

Máster en Dirección de Equipos Comerciales el Sector Asegurador + Titulación universitaria



ÍNDICE

1 | Somos Educa Business School

2 | Rankings

3 | Alianzas y acreditaciones

4 | By EDUCA EDTECH Group

5 | Metodología LXP

6 | Razones por las que elegir Educa Business School

7 | Programa Formativo

8 | Temario

9 | Contacto

SOMOS EDUCA BUSINESS SCHOOL

EDUCA Business School es una institución de formación online especializada en negocios. Como miembro de la Comisión Internacional de Educación a Distancia y con el prestigioso Certificado de Calidad AENOR (normativa ISO 9001) nuestra institución se distingue por su compromiso con la excelencia educativa.

Nuestra **oferta formativa**, además de **satisfacer las demandas del mercado laboral** actual, puede bonificarse como formación continua para el personal trabajador, así como ser homologados en Oposiciones dentro de la Administración Pública. Las titulaciones de EDUCA Business School se pueden certificar con la Apostilla de La Haya dotándolos de validez internacional en más de 160 países.

Más de

18

años de
experiencia

Más de

300k

estudiantes
formados

Hasta un

98%

tasa
empleabilidad

Hasta un

100%

de financiación

Hasta un

50%

de los estudiantes
repite

Hasta un

25%

de estudiantes
internacionales

RANKINGS DE EDUCA BUSINESS SCHOOL

Educa Business School se engloba en el conjunto de EDUCA EDTECH Group, que ha sido reconocido por su trabajo en el campo de la formación online.

Todas las entidades bajo el sello EDUCA EDTECH comparten la misión de democratizar el acceso a la educación y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación. Gracias a ello ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional.



ALIANZAS Y ACREDITACIONES



FONDO
SOCIAL
EUROPEO



BY EDUCA EDTECH

Educa Business School es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas instituciones educativas de formación online. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de democratizar el acceso a la educación y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación.



ONLINE EDUCATION



METODOLOGÍA LXP

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR EDUCA BUSINESS SCHOOL

1. FORMACIÓN ONLINE ESPECIALIZADA

Nuestros alumnos acceden a un modelo pedagógico innovador **de más de 20 años de experiencia educativa con Calidad Europea.**



2. METODOLOGÍA DE EDUCACIÓN FLEXIBLE

Con nuestra metodología estudiarán **100% online** y nuestros alumnos/as tendrán acceso los 365 días del año a la plataforma educativa.



3. CAMPUS VIRTUAL DE ÚLTIMA TECNOLOGÍA



Contamos con una **plataforma avanzada** con material adaptado a la realidad empresarial, que fomenta la participación, interacción y comunicación con alumnos de distintos países.

4. DOCENTES DE PRIMER NIVEL

Nuestros docentes están acreditados y formados en **Universidades de alto prestigio en Europa**, todos en activo y con una amplia experiencia profesional.



5. TUTORÍA PERMANENTE



Contamos con un **Centro de Atención al Estudiante CAE**, que brinda atención personalizada y acompañamiento durante todo el proceso formativo.

6. DOBLE MATRICULACIÓN

Algunas de nuestras acciones formativas cuentan con la llamada **Doble matriculación**, que te permite obtener dos formaciones, ya sean de masters o curso, al precio de una.



Máster en Dirección de Equipos Comerciales el Sector Asegurador + Titulación universitaria



DURACIÓN
1500 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPañAMIENTO
PERSONALIZADO**



CREDITOS
5 ECTS

Titulación

Doble Titulación: - Titulación de Máster en Dirección de Equipos Comerciales el Sector Asegurador con 1500 horas expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional - Titulación Universitaria de Corredor de Seguros con 5 Créditos Universitarios ECTS. Formación Continua baremable en bolsas de trabajo y concursos oposición de la Administración Pública.



EDUCA BUSINESS SCHOOL

como centro acreditado para la impartición de acciones formativas
expide el presente título propio

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con número de documento XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre del curso

con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de Educa Business School.

Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXX/XXXX/XXXX/XXXX.

Con una calificación XXXXXXXXXXXXXXXX.

Y para que conste expido la presente titulación en Granada, a (día) de (mes) del (año).

