

Agente de Seguros

➤ **Duración: 60 horas.**

➤ **Objetivos:**

Este curso online de Agente de Seguros le ofrece una formación especializada en la materia. El seguro desempeña un papel fundamental en la economía del país, favorece el desarrollo económico, y, a su vez, éste impulsa el desarrollo del seguro. El seguro es una clara expresión de la evolución macroeconómica de un país y con frecuencia la recaudación de primas se utiliza como indicador económico. A través de éste curso de Agente de Seguros el alumno obtendrá todos los conocimientos necesarios para desarrollar su labor profesional dentro del sector asegurador.

➤ **Contenidos:**

PARTE 1. TEORÍA. AGENTE DE SEGUROS

1. MÓDULO FORMATIVO 1. PROFUNDIZACIÓN EN LOS COMPONENTES DE LOS SEGUROS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LOS SEGUROS

1. Introducción
2. - ¿Qué es el Riesgo?
3. - La actitud frente al Riesgo
4. El seguro
5. - El seguro en la gestión de los riesgos
6. - ¿Qué riesgos se pueden asegurar?
7. - La suma asegurada
8. - Sobreseguro
9. - Infraseguro
10. Los principios del seguro
11. - Principio de solidaridad humana
12. - Principio de indemnización
13. - Actividad de servicios
14. - Actividad Económica y Financiera
15. Comprar un seguro
16. - Claves para comprar un seguro
17. - La compra-venta del seguro
18. La protección del asegurado
19. - ¿Cómo se realiza una reclamación de seguros?

- 20. Fraude y seguros
- 21. - ¿En qué consiste el fraude en seguros?

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LOS MERCADOS Y MEDIADORES DE SEGUROS

- 1. Introducción al mercado de seguros
- 2. Entorno del mercado de seguros
- 3. Características de las entidades de seguros
- 4. Regulación y supervisión por parte del estado
- 5. El reaseguro
- 6. Organismos del Mercado Español de Seguros
- 7. - Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP)
- 8. - El Consorcio de Compensación de Seguros (CCS)
- 9. - Agroseguro
- 10. - UNESPA
- 11. Los mediadores de Seguros

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TIPOS DE SEGUROS

- 1. Seguros Personales
- 2. - Seguro de vida
- 3. - Seguros de accidentes personales
- 4. - Seguros de salud o enfermedad
- 5. Seguros de daños o patrimoniales
- 6. - Seguros de incendios
- 7. - Seguros de responsabilidad civil
- 8. - Seguros de automóvil
- 9. - Seguros Agrarios
- 10. - Seguros de pérdidas pecuniarias diversas
- 11. - Seguro de Robos
- 12. - Seguros de crédito y caución
- 13. - Seguros de Transportes
- 14. - Seguros de Ingeniería
- 15. - Seguro Multiriesgos
- 16. Seguros de Prestación de Servicios
- 17. - Seguros de Defensa Jurídica
- 18. - Seguro de Asistencia en Viaje
- 19. - Seguro de Decesos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LOS CONTRATOS DE SEGUROS

- 1. Introducción

2. Situaciones Asegurables
3. Participantes en un Contrato de Seguros
4. - Asegurador
5. - Tomador
6. - Asegurado
7. - Beneficiario
8. - Otras figuras
9. Cuándo contratar un seguro
10. Aprendamos a contratar un seguro
11. - El Proceso de Asegurar
12. La tramitación de un siniestro
13. - ¿Qué hay que hacer en caso de un siniestro?
14. - Fases de la tramitación de un siniestro

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TRAMITACIÓN DE SINIESTROS

1. Obligaciones del tomador
2. Obligaciones del asegurador
3. Pérdida de prestaciones
4. Determinación de los daños
5. Determinación de la indemnización
6. Normas para determinar la indemnización
7. Subroación, repetición y prescripción
8. Siniestro de automóviles

