

Máster en Gestión de Mediación de Seguros + 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 Gestión de Mediación de Seguros + Titulación universitaria



DURACIÓN
1500 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPAÑAMIENTO
PERSONALIZADO**



CREDITOS
8 ECTS

Titulación

Doble Titulación: - Titulación de Máster en Gestión de Mediación de Seguros 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 de Curso de Mediador de Seguros Nivel 2 con 200 horas y 8 ECTS expedida por UTAMED - Universidad Tecnológica Atlántico Mediterráneo.



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/XXXXXX.

Con una calificación XXXXXXXXXXXXXXX.

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

El Máster en Gestión de Mediación de Seguros se presenta como una oportunidad única para adentrarte en el sector de seguros, un ámbito en constante crecimiento y con una alta demanda laboral. En España y la Unión Europea, la mediación de seguros y reaseguros es crucial para la estabilidad económica, y este máster te capacitará para gestionar acciones comerciales, suscribir riesgos y tramitar siniestros de manera eficaz. A través de un enfoque integral, adquirirás habilidades en la identificación y gerencia de riesgos, así como en la distribución de estos, permitiéndote ofrecer soluciones personalizadas a tus clientes. Además, dominarás la normativa básica en la contratación de pólizas, asegurando un manejo adecuado de los expedientes de siniestros. La modalidad online te ofrece la flexibilidad de aprender a tu ritmo, convirtiéndote en un profesional competitivo y preparado para destacar en un sector en auge.

Objetivos

- Analizar y aplicar la normativa del seguro en España y la Unión Europea.
- Diseñar estrategias comerciales efectivas en mediación de seguros.
- Implementar sistemas de seguimiento y control de acciones comerciales.
- Evaluar y gestionar riesgos no estandarizados en la suscripción de pólizas.
- Interpretar y elaborar propuestas de seguro adaptadas a contratos específicos.
- Supervisar expedientes de siniestros asegurando el cumplimiento normativo.
- Identificar y prevenir el fraude en la tramitación de siniestros.

Para qué te prepara

El Máster en Gestión de Mediación de Seguros está diseñado para profesionales y titulados en el sector asegurador que buscan profundizar en áreas clave como la gestión de acciones comerciales en seguros y reaseguros, el control de pólizas y siniestros, y la suscripción de riesgos. Ideal para aquellos interesados en mejorar sus habilidades en mediación de seguros y expandir su conocimiento sobre normativa y gestión de riesgos avanzados.

A quién va dirigido

Con el Máster en Gestión de Mediación de Seguros, te prepararás para liderar acciones comerciales en seguros y reaseguros, gestionando relaciones con clientes y supervisando procesos de mediación. Desarrollarás habilidades para identificar riesgos no estandarizados y gestionar pólizas a medida. Aprenderás a interpretar propuestas de seguros y dominarás la normativa básica para la contratación de pólizas. Además, ganarás competencias en la tramitación de siniestros, analizando casos y previniendo fraudes, elevando tu capacidad de gestión en el sector asegurador.

Salidas laborales

'- Mediador de seguros especializado en productos de inversión basados en seguros (IBIPS). - Gestor de pólizas y siniestros en entidades aseguradoras. - Consultor en distribución de riesgos y gerencia de riesgos no estandarizados. - Responsable de suscripción y emisión de pólizas. - Analista de siniestros y prevención de fraudes en seguros y reaseguros. - Coordinador de acciones comerciales en seguros y reaseguros.

TEMARIO

PARTE 1. 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 2. 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 3. 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. Cumplimentación 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 4. 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

PARTE 5. MEDIADOR DE SEGUROS

MÓDULO 1. GENERAL

1. Estructura general del sistema financiero
2. Las Instituciones del sector asegurador
3. Consorcio de Compensación de Seguros. Principales funciones
4. Normativa aplicable en materia de condiciones generales de la contratación
5. Normativa aplicable en materia de contrato de seguro y de reaseguro
6. Normativa aplicable en materia de distribución de productos de seguro
7. Normativa sobre mecanismos de protección de los consumidores y usuarios de servicios de seguros y financieros
8. Normativa general sobre protección de datos de carácter personal
9. Normativa general sobre blanqueo de capitales
10. Gestión de siniestros
11. Normas deontológicas del sector
12. Accesibilidad de las personas con discapacidad a los productos de seguros

MÓDULO 2. DE SEGUROS DISTINTOS DEL SEGURO DE VIDA

1. Naturaleza y características de los productos de seguros de no vida que proporcionen coberturas aseguradoras comprendidas en los ramos establecidos en la clasificación prevista en el anexo de la Ley 20/2015, de 14 de julio, de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras.

MÓDULO 3. DE SEGUROS DE VIDA DISTINTOS DE LOS PRODUCTOS DE INVERSIÓN BASADOS EN SEGUROS (NO IBIPS)

1. Naturaleza y características de los productos de seguros de vida que proporcionen coberturas aseguradoras comprendidas en los ramos establecidos en la clasificación prevista en el anexo de la Ley 20/2015, de 14 de julio, de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras.
2. Organización y prestaciones garantizadas en el sistema de pensiones público
3. Normativa sobre blanqueo de capitales aplicable al seguro de vida

MÓDULO 4. DE PRODUCTOS DE INVERSIÓN BASADOS EN SEGUROS (IBIPS)

1. Naturaleza y características de los productos de inversión basados en seguros
2. Ventajas y desventajas de las distintas opciones de inversión para los tomadores de seguros
3. Potenciales riesgos financieros derivados de los productos distribuidos
4. Cálculo financiero
5. Normativa fiscal aplicable a los productos de inversión basados en seguros
6. Información sobre sostenibilidad respecto de productos de inversión basados en seguros

MÓDULO 5. DE EMPRESA

1. Estructura y organización de empresas
2. Normativa aplicable a las entidades del sector asegurador
3. Normativa europea en el ámbito asegurador
4. Marketing
5. Innovación tecnológica aplicable al sector asegurador

6. Gestión de recursos humanos
7. Normativa fiscal
8. Obligaciones contables y obligaciones en materia de información estadístico-contable
9. Matemáticas financieras: conceptos básicos
10. Estadística y matemática actuarial: conceptos básicos