Firma del Alumno/a
NOMBRE ALUMNO/A

La Dirección Académica
NOMBRE DE AREA MANAGER



Con el aval de la Comisión, Categoría Especial del Consejo Económico y Social de la UNED (Plan Propio de Grado)

Descripción

Con el dinámico y competitivo panorama actual de los seguros y reaseguros privados, se demandan líderes con sólidos conocimientos en gestión de ventas y estrategias comerciales. Nuestro Master en Gestión de Ventas y Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados es la educación especializada que los profesionales necesitan para sobresalir, al sumergirse en temáticas desde la esencia y tipos de seguros hasta la tramitación de siniestros y normativa legal. Las habilidades sociales, el marketing, la fidelización de clientes, la interpretación y asesoramiento en productos de seguros, técnicas de distribución de riesgos, y la gestión de pólizas y siniestros, son ejes fundamentales del programa. Nuestra formación es ideal para aquellos que buscan dominar la creación y gestión de canales de distribución, y liderar equipos de ventas eficaces. Culmine con un expertise en la suscripción de riesgos, emisión de pólizas y tramitación de siniestros, competencias claves en una industria que evoluciona rápidamente. Conviértase en el estratega comercial que el sector asegurador necesita.

Objetivos

- Dominar tipos de seguros.
- Entender contratos y datos.
- Conocer marco asegurador.
- Aplicar técnicas de marketing.
- Gestionar siniestros efectivamente.
- Fomentar conducta ética.
- Captar y fidelizar clientes.
- Asesorar en seguros/reaseguros.
- Diseñar estrategias de distribución.

- Liderar equipos de ventas.
- Ejecutar acciones comerciales.
- Supervisar gestión de pólizas.
- Agilizar tramitación de siniestros.
- Evaluar riesgos en seguros.
- Manejar normativa y legislación.

Para qué te prepara

Dirigido a agentes y corredores de seguros, así como a profesionales del sector asegurador interesados en profundizar en la gestión comercial, tramitación de siniestros, suscripción de pólizas y estrategias de ventas en seguros y reaseguros. Ideal para quienes buscan adquirir habilidades en marketing, fidelización y gestión de riesgos, así como conocimientos en normativas y liderazgo de equipos comerciales. Imprescindible para adaptarse a los nuevos desafíos del mercado asegurador.

A quién va dirigido

El curso de "Master en Gestión de Ventas y Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados" te capacita para desempeñarte eficientemente en el sector asegurador. Aprenderás sobre tipos y contratación de seguros, tramitación de siniestros y las habilidades necesarias para la dirección comercial. Además, adquirirás conocimientos especializados en la asesoría de productos, desarrollo de canales de distribución y liderazgo de equipos de ventas. Este programa cubre la interpretación de propuestas de seguros, gestión de pólizas y siniestros, culminando con habilidades en suscripción de riesgos y manejo eficaz de las relaciones con los clientes. Un enfoque integral para convertirte en un profesional destacado y con capacidad de innovación en la industria de seguros y reaseguros.

Salidas laborales

Tras completar el Máster en Gestión de Ventas y Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados, los graduados pueden aspirar a roles estratégicos en corredurías, entidades aseguradoras y empresas de reaseguros. Su sólida formación en tipos de seguros, gestión de siniestros y liderazgo de equipos de venta es clave para puestos de responsabilidad como Director Comercial de Seguros, Jefe de Producto o Gestor de Grandes Cuentas, especializados en diseñar estrategias de fidelización y desarrollo de canales de distribución.

TEMARIO

PARTE 1. CORREDOR DE SEGUROS

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. Secreto Bancario
 1. - Debe ser Confidencial
 2. - Comunicaciones Judiciales
4. Prevención 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

PARTE 2. EXPERTO EN ASESORAMIENTO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE SEGUROS Y REASEGUROS

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. Tarificación manual de diferentes tipos de seguros
4. Tarificación informática de diferentes tipos de seguros.
5. Tarificación 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.

PARTE 3. EXPERTO EN CREACIÓN Y GESTIÓN DE CANALES DE DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS: FUERZA DE VENTAS Y EQUIPOS COMERCIALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. COMERCIALIZACIÓN DE SEGUROS Y REASEGUROS.

1. El mercado de seguros y reaseguros
2. Canales de comercialización y red de venta en el sector asegurador
3. La empresa aseguradora
4. Planificación de la comercialización de seguros y reaseguros

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ORGANIZACIÓN DE LA RED DE VENTA DE SEGUROS Y REASEGUROS.

1. Concepto de Red de venta

2. Determinación del tamaño de la red
3. Necesidades materiales de la Red
4. Necesidades presupuestarias: Ingresos y gastos de los canales
5. Los sistemas de remuneración a la red de mediación
6. La selección del equipos de venta interno
7. Procesos y fases de captación y selección de personal: entrevista, dinámica de grupos y otros

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN COMERCIAL DEL EQUIPO DE VENTAS DE SEGUROS Y REASEGUROS

1. Los planes comerciales en entidades aseguradoras
2. La gestión por objetivos
3. Asignación de zonas, clientes u otros parámetros al equipo de ventas
4. Los procedimientos de control y evaluación desarrollo de acciones comerciales

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LIDERAZGO Y FORMACIÓN DEL EQUIPO DE VENTA DE ENTIDADES ASEGURADORAS

1. Liderazgo y motivación de equipos de ventas en distintos canales de distribución
2. Los programas de formación en la actividad de mediación de seguros y reaseguros
3. El proceso de enseñanza-aprendizaje aplicado a personas adultas

PARTE 4. EXPERTO EN GESTIÓN DE ACCIONES COMERCIALES EN EL ÁMBITO DE SEGUROS Y REASEGUROS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL SEGURO EN ESPAÑA Y EN LA UNIÓN EUROPEA.