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PROTECCIÓN Y CONDUCTA

1. Protección y conducta
2. Protección de datos
3. - Principio de la formativa de protección de datos
4. Secreto Bancario
5. - Debe ser Confidencial
6. - Comunicaciones Judiciales
7. Prevención del Blanqueo de capitales
8. - El Blanqueo de Dinero
9. - Colaboración del Sistema Financiero en la prevención
10. Protección de los Consumidores
11. - Defensa de los consumidores y usuarios
12. - Normativa de crédito al consumo
13. - El consumidor

14. - Forma y contenido del contrato

15. - Publicidad

16. MÓDULO FORMATIVO 2. CONTEXTO LEGAL DE LAS AGENCIAS DE SEGUROS

UNIDAD DIDÁCTICA 7. CONTABILIDAD EN EMPRESAS DE SEGUROS

1. Introducción

2. Elementos diferenciadores del sector

3. Algunos objetivos de la contabilidad de gestión

4. Herramientas utilizadas y logros conseguidos

5. Derecho Mercantil

6. - Los comerciantes y de los actos de comercio

7. - Registro mercantil

8. - La contabilidad de los empresarios

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LEGISLACIÓN DE LAS AGENCIAS ASEGURADORAS

1. Mediación de seguros y reaseguros privados

2. Contrato de Seguro

3. Normativa comunitaria de la legislación de seguros privados

4. Ordenación y supervisión de los Seguros Privados

5. MÓDULO FORMATIVO 3. LOS AGENTES DE SEGUROS: CARACTERÍSTICAS Y HABILIDADES

UNIDAD DIDÁCTICA 9. LOS AGENTES DE SEGUROS

1. Introducción

2. Agentes de seguros

3. Visión general sobre la labor de asesoramiento por parte de los mediadores

4. El asesoramiento por parte del Agente de Seguros

5. Protección del Cliente y de los datos

6. - Protección del Cliente

7. - Protección de los datos

8. Conclusiones sobre la labor de asesoramiento por parte de los Agentes de Seguros

UNIDAD DIDÁCTICA 10. EL PERFIL DEL PROFESIONAL EN ATENCIÓN AL CLIENTE

1. Perfil de vendedor

2. - Empatía

3. - Sinceridad

4. - Cooperación

5. - Serenidad

6. Elementos de la comunicación comercial

7. - Estrategias para mejorar la comunicación

8. - Escuchar con Eficacia

9. - La argumentación de ventas y sus claves

10. Medios de comunicación

UNIDAD DIDÁCTICA 11. HABILIDADES SOCIALES Y PROTOCOLO COMERCIAL

1. ¿Qué son las habilidades sociales?

2. - Cómo se desarrollan las habilidades sociales

3. - Habilidades sociales en las reuniones de trabajo

4. - La empatía

5. - La asertividad

6. - La autoestima

7. Escucha activa

8. Lenguaje corporal

9. - Expresión facial

10. - Contacto visual

11. - Postura del cuerpo

12. - Gestos y movimientos

13. - Distancias

14. - Lenguaje de las manos

15. - La sonrisa

16. - Nuestra imagen

UNIDAD DIDÁCTICA 12. FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

1. Principales causas de la insatisfacción del cliente

2. La excelencia en la atención al cliente

3. - Elementos de la calidad en la atención

4. Causas de la Lealtad

5. - La promoción

6. - Reglas básicas para hacer una promoción de fidelización

7. Consecuencias de la Lealtad

8. La escalera de la lealtad

9. - Los peldaños de la escalera

10. - Conseguir el cliente abogado

11. - Los clientes rentables

12. Programas de Fidelización

PARTE 2. RECURSOS PRÁCTICOS SOBRE EL SECTOR ASEGURADOR Y EL PERFIL PROFESIONAL DEL AGENTE DE SEGUROS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DOCUMENTACIÓN Y ARTÍCULOS DE INTERÉS

1. La Historia del Seguro en el Mundo

2. Los Contratos Mercantiles
3. Fidelización de Clientes en el Sector Asegurador
4. Memoria Social del Seguro en España 2010
5. La Relación con el Cliente en el Sector Asegurador
6. La Venta de seguros
7. Modelo Europeo de parte de accidente

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LEGISLACIÓN ESPECÍFICA DEL SECTOR ASEGURADOR