

Asesoramiento de productos y servicios de seguros y reaseguros



Área: ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN

Modalidad: Teleformación

Duración: 90 h

Precio: 45.00€

[Curso Bonificable](#)

[Contactar](#)

[Recomendar](#)

[Matricularme](#)

CONTENIDOS

1. El contrato de seguro

####

1.1. Concepto y características.

####

1.2. Formas de protección. Transferencia del riesgo: el seguro.

####

1.3. Ley de Contrato de Seguro. Disposiciones generales.

####

1.4. Derechos y deberes de las partes.

####

1.5. Elementos que conforman el contrato de seguro:

####

1.5.1. Personales (Asegurador, tomador, asegurado, beneficiario)

####

1.5.2. 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.

####

1.5.3. 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.

####

1.5.4. Materiales (Objeto del seguro, interés asegurado y principio indemnizatorio).

####

1.6. Fórmulas de aseguramiento:

####

1.6.1. Valor real o de reposición, de uso, de nuevo y estimado.

####

1.6.2. Total, parcial, a primer riesgo.

####

1.6.3. Infraseguro, sobraseguro, seguro pleno.

####

1.6.4. Regla proporcional

####

1.6.5. Regla de equidad

####

1.6.6. Franquicia: dineraria, porcentual, temporal, plazos de carencia.

####

1.7. Clases de pólizas:

####

1.7.1. Individuales y colectivas.

####

1.7.2. Simples y Combinadas.

####

1.7.3. Nominativas, a la orden, al portador.

####

1.7.4. Ordinarias, abiertas, flotantes.

####

1.8. Ramos y modalidades de seguro:

####

1.8.1. El seguro sobre las personas (Vida-ahorro, riesgo y mixto-, accidentes, enfermedad, asistencia sanitaria, decesos.

####

1.8.2. Seguro contra daños materiales (Incendio, robo, cristales, transportes de mercancías, agrarios combinados, cascos (vehículos terrestres, ferroviarios, aéreos, marítimos, lacustres y fluviales).

####

1.8.3. Seguros contra el patrimonio (Responsabilidad civil, crédito, caución, pérdidas pecuniarias diversas, defensa jurídica, asistencia.

####

1.8.4. Seguros combinados o multirriesgos: hogar, comercio, comunidades, industriales, vehículos, embarcaciones, otros.

####

1.8.5. Seguro de riesgos extraordinarios.

####

1.8.6. Seguros obligatorios y voluntarios.

####

2. Distribución de riesgos

####

2.1. El coaseguro. Concepto:

####

2.1.1. Elementos: Abridora, coaseguradora.

####

2.1.2. Clases de coaseguro: directo, interno e impuesto.

####

2.2. El reaseguro. Concepto:

####

2.2.1. Personalidad jurídica del reasegurador.

####

2.2.2. Sujetos del reaseguro: cedente, aceptante, retrocedente, retrocesionaria.

####

2.2.3. Clases de reaseguro: obligatorio, facultativo, mixto, legal, contractual, proporcional, no proporcional.

####

2.2.4. Elementos formales del reaseguro: contrato, tratado, bouquet, cuadro.

####

2.2.5. Cláusulas más frecuentes de un contrato de reaseguro.

####

2.2.6. Aspectos económicos del reaseguro: responsabilidad, capacidad, pleno, pagos, depósitos, otros.

####

3. Los planes y fondos de pensiones

####

3.1. Concepto y funcionamiento:

####

3.1.1. Elementos personales: promotores, partícipes, beneficiarios.

####

3.2. Clases de planes de pensiones:

####

3.2.1. Según las relaciones entre los sujetos contribuyentes: sistema asociado, de empleo, individual.

####

3.2.2. En función de las obligaciones estipuladas: de prestación definida, de aportación definida, planes mixtos.

####

3.3. Prestaciones:

####

3.3.1. Jubilación del partícipe

####

3.3.2. Invalidez laboral del partícipe

####

3.3.3. Muerte del partícipe o del beneficiario.

####

3.4. Tipos de prestaciones:

####

3.4.1. Capital único: prestación, aportación o mixto.

####

3.4.2. Renta temporal o vitalicia: prestación, aportación o mixto.

####

3.5. Diferencias entre planes de pensiones y seguros de jubilación.

####

4. Procedimientos básicos de interpretación de propuestas de seguro y reaseguro de diferentes contratos.

####

4.1. Las propuestas y solicitudes de seguros:

####

4.1.1. Datos necesarios para elaborar las propuestas en cada tipo de seguro (datos básicos, peritajes, reconocimiento médico,

certificados, otros).

