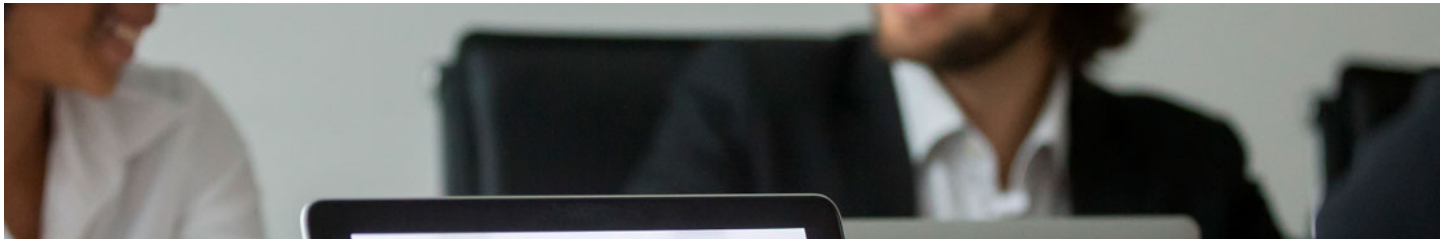


Cursos Universitarios

Curso de Corredor de Seguros (Titulación Universitaria con 5 Créditos ECTS)

INESEM BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

Índice

Curso de Corredor de Seguros (Titulación Universitaria con 5 Créditos ECTS)

1. Sobre INESEM
2. Curso de Corredor de Seguros (Titulación Universitaria con 5 Créditos ECTS)

Descripción / Para que te prepara / Salidas Laborales / Resumen / A quién va dirigido / Objetivos

3. Programa académico
4. Metodología de Enseñanza
5. ¿Por qué elegir INESEM?
6. Orientación
7. Financiación y Becas

SOBRE INESEM

BUSINESS SCHOOL

INESEM Business School como Escuela de Negocios Online tiene por objetivo desde su nacimiento trabajar para fomentar y contribuir al desarrollo profesional y personal de sus alumnos. Promovemos ***una enseñanza multidisciplinar e integrada***, mediante la aplicación de ***metodologías innovadoras de aprendizaje*** que faciliten la interiorización de conocimientos para una aplicación práctica orientada al cumplimiento de los objetivos de nuestros itinerarios formativos.

En definitiva, en INESEM queremos ser el lugar donde te gustaría desarrollar y mejorar tu carrera profesional. ***Porque sabemos que la clave del éxito en el mercado es la "Formación Práctica" que permita superar los retos que deben de afrontar los profesionales del futuro.***

Curso de Corredor de Seguros (Titulación Universitaria con 5 Créditos ECTS)

DURACIÓN	125 H
PRECIO	199 €
CRÉDITOS ECTS	5
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:

INESEM BUSINESS SCHOOL

NFC NEBRIJA FORMACIÓN CONTINUA

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Cursos Universitarios

- Titulación Universitaria de Corredor de Seguros con 5 Créditos Universitarios ECTS. Formación Continua baremable en bolsas de trabajo y concursos oposición de la Administración Pública.

Resumen

El presente CURSO HOMOLOGADO DE CORREDOR DE SEGUROS le proporcionará una formación especializada en materia de correduría de seguros. El corredor de seguros se encarga de hacer de intermediario entre las compañías de seguros y los clientes, de tal manera que el corredor ha de conocer las necesidades del cliente así como las soluciones aseguradoras del mercado para poder proporcionar la mejor solución. El presente curso de Corredor de Seguros le proporcionará la formación necesaria para convertirse en un agente de seguros y poder realizar funciones de mediador. ES UN CURSO HOMOLOGADO BAREMABLE PARA OPOSICIONES.

A quién va dirigido

Este Curso Corredor de Seguros está dirigido a todas aquellas personas interesadas en acceder al mundo de los seguros, así como a todos/as aquellos/as profesionales del sector que deseen ampliar y asentar sus conocimientos de asesoramiento de seguros. Además, con este curso universitario se consigue una titulación universitaria con 5 créditos ECTS.