1. Contexto económico nacional e internacional
2. Normativa general europea de seguros privados. Directivas
3. Normativa española de seguros privados:
4. El mercado único de seguros en la UE.
5. Derecho de establecimiento y libre prestación de servicios en la UE.
6. La actividad de mediación de seguros y reaseguros en el Mercado Único:
7. Organismos reguladores
8. Elaboración y presentación de informes del análisis del sector y entorno nacional y europeo de seguros.
9. El Blanqueo de capitales.
10. Los mediadores. Su importancia. Concepto y funciones.
11. Los canales de distribución del seguro de la actividad de mediación:
12. Clases de mediadores. Funciones, forma jurídica y actividades:
13. Detección de oportunidades de negocio. Análisis de las variables y agentes del entorno de las empresas de mediación (debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades).

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ORGANIZACIÓN DE LAS ACCIONES COMERCIALES DE PROMOCIÓN Y VENTA Y GESTIÓN DE LAS RELACIONES CON EL CLIENTE EN LA ACTIVIDAD DE MEDIACIÓN DE SEGUROS Y REASEGUROS.

1. Estructuras comerciales en el sector seguros
2. Marketing de servicios y marketing de seguros

3. El plan de marketing en seguros
4. Investigación y segmentación de mercados
5. El producto y la política de precios
6. La distribución en el sector del seguro
7. La comunicación como variable del marketing-mix
8. Prospección y análisis de cartera de clientes de la actividad de mediación de seguros y reaseguros: características diferenciadoras. Las fuentes de información.
9. Aplicaciones informáticas generales y específicas: sistemas gestores de bases de datos, hojas de cálculo u otras.
10. El cliente. Necesidades y motivaciones de compra. Hábitos y comportamientos
11. El presupuesto de las acciones comerciales
12. El servicio de asistencia al cliente
13. La fidelización del cliente
14. Aplicaciones informáticas de gestión de las relaciones con el cliente.
15. Estrategias de desarrollo de cartera y nueva producción de la actividad de mediación de seguros y reaseguros.
16. La calidad en el servicio

UNIDAD DIDÁCTICA 3. SEGUIMIENTO Y CONTROL DE LAS ACCIONES COMERCIALES DE LA ACTIVIDAD DE MEDIACIÓN DE SEGUROS Y REASEGUROS.

1. Los procedimientos de control y evaluación de las acciones comerciales.
2. Cálculo de ratios de rentabilidad y eficacia:
3. El informe de presentación de resultados y consecución de objetivos:
4. Actuaciones de mejora aplicables a la acción comercial propuesta.

PARTE 5. EXPERTO EN CONTROL DE LA GESTIÓN DE PÓLIZAS Y SINIESTROS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. IDENTIFICACIÓN Y GERENCIA DE RIESGOS NO ESTANDARIZADOS. PÓLIZAS TIPO O SEGURO A MEDIDA

1. El riesgo. Concepto
2. Tratamiento del riesgo
3. Selección de riesgos
4. Métodos de selección de riesgos para cada uno de los ramos y modalidades.
5. Normas de contratación de las entidades
6. Identificación, análisis y evaluación de riesgos especiales
7. Elaboración de productos específicos por agrupación y adaptación de contratos de seguros existentes.
8. Presentación de las propuestas de seguros dirigidas a superiores jerárquicos para su aceptación. Cálculo exclusivo.
9. Valoración de la exclusividad de la propuesta de seguro para clientes.
10. Interpretación de pólizas de seguro de diferentes contratos. Procedimientos básicos:

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DISTRIBUCIÓN DE RIESGOS.

1. Riesgos asegurables y reasegurables. Diferencias.
2. El coaseguro. Concepto
3. El reaseguro. Concepto

4. Procedimiento a seguir para la aceptación de un resaseguro.
5. Aceptación o rehúse. Normativa vigente.
6. Métodos de selección de riesgos. Normas de contratación de las entidades.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PROCESOS DE REVISIÓN Y SUPERVISIÓN DE EXPEDIENTES DE SINIESTROS.