####

4.1.2. Naturaleza del riesgo y designación de objetos o personas.

####

4.1.3. Elementos personales y capacidad de contratar.

####

4.1.4. Condiciones generales y específicas de contratación.

####

4.1.5. Fuerza vinculante para asegurado y asegurador.

####

4.1.6. Validez temporal, y correcta declaración del riesgo.

####

4.1.7. Sumas aseguradas y alcance de las coberturas.

####

4.2. Cumplimentación de propuestas de riesgos personales: salud, vida, enfermedad, accidentes.

####

4.3. Cumplimentación de propuestas de riesgos materiales: incendio, robo, transportes, multirriesgos, ingeniería, vehículos, agrarios.

####

4.4. Cumplimentación de propuestas de riesgos patrimoniales: crédito y caución, responsabilidad civil.

####

4.5. Técnicas de comunicación: resolución de dudas planteadas.

####

4.5.1. Escucha física activa, empatía y asertividad

####

5. Los clientes de seguros.

####

5.1. El cliente de seguros. Características.

####

5.2. Necesidades y motivaciones de compra. Hábitos y comportamientos:

####

5.2.1. El análisis de necesidades

####

5.2.2. Técnicas para detectar las necesidades de aseguramiento.

####

5.2.3. Criterios de segmentación: características personales, socioeconómicas, volumen de primas contratadas, propensión a la compra, riesgos, coberturas.

####

5.2.4. Variables de decisión en la contratación de seguros y reaseguros.

####

5.2.5. La protección de datos. La importancia de su cumplimiento.

####

5.3. El servicio de asistencia al cliente:

####

5.3.1. El servicio integral: acercamiento, emisión de la póliza, pago de primas, siniestros (asistencia al cliente, liquidación).

####

5.3.2. Técnicas para medir el grado de satisfacción de los clientes.

####

5.4. La fidelización del cliente:

####

5.4.1. Técnicas de fidelización (elementos racionales y emocionales).

####

5.4.2. Acciones de seguimiento: ratios de eficacia, nivel de aseguramiento, actualización de coberturas, nuevas necesidades personales y profesionales.

####

5.5. Aplicaciones informáticas de gestión de las relaciones con el cliente.

####

5.6. Estrategias de desarrollo de cartera y nueva producción de la actividad de mediación de seguros y reaseguros.

####

5.7. El asesor de seguros:

####

5.7.1. Tipos de asesores.

####

5.7.2. Aptitudes: conocimiento del producto, la empresa, la competencia, las técnicas de venta, al cliente, otros.

####

5.7.3. Habilidades: sociales, físicas, intelectuales, morales, psicológicas.

####

5.7.4. El lenguaje: escrito, gestual, oral, telemático y telefónico.

####

5.7.5. Técnicas para mejorar la atención personal al cliente.

####

5.8. El proceso de negociación:

####

5.8.1. Fases fundamentales: Inicio (preparación) desarrollo (discusión, oferta, contraoferta, acuerdo, desacuerdo), conclusión, información complementaria, aclaraciones, objeciones (su tratamiento), cierre, despedida y seguimiento.

####

5.8.2. El perfil del buen negociador.

####

5.8.3. Estilos de negociación.

####

5.8.4. Técnicas que favorecen el diálogo: impresiones, preguntas abiertas, peticiones de parecer, especificaciones, preguntas directas, otros.

####

5.8.5. Técnicas obstructoras del diálogo: reproches, preguntas cerradas, órdenes, generalizaciones, mensajes defensivos, otros.

####

5.9. Aplicación de las herramientas de gestión de relación con clientes.

####

6. Procedimientos de cálculo financiero aplicables a seguros y fiscalidad en los Seguros Privados.

####

6.1. Concepto de interés nominal, interés efectivo o tasa anual equivalente (TAE):

####

6.1.1. Forma de calcular el interés nominal y el efectivo.

####

6.1.2. Concepto de interés simple y compuesto. Capitalización.

####

6.1.3. Forma de calcular el interés simple y compuesto.

####

6.2. Concepto de renta. Tipos: constantes, variables, fraccionadas:

####

6.2.1. Forma de cálculo de rentas.

####

6.3. Tarificación manual de diferentes tipos de seguros.

####

6.3.1. Ajustes: prima neta, cuotas, descuentos, bonificaciones, recargos, impuestos.

####

6.4. Tarificación informática de diferentes tipos de seguros.

####

6.5. Tarificación en el seguro del automóvil.

####

6.6. Formas de pago de la propuesta de seguro: efectivo, domiciliación bancaria, y otros.

####

6.7. Fiscalidad de los Seguros Privados:

####

6.7.1. Evolución histórica de la fiscalidad de los seguros. (Características generales de los impuestos en el derecho fiscal español, exención del IVA, IRPF, Impuesto sobre el Patrimonio, Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, Retenciones, desgravaciones y exenciones.