Objetivos

Con el Cursos Universitarios **Curso de Corredor de Seguros (Titulación Universitaria con 5 Créditos ECTS)** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Conocer más profundamente el concepto de seguro y los tipos de seguros.
- Ser capaz de realizar un contrato de seguros.
- Conocer la normativa de los seguros privados, así como la institución aseguradora.
- Realizar adecuadamente los trámites de siniestros.
- Dominar las funciones del corredor de seguros para garantizar un asesoramiento exitoso.

¿Y, después?

Para qué te prepara

El Curso Corredor de Seguros te prepara para asesorar a todas aquellas personas que deseen contratar un seguro. Conocerás todos los tipos de seguros existentes, así como los aspectos técnicos y normativas que rigen a los contratos de seguros. Aprenderás a realizar un plan de marketing de seguros, además de realizar la tramitación de siniestros. Asimismo, serás capaz de desarrollar programas de fidelización de clientes.

Salidas Laborales

Gracias al Curso Corredor de Seguros, los/as alumnos/as obtendrán las habilidades y conocimientos necesarios para desempeñar las funciones profesionales habituales en los corredores de seguros y los agentes de seguros. Asimismo, podrás trabajar en empresas de Correduría de Seguros, asesorando a las personas que necesiten contratar cualquier tipo de seguro.

¿Por qué elegir INESEM?

El alumno es el protagonista

01

Nuestro modelo de aprendizaje se adapta a las necesidades del alumno, quién decide cómo realizar el proceso de aprendizaje a través de itinerarios formativos que permiten trabajar de forma autónoma y flexible.

Innovación y Calidad

Ofrecemos un servicio de orientación profesional y programas de entrenamiento de competencias con el que ayudamos a nuestros alumnos a crear y optimizar su perfil profesional.

02

Empleabilidad y desarrollo profesional

03

Ofrecemos el contenido más actual y novedoso, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.

INESEM Orienta

Ofrecemos una asistencia complementaria y personalizada que impulsa la carrera de nuestros alumnos a través de nuestro Servicio de Orientación de Carrera Profesional permitiendo la mejora de competencias profesionales mediante programas específicos.

04

Facilidades Económicas y Financieras

05

Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades para la realización del pago de matrículas 100% sin intereses así como un sistema de Becas para facilitar el acceso a nuestra formación.

PROGRAMA ACADÉMICO

Curso de Corredor de Seguros (Titulación Universitaria con 5 Créditos ECTS)

Unidad didáctica 1.

Los seguros

1. - ¿Qué es el Riesgo?
2. - La actitud frente al Riesgo

Unidad didáctica 2.

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 3.

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. - Personales (asegurador, tomador, asegurado, beneficiario)
7. - Formales (póliza). Solicitud-propuesta-cuestionario, condiciones generales, condiciones particulares, condiciones especiales, suplementos o apéndices -modificaciones, ampliaciones, reducciones, suspensiones-, boletín de adhesión y certificado individual, cartas de garantías, el recibo del seguro
8. - Reales (prestación garantizada: capital, servicio, reposición, otros, coberturas). Exclusiones. Normativa aplicable, las bases técnicas del seguro -cálculo de probabilidades, estadística, las provisiones y su inversión, el margen de solvencia y el fondo de garantía-, las tarifas, la prima del seguro. -Tipos: fija, variable, única, periódica, inicial, sucesivas, fraccionada, fraccionaria, nivelada, pura, de inventario, de tarifa, total-, la duración del contrato de seguro. Material y formal, prórroga tácita, tiempo, forma y lugar de pago.
9. - Materiales (objeto del seguro, interés asegurado y principio indemnizatorio)
10. Fórmulas de aseguramiento
11. - Valor real o de reposición, de uso, de nuevo y estimado
12. - Total, parcial, a primer riesgo
13. - Infraseguro, sobreseguro, seguro pleno
14. - Regla proporcional
15. - Regla de equidad
20. - Nominativas, a la orden, al portador
21. - Ordinarias, abiertas, flotantes
22. Clasificación y modalidades de seguro
23. 8.1 El seguro sobre las personas (vida-ahorro, riesgo y mixto-, accidentes, enfermedad, asistencia sanitaria, decesos)
24. - Seguro contra daños materiales (incendio, robo, cristales, transportes de mercancías, agrarios combinados, cascos (vehículos terrestres, ferroviarios, aéreos, marítimos, lacustres y fluviales))
25. - Seguros contra el patrimonio (responsabilidad civil, crédito, caución, pérdidas pecuniarias diversas, defensa jurídica, asistencia)
26. - Seguros combinados o multirriesgos: hogar, comercio, comunidades, industriales, vehículos, embarcaciones, otros
27. - Seguro de riesgos extraordinarios
28. - Seguros obligatorios y voluntarios
29. Disposiciones Generales de la Protección de Datos de Carácter Personal
30. - La Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal
31. - Real Decreto 1720/2007, de 21 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de desarrollo de la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de protección de datos de carácter personal
32. Principios que rigen en materia de protección de datos de carácter personal
33. La Agencia Española de Protección de Datos
34. - Órganos que interviene en el funcionamiento de la Agencia Española de Protección de Datos
35. - La Agencia de Protección de Datos en las Comunidades Autónomas