1. El proceso a seguir en la revisión de un expediente de siniestro:
2. Tipos de actuaciones e investigaciones a seguir en caso de detección de fraude en el siniestro:
3. El Consorcio de Compensación de Seguros
4. Los reparadores y proveedores de las entidades aseguradoras

PARTE 6. EXPERTO EN SUSCRIPCIÓN DE RIESGOS Y EMISIÓN DE PÓLIZAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. 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. Complimentación de propuestas de riesgos patrimoniales: crédito y caución, responsabilidad civil.
5. Técnicas de comunicación: resolución de dudas planteadas.
6. Escucha física activa, empatía y asertividad.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA PÓLIZA Y OTROS ELEMENTOS QUE CONFORMAN EL CONTRATO DE SEGUROS.

1. Condiciones generales.
2. Condiciones particulares.
3. Condiciones especiales.
4. Suplementos o apéndices (modificaciones, ampliaciones, reducciones, suspensiones...).
5. Elementos reales
6. Elementos materiales
7. Fórmulas de aseguramiento
8. Modalidades de contratación (documentación y trámites necesarios para su aceptación).
Tarificación y su correcta aplicación

UNIDAD DIDÁCTICA 3. 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
4. Extinción del contrato de seguro

UNIDAD DIDÁCTICA 4. NORMATIVA BÁSICA QUE REGULA LOS PROCEDIMIENTOS DE COBRO DE

RECIBOS Y GESTIÓN DE ARCHIVOS EN MEDIACIÓN DE SEGUROS Y REASEGUROS.

1. El recibo del seguro
2. Formas de pago (efectivo, banco, cheque, transferencia), tiempo y lugar (presencial, domicilio del tomador, domiciliación en cuenta bancaria).
3. Procedimientos de cobro de primas de seguros de forma presencial y vía telemática.
4. El ciclo de la gestión de cobro de recibos de primas de seguros mediante domiciliación bancaria.
5. Utilización de aplicaciones informáticas de gestión básicas de cobros de primas de seguros.
6. Procedimientos de cuadro de caja.
7. Identificación de la validez del dinero en efectivo.
8. Elaboración de estadillos de recibos cobrados, pendientes de cobro, devueltos, impagados.
9. Comunicación a la entidad aseguradora de los cobros y cobros pendientes realizados.
10. Operaciones de gestión de cobro y pago de primas
11. Técnicas de comunicación oral y escrita para la formalización de pólizas, modificaciones, anulaciones y gestión de cobro de recibos.
12. Gestión de archivos en mediación de seguros y reaseguros

PARTE 7. EXPERTO EN TRAMITACIÓN DE SINIESTROS EN ENTIDADES DE SEGUROS Y REASEGUROS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANÁLISIS DE SINIESTROS.

1. Concepto de siniestro.
2. El siniestro en la Ley del Contrato de Seguro.
3. Elementos y requisitos necesarios del siniestro: contrato, hecho, límites, daño (tipos de daños).
4. Clases de siniestros
5. Derechos y obligaciones de las partes
6. Consecuencias del siniestro para las partes

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TIPIFICACIÓN DE LOS SINIESTROS SEGÚN EL RIESGO ASEGURADO, GESTIÓN Y DOCUMENTACIÓN NECESARIAS

1. Personales
2. Patrimoniales
3. Automóviles

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TRATAMIENTO DEL SINIESTRO.

1. Principios fundamentales: confidencialidad, seguridad, buena fe, colaboración, aminoración de daños y conocimiento de la realidad.
2. Actuación del mediador en la asistencia al cliente, de forma presencial, telefónica, postal, telemática, otros

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PROCESO Y TEMPORALIZACIÓN DE LOS SINIESTROS.

1. Ocurrencia del siniestro.
2. Declaración al asegurador dentro de los plazos. Tipos de declaraciones: orales, preimpresas. (Partes de accidentes).
3. Apertura del expediente. Asignación del n.º de expediente y recogida de datos.
4. Comprobación de la situación y condiciones particulares y especiales de la póliza:
5. Aceptación o rechazo del asegurador. Motivos del rehúse, modelos de notificaciones.

6. Investigación de los hechos y peritaciones. Posible intervención de profesionales: peritos, abogados, médicos, reparadores, investigadores, otros.
7. Designación de peritos. El acta de peritación.
8. Valoración inicial y consecutiva. La estimación de los daños.
9. Constitución de provisiones técnicas y actualización constante:
10. Acuerdo o desacuerdo entre las partes:
11. Liquidación económica, reposición del bien o prestación del servicio:
12. Terminación del siniestro, cierre del expediente. Archivos. Protección de datos.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL FRAUDE EN LOS SINIESTROS.

1. Concepto.
2. Análisis del fraude:
3. Tipos de fraude:
4. Situaciones, hechos o circunstancias que inducen a sospechar la posibilidad de fraude:
5. Tipos de actuaciones e investigaciones más eficaces.