####

6.7.2. Fiscalidad de los seguros de vida: Ahorro-jubilación; ahorro-inversión y ahorro-ventas. (Según la prestación contratada: fallecimiento, invalidez, supervivencia, según el elemento personal al que afecta: tomador, asegurado, beneficiario, según el tipo de prestación: en forma de capital, en forma de renta, deducción de primas pagadas, seguros con reembolso de primas, rescates, reducciones, rehabilitaciones, anticipos, plazos de liquidación y abono de intereses).

####

6.7.3. Fiscalidad de los seguros de empresa: gastos deducibles, primas.

####

6.7.4. Fiscalidad de los planes y fondos de pensiones: prestaciones y aportaciones.

####

6.7.5. Fiscalidad de los Planes de previsión de los asegurados: primas y prestaciones.

####

6.7.6. El sistema de previsión social público y el sistema de previsión social complementario.

####

7. Identificación y gerencia de riesgos. Pólizas tipo o seguro a medida.

####

7.1. El riesgo. Concepto:

####

7.1.1. Elementos: posibilidad, probabilidad, nivel de riesgo.

####

7.1.2. Clases y características. Según el objeto, naturaleza, intensidad, regularidad estadística, proximidad a otros riesgos, su comportamiento en el tiempo.

####

7.1.3. Riesgos asegurables. Riesgos excluidos. Riesgos extraordinarios.

####

7.1.4. Conductas del individuo frente al riesgo. Los riesgos en la empresa. Tipos. Factores externos e internos.

####

7.2. Tratamiento del riesgo: identificación-clasificación, análisis-selección, evaluación-vigilancia.

####

7.3. Metodología y sistemas. Desglose de tareas, diagramas, técnicas cualitativas, cuantitativas, árboles de decisión, simulación, modelización, otros, Mapa, lista y plan de riesgos.

####

7.4. La transferencia de riesgos. El outsourcing.

####

7.5. Identificación, análisis y evaluación de riesgos especiales.

####

7.6. Elaboración de productos específicos por agrupación y adaptación de contratos de seguros existentes.

####

7.7. Presentación de las propuestas de seguros dirigidas a superiores jerárquicos y a entidades aseguradoras.

####

7.8. Valoración de la exclusividad de la propuesta de seguro para clientes.

####

8. Normativa legal de prevención de riesgos laborales.

####

8.1. 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.

####

8.2. Riesgos relacionados con las condiciones ambientales: espacio, iluminación, climatización, ruido, emisiones.

####

8.3. Riesgos relacionados con aspectos psicosociales: repetitividad, sobrecarga, subcarga, presión de tiempos, aislamiento.

####

8.4. Características de un equipamiento adecuado.

METODOLOGIA

- **Total libertad de horarios** para realizar el curso desde cualquier ordenador con conexión a Internet, **sin importar el sitio desde el que lo haga**. Puede comenzar la sesión en el momento del día que le sea más conveniente y dedicar el tiempo de estudio que estime más oportuno.
- En todo momento contará con un el **asesoramiento de un tutor personalizado** que le guiará en su proceso de aprendizaje, ayudándole a conseguir los objetivos establecidos.
- **Hacer para aprender**, el alumno no debe ser pasivo respecto al material suministrado sino que debe participar, elaborando soluciones para los ejercicios propuestos e interactuando, de forma controlada, con el resto de usuarios.
- **El aprendizaje se realiza de una manera amena y distendida**. Para ello el tutor se comunica con su alumno y lo motiva a participar activamente en su proceso formativo. Le facilita resúmenes teóricos de los contenidos y, va controlando su progreso a través de diversos ejercicios como por ejemplo: test de autoevaluación, casos prácticos, búsqueda de información en Internet o participación en debates junto al resto de compañeros.
- **Los contenidos del curso se actualizan para que siempre respondan a las necesidades reales del mercado**. El departamento multimedia incorpora gráficos, imágenes, videos, sonidos y elementos interactivos que complementan el aprendizaje del alumno ayudándole a finalizar el curso con éxito.

REQUISITOS

Los requisitos técnicos mínimos son:

- Navegador Microsoft Internet Explorer 5.5 o superior, con plugin de Flash, cookies y JavaScript habilitados.
No se garantiza su óptimo funcionamiento en otros navegadores como Firefox, Netscape, Mozilla, etc.
- Resolución de pantalla de 800x600 y 16 bits de color o superior.
- Procesador Pentium II a 300 Mhz o superior.
- 32 Mbytes de RAM o superior.