16. - Franquicia: dineraria, porcentual, temporal, plazos de carencia
17. Clases de pólizas
18. - Individuales y colectivas
19. - Simples y combinadas

Unidad didáctica 4.
La institución aseguradora

1. La Institución Aseguradora: objetivo y principios
2. Aspectos técnicos del contrato de seguro: bases técnicas y provisiones
3. - Bases técnicas
4. - Provisiones Técnicas
5. La distribución del riesgo entre aseguradores: coaseguro y reaseguro
6. El sistema financiero español y europeo
7. - Entidades públicas y privadas que lo componen
8. - Características, estructura, evolución, elementos y funciones
9. Normativa general europea de seguros privados. Directivas
10. Normativa española de seguros privados
11. - Ley de Contrato de seguro
12. - Ley de Ordenación y Supervisión del Seguro Privado
13. - Ley de Mediación de Seguros y Reaseguros
14. - Código de Comercio, otros
15. El mercado único de seguros en la UE (EEE)
16. Derecho de establecimiento y libre prestación de servicios en la UE
17. La actividad de mediación de seguros y reaseguros en el Mercado Único
18. - Organigrama del sector seguros en España
19. Organismos reguladores
20. - Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones
21. - Registro administrativo especial de mediadores de seguros, corredores de reaseguros y de sus altos cargos
22. - PUI de mediadores de seguros y reaseguros (Dirección General de Seguros y/o comunidades autónomas)
23. - Consorcio de Compensación de Seguros
24. - Junta Consultiva de Seguros
25. Elaboración y presentación de informes del análisis del sector y entorno nacional y europeo de seguros
26. El Blanqueo de capitales
27. Clases de mediadores. Funciones, forma jurídica y actividades
28. - Agentes: Agente de seguros exclusivo. Agente de seguros vinculado a varias entidades aseguradoras
29. - Operador de banca-seguros: Operador de banca-seguros exclusivo. Operador de banca-seguros vinculado
30. - Corredores: Corredor de seguros. Corredor de reaseguros
31. - Auxiliares externos de los mediadores de seguros
32. Los canales de distribución del seguro de la actividad de mediación
33. - Canal tradicional
34. - Distribución en el sector financiero
35. - Otros canales de distribución
36. Gerencia de Riesgos
37. - El riesgo. Concepto
38. - Tratamiento del riesgo: identificación-clasificación, análisis-selección, evaluación-vigilancia

