

Código: 07612
Curso: Agente de Seguros
Modalidad: DISTANCIA
Duración: 100h.

Metodología

El Curso está desarrollado con una metodología a distancia/online. Este sistema de enseñanza está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales. También permite el acceso al curso a aquellas personas que viven en zonas rurales y que tienen interés en continuar formándose.
El alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a su disponibilidad de tiempo.

Se dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado, se exigirá un mínimo de 50% del total de las respuestas acertadas. Durante todo el transcurso de la formación, dispondrá de la atención de los tutores, así como la posibilidad de realizar consultas a través de la plataforma de teleformación para cursos online. Entre el material entregado en este curso, se adjunta un documento llamado *Guía didáctica del alumno* donde aparece el horario de tutorías y demás información relevante.

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la modalidad elegida y de las horas de formación. La titulación será remitida por correo una vez corregido su examen, o puesta a su disposición en la plataforma de teleformación una vez finalizado el curso.

Profesorado, medios y titulación

Nuestro centro de formación ha sido fundado en 1996 y en la actualidad, tiene presencia a nivel nacional disponiendo de una plantilla de más de 800 docentes entre personal laboral y freelance. Todos ellos son especialistas en diferentes familias profesionales y les acreditan los numerosos cursos que han impartido para nuestro grupo empresarial. Entre nuestro staff de formadores se encuentran ingenieros, arquitectos, economistas, informáticos, publicistas, diseñadores, médicos, enfermeros, veterinarios, fisioterapeutas, psicólogos, sociólogos, periodistas, filólogos, abogados, cocineros, licenciados en administración de empresas, licenciados en actividades físicas y deportivas, jardineros, peluqueros, educadores sociales, etc.

En todos nuestros cursos, independientemente de la metodología, se ponen a disposición del alumno los medios y materiales docentes necesarios para el desarrollo del mismo.
En los cursos en modalidad e-learning, las consultas y tutorías se pueden realizar a través de teléfono, email y la propia plataforma de teleformación.

En cuanto a la titulación, mostramos a continuación, el modelo de diploma que obtendrás a la finalización del curso:



Requistos previos

No hay requisitos previos, ni formativos ni profesionales.

Salidas profesionales

Este curso está específicamente diseñado para incrementar la cualificación profesional en la familia o sector correspondiente.

Objetivos

Un seguro es un contrato por el cual el asegurador se obliga, mediante el cobro de una prima, a resarcir de un daño o a pagar una suma de dinero al verificarse la eventualidad prevista en dicho contrato; y el agente de seguros es la figura mediadora que interviene en dicha contratación. Así, este curso pretende dotar al alumnado de los conocimientos necesarios para desarrollar su labor profesional de forma adecuada capacitándolo suficientemente para intervenir como mediador/a en la contratación de seguros y reaseguros, así como en la tramitación de siniestros con las empresas aseguradoras.

Contenidos

PARTE I. TEORÍA. AGENTE DE SEGUROS
MODULO I. PROFUNDIZACIÓN EN LOS COMPONENTES DE LOS SEGUROS
TEMA 1. LOS SEGUROS
1. Introducción
2. Clasificación de los Seguros
3. Disposiciones Legales
4. Compañías de Seguros
TEMA 2. SECTOR ASEGURADOR EN ESPAÑA
1. Introducción
2. Funciones del Seguro
3. Rasgos propios del sector asegurador
4. El seguro Español en 2010
TEMA 3. TIPOS DE SEGUROS
1. Reaseguro
2. Coaseguro
3. Seguro Multiriesgos
TEMA 4. LOS CONTRATOS DE SEGUROS
1. Introducción
2. Elementos esenciales del contrato de seguro
3. Características del Contrato de Seguro
4. Personas que intervienen en el Contrato de Seguro
5. Tipos de Seguro
6. La póliza de Seguro
7. Información básica sobre los seguros
8. Principios básicos del seguro
9. Elementos del contrato de Seguro
TEMA 5. 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
TEMA 6.PROTECCIÓN Y CONDUCTA
1. Protección y conducta
2. Protección de datos
3. Secreto Bancario
4. Prevención de los Consumidores
MODULO II. CONTEXTO LEGAL DE LAS AGENCIAS DE SEGUROS
TEMA 7. CONTABILIDAD EN EMPRESAS DE SEGUROS
1. Introducción

2. Elementos diferenciadores del Sector
3. Algunos objetivos de la contabilidad de gestión
4. Herramientas utilizadas y logros conseguidos
5. Derecho mercantil
TEMA 8. LEGISLACIÓN DE AGENCIAS ASEGURADORAS
1. Ley 26/2006, de 17 de julio, de mediación de seguros y reaseguros privados
2. Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro
3. Ley 34/2003, de 4 de noviembre, de modificación y adaptación a la normativa comunitaria de la legislación de seguros privados
4. Ley 30/1995, de 8 de noviembre, de ordenación y supervisión de los Seguros privados
MODULO III. LOS AGENTES DE SEGUROS: CARACTERÍSTICAS Y HABILIDADES REQUERIDAS
TEMA 9. LOS AGENTES DE SEGUROS
1. Introducción
2. Agentes de seguros
3. Visión general sobre la labor de asesoramiento por parte de los mediadores
4. El asesoramiento por parte del Agente de seguros
5. Protección del Cliente y de los datos
6. Conclusiones sobre la labor de asesoramiento por parte de los Agentes de seguros
TEMA 10. EL PERFIL DEL PROFESIONAL EN ATENCIÓN AL CLIENTE
1. Perfil de vendedor
2. Elementos de la comunicación comercial
3. Medios de comunicación
TEMA 11. HABILIDADES SOCIALES Y PROTOCOLO COMERCIAL
1. ¿Qué son las habilidades sociales?
2. Escucha activa
3. Lenguaje corporal
TEMA 12. FIDELIZACIÓN DE CLIENTES
1. Principales causas de la insatisfacción del cliente
2. La excelencia en la atención al cliente
3. Causas de la Lealtad
4. Consecuencias de la Lealtad
5. La escalera de la lealtad
6. Programas de fidelización
PARTE II. CD RECURSOS PRÁCTICOS SOBRE EL SECTOR ASEGURADOR Y EL PERFIL PROFESIONAL DEL AGENTE DE SEGUROS
TEMA 1. DOCUMENTACIÓN Y ARTÍCULOS DE INTERÉS
1. La Historia del Seguro en el Mundo
2. Los Contratos Mercantiles
3. Fidelización de Clientes en el Sector Asegurador
4. Memoria Social del Seguro en España 2010
5. La Relación con el Cliente en el Sector Asegurador
6. La Venta de seguros
7. Modelo Europeo de parte de accidente
TEMA 2. LEGISLACIÓN ESPECÍFICA DEL SECTOR ASEGURADOR