

LA FORMACIÓN ES LA CLAVE
DEL ÉXITO

Guía del Curso

Mediador de Seguros Grupo C

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 C 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 trabajo.

CONTENIDOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL CONTRATO DE SEGURO

1. Concepto y características del contrato de seguro
2. Clasificación de los contratos de seguro y reaseguro
3. Ley de Contrato de Seguro. Disposiciones Generales

4. Elementos esenciales, materiales, personales y formales del contrato de seguro
5. Disposiciones generales y principios de la protección de datos de carácter personal
6. La Agencia Española de Protección de Datos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA INSTITUCIÓN ASEGURADORA

1. Objetivos y principios
2. Aspectos técnicos del contrato de seguro: bases técnicas y provisiones
3. El Consorcio de Compensación de Seguros
4. Blanqueo de Capitales

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MARKETING

1. Técnicas y comunicación con el cliente
2. La gestión de marketing en la prestación de servicios
3. La orientación y gestión de la relación con el cliente
4. Prospección y análisis de cartera de clientes de la actividad de mediación de seguros y reaseguros
5. El plan de marketing en seguros

UNIDAD DIDÁCTICA 4. INFORMÁTICA Y OFIMÁTICA

1. Búsqueda de información en internet
2. Uso del correo electrónico
3. Características generales del tratamiento de los datos y las bases de datos
4. El procesador de textos
5. La Hoja de Cálculo
6. Presentación de la Información
7. Aplicaciones informáticas en el ejercicio de la mediación.

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

1. Normativa, vías de reclamación

2. Resolución de conflictos

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CONDICIONES GENERALES DE LA CONTRATACIÓN

1. Las condiciones generales de la contratación
2. Derechos de los consumidores y vías de reclamación



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