Unidad didáctica 5.
Marketing

1. Estructuras comerciales en el sector seguros
2. - El ciclo de la gestión comercial en el sector
3. - Proceso y fases en la venta en seguros
4. Marketing de servicios y marketing de seguros
5. - Concepto de marketing
6. - Marketing interactivo
7. - Marketing interno
8. - El marketing mix en seguros. Concepto y elementos operativos
9. El plan de marketing en seguros
10. - Análisis de la situación
11. - Estrategia de marketing
12. - Determinación del sistema de promoción
13. - Tácticas de marketing (marketing-mix)
14. Investigación y segmentación de mercados
15. - El mercado de referencia
16. - El análisis de la situación del mercado objetivo
17. - Análisis del entorno
18. - Investigación de mercados
19. - La segmentación de mercados
20. - Mercado teórico, actual, potencial y futuro. La competencia
21. - Aplicación de técnicas de segmentación e investigación de mercados de la actividad de mediación: DAFO, características generales, oferta y demanda de productos de seguros y reaseguro, posicionamiento
22. El producto y la política de precios
23. - El concepto de producto
24. - La percepción del producto por el consumidor
25. - La rentabilidad del producto y su ciclo de vida
26. - El precio del producto: las primas
27. La distribución en el sector de los seguros
28. - La distribución del producto
29. - La venta personal como estrategia de distribución
30. - La figura del inspector y sus funciones como motor de la acción comercial
31. - La venta directa o marketing directo
32. La comunicación como variable del marketing-mix
33. La comunicación
34. - Las acciones promocionales
35. - La comunicación publicitaria
36. - Otras formas específicas de comunicación
37. - Imagen y situación en el mercado
38. Prospección y análisis de cartera de clientes de la actividad de mediación de seguros y reaseguros

39. - Metodología y sistemas. Desglose de tareas, diagramas, técnicas cualitativas, cuantitativas, árboles de decisión, simulación, modelización, otros, mapa, lista y plan de riesgos

40. - La transferencia de riesgos. El outsourcing

39. - Las fuentes de información en el sector seguros

40. - Bases de datos de clientes

41. El cliente. Necesidades y motivaciones de compra. Hábitos y comportamientos

42. - Criterios de segmentación: características personales, socioeconómicas, volumen de primas contratadas, propensión a la compra, riesgos

43. - Variables de decisión en la contratación de seguros y reaseguros

44. - Previsiones de la evolución de la cartera

45. - Revisión sistemática de la cartera

46. - Planificación de visitas y entrevistas de venta de seguros, presenciales o telefónicas en la actividad de mediación de seguros y reaseguros

47. - El control de la producción

48. - Índice de aprovechamiento del mercado

49. El servicio de asistencia al cliente

50. - El servicio integral: acercamiento, emisión de la póliza, pago de primas, siniestros (asistencia al cliente, liquidación)

51. La fidelización del cliente

52. - Técnicas de fidelización

53. - Acciones de seguimiento: ratios de eficacia, nivel de aseguramiento, actualización de coberturas, nuevas necesidades personales y profesionales

54. Estrategias de desarrollo de cartera y nueva producción de la actividad de mediación de seguros y reaseguros

Unidad didáctica 6.

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. Subrogación, repetición y prescripción
8. Siniestro de automóviles

Unidad didáctica 7.
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

Unidad didáctica 8.
Los agentes de seguros

1. Agentes de seguros
2. Visión general sobre la labor de asesoramiento por parte de los mediadores
3. El asesoramiento por parte del Agente de Seguros
4. Protección del Cliente y de los datos
5. 5.1 Protección del Cliente
6. 5.2 Protección de los datos
7. Conclusiones sobre la labor de asesoramiento por parte de los Agentes de Seguros

