



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Master en Gestión de Ventas y Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados + Titulación Universitaria





Elige aprender en la escuela
líder en formación online

ÍNDICE

1 | Somos Euroinnova

2 | Rankings

3 | Alianzas y acreditaciones

4 | By EDUCA EDTECH Group

5 | Metodología LXP

6 | Razones por las que elegir Euroinnova

7 | Financiación y Becas

8 | Métodos de pago

9 | Programa Formativo

10 | Temario

11 | Contacto

SOMOS EUROINNOVA

Euroinnova International Online Education inicia su actividad hace más de 20 años. Con la premisa de revolucionar el sector de la educación online, esta escuela de formación crece con el objetivo de dar la oportunidad a sus estudiantes de experimentar un crecimiento personal y profesional con formación eminentemente práctica.

Nuestra visión es ser **una institución educativa online reconocida en territorio nacional e internacional** por ofrecer una educación competente y acorde con la realidad profesional en busca del reciclaje profesional. Abogamos por el aprendizaje significativo para la vida real como pilar de nuestra metodología, estrategia que pretende que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva de los estudiantes.

Más de

19

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

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNACIONAL ONLINE EDUCATION



Desde donde quieras y como quieras,
Elige Euroinnova



QS, sello de excelencia académica
Euroinnova: 5 estrellas en educación online

RANKINGS DE EUROINNOVA

Euroinnova International Online Education ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional, gracias por su apuesta de **democratizar la educación** y apostar por la innovación educativa para **lograr la excelencia**.

Para la elaboración de estos rankings, se emplean **indicadores** como la reputación online y offline, la calidad de la institución, la responsabilidad social, la innovación educativa o el perfil de los profesionales.



[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

ALIANZAS Y ACREDITACIONES



Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

BY EDUCA EDTECH

Euroinnova 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



Ver en la web

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.



Programas
PROPIOS
UNIVERSITARIOS
OFICIALES

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR EUROINNOVA

1. Nuestra Experiencia

- ✓ Más de **18 años de experiencia.**
- ✓ Más de **300.000 alumnos** ya se han formado en nuestras aulas virtuales
- ✓ Alumnos de los 5 continentes.
- ✓ **25%** de alumnos internacionales.
- ✓ **97%** de satisfacción
- ✓ **100% lo recomiendan.**
- ✓ Más de la mitad ha vuelto a estudiar en Euroinnova.

2. Nuestro Equipo

En la actualidad, Euroinnova cuenta con un equipo humano formado por más **400 profesionales**. Nuestro personal se encuentra sólidamente enmarcado en una estructura que facilita la mayor calidad en la atención al alumnado.

3. Nuestra Metodología



100% ONLINE

Estudia cuando y desde donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.



APRENDIZAJE

Pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva



EQUIPO DOCENTE

Euroinnova cuenta con un equipo de profesionales que harán de tu estudio una experiencia de alta calidad educativa.



NO ESTARÁS SOLO

Acompañamiento por parte del equipo de tutorización durante toda tu experiencia como estudiante

4. Calidad AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración N°99000000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- ✓ Se llevan a cabo auditorías externas anuales que garantizan la máxima calidad AENOR.
- ✓ Nuestros procesos de enseñanza están certificados por **AENOR** por la ISO 9001.



5. Confianza

Contamos con el sello de **Confianza Online** y colaboramos con la Universidades más prestigiosas, Administraciones Públicas y Empresas Software a nivel Nacional e Internacional.



6. Somos distribuidores de formación

Como parte de su infraestructura y como muestra de su constante expansión Euroinnova incluye dentro de su organización una **editorial y una imprenta digital industrial**.

FINANCIACIÓN Y BECAS

Financia tu cursos o máster y disfruta de las becas disponibles. ¡Contacta con nuestro equipo experto para saber cuál se adapta más a tu perfil!

