



**LA FORMACIÓN ES LA CLAVE  
DEL ÉXITO**

# Guía del Curso

## ADGN016PO AVANZADO EN SEGUROS. COMERCIALIZACIÓN DE SEGUROS

---

Modalidad de realización del curso: [Online](#)

Titulación: [Diploma acreditativo con las horas del curso](#)

---

### OBJETIVOS

Este Curso ADGN016PO AVANZADO EN SEGUROS. COMERCIALIZACIÓN DE SEGUROS le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de Administración y gestión. Con este CURSO ADGN016PO AVANZADO EN SEGUROS. COMERCIALIZACIÓN DE SEGUROS el alumno será capaz de desenvolverse dentro del Sector y adquirir los conocimientos relativos al procedimiento, definición y elementos personales y materiales del contrato de seguro, aplicar sus aspectos técnicos, analizar en qué consiste la actividad de mediación y adquirir los conocimientos relativos al plan de marketing en el sector asegurador y al derecho mercantil.

### CONTENIDOS

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL SEGURO

1. El contrato de seguro
2. - Concepto de seguro
3. - Ley del contrato de seguro
4. - Otras disposiciones legales
5. - Protección de datos

6. La institución aseguradora
7. - La institución aseguradora
8. - Aspectos técnicos del contrato de seguro: bases técnicas y provisiones
9. - La distribución y división del riesgo entre aseguradores: coaseguro y reaseguro
10. - El consorcio de compensación de seguros
11. - Prevención del blanqueo de capitales
12. Concepto de los elementos que intervienen en una operación de seguro
13. - Concepto de elementos del contrato
14. - Elementos personales
15. - Elementos materiales
16. - Seguros a valor total y parcial
17. La prima del seguro
18. - Concepto de prima
19. - Clases y cálculo de las primas
20. - Elaboración de las primas
21. La indemnización
22. - Concepto de indemnización
23. - Clases y límites de la indemnización
24. - Cálculo de la indemnización
25. Gestión del siniestro
26. - Concepto de siniestro
27. - La gestión del siniestro

## UNIDAD DIDÁCTICA 2. MEDIACIÓN DE SEGUROS

1. La mediación en seguros y reaseguros privados En qué consiste la actividad de mediación
2. - Ley de Mediación en Seguros y Reaseguros Privados
3. - Clases de mediadores. Requisitos, responsabilidades y obligaciones
4. - Protección de Datos
5. El régimen de libre establecimiento y de libre prestación de servicios de los mediadores de seguros y reaseguros
6. - En qué consisten estos regímenes: concepto, características y requisitos
7. - Documentos para acreditar dichos regímenes

8. - Procedimiento a realizar para iniciar la actividad

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. MÁRKETING DEL SEGURO

1. El Plan de marketing en el sector asegurador
2. - Plan de marketing en el sector asegurador
3. - Análisis del mercado
4. - DAFO
5. - Señala tu OBJETIVO
6. - Comunicación y marketing mix
7. - Presupuesto
8. - Evaluación y control
9. Mercado Asegurador
10. - Factores del mercado
11. - Tipos de mercado
12. - Mercado y competencia
13. - Mercado asegurador español
14. - Evolución
15. - Mercado y producto
16. - Mercado y empleo
17. - Mercado y proveedores
18. - Mercado - Nuevas herramientas tecnológicas de información
19. - Conclusiones
20. - Plan de fidelización
21. Canales de distribución y Plan de acción
22. - Visión general de los canales de distribución
23. - Tipos de canales de distribución
24. - Volumen de contratación por canal
25. - Plan de acción
26. - Previsiones

## UNIDAD DIDÁCTICA 4. FUNDAMENTOS DEL DERECHO MERCANTIL

1. El derecho mercantil

2. - Derecho mercantil: Antecedentes, concepto y normativa básica
3. - Empresario. Concepto. Persona física / persona jurídica
4. Derecho de sociedades
5. - Sociedades
6. - Tipos societarios: habituales; otras formas sociales
7. - Responsabilidad de los socios; de los administradores
8. - Registro Mercantil
9. - Sociedad colectiva
10. - Sociedad comanditaria
11. - Sociedad comanditaria por acciones
12. Sociedad limitada
13. - Ley aplicable y características principales
14. - Constitución
15. - Estatutos
16. - Aumento y reducción de capital
17. - Fusión y escisión
18. - Transformación
19. - Disolución y liquidación
20. Otras formas societarias
21. - Sociedad anónima
22. - Sociedad profesional
23. - Sociedad laboral
24. - Sociedad cooperativa
25. Cuentas anuales
26. - Cuentas anuales
27. - Normativa aplicable
28. - Documentos contables
29. Contratos mercantiles
30. - Contratos mercantiles
31. - Contrato de comisión
32. - Contrato de agencia
33. Seguro de responsabilidad civil
34. - Seguro de responsabilidad civil

35. - Seguro y reaseguro



C/ San Lorenzo 2 - 2  
29001 Málaga



Tlf: 952 215 476  
Fax: 951 987 941



[www.academiaintegral.com.es](http://www.academiaintegral.com.es)  
E-mail: [info@academiaintegral.com.es](mailto:info@academiaintegral.com.es)