



**EDUCA
BUSINESS
SCHOOL**



Titulación certificada por
EDUCA BUSINESS SCHOOL



Técnico Experto En Seguros Y Daños + Perito Judicial Experto En Seguros Y Daños



LLAMA GRATIS: (+34) 958 050 217



Educa Business Formación Online



Años de experiencia avalan el trabajo docente desarrollado en Educa, basándose en una metodología completamente a la vanguardia educativa

SOBRE **EDUCA**

Educa Business School es una Escuela de Negocios Virtual, con reconocimiento oficial, acreditada para impartir formación superior de postgrado, (como formación complementaria y formación para el empleo), a través de cursos universitarios online y cursos / másteres online con título propio.

NOS COMPROMETEMOS CON LA **CALIDAD**

Educa Business School es miembro de pleno derecho en la Comisión Internacional de Educación a Distancia, (con estatuto consultivo de categoría especial del Consejo Económico y Social de NACIONES UNIDAS), y cuenta con **el Certificado de Calidad de la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR)** de acuerdo a la normativa ISO 9001, mediante la cual se Certifican en Calidad todas las acciones

Los contenidos didácticos de Educa están elaborados, por tanto, bajo los parámetros de formación actual, teniendo en cuenta un sistema innovador con tutoría personalizada.

Como centro autorizado para la impartición de formación continua para personal trabajador, **los cursos de Educa pueden bonificarse, además de ofrecer un amplio catálogo de cursos homologados y baremables en Oposiciones**, dentro de la Administración Pública. Educa dirige parte de sus ingresos a la sostenibilidad ambiental y ciudadana, lo que la consolida como una Empresa Socialmente Responsable.

Las Titulaciones acreditadas por Educa Business School pueden **certificarse con la Apostilla de La Haya** (CERTIFICACIÓN OFICIAL DE CARÁCTER INTERNACIONAL que le da validez a las Titulaciones Oficiales en más de 160 países de todo el mundo).

Desde Educa, hemos reinventado la formación online, de manera que nuestro alumnado pueda ir superando de forma flexible cada una de las acciones formativas con las que contamos, en todas las áreas del saber, mediante el apoyo incondicional de tutores/as con experiencia en cada materia, y la garantía de aprender los conceptos realmente demandados en el mercado laboral.

Técnico Experto En Seguros Y Daños + Perito Judicial Experto En Seguros Y Daños



DURACIÓN:

600 horas



MODALIDAD:

Online



PRECIO:

1.200 €

Incluye materiales didácticos,
titulación y gastos de envío.

CENTRO DE FORMACIÓN:

Educa Business School



Titulación

Doble Titulación:

- Titulación de Técnico Experto En Seguros Y Daños con 300 horas por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional
- Titulación de Perito Judicial Experto En Seguros Y Daños con 300 horas por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional



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

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, 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 (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).



Descripción

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. Si trabaja o desea trabajar en el sector de los seguros y quiere aprender las técnicas oportunas para desempeñar la función del perito judicial en este ámbito este es su momento, con el Curso de Perito Judicial en Seguros y Daños podrá adquirir los conocimientos necesarios para realizar esta labor con éxito. 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. Por otra parte debemos conocer la importancia de la figura del perito judicial ya sea en este sector como en cualquier otro. Realizando este Curso de Perito Judicial en Seguros y Daños (Titulación Oficial) desempeñará esta función de manera profesional en un ámbito muy importante en la actualidad. Este Curso de Perito Judicial contiene todo lo necesario para poder ejercer como Perito Judicial, desarrollando con éxito esta actividad, además una vez obtenido el diploma va a poder tramitar el alta en los Juzgados que el designe. Este curso de Perito Judicial incluye toda la legislación actual en el mundo del Peritaje.

Objetivos

- Adquirir los conocimientos generales necesarios para desarrollar la profesión de auxiliar asesor de mediación de seguros, de acuerdo a la Ley 26/2006, de 17 de julio, de mediación de seguros y reaseguros privados y a la Resolución de 18 de febrero de 2011, de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, por la que se establecen los requisitos y principios básicos de los programas de formación para los mediadores de seguros, corredores de reaseguros y demás personas que participen directamente en la mediación de los seguros y reaseguros privados.
- Más concretamente, con este curso el alumno adquirirá las siguientes habilidades:
 - Dominio de los conocimientos y las técnicas relacionadas con la formalización y ejecución del contrato de seguro o reaseguro. Normativa aplicable. Análisis del seguro y el contrato de seguro.
 - Conocimiento de los fundamentos de la gerencia de riesgos, coaseguro y reaseguro.
 - Dominio de los conocimientos y las técnicas relacionadas con la gestión comercial en el ámbito asegurador.
 - Conocimiento de la normativa aplicable en materia de protección de datos y derechos de los consumidores.
 - Dominio de los conocimientos y las técnicas relacionadas con la atención al cliente, resolución de quejas, reclamaciones y consultas en el sector financiero.
 - Conocimiento de singularidades de la comercialización de seguros a distancia.
 - Diferenciar entre los tipos de informes periciales.
 - Conocer el proceso de elaboración de los informes periciales.
 - Analizar las pruebas judiciales, desde su concepto hasta la práctica de dicha prueba.
 - Analizar cómo valorar la prueba pericial.
 - 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

