, transportes, multirriesgos, ingeniería, vehículos, agrarios
4. Cumplimentación de propuestas de riesgos patrimoniales: crédito y caución, responsabilidad civil
5. Técnicas de comunicación: resolución de dudas planteadas

## **UNIDAD DIDÁCTICA 5. LOS CLIENTES DE SEGUROS**

1. El cliente de seguros. Características
2. Necesidades y motivaciones de compra. Hábitos y comportamientos
3. El servicio de asistencia al cliente
4. La fidelización del cliente
5. Aplicaciones informáticas de gestión de las relaciones con el cliente
6. Estrategias de desarrollo de cartera y nueva producción de la actividad de mediación de seguros y reaseguros
7. El asesor de seguros
8. El proceso de negociación
9. 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**

1. Concepto de interés nominal, interés efectivo o tasa anual equivalente (TAE)
2. Concepto de renta. Tipos: constantes, variables, fraccionadas
3. Tarifación manual de diferentes tipos de seguros
4. Tarifación informática de diferentes tipos de seguros
5. Tarifación en el seguro del automóvil
6. Formas de pago de la propuesta de seguro: efectivo, domiciliación bancaria, y otros
7. Fiscalidad de los Seguros Privados
8. Fiscalidad de los planes y fondos de pensiones: prestaciones y aportaciones

## **UNIDAD DIDÁCTICA 7. IDENTIFICACIÓN Y GERENCIA DE RIESGOS. PÓLIZAS TIPO O SEGURO A MEDIDA**

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
5. Identificación, análisis y evaluación de riesgos especiales
6. Elaboración de productos específicos por agrupación y adaptación de contratos de seguros existentes
7. Presentación de las propuestas de seguros dirigidas a superiores jerárquicos y a entidades aseguradoras
8. Valoración de la exclusividad de la propuesta de seguro para clientes

### **UNIDAD DIDÁCTICA 8. NORMATIVA LEGAL DE PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES.**

1. 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
2. Riesgos relacionados con las condiciones ambientales: espacio, iluminación, climatización, ruido, emisiones
3. Riesgos relacionados con aspectos psicosociales: repetitividad, sobrecarga, subcarga, presión de tiempos, aislamiento
4. Características de un equipamiento adecuado

### **UNIDAD DIDÁCTICA 9. ELEMENTOS FORMALES (LA PÓLIZA) Y MATERIALES QUE CONFORMAN EL CONTRATO DE SEGURO**

1. Solicitud-Propuesta-Cuestionario (presenciales, telefónicas, e-mail, fax)
2. Condiciones generales
3. Condiciones particulares
4. Condiciones especiales
5. Suplementos o apéndices (modificaciones, ampliaciones, reducciones, suspensiones...)
6. Boletín de adhesión y certificado individual
7. Cartas de garantías
8. El recibo del seguro
9. Elementos reales que conforman el contrato de seguro y que requieren revisión en documentos formales
10. Elementos materiales que conforman el contrato de seguro
11. Modalidades de contratación (documentación y trámites necesarios para su aceptación).  
Tarificación y su correcta aplicación

### **UNIDAD DIDÁCTICA 10. PROCESO DE CONTRATACIÓN DE UNA PÓLIZA DE SEGUROS**

1. 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)

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 11. EXTINCIÓN DEL CONTRATO DE SEGURO**

1. Mutuo acuerdo de las partes
2. Expiración del plazo
3. Desaparición del riesgo
4. Desaparición objeto asegurado
5. Acaecimiento del siniestro
6. Nulidad del contrato
7. Rescisión

