



INESEM
Instituto Europeo de
Estudios Empresariales

Agente de Seguros

+ Información Gratis

Titulación Oficial avalada por la Administración Pública

Agente de Seguros

Duración: 300 horas

Precio: 0 € *

Modalidad: A distancia

* 100 % bonificable para trabajadores.

Descripción

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 el alumno obtendrá todos los conocimientos necesarios para desarrollar su labor profesional dentro del sector asegurador.



A quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

Objetivos

- Profundizar en el ámbito de las empresas aseguradoras españolas
- Clasificar y conocer los diferentes tipos de seguros existentes
- Desarrollar los conocimientos necesarios para la tramitación de siniestros
- Conocer los diferentes aspectos relacionados con la protección de los datos
- Delimitar las actividades de gestión y contabilidad de las empresas de seguros
- Conocer el ámbito legal que ampara a las agencias aseguradoras
- Conocer las funciones, tipos y ámbito de actuación de los agentes de seguros
- Indagación en las características necesarias para la atención al cliente
- Conocer las habilidades sociales recomendables para una buena atención al cliente
- Exponer la importancia de los clientes leales y fieles, y la forma de conseguirlos

Para que te prepara

A través de este curso el alumno obtendrá los conocimientos necesarios para desarrollar todas las tareas relacionadas con la contratación de seguros centrándose en las habilidades, capacidades y conocimientos necesarios que la figura del agente de seguros debe poseer para desarrollar su labora profesional de forma adecuada. La presente formación capacita para ejercer profesionalmente como Agente de Seguros Exclusivo, suscribiendo un contrato de Agente de Seguros con una Entidad Aseguradora (de acuerdo al Artículo 10 de la Vigente Ley 26/2006 de 17 de julio, de Mediación de Seguros y Reaseguros Privados), con validez para trabajar en todo el territorio nacional.

Salidas laborales

Tras la realización del curso el alumno podrá trabajar en compañías aseguradoras de todo tipo de riesgos.

Titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales, Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo y Fondo Social Europeo).



Forma de subvención

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

Metodología

Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios.

Los materiales son de tipo monográfico, de sencilla lectura y de carácter eminentemente práctico. La metodología a seguir se basa en leer el manual teórico, a la vez que se responden las distintas cuestiones y ejercicios que se incluyen dentro del cuaderno de ejercicios.

Así mismo podrá visualizar los contenidos del CDROM que se incluyen como material complementario de consulta al curso.

Para su evaluación, el alumno/a deberá hacernos llegar en el sobre de franqueo en destino, dicho cuaderno de ejercicios. La titulación será remitida al alumno/a por correo, una vez se haya comprobado el nivel de satisfacción previsto (60% del total de las respuestas).

Materiales didácticos

- Manual teórico 'Agente de Seguros'
- Cuaderno de ejercicios
- CDROM 'Agente de Seguros'



Profesorado y servicio de tutorías

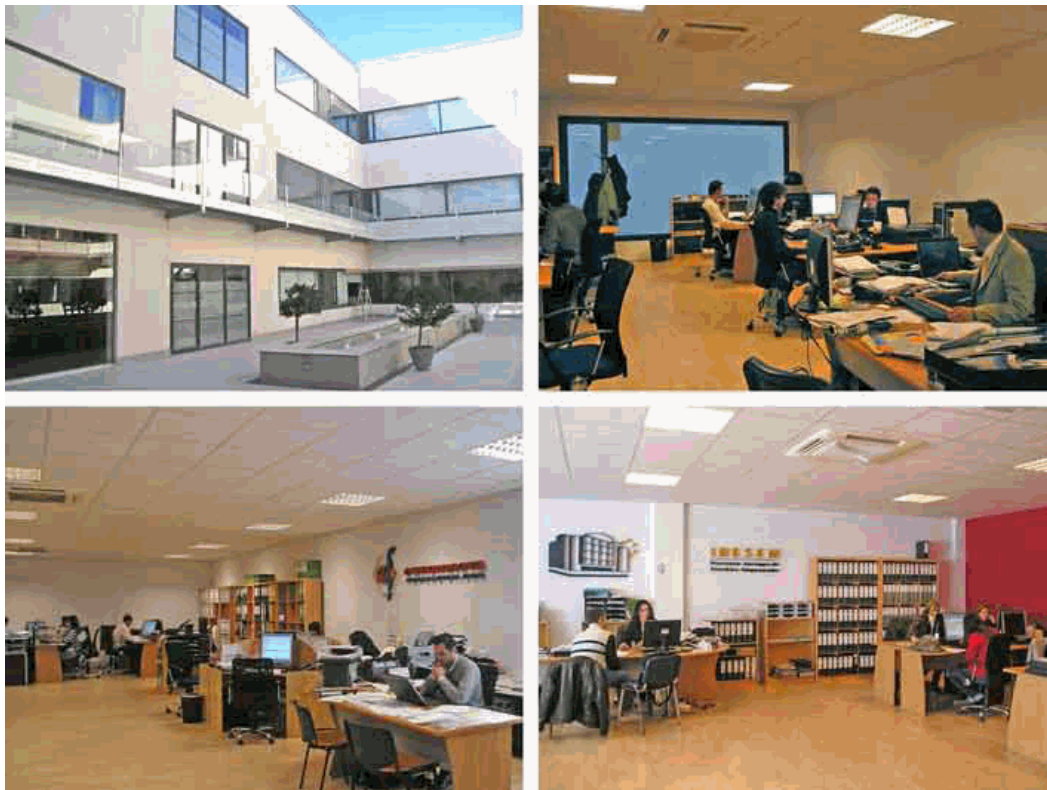
Nuestro centro tiene su sede en el "Centro de Empresas Granada", un moderno complejo empresarial situado en uno de los centros de negocios con mayor proyección de Andalucía Oriental. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional.

Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta con rapidez.

- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.



Plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

Si una vez cumplido el plazo no se han cumplido los objetivos mínimos exigidos (entrega de ejercicios y evaluaciones correspondientes), el alumno podrá solicitar una prórroga con causa justificada.

Campus virtual online

Especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de INESEM ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

Club de alumnos

Servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

Revista digital

El alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

Programa formativo

PARTE I. TEORÍA. AGENTE DE SEGUROS

MODULO I. PROFUNDIZACIÓN EN LOS COMPONENTES DE LOS SEGUROS

TEMA 1. LOS SEGUROS

Introducción

Clasificación de los Seguros

Disposiciones Legales

Compañías de Seguros

TEMA 2. SECTOR ASEGURADOR EN ESPAÑA

Introducción

Funciones del Seguro

Rasgos propios del sector asegurador

El seguro Español en 2010

TEMA 3. TIPOS DE SEGUROS

Reaseguro

Coaseguro

Seguro Multiriesgos

TEMA 4. LOS CONTRATOS DE SEGUROS

Introducción

Elementos esenciales del contrato de seguro

Características del Contrato de Seguro

Personas que intervienen en el Contrato de Seguro

Tipos de Seguro

La póliza de Seguro

Información básica sobre los seguros

Principios básicos del seguro

Elementos del contrato de Seguro

TEMA 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

Subrogación, repetición y prescripción

Siniestro de automóviles

TEMA 6. PROTECCIÓN Y CONDUCTA

Protección y conducta

Protección de datos

Secreto Bancario

Prevención de los Consumidores

MODULO II. CONTEXTO LEGAL DE LAS AGENCIAS DE SEGUROS

TEMA 7. CONTABILIDAD EN EMPRESAS DE SEGUROS

Introducción

Elementos diferenciadores del Sector

Algunos objetivos de la contabilidad de gestión

Herramientas utilizadas y logros conseguidos

+ Información Gratis

Derecho mercantil

TEMA 8. LEGISLACIÓN DE AGENCIAS ASEGURADORAS

Ley 26/2006, de 17 de julio, de mediación de seguros y reaseguros privados

Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro

Ley 34/2003, de 4 de noviembre, de modificación y adaptación a la normativa comunitaria de la legislación de seguros privados

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

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

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

TEMA 10. EL PERFIL DEL PROFESIONAL EN ATENCIÓN AL CLIENTE

Perfil de vendedor

Elementos de la comunicación comercial

Medios de comunicación

TEMA 11. HABILIDADES SOCIALES Y PROTOCOLO COMERCIAL

¿Qué son las habilidades sociales?

Escucha activa

Lenguaje corporal

TEMA 12. FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

Principales causas de la insatisfacción del cliente

La excelencia en la atención al cliente

Causas de la Lealtad

Consecuencias de la Lealtad

La escalera de la lealtad

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

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

TEMA 2. LEGISLACIÓN ESPECÍFICA DEL SECTOR ASEGURADOR