Unidad didáctica 9.
Habilidades sociales y protocolo comercial

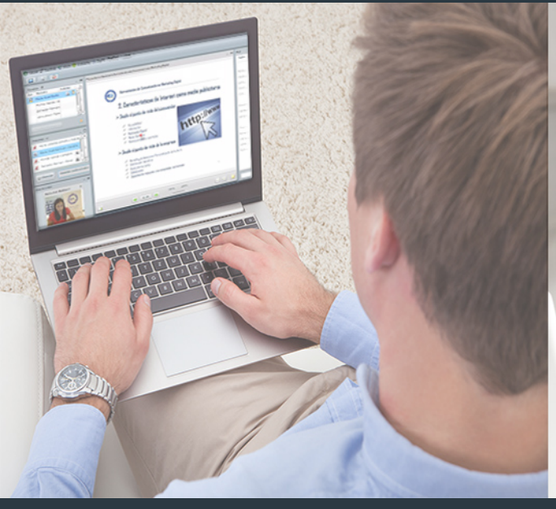
1. ¿Qué son las habilidades sociales?
2. - Cómo se desarrollan las habilidades sociales
3. - Habilidades sociales en las reuniones de trabajo
4. - La empatía
5. - La asertividad
6. - La autoestima
7. Escucha activa
8. Lenguaje corporal
9. - Expresión facial
10. - Contacto visual
11. - Postura del cuerpo
12. - Gestos y movimientos
13. - Distancias
14. - Lenguaje de las manos
15. - La sonrisa
16. - Nuestra imagen

Unidad didáctica 10.
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

metodología de aprendizaje

La configuración del modelo pedagógico por el que apuesta INESEM, requiere del uso de herramientas que favorezcan la colaboración y divulgación de ideas, opiniones y la creación de redes de conocimiento más colaborativo y social donde los alumnos complementan la formación recibida a través de los canales formales establecidos.



Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno comienza su andadura en INESEM Business School a través de un campus virtual diseñado exclusivamente para desarrollar el itinerario formativo con el objetivo de mejorar su perfil profesional. El alumno debe avanzar de manera autónoma a lo largo de las diferentes unidades didácticas así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes.

El equipo docente y un tutor especializado harán un *seguimiento exhaustivo*, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

Nuestro sistema de aprendizaje se fundamenta en *cinco pilares* que facilitan el estudio y el desarrollo de competencias y aptitudes de nuestros alumnos a través de los siguientes entornos:

Secretaría

Sistema que comunica al alumno directamente con nuestro asistente virtual permitiendo realizar un seguimiento personal de todos sus trámites administrativos.

Campus Virtual

Entorno Personal de Aprendizaje que permite gestionar al alumno su itinerario formativo, accediendo a multitud de recursos complementarios que enriquecen el proceso formativo así como la interiorización de conocimientos gracias a una formación práctica, social y colaborativa.

Revista Digital

Espacio de actualidad donde encontrar publicaciones relacionadas con su área de formación. Un excelente grupo de colabradores y redactores, tanto internos como externos, que aportan una dosis de su conocimiento y experiencia a esta red colaborativa de información.

Comunidad

Espacio de encuentro que pemite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerecias y experiencias de miles de usuarios.

Webinars

Píldoras formativas mediante el formato audiovisual para complementar los itinerarios formativos y una práctica que acerca a nuestros alumnos a la realidad empresarial.

SERVICIO DE **Orientación** de Carrera

Nuestro objetivo es el asesoramiento para el desarrollo de tu carrera profesional. Pretendemos capacitar a nuestros alumnos para su adecuada adaptación al mercado de trabajo facilitándole su integración en el mismo. Somos el aliado ideal para tu crecimiento profesional, aportando las capacidades necesarias con las que afrontar los desafíos que se presenten en tu vida laboral y alcanzar el éxito profesional. Gracias a nuestro Departamento de Orientación de Carrera se gestionan más de 500 convenios con empresas, lo que nos permite contar con una plataforma propia de empleo que avala la continuidad de la formación y donde cada día surgen nuevas oportunidades de empleo. Nuestra bolsa de empleo te abre las puertas hacia tu futuro laboral.

Financiación y becas

En INESEM

Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades económicas y financieras para la realización del pago de matrículas,

todo ello
100%
sin intereses.

INESEM continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.

Cursos Universitarios

Curso de Corredor de Seguros (Titulación Universitaria con 5 Créditos ECTS)

Impulsamos tu carrera profesional

INESEM

BUSINESS SCHOOL

www.inesem.es

958 05 02 05 formacion@inesem.es

Gestionamos acuerdos con más de 2000 empresas y tramitamos más de 500 ofertas profesionales al año.
Facilitamos la incorporación y el desarrollo de los alumnos en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional.