



La mejor formación a tu alcance.

Asesoramiento de Productos y Servicios de Seguros y Reaseguros

Modalidad:

e-learning con una duración 56 horas

Objetivos:

- Diferenciar los distintos tipos de contratos de seguros y reaseguros identificando los elementos que intervienen en los mismos.
- Analizar las necesidades del cliente de seguros y reaseguros en función de las variables implicadas.
- Aplicar las técnicas y procedimientos de asesoramiento directo, telemático y telefónico en situaciones de atención y fidelización de clientes de seguros y reaseguros.
- Analizar las ventajas fiscales de cada uno de los productos de seguro aplicando la legislación vigente en relación a seguros y reaseguros, y las características específicas de clientes tipo.
- Realizar los cálculos financieros necesarios para el asesoramiento sobre los distintos seguros personales, materiales y patrimoniales ofrecidos.
- Integrar propuestas de seguro y reaseguros de los distintos contratos cumplimentando sus procedimientos básicos.
- Aplicar técnicas de identificación y gerencia de riesgos para valorar aquellos que no puedan ser cubiertos con pólizas tipo y adecuar la propuesta de seguro.

Contenidos:

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL CONTRATO DE SEGURO.

Concepto y características.

Formas de protección. Transferencia del riesgo: el seguro.

Ley de Contrato de Seguro. Disposiciones generales.

Derechos y deberes de las partes.

Elementos que conforman el contrato de seguro:

Fórmulas de aseguramiento:

Clases de pólizas:

La mejor formación a tu alcance.

Ramos y modalidades de seguro:

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DISTRIBUCIÓN DE RIESGOS.

El coaseguro. Concepto:

El reaseguro. Concepto:

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LOS PLANES Y FONDOS DE PENSIONES.

Concepto y funcionamiento:

Clases de planes de pensiones:

Tipos de prestaciones:

Diferencias entre planes de pensiones y seguros de jubilación.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PROCEDIMIENTOS BÁSICOS DE INTERPRETACIÓN DE PROPUESTAS DE SEGURO Y REASEGURO DE DIFERENTES CONTRATOS.

Las propuestas y solicitudes de seguros:

Cumplimentación de propuestas de riesgos personales: salud, vida, enfermedad, accidentes.

Cumplimentación de propuestas de riesgos materiales: incendio, robo, transportes, multirriesgos, ingeniería, vehículos, agrarios.

Cumplimentación de propuestas de riesgos patrimoniales: crédito y caución, responsabilidad civil.

Técnicas de comunicación: resolución de dudas planteadas.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LOS CLIENTES DE SEGUROS.

El cliente de seguros. Características.

Necesidades y motivaciones de compra. Hábitos y comportamientos:

El servicio de asistencia al cliente:

La fidelización del cliente:

Aplicaciones informáticas de gestión de las relaciones con el cliente.

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

El asesor de seguros:

El proceso de negociación:

Aplicación de las herramientas de gestión de relación con clientes.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PROCEDIMIENTOS DE CÁLCULO FINANCIERO APLICABLES A SEGUROS Y FISCALIDAD EN LOS SEGUROS PRIVADOS.

La mejor formación a tu alcance.

Concepto de interés nominal, interés efectivo o tasa anual equivalente (TAE):

Concepto de renta. Tipos: constantes, variables, fraccionadas:

Tarificación manual de diferentes tipos de seguros:

Tarificación informática de diferentes tipos de seguros.

Tarificación en el seguro del automóvil.

Formas de pago de la propuesta de seguro: efectivo, domiciliación bancaria, y otros.

Fiscalidad de los Seguros Privados:

Fiscalidad de los planes y fondos de pensiones: prestaciones y aportaciones.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. IDENTIFICACIÓN Y GERENCIA DE RIESGOS. PÓLIZAS TIPO O SEGURO A MEDIDA.

El riesgo. Concepto:

Tratamiento del riesgo: identificación-clasificación, análisis-selección, evaluación-vigilancia.

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

La transferencia de riesgos. El outsourcing.

Identificación, análisis y evaluación de riesgos especiales.

Elaboración de productos específicos por agrupación y adaptación de contratos de seguros existentes.

Presentación de las propuestas de seguros dirigidas a superiores jerárquicos y a entidades aseguradoras.

Valoración de la exclusividad de la propuesta de seguro para clientes.

UNIDAD DIDÁCTICA 8. NORMATIVA LEGAL DE PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES.

Riesgos relacionados con la carga física: el entorno de trabajo, mobiliario mesa y silla de trabajo), pantallas de visualización, equipos (teclado, ratón) y programas informáticos.

Riesgos relacionados con las condiciones ambientales: espacio, iluminación, climatización, ruido, emisiones.

Riesgos relacionados con aspectos psicosociales: repetitividad, sobrecarga, subcarga, presión de tiempos, aislamiento.

Características de un equipamiento adecuado.



FOESCO
FORMACIÓN ESTATAL CONTINUA

Telf.: 910 323 794
cursos@foesco.com

