

LA FORMACIÓN ES LA CLAVE
DEL ÉXITO

Guía del Curso

Mediador de Seguros Grupo B

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

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

OBJETIVOS

En el ámbito del mundo de la administración y gestión, es necesario conocer los diferentes campos de la Mediación de Seguros y Reaseguros, dentro del área profesional de finanzas y seguros. Así, con el presente CURSO DE MEDIADOR DE SEGUROS GRUPO B se pretende aportar los conocimientos necesarios para gestionar las actividades de mediación entre los tomadores de seguros o de reaseguros y asegurados de una parte, y las entidades aseguradoras o reaseguradoras, autorizadas para ejercer la actividad aseguradora o reaseguradora privada, de otra, presentando, proponiendo y realizando los trabajos previos a la celebración del contrato de seguro o reaseguro, o en la celebración del mismo, así como asistiendo en la ejecución de dichos contratos, en particular en caso de siniestro, con transparencia y calidad de servicio al cliente, atendiendo a sus derechos, y de acuerdo con los procedimientos internos y la normativa legal vigente, y coordinar y supervisar a su equipo de ...

CONTENIDOS

MÓDULO GENERAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. 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
6. Fórmulas de aseguramiento
7. Clases de pólizas
8. Clasificación y modalidades de seguro
9. Disposiciones Generales de la Protección de Datos de Carácter Personal
10. Principios que rigen en materia de protección de datos de carácter personal
11. La Agencia Española de Protección de Datos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA INSTITUCIÓN ASEGURADORA

1. La Institución Aseguradora: objetivo y principios
2. Aspectos técnicos del contrato de seguro: bases técnicas y provisiones
3. La distribución del riesgo entre aseguradores: coaseguro y reaseguro
4. El sistema financiero español y europeo
5. Normativa general europea de seguros privados. Directivas
6. Normativa española de seguros privados
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
10. Organismos reguladores
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

14. Los canales de distribución del seguro de la actividad de mediación
15. Gerencia de Riesgos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MARKETING

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 de mediación: DAFO, características generales, oferta y demanda de productos de seguros y reaseguro, posicionamiento
5. El producto y la política de precios
6. La distribución en el sector de los seguros
7. La comunicación como variable del marketing-mix
8. La comunicación
9. Prospección y análisis de cartera de clientes de la actividad de mediación de seguros y reaseguros
10. El cliente. Necesidades y motivaciones de compra. Hábitos y comportamientos
11. El servicio de asistencia al cliente
12. La fidelización del cliente
13. Estrategias de desarrollo de cartera y nueva producción de la actividad de mediación de seguros y reaseguros

UNIDAD DIDÁCTICA 4. INFORMÁTICA Y OFIMÁTICA

1. Introducción a la Búsqueda de Información en Internet
2. Utilización y Configuración de Correo Electrónico como Intercambio de Información
3. Conceptos Generales y Características Fundamentales del Programa de Tratamiento de Textos
4. Conceptos Generales y Características Fundamentales de la Aplicación de la Hoja de Cálculo
5. Introducción y Conceptos Generales de la Aplicación de Base de Datos
6. Introducción y Conceptos Generales en la Presentación de Información
7. Aplicaciones informáticas de gestión de las relaciones con el cliente: sistemas gestores

de bases de datos, hojas de cálculo u otras

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PROTECCIÓN DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS DE SERVICIOS FINANCIEROS

1. Normativa, instituciones y organismos de protección
2. Análisis de la normativa de transparencia y protección del usuario de servicios financieros
3. Procedimientos de protección del consumidor y usuario
4. Departamentos y servicios de atención al cliente de entidades financieras
5. Comisionados para la defensa del cliente de servicios financieros
6. Los entes públicos de protección al consumidor
7. Tipología de entes públicos y su organigrama funcional
8. Servicios de atención al cliente
9. El Banco de España
10. Asociaciones de consumidores y asociaciones sectoriales

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CONDICIONES GENERALES DE CONTRATACIÓN

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

MÓDULO ESPECÍFICO POR RAMOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TIPOLOGÍA DE SEGUROS POR RAMOS

1. Seguro de Vida
2. Seguro de Accidentes
3. Seguro de Enfermedad
4. Seguro de Asistencia Sanitaria
5. Seguro de Cascos (vehículos terrestres, ferroviarios, aéreos, marítimos, lacustres y fluviales)
6. Seguro de Transporte de Mercancías
7. Seguro de Incendios
8. Seguro de Otros Daños a los Bienes
9. Seguro de Automóviles. Responsabilidad Civil. Funciones del Consorcio de Compensación de Seguros
10. Seguro de Automóviles. Otras garantías
11. Seguro de Responsabilidad Civil
12. Seguro de Crédito
13. Seguro de Caución
14. Seguro de Pérdidas Pecuniarias Diversas. Lucro cesante
15. Seguro de defensa jurídica
16. Seguro de Asistencia
17. Seguro de Decesos
18. Seguros de Multirriesgos del Hogar
19. Seguros de Multirriesgos del Comercio
20. Seguros de Multirriesgos de Comunidades
21. Seguros de Multirriesgos Industriales
22. Seguros de Otros Multirriesgos
23. Seguros de Riesgos extraordinarios
24. Seguros Agrarios Combinados
25. El reaseguro



C/ San Lorenzo 2 - 2
29001 Málaga



Tlf: 952 215 476
Fax: 951 987 941



www.academiaintegral.com.es
E-mail: info@academiaintegral.com.es