A quién va dirigido

Este curso de Asesor de Seguros esta dirigido a personas interesadas en las mediaciones de seguros para adquirir o perfeccionar conocimientos en mediación. Personas interesadas en el dominio de los conocimientos y las técnicas relacionadas con la formalización y ejecución del contrato de seguro o reaseguro, normativa aplicable, análisis y el contrato de seguro. En general, el curso de Asesor de Seguros está dirigido a todas aquellas personas que estén interesadas en recibir conocimientos con respecto a la mediación de seguros ya sea a nivel profesional como por interés personal.

Para qué te prepara

Este curso de Asesor de Seguros te prepara para conocer en profundidad los conocimientos fundamentales de la gestión comercial en el ámbito del asegurador, el conocimiento de la normativa aplicable en materia de protección de datos y derechos de los consumidores. En definitiva, le proporcionará conocimientos sobre aserraría en mediación de seguros útil a nivel personal o profesional. Con este Curso de Perito Judicial en Seguros y Daños 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. Además le prepara para obtener los conocimientos necesarios para intervenir como Perito en los juzgados y Tribunales de Justicia, especialmente en el ámbito civil y penal. Con este Curso de Perito Judicial podrás ejercer ante demandas de Particulares y Sociedades, Administración y Justicia. El alumno, al finalizar el curso, obtendrá un Diploma que le permitirá darse de Alta como Asociado Profesional en ASPEJURE y poder ejercer en los Juzgados y Tribunales. Es un curso apto para el acceso a las Listas de los Juzgados.

Salidas Laborales

Auxiliar Asesor Seguros, Asegurados, Mediador.

Peritaje judicial / Compañías de seguros / Mutuas / Seguros / Elaboración de informes periciales.

Formas de Pago

- Contrareembolso
- Tarjeta
- Transferencia
- Paypal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

Fracciona tu pago en cómodos plazos sin intereses

+ Envío Gratis.

Llama gratis al teléfono
(+34) 958 050 217 e
infórmate de los pagos a
plazos sin intereses que
hay disponibles



Financiación

Facilidades económicas y financiación 100% sin intereses.

En Educa Business ofrecemos a nuestro alumnado facilidades económicas y financieras para la realización de pago de matrículas, todo ello 100% sin intereses.

10% Beca Alumnos: Como premio a la fidelidad y confianza ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.



Metodología y Tutorización

El modelo educativo por el que apuesta Euroinnova es el **aprendizaje colaborativo** con un método de enseñanza totalmente interactivo, lo que facilita el estudio y una mejor asimilación conceptual, sumando esfuerzos, talentos y competencias.

El alumnado cuenta con un **equipo docente** especializado en todas las áreas.

Proporcionamos varios medios que acercan la comunicación alumno tutor, adaptándonos a las circunstancias de cada usuario.

Ponemos a disposición una **plataforma web** en la que se encuentra todo el contenido de la acción formativa. A través de ella, podrá estudiar y comprender el temario mediante actividades prácticas, autoevaluaciones y una evaluación final, teniendo acceso al contenido las 24 horas del día.

Nuestro nivel de exigencia lo respalda un **acompañamiento personalizado**.



Redes Sociales

Síguenos en nuestras redes sociales y pasa a formar parte de nuestra gran **comunidad educativa**, donde podrás participar en foros de opinión, acceder a contenido de interés, compartir material didáctico e interactuar con otros/as alumnos/as, ex alumnos/as y profesores/as. Además, te enterarás antes que nadie de todas las promociones y becas mediante nuestras publicaciones, así como también podrás contactar directamente para obtener información o resolver tus dudas.



Reinventamos la Formación Online



Más de 150 cursos Universitarios

Contamos con más de 150 cursos avalados por distintas Universidades de reconocido prestigio.



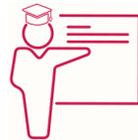
Campus 100% Online

Impartimos nuestros programas formativos mediante un campus online adaptado a cualquier tipo de dispositivo.



Amplio Catálogo

Nuestro alumnado tiene a su disposición un amplio catálogo formativo de diversas áreas de conocimiento.



Claustro Docente

Contamos con un equipo de docentes especializados/as que realizan un seguimiento personalizado durante el itinerario formativo del alumno/a.



Nuestro Aval AEC y AECA

Nos avala la Asociación Española de Calidad (AEC) estableciendo los máximos criterios de calidad en la formación y formamos parte de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), dedicada a la investigación de vanguardia en gestión empresarial.



