

Código: 07646
Curso: Agente de Seguros
Modalidad: ONLINE
Duración: 90h.

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:



Fundación Estatal
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

DIPLOMA
ACREDITATIVO

D./Dña. **XXXXX XXXXX XXXXX** con D.N.I. **11111111H**, ha realizado, con pleno aprovechamiento, el curso titulado **Curso Intensivo de Inglés B2**, con Código **19656** Grupo **30694**, entre los días **29/06/2023** y**30/08/2023**, con una duración total de **56** horas, en la modalidad formativa **ONLINE**

Contenidos impartidos (Ver Dorso)

Firma y sello de la entidad responsable de impartir la formación

securs@
CONSULTORÍA DE FORMACIÓN
Avda. Ramón Nieto nº 133, Bajo
36208 - VIGO
Telf.: 986912815

Fecha de expedición
31 AGO 2023

Firma del alumno

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

Este curso online de Agente de Seguros le ofrece una formación especializada en la materia. El seguro desempeña un papel fundamental en la economía del país, favorece el desarrollo económico, y, a su vez, éste impulsa el desarrollo del seguro. El seguro es una clara expresión de la evolución macroeconómica de un país y con frecuencia la recaudación de primas se utiliza como indicador económico. A través de éste curso de Agente de Seguros el alumno obtendrá todos los conocimientos necesarios para desarrollar su labor profesional dentro del sector asegurador.

Contenidos

PARTE 1. TEORÍA. AGENTE DE SEGUROS
MÓDULO FORMATIVO 1. PROFUNDIZACIÓN EN LOS COMPONENTES DE LOS SEGUROS
UNIDAD DIDÁCTICA 1. LOS SEGUROS
Introducción
- ¿Qué es el Riesgo?
- La actitud frente al Riesgo
El seguro
- El seguro en la gestión de los riesgos
- ¿Qué riesgos se pueden asegurar?
- La suma asegurada
- Sobreseguro
- Infraseguro
Los principios del seguro
- Principio de solidad humana
- Principio de indemnización
- Actividad de servicios
- Actividad Económica y Financiera
Comprar un seguro
- Claves para comprar un seguro
- La compra-venta del seguro
La protección del asegurado
- ¿Cómo se realiza una reclamación de seguros?
Fraude y seguros
- ¿En qué consiste el fraude en seguros?
UNIDAD DIDÁCTICA 2. LOS MERCADOS Y MEDIADORES DE SEGUROS
Introducción al mercado de seguros
Entorno del mercado de seguros
Características de las entidades de seguros
Regulación y supervisión por parte del estado
El reaseguro
Organismos del Mercado Español de Seguros
- Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP)
- El Consorcio de Compensación de Seguros (CCS)
- Agroseguro
- UNESPA
Los mediadores de Seguros
UNIDAD DIDÁCTICA 3. TIPOS DE SEGUROS
Seguros Personales
- Seguro de vida
- Seguros de accidentes personales
- Seguros de salud o enfermedad
Seguros de daños o patrimoniales

- Seguros de incendios
- Seguros de responsabilidad civil
- Seguros de automóvil
- Seguros Agrarios
- Seguros de pérdidas pecuniarias diversas
- Seguro de Robos
- Seguros de crédito y caución
- Seguros de Transportes
- Seguros de Ingeniería
- Seguro Multiriesgos

Seguros de Prestación de Servicios
- Seguros de Defensa Jurídica
- Seguro de Asistencia en Viaje
- Seguro de Decesos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LOS CONTRATOS DE SEGUROS
Introducción
Situaciones Asegurables
Participantes en un Contrato de Seguros
- Asegurador
- Tomador
- Asegurado
- Beneficiario
- Otras figuras

Cuándo contratar un seguro
Aprendamos a contratar un seguro
- El Proceso de Asegurar

La tramitación de un siniestro
- ¿Qué hay que hacer en caso de un siniestro?
- Fases de la tramitación de un siniestro