25% Beca
ALUMNI

20% Beca
DESEMPLEO

15% Beca
EMPRENDE

15% Beca
RECOMIENDA

15% Beca
GRUPO

20% Beca
FAMILIA
NUMEROSA

20% Beca
DIVERSIDAD
FUNCIONAL

20% Beca
PARA PROFESIONALES,
SANITARIOS,
COLEGIADOS/AS



[Solicitar información](#)

MÉTODOS DE PAGO

Con la Garantía de:



Fracciona el pago de tu curso en cómodos plazos y sin interéres de forma segura.



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos mas...



[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Master en Gestión de Ventas y Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados + Titulación Universitaria



DURACIÓN
1500 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPañAMIENTO
PERSONALIZADO**



CREDITOS
5 ECTS

Titulación

Doble Titulación: - Titulación de Master en Gestión de Ventas y Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados con 1500 horas expedida por EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION, miembro de la AEEN (Asociación Española de Escuelas de Negocios) y reconocido con la excelencia académica en educación online por QS World University Rankings - 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.

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con Número de Documento XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de EUROINNOVA en la convocatoria de XXX

Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXXXXX-XXXXXX

Con un nivel de aprovechamiento ALTO

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a (día) de (mes) del (año)La Dirección General
NOMBRE DEL DIRECTOR ACADÉMICO

Sello

Firma del Alumno/a
NOMBRE DEL ALUMNO

La presente formación es parte del Plan de Formación de la Universidad Europea de los Seguros y Reaseguros Privados, en el marco de la colaboración con el Sector Privado de Seguros y Reaseguros Privados, con el objetivo de proporcionar a los profesionales del sector una formación especializada y actualizada en los conocimientos necesarios para el desarrollo de su actividad profesional. El presente documento es el resultado de la colaboración entre la Universidad Europea de los Seguros y Reaseguros Privados y el Sector Privado de Seguros y Reaseguros Privados.

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.

[Ver en la web](#)

EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

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

A quién va dirigido

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.

Para qué te prepara

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.

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

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. Tarifación manual de diferentes tipos de seguros
4. Tarifación informática de diferentes tipos de seguros.
5. Tarifación en el seguro del automóvil
6. Formas de pago de la propuesta de seguro: efectivo, domiciliación bancaria, y otros.
7. Fiscalidad de los Seguros Privados
8. Fiscalidad de los planes y fondos de pensiones: prestaciones y aportaciones.

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

1. El riesgo. Concepto
2. Tratamiento del riesgo: identificación-clasificación, análisis-selección, evaluación-vigilancia.
3. Metodología y sistemas. Desglose de tareas, diagramas, técnicas cualitativas, cuantitativas, árboles de decisión, simulación, modelización, otros, Mapa, lista y plan de riesgos.
4. La transferencia de riesgos. El outsourcing.
5. Identificación, análisis y evaluación de riesgos especiales.
6. Elaboración de productos específicos por agrupación y adaptación de contratos de seguros existentes.
7. Presentación de las propuestas de seguros dirigidas a superiores jerárquicos y a entidades aseguradoras.
8. Valoración de la exclusividad de la propuesta de seguro para clientes.

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

1. Riesgos relacionados con la carga física: el entorno de trabajo, mobiliario mesa y silla de trabajo), pantallas de visualización, equipos (teclado, ratón) y programas informáticos.
2. Riesgos relacionados con las condiciones ambientales: espacio, iluminación, climatización, ruido, emisiones.
3. Riesgos relacionados con aspectos psicosociales: repetitividad, sobrecarga, subcarga, presión de tiempos, aislamiento.
4. Características de un equipamiento adecuado.

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.

¿Te ha parecido interesante esta información?

Si aún tienes dudas, nuestro equipo de asesoramiento académico estará encantado de resolverlas.

Pregúntanos sobre nuestro método de formación, nuestros profesores, las becas o incluso simplemente conócenos.

Solicita información sin compromiso

¡Matricularme ya!

¡Encuétranos aquí!

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,
C.P. 18.200, Maracena (Granada)

 900 831 200

 formacion@euroinnova.com

 www.euroinnova.edu.es

Horario atención al cliente

Lunes a viernes: 9:00 a 20:00h Horario España

¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!



Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

 By
EDUCA EDTECH
Group