Club de Alumnos/as

Servicio Gratuito que permite a nuestro alumnado formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: beca, descuentos y promociones en formación. En este, se puede establecer relación con alumnos/as que cursen la misma área de conocimiento, compartir opiniones, documentos, prácticas y un sinfín de intereses comunitarios.



Bolsa de Prácticas

Facilitamos la realización de prácticas de empresa, gestionando las ofertas profesionales dirigidas a nuestro alumnado. Ofrecemos la posibilidad de practicar en entidades relacionadas con la formación que se ha estado recibiendo en nuestra escuela.



Revista Digital

El alumnado puede 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, y otros recursos actualizados de interés.



Innovación y Calidad

Ofrecemos el contenido más actual y novedoso, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante, con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.

Acreditaciones y Reconocimientos



Temario

1. CURSO 1: TÉCNICO EXPERTO EN SEGUROS Y DAÑOS

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. Complimentación de propuestas de riesgos personales: salud, vida, enfermedad, accidentes
3. Complimentación 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. Tarifificación manual de diferentes tipos de seguros
4. Tarifificación informática de diferentes tipos de seguros
5. Tarifificación 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
8. CURSO 2: PERITO JUDICIAL EXPERTO EN SEGUROS Y DAÑOS

PARTE 1. PERITO JUDICIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PERITACIÓN Y TASACIÓN

1. Delimitación de los términos peritaje y tasación
2. La peritación
3. La tasación pericial

UNIDAD DIDÁCTICA 2. NORMATIVA BÁSICA NACIONAL

1. Ley Orgánica 6/1985, de 1 de julio, del Poder Judicial

- 2.Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil
- 3.Ley de Enjuiciamiento Criminal, de 1882
- 4.Ley 1/1996, de 10 de enero, de Asistencia Jurídica Gratuita

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LOS PERITOS

- 1.Concepto
- 2.Clases de perito judicial
- 3.Procedimiento para la designación de peritos
- 4.Condiciones que debe reunir un perito
- 5.Control de la imparcialidad de peritos
- 6.Honorarios de los peritos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL RECONOCIMIENTO PERICIAL

- 1.El reconocimiento pericial
- 2.El examen pericial
- 3.Los dictámenes e informes periciales judiciales
- 4.Valoración de la prueba pericial
- 5.Actuación de los peritos en el juicio o vista

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LEGISLACIÓN REFERENTE A LA PRÁCTICA DE LA PROFESIÓN EN LOS TRIBUNALES

- 1.Funcionamiento y legislación
- 2.El código deontológico del Perito Judicial

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA RESPONSABILIDAD

- 1.La responsabilidad
- 2.Distintos tipos de responsabilidad
 - 1.- Responsabilidad civil
 - 2.- Responsabilidad penal
 - 3.- Responsabilidad disciplinaria
- 3.El seguro de responsabilidad civil

UNIDAD DIDÁCTICA 7. PERITACIONES

- 1.La peritación médico-legal
 - 1.- Daño corporal
 - 2.- Secuelas
- 2.Peritaciones psicológicas
 - 1.- Informe pericial del peritaje psicológico
- 3.Peritajes informáticos
- 4.Peritaciones inmobiliarias

PARTE 2. ELABORACIÓN DE INFORMES PERICIALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PERITO, INFORME PERICIAL Y ATESTADO POLICIAL

- 1.Concepto de perito

2. Atestado policial
3. Informe pericial

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TIPOS DE INFORMES PERICIALES

1. Informes periciales por cláusulas de suelo
2. Informes periciales para justificación de despidos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TIPOS DE INFORMES PERICIALES

1. Informes periciales de carácter económico, contable y financiero
2. Informes especiales de carácter pericial

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LAS PRUEBAS JUDICIALES Y EXTRAJUDICIALES

1. Concepto de prueba
2. Medios de prueba
3. Clases de pruebas
4. Principales ámbitos de actuación
5. Momento en que se solicita la prueba pericial
6. Práctica de la prueba

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ELABORACIÓN DEL INFORME TÉCNICO

1. ¿Qué es el informe técnico?
2. Diferencia entre informe técnico y dictamen pericial
3. Objetivos del informe pericial
4. Estructura del informe técnico

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ELABORACIÓN DEL DICTAMEN PERICIAL

1. Características generales y estructura básica
2. Las exigencias del dictamen pericial
3. Orientaciones para la presentación del dictamen pericial

UNIDAD DIDÁCTICA 7. VALORACIÓN DE LA PRUEBA PERICIAL

1. Valoración de la prueba judicial
2. Valoración de la prueba pericial por Jueces y Tribunales

PARTE 3. SEGUROS Y DAÑOS

MÓDULO 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 solidaridad 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
 - 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 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.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

MÓDULO 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 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
- 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 4. 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

PARTE 5. LEGISLACIÓN NACIONAL APLICABLE AL SECTOR DEL PERITAJE