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TRAMITACIÓN DE SINIESTROS
Obligaciones del tomador
Obligaciones del asegurador
Pérdida de prestaciones
Determinación de los daños
Determinación de la indemnización
Normas para determinar la indemnización
Subroación, repetición y prescripción
Siniestro de automóviles
UNIDAD DIDÁCTICA 6. PROTECCIÓN Y CONDUCTA
Protección y conducta
Protección de datos
- Principio de la formativa de protección de datos

Secreto Bancario
- Debe ser Confidencial
- Comunicaciones Judiciales

Prevención del Blanqueo de capitales
- El Blanqueo de Dinero
- Colaboración del Sistema Financiero en la prevención

Protección de los Consumidores
- Defensa de los consumidores y usuarios
- Normativa de crédito al consumo
- El consumidor
- Forma y contenido del contrato
- Publicidad

MÓDULO FORMATIVO 2. CONTEXTO LEGAL DE LAS AGENCIAS DE SEGUROS

UNIDAD DIDÁCTICA 7. CONTABILIDAD EN EMPRESAS DE SEGUROS

Introducción
Elementos diferenciadores del sector
Algunos objetivos de la contabilidad de gestión
Herramientas utilizadas y logros conseguidos
Derecho Mercantil
- Los comerciantes y de los actos de comercio
- Registro mercantil
- La contabilidad de los empresarios

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LEGISLACIÓN DE LAS AGENCIAS ASEGURADORAS

Mediación de seguros y reaseguros privados
Contrato de Seguro
Normativa comunitaria de la legislación de seguros privados
Ordenación y supervisión de los Seguros Privados

MÓDULO FORMATIVO 3. LOS AGENTES DE SEGUROS: CARACTERÍSTICAS Y HABILIDADES

UNIDAD DIDÁCTICA 9. LOS AGENTES DE SEGUROS

Introducción
Agentes de seguros
Visión general sobre la labor de asesoramiento por parte de los mediadores
El asesoramiento por parte del Agente de Seguros
Protección del Cliente y de los datos
- Protección del Cliente
- Protección de los datos

Conclusiones sobre la labor de asesoramiento por parte de los Agentes de Seguros

UNIDAD DIDÁCTICA 10. EL PERFIL DEL PROFESIONAL EN ATENCIÓN AL CLIENTE

Perfil de vendedor
- Empatía
- Sinceridad
- Cooperación
- Serenidad

Elementos de la comunicación comercial
- Estrategias para mejorar la comunicación
- Escuchar con Eficacia
- La argumentación de ventas y sus claves

Medios de comunicación

UNIDAD DIDÁCTICA 11. HABILIDADES SOCIALES Y PROTOCOLO COMERCIAL

¿Qué son las habilidades sociales?
- Cómo se desarrollan las habilidades sociales
- Habilidades sociales en las reuniones de trabajo
- La empatía

- La asertividad
- La autoestima
Escucha activa
Lenguaje corporal
- Expresión facial
- Contacto visual
- Postura del cuerpo
- Gestos y movimientos
- Distancias
- Lenguaje de las manos
- La sonrisa
- Nuestra imagen
UNIDAD DIDÁCTICA 12. FIDELIZACIÓN DE CLIENTES
Principales causas de la insatisfacción del cliente
La excelencia en la atención al cliente
- Elementos de la calidad en la atención
Causas de la Lealtad
- La promoción
- Reglas básicas para hacer una promoción de fidelización
Consecuencias de la Lealtad
La escalera de la lealtad
- Los peldaños de la escalera
- Conseguir el cliente abogado
- Los clientes rentables
Programas de Fidelización
PARTE 2. RECURSOS PRÁCTICOS SOBRE EL SECTOR ASEGURADOR Y EL PERFIL PROFESIONAL DEL AGENTE DE SEGUROS
UNIDAD DIDÁCTICA 1. DOCUMENTACIÓN Y ARTÍCULOS DE INTERÉS
La Historia del Seguro en el Mundo
Los Contratos Mercantiles
Fidelización de Clientes en el Sector Asegurador
Memoria Social del Seguro en España 2010
La Relación con el Cliente en el Sector Asegurador
La Venta de seguros
Modelo Europeo de parte de accidente
UNIDAD DIDÁCTICA 2. LEGISLACIÓN ESPECÍFICA DEL SECTOR ASEGURADOR