



**LA FORMACIÓN ES LA CLAVE  
DEL ÉXITO**

# Guía del Curso

## Especialista en Tasación de Seguros de Hogar

---

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

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

---

### OBJETIVOS

Las entidades aseguradoras ofrecen seguros tan distintos como lo son los riesgos que cubren. Cada individuo tiene unas necesidades de protección concretas, por lo tanto, el seguro que contrate tiene que estar basado en sus características particulares para que se garantice la adecuada protección y, por lo tanto, la tranquilidad del asegurado. El objeto principal del seguro de hogar es el de proteger a los propietarios o inquilinos de un piso o vivienda contra las pérdidas económicas debidas a riesgos tales como incendio, daños por las aguas, robo, caída de aeronaves, roturas de espejos y cristales, etc. . Este curso pretende aportar información sobre los seguros agrarios y la tasación que se realiza para su contratación y aplicación.

### CONTENIDOS

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTOS BÁSICOS DE SEGUROS

1. El riesgo. Concepto
2. - Clases y características de los tipos de riesgo
3. - Riesgos asegurables
4. - Riesgos excluidos y extraordinarios
5. Tratamiento del riesgo
6. Selección de riesgos

7. Condiciones generales
8. Condiciones particulares
9. El recibo del seguro
10. Elementos reales
11. - Las bases técnicas del seguro
12. - Las tarifas
13. - La prima del seguro
14. - Otros elementos de interés
15. Elementos materiales
16. Fórmulas de aseguramiento

## UNIDAD DIDÁCTICA 2. LOS SEGUROS

1. El seguro
2. - El seguro en la gestión de los riesgos
3. Los principios del seguro
4. - Principio de solidaridad humana
5. - Principio de indemnización
6. - Actividad de servicios
7. - Actividad Económica y Financiera
8. Comprar un seguro
9. - Claves para comprar un seguro
10. - La compra-venta del seguro
11. La protección del asegurado
12. - ¿Cómo se realiza una reclamación de seguros?
13. Fraude y seguros
14. - ¿En qué consiste el fraude en seguros?

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. LOS CLIENTES DE SEGUROS

1. El cliente de seguros. Características
2. Necesidades y motivaciones de compra. Hábitos y comportamientos
3. - El análisis de necesidades
4. - Variables de decisión en la contratación de seguros y reaseguros

5. - La protección de datos. La importancia de su cumplimiento
6. El servicio de asistencia al cliente
7. - El servicio integral: acercamiento, emisión de la póliza, pago de primas, siniestro (asistencia al cliente, liquidación)
8. - Técnicas para medir el grado de satisfacción de los clientes

## UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL SEGURO DE HOGAR

1. Aspectos generales del seguro de hogar
2. - Continente y contenido
3. Las propuestas y solicitudes de seguros
4. - Datos necesarios para elaborar las propuestas en cada tipo de seguro (datos básicos, peritajes, reconocimiento médico, certificados, otros)
5. - Naturaleza del riesgo y designación de objetos o personas
6. - Sumas aseguradas y alcance de las coberturas
7. Coberturas habituales de un seguro de hogar
8. - Validez temporal, y correcta declaración del riesgo

## UNIDAD DIDÁCTICA 5. LOS CONTRATOS DE SEGUROS

1. Aspectos generales del contrato de seguro
2. Situaciones Asegurables
3. PARTICIPANTES EN UN CONTRATO DE SEGUROS
4. - Asegurador
5. - Tomador
6. - Asegurado
7. - Beneficiario
8. - Otras figuras
9. La contratación de un seguro
10. - El Proceso de Asegurar
11. La duración del contrato de seguros
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 6. PRINCIPIOS GENERALES DE LA TASACIÓN

1. Tasación vs Valoración
2. Aspectos generales en la elaboración de informes de tasación
3. - Protección de datos de carácter personal
4. Régimen de responsabilidad del tasador



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)